

Zauberwort Ökosystem

Swiss PropTech Report 2022 | Juni 2022



Swiss PropTech Report 2022
Zusammenfassung

Seite 5

Swiss PropTech Report 2022
PropTech-Ökosysteme

Seite 8

Aus der Umfrage 2022
Drei PropTechs im Portrait

Seite 13

Impressum

Herausgeber: Credit Suisse AG, Investment Solutions & Sustainability

Nannette Hechler-Fayd'herbe
Head of Global Economics & Research
+41 44 333 17 06
nannette.hechler-fayd'herbe@credit-suisse.com

Fredy Hasenmaile
Head Real Estate Economics
+41 44 333 89 17
fredy.hasenmaile@credit-suisse.com

Redaktionsschluss

15. Juni 2022

Publikationsreihe

Swiss Issues Immobilien

Besuchen Sie uns auf dem Internet

www.credit-suisse.com/immobilien

Copyright

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright © 2022 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr
verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Autoren

Fredy Hasenmaile, +41 44 333 89 17, fredy.hasenmaile@credit-suisse.com
Thomas Mendelin, +41 44 332 39 62, thomas.mendelin@credit-suisse.com

Mitwirkung

Gideon Aschwanden, Credit Suisse
Roman Bolliger, Swiss Circle
Thomas Rieder, Credit Suisse
Lars Sommerer, SwissPropTech

Liebe Leserin, lieber Leser

Die beste Massnahme jung und agil zu bleiben ist, sich mit der jungen Generation auseinanderzusetzen. In der Immobilienwirtschaft verhält es sich ganz ähnlich. Die Nähe zu den PropTechs, diesen zumeist jungen Firmen, die antreten, die Immobilienwirtschaft zu digitalisieren, ist mit vielen Vorteilen verbunden. Sie öffnet Augen, lässt teilhaben an einer faszinierenden Transformation eines ganzen Wirtschaftssektors, macht anstehende Herausforderungen sichtbar und ist äusserst lehrreich. Aus diesem Grund legen wir mit unserer PropTech Studie 2022 bereits die 5. Ausgabe vor, die wir dieser aufstrebenden Branche widmen.

Die diesjährige Studie zeigt, dass die PropTech-Branche noch in keiner Weise an Schwung verloren hat, immer noch über beste Wachstumsperspektiven verfügt und eine zentrale Rolle bei der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft spielt. Doch die Branche wird auch grösser und unübersichtlicher, was die Kundengewinnung nicht vereinfacht. Ökosysteme sind in diesem Zusammenhang ein vielgehörtes Zauberwort, das auch in den Geschäftsberichten der etablierten Unternehmen immer häufiger auftaucht. Wir versuchen dem Trend zu Ökosystemen besser auf die Spur zu kommen und haben den diesjährigen Schwerpunkt diesem Thema gewidmet.

Wir danken an dieser Stelle allen Teilnehmern an unserer PropTech-Umfrage 2022 ganz herzlich für ihren Beitrag. Ohne diesen wäre es nicht möglich, etwas Transparenz in einen Markt zu bringen, der die Immobilienwelt nachhaltig verändern wird.

Wir wünschen allen viel Spass beim Lesen dieser Studie.



Reto Ehinger
Leiter Real Estate Switzerland
Credit Suisse Asset Management



Gerald Kremer
Chief Digital Officer Global Real Estate
Credit Suisse Asset Management

Inhalt

Editorial	3
Swiss PropTech Report 2022: Zusammenfassung	5
Swiss PropTech Report 2022: PropTech-Ökosysteme	8
Swiss PropTech-Umfrage 2022: Drei PropTech-Portraits	13

Zauberwort Ökosystem

Ein beeindruckendes Beschäftigungs- und Umsatzwachstum sowie eine anhaltend hohe Neugründungsrate können nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich auch die PropTechs einem rauerem Gegenwind ausgesetzt sehen. Die Zinswende und die stark erhöhte Unsicherheit dürften die Mittelbeschaffung und die Beibehaltung des hohen Umsatzwachstums nicht vereinfachen. Die Frage, ob die Bildung von Ökosystemen zur besseren Bewältigung der Herausforderungen beitragen kann, versuchen wir in diesem Schwerpunktbeitrag zu beantworten. Zugute kommt derweil der jungen Branche, dass strukturelle Gründe grosse Wachstumsmöglichkeiten versprechen und sowohl die Immobilienbranche als auch Kapitalgeber auf das Potenzial der PropTechs aufmerksam geworden sind.

Im Gegenwind des wirtschaftlichen Umfelds

Steigende Zinsen, hohe Marktvolatilität und verbreitete Unsicherheit bescherten der PropTech-Branche in den letzten Monaten Gegenwind. Die Bewertungen öffentlich gehandelter PropTechs erfuhren an den weltweiten Börsen in den letzten Monaten erhebliche Korrekturen, die deutlich grösser ausfielen als bei den Standardwerten. Indes gab es auch ermutigende Signale: So war 2021 gemäss der Finanzdatenfirma Pitchbook mit Blick auf die Volumen der europäischen PropTech-Investitionen ein absolutes Rekordjahr, und die Branche hat den widrigen Umständen auch im 1. Quartal 2022 relativ gut getrotzt. Laut dem globalen PropTech-Vertrauensindex von MetaProp verströmten die Investoren Ende 2021 die höchste je gemessene Zuversicht (Abb. 1).

Wagniskapital dürfte wählerischer werden

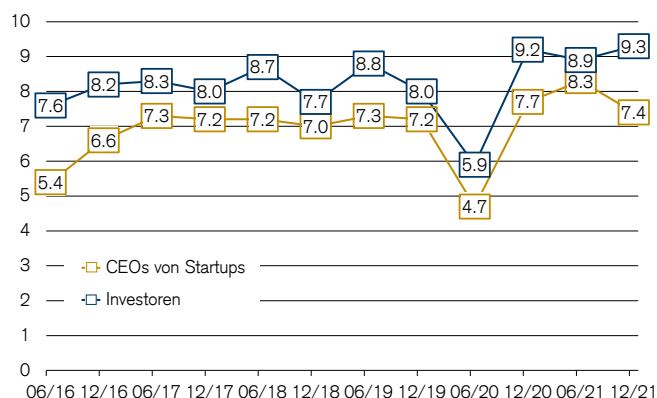
Im Unterschied dazu war allerdings das Vertrauen in die Zukunft bei den CEOs der PropTech-Unternehmen bereits nicht mehr so gross. Sie dürften ahnen, dass die Mittelbeschaffung künftig nicht mehr ganz so einfach sein wird wie bis anhin. Obwohl bei den Wagniskapitalgebern noch immer sehr viel Kapital auf Anlagemöglichkeiten wartet und es weiterhin weniger an Kapital als vielmehr an herausragenden Investitionsmöglichkeiten mangelt, dürfte Wagniskapital in Zukunft fokussierter zu Unternehmen mit soliden Kennzahlen, überzeugenden Produkten und einem hochklassigen Führungsteam fliessen.

PropTech-Landschaft stark in Bewegung

Die PropTech-Landschaft in der Schweiz ist weiterhin stark in Bewegung (Abb. 2). Im Vergleich zur letztjährigen Umfrage kamen nochmals 40 neue PropTechs hinzu, sodass sich deren Gesamtzahl nun auf 360 beläuft. Das Wachstum war besonders in den Kategorien Floor Plans/AR/VR/3D (+35%), Finance (+30%) und Services (+28%) ausgeprägt. Auch im Bereich Marketplace/Platform (+23%) war ein hohes Wachstum zu verzeichnen. Dagegen stagnierten die Kategorien Asset Management, Rentals und Blockchain. Zu einem Rückgang kam es im Bereich Sale. Hier führte eine Bereinigung der PropTech Map Switzerland zur Entfernung diverser Immobilienmakler, die sich nicht (mehr) als PropTech qualifizieren. Diese Bereinigung macht deutlich, dass es zunehmend schwieriger wird, PropTechs unzweideutig als solche zu identifizieren und von denjenigen Unternehmen zu unterscheiden, die lediglich verstärkt digitale Tools einsetzen.

Abb. 1: Investoren zuversichtlicher als die CEOs

Global PropTech Confidence Index; Werte von über 5 signalisieren Zuversicht

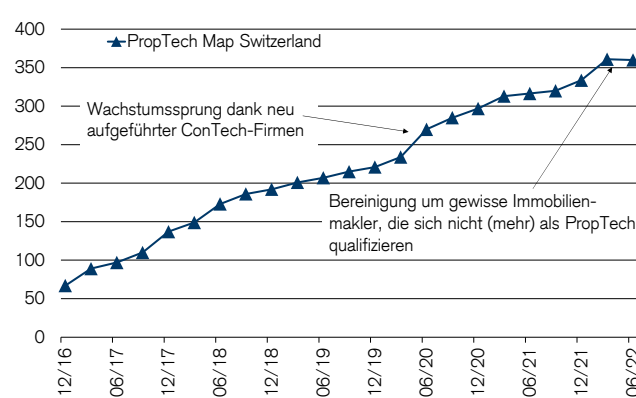


Quelle: MetaProp, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 12/2021

Abb. 2: PropTech-Branche wächst weiter

Anzahl PropTechs gemäss der PropTech Map Switzerland



Quelle: proptechnews.ch, Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 05/2022

PropTech-Umfrage 2022

In unserer diesjährigen Umfrage sind die diversen Kategorien erneut breit vertreten – mit Ausnahme der Kategorie Blockchain, die aber auch auf der PropTech Map Switzerland mit bloss zwei Vertretern nur noch ein Mauerblümchendasein fristet. In der Umfrage stark vertreten sind PropTechs aus den Kategorien Smart Building/IoT, Software/CRM/ERP/Data Management und Marketplace/Plattform. Mehr Gewicht hat in der diesjährigen Umfrage die Kategorie Services, obwohl ihr Anteil weiter unter jenem der PropTech Map Switzerland liegt, gemäss der mehr als jedes vierte PropTech zu diesem Segment zählt. Etwas untervertreten im Vergleich zur PropTech-Landschaft in der Schweiz sind auch die Kategorien Rental und Bau. An der diesjährigen Umfrage haben 66 PropTechs vollständig teilgenommen, was einer Rücklaufquote von 19% entspricht. Je nach Struktur der Umfrageteilnehmer können die Resultate unserer Umfrage von Jahr zu Jahr divergieren, da die Stichproben nicht identisch sind. Die Ergebnisse geben aber dennoch wertvolle Hinweise auf die tendenzielle Entwicklung, weshalb wir bisweilen die aktuellen Werte mit denjenigen früherer Umfragen vergleichen.

COVID-19 hat PropTech-Neugründungen beflügelt

Die Rückmeldungen der PropTechs zeigen, dass es im Jahr 2020 eine hohe Zahl von Neugründungen gab. Offensichtlich scheint die Corona-Pandemie dem Gründungseifer keinen Abbruch getan zu haben. Im Gegenteil: Der digitale Schub, den die Pandemie auch in der Immobilienbranche auslöste, hatte bei den PropTechs nochmals eine hohe Zahl von Neugründungen zur Folge. Demgegenüber ist das Jahr 2021 nur schwach vertreten, und Neulinge aus dem Jahr 2022 sucht man noch vergebens. Die neuen PropTechs tragen zu einer Verjüngung der Branche bei, die sich insofern in den Ergebnissen niederschlägt, als dass sich mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen noch in der Wachstumsphase befindet.

Heimspiel der hiesigen PropTechs

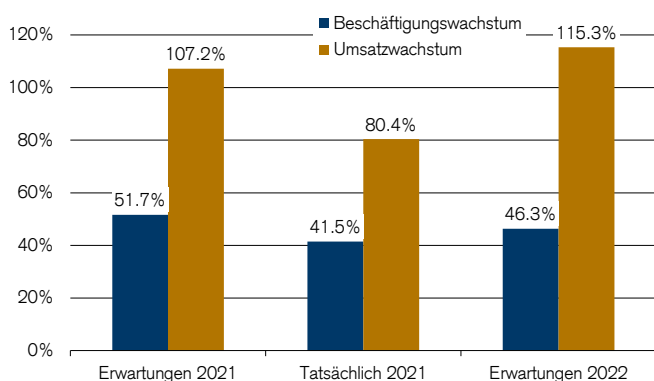
Obwohl europäische Akteure anscheinend vermehrt in der Schweiz geschäftstätig werden, bleibt der PropTech-Markt Schweiz fest in einheimischer Hand. Deutlich über 90% der PropTechs haben ihren Hauptsitz in der Schweiz. Zwei Drittel davon stammen aus den Kantonen Zürich, Genf und Waadt, den Wirtschaftsmotoren der Schweiz. Gemessen an der Zahl der Beschäftigten sticht jedoch der Kanton Zug mit 4.3 PropTechs pro 100'000 Beschäftigten hervor. Wenig Dynamik ist dagegen im Kanton Bern (0.6 PropTechs pro 100'000 Beschäftigten) oder im Kanton Freiburg (0.8) zu verzeichnen – ganz zu schweigen von den Kantonen Basel-Landschaft, Solothurn, Neuenburg, Wallis oder Graubünden, wo kein an der Umfrage teilnehmendes PropTech seinen Hauptsitz hat. Die Nähe zu potenziellen Kunden sowie die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Mitarbeitern dürften für diese Verteilung verantwortlich sein.

Weiterhin viel Optimismus vorhanden

Mit der wachsenden Reife der PropTech-Branche gibt es auch Firmen, die ihre Ziele nicht erreichen und folglich ihre Belegschaft reduzieren müssen. Mit weniger als 8% aller PropTechs ist deren Anteil jedoch gering. Mehr als zwei Drittel haben ihren Personalbestand in den letzten zwölf Monaten erhöht, im Durchschnitt um 42%. Etwa drei Viertel der PropTechs konnten den Umsatz steigern – im Durchschnitt um hohe 80% (Abb. 3). 93% erwarten für das laufende Jahr ein positives Umsatzwachstum, und vier Fünftel aller PropTechs wollen deshalb ihre Mitarbeiterzahl erhöhen, im Schnitt um 46%. Optimismus ist demnach in der Branche noch immer weit verbreitet, was auch damit zusammenhängt, dass die hochfliegenden Erwartungen aus der letztjährigen Umfrage zwar nicht vollumfänglich, aber doch zu weiten Teilen erreicht werden konnten.

Abb. 3: Erwartetes und tatsächliches Beschäftigungswachstum und Umsatzwachstum (Durchschnittswerte)

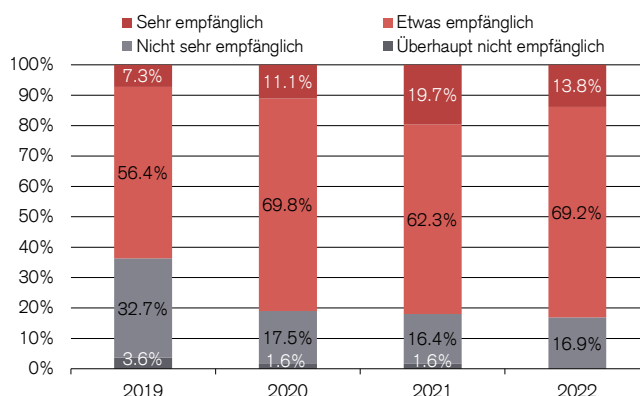
Fragen nach vergangener sowie erwarteter Entwicklung der Beschäftigung und des Umsatzes



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfragen 2022, 2021 (N = 60 – 66)

Abb. 4: Empfänglichkeit der Immobilienbranche für PropTech-Lösungen

«Wie empfänglich ist die Immobilienindustrie für die Lösungen von PropTechs?»



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfragen 2022, 2021, 2020, 2019

Immobilienbranche offen für PropTech-Lösungen

Angesichts der wachsenden Branchenbreite und -tiefe dürften allerdings die Herausforderungen insgesamt zunehmen. Nachdem der Ausbruch der Corona-Pandemie das Interesse der Immobilienbranche an den Lösungen der PropTechs schlagartig steigerte und die Empfänglichkeit der Immobilienbranche 2021 als nochmals höher beurteilt wurde, stellte sich im Jahr 2022 diesbezüglich keine weitere Verbesserung ein (Abb. 4). Eine grosse Chance für PropTechs eröffnet der wachsende Druck seitens der Öffentlichkeit, der Regulatoren und der Investoren, die Transparenz hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Immobilien im eigenen Portfolio zu verbessern. Viele Immobilienfirmen erkennen die wichtige Rolle, welche die Technologie bei der Beschaffung und Verarbeitung der dafür nötigen Daten spielen kann. PropTechs können hier mit ihren Lösungen einen wichtigen Beitrag leisten.

Grösste Herausforderungen

Ein Grund, weshalb die Empfänglichkeit der Immobilienbranche für PropTech-Lösungen nicht mehr weiter zugenommen hat, mag sein, dass die Zahl der PropTechs und ihr Angebot an digitalen Lösungen für viele Entscheidungsträger der Immobilienbranche unübersichtlich geworden sind. Die grösste Herausforderung für PropTechs ist denn auch der mangelnde Bekanntheitsgrad der eigenen Lösung auf dem Markt (Abb. 5). Es fällt den PropTechs folglich schwer, ihre Kundenbasis im gewünschten Tempo auszubauen. Dies hat auch damit zu tun, dass die langwierigen Entscheidungsprozesse der Immobilienbranche oftmals mit der Ungeduld und dem Drive der agilen PropTech-Firmen kollidieren.

Technische Standards dringend gesucht

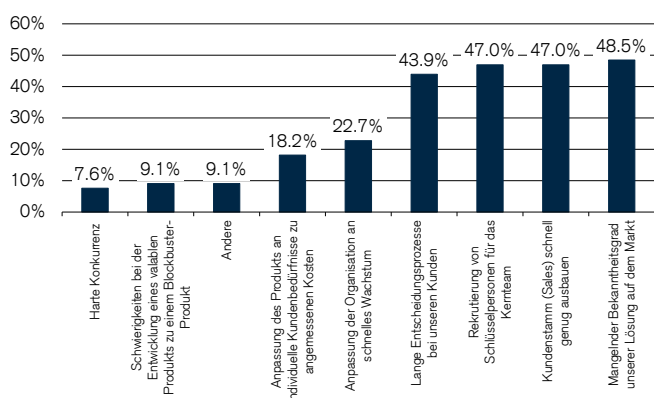
Seitens der Immobilienbranche wird oft der Wunsch nach einem Gesamtsystem geäussert, in das sich die Produkte der PropTechs – die vielfach Insellösungen gleichen – nahtlos integrieren lassen. Der Interoperabilität, also der Fähigkeit von Produkten und Dienstleistungen von PropTechs, nahtlos mit den Systemen auf Kundenseite zusammenzuwirken, kommt somit eine wachsende Bedeutung zu. In der Regel geht es dabei um eine problemlose Übertragung von Daten von einem zum anderen System. Der Kundennutzen der Leistungsangebote der PropTechs ist umso grösser, je besser die Interoperabilität gewährleistet ist. Zu deren Verbesserung kommt gemäss den befragten PropTechs dem Streben nach einheitlichen technischen Standards (z.B. bezüglich API) eine hohe Bedeutung zu. Genannt wurden des Weiteren Bemühungen, den Kunden die Umstellung auf digitale Lösungen beliebt zu machen, sowie das Anbieten von Pilotprojekten, die zur Verbesserung der Interoperabilität beitragen (Abb. 6).

Schwerpunktthema Ökosysteme

Eine Möglichkeit, die Interoperabilität zu steigern, besteht in der Integration der Lösungen von PropTechs in breitere Wertschöpfungsketten bzw. Gesamtlösungen. Unter dem Begriff der «Ökosysteme» ist dieses Bestreben bereits zu einem breiten Trend geworden, weshalb wir uns diesem Thema in der diesjährigen PropTech-Studie schwerpunktmässig widmen. Unsere Umfrage zeigt, dass sowohl PropTechs als auch ihre Partnerfirmen reges Interesse an dieser Form der Zusammenarbeit haben. Allerdings bergen Ökosysteme auch Risiken.

Abb. 5: Herausforderungen für PropTechs

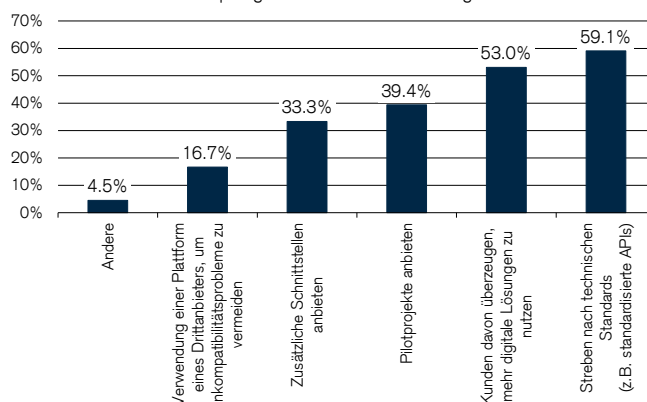
«Welches sind derzeit die grössten Herausforderungen Ihres PropTechs?»



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 66)

Abb. 6: Massnahmen zur Interoperabilitäts-Verbesserung

«Welche Massnahmen können ergriffen werden, um Ihr Produkt noch besser/standardisierter in die Wertschöpfungskette des Kunden zu integrieren?»



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 66)

PropTech-Ökosysteme

Ökosysteme liegen sowohl bei PropTechs im Trend ...

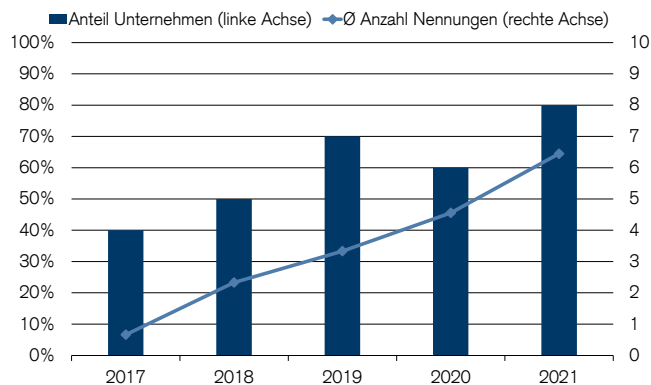
Kundennutzen, Skalierbarkeit, Kooperationen – all dies sind für PropTechs wichtige Erfolgsfaktoren, die wir im letztjährigen Swiss PropTech Report identifiziert haben. Eine Gemeinsamkeit dieser Faktoren ist, dass sie allesamt im Zentrum sogenannter Ökosysteme stehen, einer neuartigen Form der Zusammenarbeit, die nicht zuletzt im Schweizer Immobilienmarkt vermehrt Anklang findet. In unserer letztjährigen Studie bezeichneten beispielsweise fast 70% der befragten PropTechs den «Aufbau eines Ökosystems» als einen wichtigen Treiber für Kooperationen (Abb. 8). Dass Ökosysteme global im Trend liegen, lässt sich auch anderenorts zeigen: Die Beratungsfirma McKinsey schätzt in diesem Kontext, dass die Gesamtheit der Ökosysteme zum Thema «Wohnen» bis 2025 weltweit einen jährlichen Umsatz von USD 3.8 Bio.¹ erwirtschaften wird. Auch in Deutschland gewinnen offene multilaterale Formen der Zusammenarbeit im Immobilienbereich an Fahrt². Es ist dementsprechend nicht verwunderlich, dass solche Ökosysteme auch in der Schweiz aufgetaucht sind.

... als auch bei deren Partnern

Das Konzept der «Business-Ökosysteme» existiert zwar bereits seit knapp 30 Jahren, es erfreut sich aber in den letzten Jahren zunehmender Beliebtheit. Vor einigen Jahren war der Begriff noch mehr Kuriosum als Geschäftsstrategie, mittlerweile ist er jedoch im Standardrepertoire vieler grosser Unternehmen angekommen. Dies zeigt eine qualitative Analyse von insgesamt 50 Geschäftsberichten aus der Immobilien-, Banken- und Versicherungswelt³ (Abb. 7). 2017 wurde der Begriff noch sparsam und nur in weniger als der Hälfte der Geschäftsberichte erwähnt. 2021 dagegen fand er sich mit einer merklich höheren Frequenz bereits bei acht von zehn der analysierten Unternehmen im Geschäftsbericht. Dieser Trend hat auch vor der Wissenschaft nicht Halt gemacht: Zwischen 2013 und 2018 nahm die Nutzung des Stichworts «Ökosystem» in Strategie-Fachzeitschriften um einen Faktor von 7 zu⁴.

Abb. 7: Häufigkeit des Begriffs Ökosystem in Geschäftsberichten

Anteil der Unternehmen, welche den Begriff mindestens einmal im Geschäftsbericht verwendet haben (linke Achse) und dessen durchschnittliche absolute Häufigkeit (rechts).

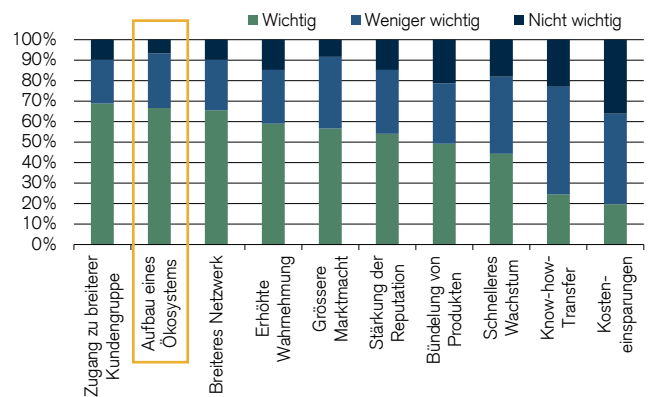


Quelle: Credit Suisse

Letzter Datenpunkt: 2021

Abb. 8: Treiber für Kooperationen mit PropTechs

«Welches sind die Treiber für Kooperationen mit anderen PropTechs?»



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2021 (N = 61)

Ein Begriff – viele Bedeutungen

Doch was genau versteht man unter einem «Ökosystem»? Heute schon fast als Buzzword verschrien, hat der Begriff seinen Ursprung eigentlich in der Betriebswirtschafts- und Organisationslehre. Er bezeichnet eine Form von Interdependenz zwischen verschiedenen Marktteilnehmern. Analog zu einem Ökosystem in der Biologie wird damit eine Gruppe von Individuen (Unternehmen) beschrieben⁵, die voneinander abhängig sind, zusammenarbeiten und teilweise auch im Wettbewerb zueinander stehen. In der Literatur wird von drei Themenfeldern gesprochen: von Innovations-Ökosystemen (befassen sich mit der Entwicklung neuer Produkte), Business-Ökosystemen (befassen sich mit einer Unternehmung und deren Umfeld) und Plattform-Ökosystemen (befassen sich mit der Organisation verschiedener Unternehmungen auf einer oder mehreren Plattformen)^{6,7}.

¹ Dietz, M.; Hamvai, R.; Jenkins, P.; Radnai, M. und Yee, M. (2018): Deep Insights, Broad Solutions: How Banks Can Win in the Vast Housing Ecosystem.

² Deloitte und Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (2021): Ecosystems in der Immobilienwirtschaft

³ Grundlage bilden die Geschäftsberichte von zehn Schweizer Grossunternehmen in den Immobilien-, Versicherungs- und Bankenbranche über einen Zeitraum von fünf Jahren.

⁴ Jacobides, M. G.; Cennamo, C.; und Gawer, A. (2018): Towards a Theory of Ecosystems. Strategic Management Journal, 39(8)

⁵ Moore, J. F. (1993). Predators and Prey: A New Ecology of Competition. Harvard Business Review, 71(3), 75 – 86.

⁶ Jacobides, M. G.; Cennamo, C. und Gawer, A. (2018): Towards a Theory of Ecosystems. Strategic Management Journal, 39(8).

⁷ Darüber hinaus wird mit Ökosystem auch die Gesamtheit einer Branche und deren Überschneidung mit andere Branchen und Stakeholdern bezeichnet.

Definition Ökosystem

Wir definieren ein Ökosystem im Kontext unserer PropTech-Studie wie folgt:

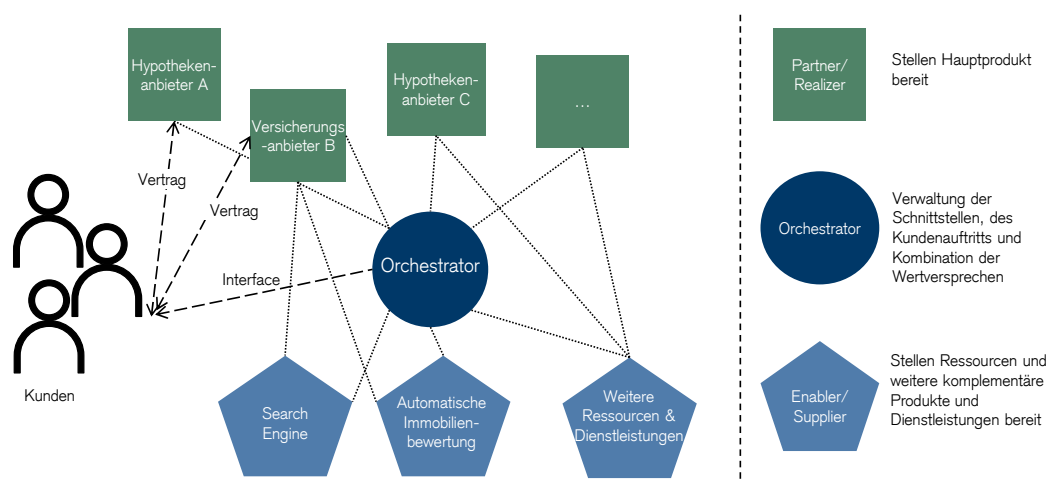
Eine nicht streng hierarchische Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Marktteilnehmern, die durch eine Reihe gemeinsamer Wertschöpfungsketten (Wertschöpfungsnetzwerk), dem Kunden mehr Wert bietet als die Summe der einzelnen Wertversprechen.

Wertschöpfungskette wird zum Wertschöpfungsnetzwerk

Während man in traditionellen linearen Wertschöpfungsketten von Zulieferern und Produzenten spricht, ist die Rollenverteilung im Ökosystem komplexer. Es handelt sich bei Ökosystemen üblicherweise nicht um eindimensionale 1:n-Beziehungen. Ökosysteme stellen in der Regel mehrdimensionale Geschäftsmodelle dar, die sich durch n:n-Beziehungen auszeichnen und sich dadurch grundlegend von linearen Geschäftsmodellansätzen mit ihrem 1:n-Beziehungsgefüge unterscheiden. Bei Ökosystemen steht häufig einer Anzahl von n-Anbietern eine Anzahl von n-Nachfragern gegenüber.

Abb. 9: Exemplarisches Ökosystem im Immobilienbereich

Rollenverteilung und Aufbau eines exemplarischen Ökosystems basierend auf qualitativen Beobachtungen von existierenden Ökosystemen und deren Kategorisierung in die von der Literatur vorgeschlagenen Rollen



Quelle: Credit Suisse

Unterschiedliche Rollenverteilung in Ökosystemen

Ähnlich wie bei der Definition des Begriffs Ökosystem gibt es auch hier verschiedenste Kategorisierungen. In Anlehnung an existierende Rollenverteilungen^{8,9,10} konzentrieren wir uns auf die folgenden (Abb. 9): Der «Orchestrator» ist für das Zusammenspiel der einzelnen Teilnehmer und für die Kundenschnittstelle verantwortlich. Die «Realizer» bzw. Partner bieten das eigentliche Produkt an. Im Kontext von Immobilien können dies Hypotheken, Versicherungen oder auch Mietverträge sein. Als Motor für das Ganze dienen die «Enabler». Diese bringen nicht ausschliesslich nur Ressourcen, sondern vielmehr zentrale Bestandteile des Kundennutzens ein – beispielsweise einen leicht benutzbaren Immobilienschätzungs-Algorithmus, eine ausgeklügelte Suchfunktion oder ein modernes Dashboard. Die Idee dabei: Den Kunden während seiner gesamten Customer Journey nahtlos zu begleiten. Dahinter versteckt sich das Geschäftsmodell, die Endkunden über eine maximale «Convenience» an sich zu binden und dabei die Kundenschnittstelle zu besetzen oder im besten Falle zu monopolisieren. Je grösser und ausgeklügelter das Ökosystem wird, desto grösser wird der Convenience-Faktor und desto schwerer wird es für die Endkonsumenten, den Anbieter zu wechseln.

Ökosystem-Dschungel

Eine strikte Kategorisierung der Schweizer Immobilien-Ökosysteme anhand der vorstehend definierten Rollen gestaltet sich schwierig (Tabelle 1). Denn einerseits nehmen einzelne Teilnehmer mehrere Rollen im gleichen Ökosystem wahr, während gewisse PropTechs andererseits Bestandteil von mehreren Ökosystemen sind. Darüber hinaus können Plattformen wie Liiva oder Houzy wiederum selbst als Ökosystem betrachtet werden – also als ein Ökosystem im Ökosystem.

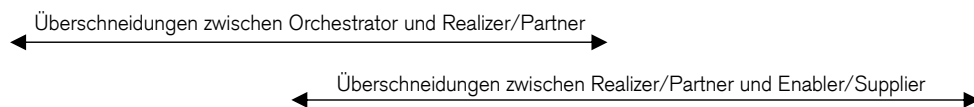
⁸ Shipilov, A. und Burelli, F. (2021): What Makes Business Ecosystems Succeed? INSEAD Blog.

⁹ Pidun, U.; Reeves, M. und Zoletnik, B. (2021): How Do You Succeed as a Business Ecosystem Contributor?

¹⁰ Kawohl, J. und Krechtling, D. (2020): The 3 Roles of the Ecosystem Strategy Map.

Tabelle 1: Schweizer Immobilien-Ökosysteme im Überblick

Kategorisierung von Schweizer Ökosystemen und weiteren Kooperationen



Bezeichnung	Orchestrator	Realizer/Partner	Enabler/Supplier
Allthings	Allthings	Verschiedene PropTechs*	
Avobis	Avobis	Immobilienmakler, Finanzierungspartner	Property Captain, Rimaplan, Centerio, Verit
Flatfox	Flatfox	Immobilienfirmen (Vermieter)	Verschiedene Kautionsversicherungs-Anbieter, Hypothekarbank Lenzburg, Skribble, Welti Furrer
Home	Helvetia	Helvetia (Versicherungslösungen), MoneyPark (Hypothekenvermittlung)	Price Hubble, Immoledo
Home & Living ¹	Baloise & UBS	UBS, Baloise (als Finanzdienstleister), MoneyPark (Hypothekenvermittlung)	Houzy, Devis, MOVU, Bubble Box, Batmaid, homegate ²
Houzy ³	Houzy (Baloise & UBS)	Immobilienmakler, Handwerker und weitere Dienstleister rund um das Thema Eigentum und Wohnen*	
Impulse (Swiss Life)	Swiss Life	Swiss Life/Swiss Life Lab	Verschiedene PropTechs, an denen Swiss Life Lab Beteiligungen hält ⁴
Livit	Livit	Livit als Property-Manager, verschiedene Partner aus den Bereichen Energie sowie Informations- und Kommunikationstechnik (ICT), Facility Management, Haushaltsgeräteanbieter, Handwerker*	
Liiva ⁵	Liiva (Mobiliar & Raiffeisen)	Immobilienmakler, Finanzierungspartner	IAZI, Zühlke, Bytamic Solutions
Mieten Kaufen Wohnen	Mobiliar & Raiffeisen	Mobiliar (Versicherungslösungen), Raiffeisen (Bankdienstleistungen)	IAZI, Liiva, Flatfox, Aroov (gehört zu Flatfox), Buildigo, Lizzy, SwissCaution, Credit Exchange
Newhome	Newhome	Verschiedene Kantonalbanken, Immobilienanbieter	Emonitor, Fahrländer Partner, Wüest Partner, dealtech, guidle, CreditTrust
Partnerschaft von Credit Suisse, MoneyPark und Price Hubble ⁶	Credit Suisse	Credit Suisse, MoneyPark	Price Hubble
Swiss Marketplace Group (SMG) ⁷	SMG	Marktplätze der SMG bzw. die Anbieter auf diesen Marktplätzen	Casasoft, Publmmo, IAZI
Valuu	Postfinance	Immobilien- und Hypothekemakler sowie Finanzdienstleister	-

Diese Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie dient als Übersicht zur Schweizer Ökosystem-Landschaft im Bereich Immobiliendienstleistungen und basiert auf öffentlichen Informationen. Es wurden sowohl etablierte Ökosysteme als auch Teil-Ökosysteme berücksichtigt. Aufgrund der dynamischen Natur des PropTech-Markts ändern sich Beteiligungen, Teilnahme an Ökosystemen und weitere Kooperationen stetig (Stand Mai 2022).

¹ Vereint die beiden Ökosysteme key4 der UBS und Home der Baloise.

² Gehört zur SMG hat aber eine Partnerschaft mit der UBS für key4.

³ Bestandteil der strategischen Partnerschaft zwischen UBS und Baloise. Ist Bestandteil des Ökosystems Home & Living, versteht sich aber selbst auch als Ökosystem.

⁴ Keine aktiven Kooperationen des Swiss Life Lab mehr ersichtlich, Impulse-Plattform aber nach wie vor fester Bestandteil des Angebots der Swiss Life.

⁵ Das Ökosystem von Liiva basiert auf einer strategischen Partnerschaft zwischen Mobiliar und Raiffeisen und ist selbst Bestandteil des Ökosystems Mieten Kaufen Wohnen der Mobiliar.

⁶ Strategische Kooperation seit November 2021, aber nicht in einem definierten Ökosystem.

⁷ Lanciert von TX Group AG, Ringier AG, Mobiliar und General Atlantic.

* Keine Unterscheidung zwischen Realizern und Enablern, da hier verschiedenste Dienstleistungen als Hauptprodukt betrachtet werden können.

Quelle: AWK¹¹, IFZ¹², proptechnews.ch¹³, Swiss PropTech¹⁴, Mobiliar¹⁵, Credit Suisse

PropTechs verstehen sich als Teil von Ökosystemen

Wo sehen sich die PropTechs selbst in diesem Ökosystem-Dschungel? Dieser Frage sind wir in der diesjährigen Umfrage nachgegangen. 46% der befragten PropTechs geben an, bereits Bestandteil eines etablierten Ökosystems zu sein, zusätzliche 26% sind Teil eines aufkommenden Ökosystems (Abb. 10). Derweilen planen knapp 28% der PropTechs in Zukunft Bestandteil eines Ökosystems zu werden. Kein einziges PropTech schliesst die Teilnahme kategorisch aus. Jeder möchte dazugehören, dabei befindet sich der Begriff «immobilienwirtschaftliches Ökosystem» noch am Anfang seiner Entwicklung¹⁶. Dementsprechend unterschiedlich sind die bestehenden Ökosysteme. Ähnliche Beobachtungen machen auch die Autoren der IFZ Sourcing Studie 2021¹⁷: 50% der befragten Schweizer Banken antworteten, bereits ein funktionierendes Ökosystem zu haben oder zu planen und 48% der befragten Sourcing-Anbieter¹⁸ gaben an, an einer Umsetzung eines Ökosystems zusammen mit einer Bank zu arbeiten.

Rollenverteilung noch unklar

3 von 10 der Befragten PropTech sehen sich in der Rolle des «Orchestrators» (Abb. 11). Unter den Orchestratoren befinden sich vor allem PropTechs aus der Wachstums- und Skalierungsphase. Ein deutlicher Hinweis auf die Ambitionen ebendieser. Bei den «Enablern» und «Realizern» gibt es grosse Differenzen in der Rollenverteilung der PropTechs. Teilnehmer eines bestehenden

¹¹ Dorfmaier, H.; Hauk, M. und Keel, T (2021): Ökosysteme als Selbstläufer für zukünftiges Wachstum?

¹² Blattmann, U.; Buschor, F.; Leuenberger, M und Leutenegger, A. (2021): IFZ Sourcing Studie 2021

¹³ Schwyter, H., M. (proptechnews.ch, 2021): PropTech Plattformen für Versicherungen

¹⁴ Swiss PropTech (2022): SwissPropTech-Interview mit SMG Swiss Marketplace Group

¹⁵ Mobiliar (2020): Geschäftsbericht 2019

¹⁶ Deloitte und Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (2021): Ecosystems in der Immobilienwirtschaft

¹⁷ Blattmann, U.; Buschor, F.; Leuenberger, M und Leutenegger, A. (2021): IFZ Sourcing Studie 2021

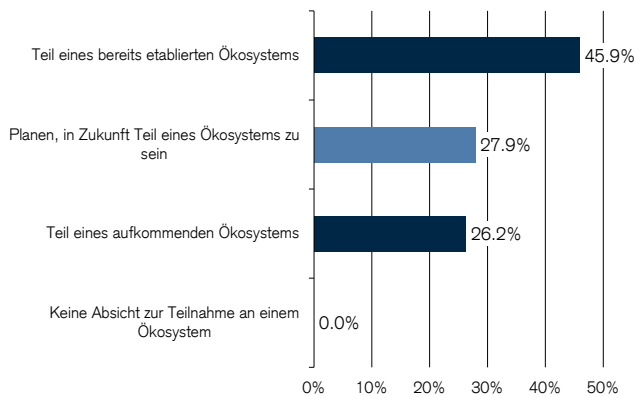
¹⁸ Unternehmen, die Banken Dienstleistungen anbieten, und zwar oftmals in Technologiebereichen wie FinTech oder PropTech

Ökosystems sehen sich am häufigsten (44%) als «Enabler», während ein Grossteil (44%) derjenigen PropTechs, welche planen in Zukunft einem Ökosystem zuzugehören, die Rolle als «Realizer» anstreben. Dieses flexible Rollenverständnis der PropTechs illustriert einerseits die erhöhte Komplexität solcher Wertschöpfungsnetzwerke und die damit einhergehende sich ändernde Rollenverteilung, andererseits aber auch das Streben nach Kundennähe, weil diese als lukrativer gilt.

Abb. 10: PropTechs als Teil von Ökosystemen

«Inwieweit sind Sie Teil eines Ökosystems?»

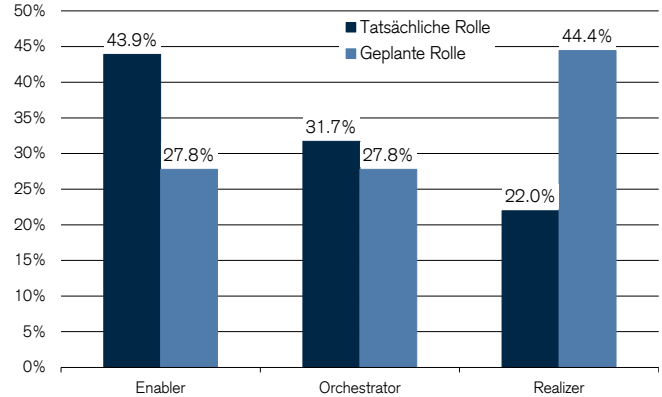
*Definition wurde entsprechend der Box auf Seite 9 für die Teilnehmer angezeigt



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 61)

Abb. 11: Rollenverteilung innerhalb von Ökosystemen

«Welche Rolle nimmt Ihr PropTech in dem Ökosystem, dem es angehört, ein? Wenn Sie Teil eines Ökosystems wären, in welcher Rolle würden Sie Ihr PropTech sehen?»



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 58)

Relevanz von Ökosystemen für PropTechs

Nebst der Teilnahme an Ökosystemen haben wir die PropTechs auch nach ihrer Meinung zum Chancen-Risiken-Potenzial befragt (Abb. 12). Die PropTechs sehen in Ökosystemen klar mehr Chance als Gefahr: Im Durchschnitt bewerten sie die durch Ökosysteme gegebenen Möglichkeiten auf einer Skala von 1 bis 10 mit 7.6 Punkten, während sie die Gefahr mit 3.4 als moderat bis tief einstufen. Die Wichtigkeit von Ökosystemen wird im Durchschnitt auf 6.8 von 10 Punkten eingeschätzt.

Wertschöpfungs- und Absatzentwicklung im Vordergrund

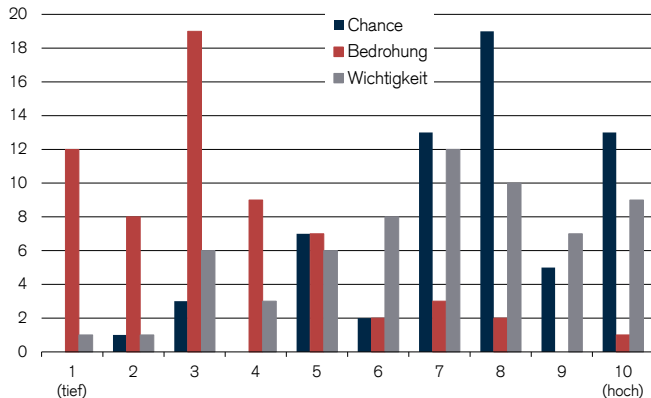
Wie auch schon in der vorjährigen Frage zu den Gründen von Kooperationen (vgl. S. 8) werden für die Teilnahme an einem Ökosystem vor allem absatzgetriebene Gründe genannt (Abb. 13). So sehen jeweils knapp 60% der PropTechs die Erweiterung der eigenen Wertschöpfungskette sowie auch die Umsatzerhöhung als wichtigste Treiber. Jedes zweite PropTech bezeichnet zudem den erhöhten Bekanntheitsgrad als wichtigen Vorteil. Synergieeffekte und der Zugang zu besserer Infrastruktur werden derweil als weniger wichtig erachtet. Der Schutz vor Konkurrenz spielt ebenfalls nur eine untergeordnete Rolle. Zwei der teilnehmenden PropTechs hoben unter «Andere» explizit den Mehrwert für den Kunden hervor. Da dies der wichtigste Erfolgsfaktor der PropTechs¹⁹ ist, sind diese Nennungen absolut angebracht. Der erhöhte Kundennutzen schlägt sich wiederum in einem gesteigerten Absatz, einer erweiterten Wertschöpfung sowie einer erhöhten Popularität nieder.

Abb. 12: Meinung der PropTechs zu Ökosystemen

«Sehen Sie die Bildung grosser Ökosysteme als Chance und/oder als Bedrohung?»

«Wie wichtig ist es, Teil eines Ökosystems zu sein, um Ihre Produkte abzusetzen?»

Anzahl Nennungen

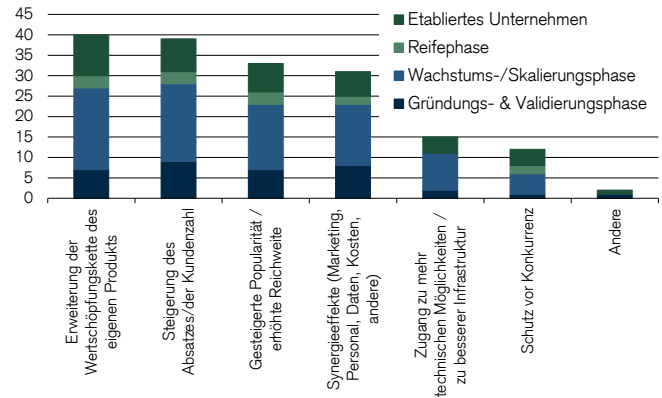


Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 63)

Abb. 13: Vorteile von Ökosystemen

«Was ist Ihrer Meinung nach der wichtigste Vorteil, Teil eines Ökosystems zu sein?»

Anzahl Nennungen



Quelle: Credit Suisse PropTech-Umfrage 2022 (N = 66)

¹⁹ Credit Suisse Swiss PropTech Survey 2021

Ökosysteme: Fluch oder Segen?

Ökosysteme wecken bei PropTechs, etablierten Immobilienunternehmen, Versicherungen oder Banken reges Interesse. Doch sie bergen auch Risiken. Aus individueller Unternehmenssicht mag es sich zwar durchaus lohnen, an einem Ökosystem teilzunehmen, dessen Erfolg ist aber nicht in Stein gemeisselt. Eine Studie des BCG Henderson Institute²⁰ beziffert die langfristige Überlebensrate von Ökosystemen auf nur gerade 15%. Indessen lässt sich diese Zahl nicht 1:1 auf den Schweizer PropTech-Markt übertragen. Zugleich zeigt die Studie, dass es durch den Vormarsch von Ökosystemen zu einer «Winner-takes-it-all»-Entwicklung kommen kann, in deren Rahmen ein Oligopol oder sogar eine Monopolstellung der Gewinner resultiert. Unternehmen streben gerne Monopolrenten an, die sie umso eher zu erzielen vermögen, je grösser ihre Marktmacht wird.

Insbesondere Plattformen sind anfällig für marktbeherrschende Stellungen

Wie schwierig die Beziehungen in einem Ökosystem sein können, zeigt das Beispiel von Buchungsplattformen für Hotelübernachtungen. Den Hoteliers versprechen die Plattformen einerseits eine deutlich grössere Reichweite. Je mehr Hotels auf einer Plattform gelistet sind, desto mehr Nutzer besuchen das Portal. Aufgrund der starken Netzwerkeffekte wächst dadurch andererseits die Macht der Plattformbetreiber, was diese dazu verleitet, ihre Macht zu ihren Gunsten zu nutzen. Gewisse Buchungsplattformen haben beispielsweise Hotels mit Preisbindungsklauseln dazu verpflichtet, nirgendwo tiefere Übernachtungspreise anzubieten. Dadurch können die Plattformen den Wettbewerb einschränken und hohe Provisionen kassieren, weil keine andere Plattform günstigere Preise anbieten kann. In den meisten Nachbarländern der Schweiz sind solche Vertragsklauseln mittlerweile untersagt. In der Schweiz wird derzeit im Parlament eine Gesetzesanpassung behandelt, die enge Preisparitätsklauseln verbieten will. Die Buchungsplattformen dürften damit den Hotels nicht mehr untersagen, auf eigenen Internetseiten tiefere Preise anzubieten. Allerdings sehen nicht alle Parteien eine Notwendigkeit, das Kartellrecht zu verschärfen, weshalb der Fall kontrovers diskutiert wird.

Diskussion auch in der Schweiz

Kommt es zu einer monopolartigen bzw. marktbeherrschenden Stellung, sind Kunden bei der Anbieter- und Produktwahl stark eingeschränkt. Gleichzeitig ist es für neue Firmen schwierig, in den Markt einzudringen, was wiederum innovationshemmend wirken kann. Der Monopolist kann zwar die Rente abschöpfen, die Gesamtwohlfahrt der Marktteilnehmer ist aber gleichzeitig reduziert. Solche Ängste sind durchaus auch im Schweizer PropTech-Markt zu spüren. Nicht zuletzt die Fusion der digitalen Marktplätze von TX Markets und Scout24 zur Swiss Marketplace Group hat ebensolche Diskussionen angestossen und Ängste vor höheren Insertionspreisen geweckt.

Weitverbreitetes Streben nach Lock-in-Effekten

Eine mildere Form von Monopolrenten sind Lock-in-Effekte. Letztere beschreiben das Abhängigkeitsverhältnis der Kunden zu einem Anbieter, das durch hohe Kosten eines Anbieterwechsels oder andere Wechselbarrieren gewährleistet wird. Für den Kunden ist der Wechsel zu einem anderen Anbieter unwirtschaftlich oder zu aufwendig, weshalb er an seinen bisherigen Anbieter gebunden bleibt, auch wenn dieser beispielsweise die Preise erhöht. Ökosysteme versuchen den Kundennutzen derart zu erhöhen, dass die Wechselkosten vom Kunden als möglichst hoch eingestuft werden. Apple beispielsweise verfolgt diese Strategie ganz gezielt und erfolgreich, indem das Unternehmen etwa ein eigenentwickeltes Betriebssystem verwendet, das mit Geräten anderer Hersteller nur eingeschränkt oder gar nicht kompatibel ist. Der Lock-in-Effekt ist für den Anbieter von Vorteil, da er die Kundenbindung festigt. Aus diesem Grund bauen manche Unternehmen systematisch Lock-in-Effekte auf. Die Beurteilung, was als Monopolrenten zu qualifizieren ist und wo dank einer marktbeherrschenden Stellung Wettbewerb ausgeschaltet wird, ist jedoch alles andere als einfach und Gegenstand intensiver Diskussionen. Je nach Einzelfall können Ökosysteme daher Fluch oder Segen sein.

²⁰ Reeves, M.; Lotan, H.; Legrand J. und Jacobides M. G (2019): How Business Ecosystems Rise (and Often Fall)

Swiss PropTech-Umfrage 2022: Drei PropTech-Portraits


Portraitierung von drei Teilnehmern der Swiss PropTech-Umfrage 2022

Zur Veranschaulichung der vielfältigen und lebhaften PropTech-Landschaft geben wir drei zufällig ausgewählten Teilnehmern an der PropTech-Umfrage die Gelegenheit, sich vorzustellen.



Flatfox – Schlau, bequem, effizient

Flatfox zählt zu den Pionieren unter den Schweizer PropTech-Unternehmen. Ob kostenloser Immobilienmarktplatz, Abwicklung von Mieteranliegen oder Mieterwechsel: Flatfox unterstützt Immobilienprofis ganzheitlich bei allen Aufgaben im Vermietungsprozess. So vermieten Immobilienbewirtschaftnerinnen und Vermarkter dank Flatfox schneller und bequemer. Das 2012 gegründete PropTech beschäftigt heute rund 30 Mitarbeitende an den Standorten Bern und Zürich.

 <https://www.flatfox.ch/>



Huperty - Die Lösung für das digitale Immobilienmanagement. Effizienz unter einem Dach

Die Huperty Software digitalisiert und automatisiert Prozesse entlang des Lebenszyklus einer Immobilie. Der Fokus liegt hierbei in der Vernetzung aller involvierten Parteien, was eine Effizienzsteigerung für alle Parteien ermöglicht. Mit den jeweils massgeschneiderten und individuellen Cockpits (inkl. Corporate Design) sowohl für Immobilienverwaltungen, Rendite-Eigentümern als auch Dienstleistungsbetrieben deckt Huperty die Bedürfnisse dieser drei Marktteilnehmer ab. Auch Privat- und Geschäftsmietende sowie Stockwerkeigentümer werden mit einer eigenen Lösung in die Plattform integriert. Durch diesen holistischen Ansatz lässt sich je nach Prozess eine Zeitersparnis von bis zu 60% erreichen. Die Plattform von Huperty wird laufend gemeinsam mit wichtigen Akteuren aus der Immobilienbranche weiterentwickelt und nutzt die modernsten Datenbankarchitekturen und Schnittstellentechnologien, um das Beste aus der Softwarewelt zu integrieren.

 <https://www.huperty.ch/>



Vermando – Digital rund ums Haus

Die Vermando AG betreibt branchenspezifische Internetplattformen im Bereich Handwerk 2.0. Auf unseren Plattformen rund um www.hausheld.ch können sich Hausbesitzer über Produkte und Dienstleistungen der Baubranche informieren. Mit Hilfe unseres innovativen Matching-Algorithmus finden Anfrager und Handwerksbetriebe zusammen. Unser Startup befindet sich auf Wachstumskurs und etabliert stetig weitere Portale und Tools.

 <https://www.vermando.com/>

Wichtige Information

Dieser Bericht bildet die Ansicht des CS Investment Strategy Departments ab und wurde nicht gemäss den rechtlichen Vorgaben erstellt, die die Unabhängigkeit der Investment-Analyse fördern sollen. Es handelt sich nicht um ein Produkt der Research Abteilung von Credit Suisse, auch wenn Bezüge auf veröffentlichte Research-Empfehlungen darin enthalten sind. CS hat Weisungen zur Lösung von Interessenkonflikten eingeführt. Dazu gehören auch Weisungen zum Handel vor der Veröffentlichung von Research-Ergebnissen. Diese Weisungen finden auf die in diesem Bericht enthaltenen Ansichten der Anlagestrategen keine Anwendung. Weitere wichtige Informationen finden Sie am Ende des Dokuments. Singapur: Nur für akkreditierte Investoren. Hongkong: Nur für professionelle Investoren. Australien: Nur für Grosskunden.

Risikowarnung

Jede Anlage ist mit Risiken verbunden, insbesondere in Bezug auf Wert- und Renditeschwankungen. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominiert, können Wechselkurschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen.

Dieser Bericht kann Informationen über Anlagen, die mit besonderen Risiken verbunden sind, enthalten. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Zusätzliche Informationen erhalten Sie ausserdem in der Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten», die Sie bei der Schweizerischen Bankiervereinigung erhalten.

Vergangene Wertentwicklung ist kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Die Wertentwicklung kann durch Provisionen, Gebühren oder andere Kosten sowie durch Wechselkurschwankungen beeinflusst werden.

Finanzmarktrisiken

Historische Renditen und Finanzmarktszenarien sind keine zuverlässigen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse. Angegebene Kurse und Werte von Anlagen sowie etwaige auflaufende Renditen könnten sinken, steigen oder schwanken. Sie sollten, soweit Sie eine Beratung für erforderlich halten, Berater konsultieren, die Sie bei dieser Entscheidung unterstützen. Anlagen werden möglicherweise nicht öffentlich oder nur an einem eingeschränkten Sekundärmarkt gehandelt. Ist ein Sekundärmarkt vorhanden, kann der Kurs, zu dem die Anlagen an diesem Markt gehandelt werden, oder die Liquidität bzw. Illiquidität des Marktes nicht vorhergesagt werden.

Schwellenmärkte

In Fällen, in denen sich dieser Bericht auf Schwellenmärkte bezieht, weisen wir Sie darauf hin, dass mit Anlagen und Transaktionen in verschiedenen Anlagekategorien von oder in Zusammenhang oder Verbindung mit Emittenten und Schuldnern, die in Schwellenländern gegründet, stationiert oder hauptsächlich geschäftlich tätig sind, Unsicherheiten und Risiken verbunden sind. Anlagen im Zusammenhang mit Schwellenländern können als spekulativ betrachtet werden; ihre Kurse neigen zu einer weit höheren Volatilität als die der stärker entwickelten Länder der Welt. Anlagen in Schwellenmärkten sollten nur von versierten Anlegern oder von erfahrenen Fachleuten getätigt werden, die über eigenständiges Wissen über die betreffenden Märkte sowie die Kompetenz verfügen, die verschiedenen Risiken, die solche Anlagen bergen, zu berücksichtigen und abzuwägen und ausreichende finanzielle Ressourcen zur Verfügung haben, um die erheblichen Risiken des Ausfalls solcher Anlagen zu tragen. Es liegt in Ihrer Verantwortung, die Risiken, die sich aus Anlagen in Schwellenmärkten ergeben, und Ihre Portfolio-Strukturierung zu steuern. Bezüglich der unterschiedlichen Risiken und Faktoren, die es bei Anlagen in Schwellenmärkten zu berücksichtigen gilt, sollten Sie sich von Ihren eigenen Beratern beraten lassen.

Alternative Anlagen

Hedge-Fonds unterliegen nicht den zahlreichen Bestimmungen zum Schutz von Anlegern, die für regulierte und zugelassene gemeinsame Anlagen gelten; Hedge-Fonds-Manager sind weitgehend unreguliert. Hedge-Fonds sind nicht auf eine bestimmte Zurückhaltung bei Anlagen oder Handelsstrategie beschränkt und versuchen, in den unterschiedlichsten Märkten Gewinne zu erzielen, indem sie auf Fremdfinanzierung, Derivate und komplexe, spekulative Anlagestrategien setzen, die das Risiko eines Anlageausfalls erhöhen können. Rohstofftransaktionen bergen ein hohes Risiko, einschliesslich Totalverlust, und sind für viele Privatanleger möglicherweise ungeeignet. Die Performance

dieser Anlagen hängt von unvorhersehbaren Faktoren ab, etwa Naturkatastrophen, Klimaeinflüssen, Transportkapazitäten, politischen Unruhen, saisonalen Schwankungen und starken Einflüssen aufgrund von Fortschreibungen, insbesondere bei Futures und Indizes.

Anleger in Immobilien sind Liquiditäts-, Fremdwährungs- und anderen Risiken ausgesetzt, einschliesslich konjunktureller Risiken, Vermietungsrisiken und solcher, die sich aus den Gegebenheiten des lokalen Marktes, der Umwelt und Änderungen der Gesetzeslage ergeben.

Private Equity

Private Equity (hiernach «PE») bezeichnet private Investitionen in das Eigenkapital nicht börsennotierter Unternehmen. Diese Anlagen sind komplex, meistens illiquide und langfristig. Investitionen in einen PE-Fonds sind in der Regel mit einem hohen finanziellen und/oder geschäftlichen Risiko verbunden. Anlagen in PE-Fonds sind nicht kapitalgeschützt oder garantiert. Die Investoren müssen ihre Kapitalnachschusspflicht über lange Zeiträume erfüllen. Wenn sie dies nicht tun, verfällt möglicherweise ihr gesamtes Kapital oder ein Teil davon, sie verzichten auf künftige Erträge oder Gewinne aus Anlagen, die vor dem Ausfall getätigt wurden, und verlieren unter anderem das Recht, sich an künftigen Investitionen zu beteiligen, oder sind gezwungen, ihre Anlagen zu einem sehr niedrigen Preis zu verkaufen, der deutlich unter den Bewertungen am Sekundärmarkt liegt. Unternehmen oder Fonds können hochverschuldet sein und deshalb anfälliger auf ungünstige geschäftliche und/oder finanzielle Entwicklungen oder Wirtschaftsfaktoren reagieren. Diese Investitionen können einem intensiven Wettbewerb, sich ändernden Geschäfts- bzw. Wirtschaftsbedingungen oder sonstigen Entwicklungen ausgesetzt sein, die ihre Wertentwicklung ungünstig beeinflussen.

Zins- und Ausfallrisiken

Die Werthaltigkeit einer Anleihe hängt von der Bonität des Emittenten bzw. des Garanten ab und kann sich während der Laufzeit der Anleihe ändern. Bei Insolvenz des Emittenten und/oder Garanten der Anleihe ist die Anleihe oder der aus der Anleihe resultierende Ertrag nicht garantiert und Sie erhalten die ursprüngliche Anlage möglicherweise nicht oder nur teilweise zurück.

Investment Strategy Department

Im Mandats- und Beratungsgeschäft der CS sind Anlagestrategen für die Formulierung von Multi-Asset-Strategien und deren anschliessende Umsetzung verantwortlich. Sofern Musterportfolios gezeigt werden, dienen sie ausschliesslich zur Erläuterung. Ihre eigene Anlageverteilung, Portfoliogewichtung und Wertentwicklung können nach Ihrer persönlichen Situation und Risikotoleranz erheblich davon abweichen. Meinungen und Ansichten der Anlagestrategen können sich von denen anderer CS-Departments unterscheiden. Ansichten der Anlagestrategen können sich jederzeit ohne Ankündigung oder Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen.

Gelegentlich beziehen sich Anlagestrategen auf zuvor veröffentlichte Research-Artikel, einschl. Empfehlungen und Rating-Änderungen, die in Listenform zusammengestellt werden. Die darin enthaltenen Empfehlungen sind Auszüge und/oder Verweise auf zuvor veröffentlichte Empfehlungen von Credit Suisse Research. Bei Aktien bezieht sich dies auf die entsprechende Company Note oder das Company Summary des Emittenten. Empfehlungen für Anleihen sind dem entsprechenden Research Alert (Anleihen) oder dem Institutional Research Flash/Alert – Credit Update Switzerland zu entnehmen. Diese Publikationen sind auf Wunsch erhältlich oder können von <https://investment.credit-suisse.com> heruntergeladen werden. Offenlegungen sind unter www.credit-suisse.com/disclosure zu finden.

Allgemeiner Haftungsausschluss / Wichtige Information

Die Informationen in diesen Unterlagen dienen Werbezwecken. Es handelt sich nicht um Investment Research.

Der vorliegende Bericht ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieser Informationen geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem CS Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müsste.

In diesem Bericht bezieht sich CS auf die Schweizer Bank Credit Suisse AG, ihre Tochter- und verbundenen Unternehmen. Weitere Informationen über die Organisationsstruktur finden sich unter dem folgenden Link: <https://www.credit-suisse.com>

KEINE VERBREITUNG, AUFFORDERUNG ODER BERATUNG: Diese Publikation dient ausschliesslich zur Information und Veranschaulichung sowie zur Nutzung durch Sie. Sie ist weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertschriften oder anderen Finanzinstrumenten. Alle Informationen, auch Tatsachen, Meinungen oder Zitate, sind unter Umständen gekürzt oder zusammengefasst und beziehen sich auf den Stand am Tag der Erstellung des Dokuments. Bei den in diesem Bericht enthaltenen Informationen handelt es sich lediglich um allgemeine Marktkommentare und in keiner Weise um eine Form von reguliertem Investment-Research, Finanzberatung bzw. Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Finanzdienstleistungen. Den finanziellen Zielen, Verhältnissen und Bedürfnissen einzelner Personen wird keine Rechnung getragen. Diese müssen indes berücksichtigt werden, bevor eine Anlageentscheidung getroffen wird. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Dieser Bericht bringt lediglich die Einschätzungen und Meinungen der CS zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments zum Ausdruck und bezieht sich nicht auf das Datum, an dem Sie die Informationen erhalten oder darauf zugreifen. In diesem Bericht enthaltene Einschätzungen und Ansichten können sich von den durch andere CS-Departments geäusserten unterscheiden und können sich jederzeit ohne Ankündigung oder die Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen. **PROGNOSEN & SCHÄTZUNGEN:** Vergangene Wertentwicklungen sollten weder als Hinweis noch als Garantie für zukünftige Ergebnisse aufgefasst werden, noch besteht eine ausdrückliche oder implizierte Gewährleistung für künftige Wertentwicklungen. Soweit dieser Bericht Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Ungewissheiten. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Sämtliche hierin erwähnten Bewertungen unterliegen den CS-Richtlinien und -Verfahren zur Bewertung. **KONFLIKTE:** Die CS behält sich das Recht vor, alle in dieser Publikation unter Umständen enthaltenen Fehler zu korrigieren. Die CS, ihre verbundenen Unternehmen und/oder deren Mitarbeitende halten möglicherweise Positionen oder Bestände, haben andere materielle Interessen oder tätigen Geschäfte mit hierin erwähnten Wertschriften oder Optionen auf diese Wertschriften oder tätigen andere damit verbundene Anlagen und steigern oder verringern diese Anlagen von Zeit zu Zeit. Die CS bietet den hierin erwähnten Unternehmen oder Emittenten möglicherweise in erheblichem Umfang Beratungs- oder Anlagendienstleistungen in Bezug auf die in dieser Publikation aufgeführten Anlagen oder damit verbundene Anlagen oder hat dies in den vergangenen zwölf Monaten getan. Einige hierin aufgeführte Anlagen werden von einem Unternehmen der CS oder einem mit der CS verbundenen Unternehmen angeboten oder die CS ist der einzige Market Maker für diese Anlagen. Die CS ist involviert in zahlreiche Geschäfte, die mit dem genannten Unternehmen in Zusammenhang stehen. Zu diesen Geschäften gehören unter anderem spezialisierter Handel, Risikoarbitrage, Market Making und anderer Eigenhandel. **BESTEUERUNG:** Diese Publikation enthält keinerlei Anlage-, Rechts-, Bilanz- oder Steuerberatung. Die CS berät nicht hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen von Anlagen und empfiehlt Anlegern, einen unabhängigen Steuerberater zu konsultieren. Die Steuersätze und Bemessungsgrundlagen hängen von persönlichen Umständen ab und können sich jederzeit ändern. **QUELLEN:** Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus oder basieren auf Quellen, die von CS als zuverlässig erachtet werden; dennoch garantiert die CS weder deren Richtigkeit noch deren Vollständigkeit. Die CS lehnt jede Haftung für Verluste ab, die aufgrund der Verwendung dieses Berichts entstehen. **WEBSITES:** Der Bericht kann Internet-Adressen oder die entsprechenden Hyperlinks zu Websites enthalten. Die CS hat die Inhalte der Websites, auf die Bezug genommen wird, nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Inhalte, es sei denn, es handelt sich um eigenes Website-Material der CS. Die Adressen und Hyperlinks (einschliesslich Adressen und Hyperlinks zu dem eigenen Website-Material der CS) werden nur als praktische Hilfe und Information für Sie veröffentlicht, und die Inhalte der Websites, auf die verwiesen wird, sind keinesfalls Bestandteil des vorliegenden Berichts. Der Besuch der Websites oder die Nutzung von Links aus diesem Bericht oder der Website der CS erfolgen auf Ihr eigenes Risiko. **DATENSCHUTZ:** Ihre Personendaten werden gemäss der Datenschutzerklärung von Credit Suisse verarbeitet, die Sie von zu Hause aus über die offizielle Homepage von Credit Suisse - <https://www.credit-suisse.com> - abrufen können. Um Sie mit Marketingmaterial zu unseren Produkten und Leistungen zu versorgen, können Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften Ihre wichtigsten Personendaten (d. h. Kontaktangaben wie Name, E-Mail-Adresse) verarbeiten, bis Sie uns davon in Kenntnis setzen, dass Sie diese nicht mehr erhalten wollen. Sie können dieses Material jederzeit abbestellen, indem Sie Ihren Kundenberater benachrichtigen.

Verbreitende Unternehmen

Wo im Bericht nicht anders vermerkt, wird dieser Bericht von der Schweizer Bank Credit Suisse AG verteilt, die der Zulassung und Regulierung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht untersteht. **Bahrain:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse AG, Bahrain Branch, einer Niederlassung der Credit Suisse AG, Zürich/Schweiz, die von der Central Bank of Bahrain (CBB) ordnungsgemäss als Investment Business Firm der Kategorie 2 zugelassen ist und beaufsichtigt wird. Zugehörige Finanzdienstleistungen oder -produkte werden ausschliesslich qualifizierten Anlegern gemäss Definition der CBB angeboten und sind nicht für andere Personen vorgesehen. Die CBB hat dieses Dokument oder die Vermarktung eines Anlageinstruments, auf das hier Bezug genommen wird, im Königreich Bahrain weder geprüft noch genehmigt und haftet nicht für die Wertentwicklung eines solchen Anlageinstruments. Credit Suisse AG, Bahrain Branch, befindet sich an folgender Adresse: Level 21, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Königreich Bahrain. **Brasilien:** Dieser Bericht wird in Brasilien von Credit Suisse (Brasil) S.A. Corretora de Títulos e Valores Mobiliários oder ihren verbundenen Gesellschaften bereitgestellt. **Chile:** Dieser Bericht wird von der Credit Suisse Agencia de Valores (Chile) Limitada verteilt, einer Zweigniederlassung der Credit Suisse AG (im Kanton Zürich als AG eingetragen), die von der chilenischen Finanzmarktkommission überwacht wird. Weder der Emittent noch die Wertpapiere wurden bei der chilenischen Finanzmarktkommission (Comisión para el Mercado Financiero) gemäss dem chilenischen Finanzmarktgesetz (Gesetz Nr. 18.045, Ley de Mercado de Valores) und den diesbezüglichen Bestimmungen registriert. Daher dürfen sie in Chile nicht öffentlich angeboten oder verkauft werden. Dieses Dokument stellt kein Angebot bzw. keine Aufforderung für die Zeichnung oder den Kauf der Wertpapiere in der Republik Chile dar, ausser für individuell identifizierte Käufer im Rahmen einer Privatplatzierung im Sinne von Artikel 4 des Ley de Mercado de Valores (Angebot, das sich weder an die allgemeine Öffentlichkeit noch an einen bestimmten Teil oder eine bestimmte Gruppe der Öffentlichkeit richtet). **Deutschland:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») zugelassen ist und reguliert wird. **DIFC:** Diese Informationen werden von der Credit Suisse AG (DIFC Branch) verteilt, die über eine ordnungsgemässe Lizenz der Dubai Financial Services Authority (DFSA) verfügt und unter deren Aufsicht steht. Finanzprodukte oder Finanzdienstleistungen in diesem Zusammenhang richten sich ausschliesslich an professionelle Kunden oder Vertragsparteien gemäss Definition der DFSA und sind für keinerlei andere Personen bestimmt. Die Adresse der Credit Suisse AG (DIFC Branch) lautet Level 9 East, The Gate Building, DIFC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate. **Frankreich:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. Succursale en France («französische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die französische Zweigniederlassung unterliegt der prudenciellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und den beiden französischen Aufsichtsbehörden Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) und Autorité des Marchés Financiers (AMF). **Guernsey:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse AG Guernsey Branch, einer Zweigstelle der Credit Suisse AG (Kanton Zürich), mit Sitz in Helvetia Court, Les Echelons, South Esplanade, St Peter Port, Guernsey, betrieben. Credit Suisse AG Guernsey Branch wird zu 100% von der Credit Suisse AG gehalten und von der Guernsey Financial Services Commission überwacht. Exemplare der letzten geprüften Abschlüsse der Credit Suisse AG werden auf Wunsch bereitgestellt. **Indien:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN-Nr. U67120MH1996PTC104392), die vom Securities and Exchange Board of India als Researchanalyst (Registrierungsnr. INH 000001030), als Portfoliomanager (Registrierungsnr. INP000002478) und als Börsenmakler (Registrierungsnr. NZ000248233) unter der folgenden Geschäftsadresse beauftragt wird: 9th Floor, Ceejay House, Dr. Annie Besant Road, Worli, Mumbai - 400 018, Indien, Telefon +91-22 6777 3777. **Israel:** Wenn dieses Dokument durch Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. in Israel verteilt wird: Dieses Dokument wird durch Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. verteilt. Die Credit Suisse AG und ihre in Israel angebotenen Dienstleistungen werden nicht von der Bankenaufsicht bei der Bank of Israel überwacht, sondern von der zuständigen Bankenaufsicht in der Schweiz. Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. ist für den Vertrieb von Investmentprodukten in Israel zugelassen. Daher werden ihre Investmentmarketing-Aktivitäten von der Israel Securities Authority überwacht. **Italien:** Dieser Bericht wird in Italien von der Credit Suisse (Italy) S.p.A., einer gemäss italienischem Recht gegründeten und registrierten Bank, die der Aufsicht und Kontrolle durch die Banca d'Italia und CONSOB untersteht, verteilt. **Katar:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse (Qatar) L.L.C., die von der Qatar Financial Centre Regulatory Authority (QFCRA) unter der QFC-Lizenz-Nummer 00005 zuge-

lassen ist und reguliert wird. Alle betreffenden Finanzprodukte oder Dienstleistungen werden ausschliesslich zugelassenen Gegenparteien (gemäss Definition der QFCRA) oder Firmenkunden (gemäss Definition der QFCRA) angeboten, einschliesslich natürlicher Personen, die sich als Firmenkunden einstufen liessen, mit einem Nettovermögen von mehr als QR 4 Millionen und ausreichenden Finanzkenntnissen, -erfahrungen und dem entsprechenden Verständnis bezüglich solcher Produkte und/oder Dienstleistungen. Daher dürfen andere Personen diese Informationen weder erhalten noch sich darauf verlassen. **Libanon:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL («CSLF»), ein Finanzinstitut, das durch die Central Bank of Lebanon («CBL») reguliert wird und unter der Lizenzierungsnummer 42 als Finanzinstitut eingetragen ist. Für die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL gelten die Anordnungen und Rundschreiben der CBL sowie die gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen der Capital Markets Authority of Lebanon («CMA»). Die CSLF ist eine Tochtergesellschaft der Credit Suisse AG und gehört zur Credit Suisse Group (CS). Die CMA übernimmt keinerlei Verantwortung für die im vorliegenden Bericht enthaltenen inhaltlichen Informationen, wie z.B. deren Richtigkeit oder Vollständigkeit. Die Haftung für den Inhalt dieses Berichts liegt beim Herausgeber, seinen Direktoren oder anderen Personen, wie z.B. Experten, deren Meinungen mit ihrer Zustimmung Eingang in diesen Bericht gefunden haben. Darüber hinaus hat die CMA auch nicht beurteilt, ob die hierin erwähnten Anlagen für einen bestimmten Anleger oder Anlegertyp geeignet sind. Hiermit wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Anlagen an Finanzmärkten mit einem hohen Ausmass an Komplexität und dem Risiko von Wertverlusten verbunden sein können und möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet sind. Die CSLF prüft die Eignung dieser Anlage auf Basis von Informationen, die der Anleger der CSLF zum Zeitpunkt der Prüfung zugestellt hat, und in Übereinstimmung mit den internen Richtlinien und Prozessen der Credit Suisse. Es gilt als vereinbart, dass sämtliche Mitteilungen und Dokumentationen der CS und/oder der CSLF in Englisch erfolgen bzw. abgefasst werden. Indem er einer Anlage in das Produkt zustimmt, bestätigt der Anleger ausdrücklich und unwiderruflich, dass er gegen die Verwendung der englischen Sprache nichts einzuwenden hat und den Inhalt des Dokuments vollumfänglich versteht. **Luxemburg:** Dieser Bericht wird veröffentlicht von Credit Suisse (Luxembourg) S.A., einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Credit Suisse (Luxembourg) S.A. unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). **Mexiko:** Dieses Dokument gibt die Ansichten der Person wieder, die Dienstleistungen für C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. («C. Suisse Asesoría») und/oder Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México) («Banco CS») erbringt. Daher behalten sich sowohl C. Suisse Asesoría als auch Banco CS das Recht vor, ihre Ansichten jederzeit zu ändern und übernehmen in dieser Hinsicht keinerlei Haftung. Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Es stellt keine persönliche Empfehlung oder Anregung und auch keine Aufforderung zur irgendeiner Handlung dar. Es ersetzt nicht die vorherige Rücksprache mit Ihren Beratern im Hinblick auf C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS übernehmen keinerlei Haftung für Anlageentscheidungen, die auf der Basis von Informationen in diesem Dokument getroffen werden, da diese die Zusammenhänge der Anlagestrategie und die Ziele bestimmter Kunden nicht berücksichtigen. Prospekte, Broschüren und Anlagerichtlinien von Investmentfonds sowie Geschäftsberichte oder periodische Finanzinformationen dieser Fonds enthalten zusätzliche nützliche Informationen für Anleger. Diese Dokumente können kostenlos direkt bei Emittenten und Betreibern von Investmentfonds, über die Internetseite der Aktienbörse, an der sie notiert sind oder über Ihren Ansprechpartner bei C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS bezogen werden. Die frühere Wertentwicklung und die verschiedenen Szenarien bestehender Märkte sind keine Garantie für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse. Falls die Informationen in diesem Dokument unvollständig, unrichtig oder unklar sind, wenden Sie sich bitte umgehend an Ihren Ansprechpartner bei C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS. Es ist möglich, dass Änderungen an diesem Dokument vorgenommen werden, für die weder C. Suisse Asesoría noch Banco CS verantwortlich ist. Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken und ist kein Ersatz für die Aktivitätsberichte und/oder Kontoauszüge, die Sie von C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS gemäss den von der mexikanischen Wertpapier- und Börsenaufsicht (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV) erlassenen allgemeinen Bestimmungen für Finanzinstitutionen und andere juristische Personen, die Anlagendienstleistungen erbringen, erhalten. Angesichts der Natur dieses Dokuments übernehmen weder C. Suisse Asesoría noch Banco CS irgendeine Haftung aufgrund der in ihm enthaltenen Informationen. Obwohl die Informationen aus Quellen stammen, die von C. Suisse Asesoría und/oder Banco CS als zuverlässig angesehen wurden, gibt es keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit. Banco CS und/oder A. Suisse Asesoría übernimmt keine Haftung

für Verluste, die sich aus der Nutzung von Informationen in dem Ihnen überlassenen Dokument ergeben. Anleger sollten sich vergewissern, dass Informationen, die sie erhalten, auf ihre persönlichen Umstände, ihr Anlageprofil sowie ihre konkrete rechtliche, regulatorische oder steuerliche Situation abgestimmt ist oder eine unabhängige professionelle Beratung einholen. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist ein Anlageberater gemäss dem mexikanischen Wertpapiermarktgesetz (Ley del Mercado de Valores, «LMV») und bei der CNBV unter der Registernummer 30070 eingetragen. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist kein Teil der Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. oder einer anderen Finanzgruppe in Mexiko. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist kein unabhängiger Anlageberater gemäss dem LMV und anderen geltenden Bestimmungen, da sie in direkter Beziehung zur Credit Suisse AG, einer ausländischen Finanzinstitution, und in indirekter Beziehung zur Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. steht. **Portugal:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxembourg) S.A., Sucursal em Portugal («portugiesische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die portugiesische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und der portugiesischen Aufsichtsbehörden, der Banco de Portugal (BdP) und der Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (CMVM). **Saudi-Arabien:** Dieses Dokument wird von der Credit Suisse Saudi Arabia (CR Number 1010228645) veröffentlicht, die von der saudi-arabischen Aufsichtsbehörde (Saudi Arabian Capital Market Authority) gemäss der Lizenz Nr. 08104-37 vom 23.03.1429 d. H. bzw. 21.03.2008 n. Chr. ordnungsgemäss zugelassen und beaufsichtigt ist. Der Sitz der Credit Suisse Saudi Arabia liegt in der King Fahad Road, Hay Al Mhamadiya, 12361-6858 Riyadh, Saudi-Arabien. Website: <https://www.credit-suisse.com/sa>. Gemäss den von der Kapitalmarktbehörde herausgegebenen Regeln für das Angebot von Wertschriften und fortlaufenden Verpflichtungen darf dieses Dokument im Königreich Saudi-Arabien ausschliesslich an Personen verteilt werden, die gemäss diesen Regeln dazu berechtigt sind. Die saudi-arabische Kapitalmarktbehörde macht keinerlei Zusicherungen hinsichtlich der Korrektheit und Vollständigkeit dieses Dokuments und lehnt ausdrücklich jegliche Haftung für Verluste ab, die aus diesem Dokument oder im Vertrauen auf dessen Inhalt oder Teilen davon entstehen. Potenzielle Käufer der im Rahmen dieses Dokuments angebotenen Wertschriften sollten eine eigene Sorgfaltsprüfung hinsichtlich der Korrektheit der im Zusammenhang mit diesen Wertschriften zur Verfügung gestellten Informationen durchführen. Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen, sollten Sie einen autorisierten Finanzberater konsultieren. Gemäss den von der Kapitalmarktbehörde herausgegebenen Bestimmungen für Anlagefonds darf dieses Dokument im Königreich ausschliesslich an Personen verteilt werden, die gemäss diesen Bestimmungen dazu berechtigt sind. Die saudi-arabische Kapitalmarktbehörde macht keinerlei Zusicherungen hinsichtlich der Korrektheit und Vollständigkeit dieses Dokuments und lehnt ausdrücklich jegliche Haftung für Verluste ab, die aus diesem Dokument oder im Vertrauen auf dessen Inhalt oder Teilen davon entstehen. Potenzielle Zeichner der im Rahmen dieses Dokuments angebotenen Wertschriften sollten eine eigene Sorgfaltsprüfung hinsichtlich der Korrektheit der im Zusammenhang mit diesen Wertschriften zur Verfügung gestellten Informationen durchführen. Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen, sollten Sie einen autorisierten Finanzberater konsultieren. **Südafrika:** Die Verteilung dieser Informationen erfolgt über Credit Suisse AG, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 9788 registriert ist, und/oder über Credit Suisse (UK) Limited, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 48779 registriert ist. **Spanien:** Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Es wird von der Credit Suisse AG, Sucursal en España, einem bei der Comisión Nacional del Mercado de Valores eingetragenen Unternehmen zu Informationszwecken bereitgestellt. Es richtet sich ausschliesslich an den Empfänger für dessen persönlichen Gebrauch und darf gemäss den derzeit geltenden Gesetzen keineswegs als Wertpapierangebot, persönliche Anlageberatung oder allgemeine oder spezifische Empfehlung von Produkten oder Anlagestrategien mit dem Ziel angesehen werden, Sie zu irgendeiner Handlung aufzufordern. Der Kunde/die Kundin ist auf jeden Fall selbst für seine/ihre Entscheidungen über Anlagen oder Veräusserungen verantwortlich. Deshalb trägt der Kunde allein die gesamte Verantwortung für Gewinne oder Verluste aus Entscheidungen über Aktivitäten auf der Basis der in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen. Die Angaben in diesem Dokument sind nicht die Ergebnisse von Finanzanalysen oder Finanzresearch und fallen deshalb nicht unter die aktuellen Bestimmungen für die Erstellung und Verteilung von Finanzresearch und entsprechen nicht den gesetzlichen Vorschriften für die Unabhängigkeit der Finanzanalyse. **Türkei:** Die hierin enthaltenen Anlageinformationen, Anmerkungen und Empfehlungen fallen nicht unter die Anlageberatungstätigkeit. Die Anlageberatungsleis-

tungen für Kunden werden in massgeschneiderter Form von den dazu berechtigten Instituten erbracht, und zwar unter Berücksichtigung der jeweiligen Risiko- und Ertragspräferenzen der Kunden. Die hierin enthaltenen Kommentare und Beratungen sind hingegen allgemeiner Natur. Die Empfehlungen sind daher mit Blick auf Ihre finanzielle Situation oder Ihre Risiko- und Renditepräferenzen möglicherweise nicht geeignet. Eine Anlageentscheidung ausschliesslich auf Basis der hierin enthaltenen Informationen resultiert möglicherweise in Ergebnissen, die nicht Ihren Erwartungen entsprechen. Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch Credit Suisse Istanbul Menkul Degerler Anonim Sirketi, die vom Capital Markets Board of Turkey beaufsichtigt wird und ihren Sitz an der folgenden Adresse hat: Levazim Mahallesi, Koru Sokak No. 2 Zoru Center Terasevler No. 61 34340 Besiktas/ Istanbul, Türkei.

Wichtige Informationen zur regionalen Offenlegung Gemäss dem Beschluss Nr. 20/2021 der CVM vom 25. Februar 2021 bestätigt/ bestätigen der/die Verfasser dieses Berichts hiermit, dass die in diesem Bericht zum Ausdruck gebrachten Ansichten ausschliesslich die persönlichen Meinungen des/der Verfasser/s darstellen und unabhängig erstellt wurden; dies gilt auch in Bezug auf die Credit Suisse. Ein Teil der Vergütung des Verfassers/ der Verfasser basiert auf verschiedenen Faktoren, einschliesslich dem Gesamtumsatz der Credit Suisse, aber kein Teil der Vergütung ist oder war mit bestimmten in diesem Bericht enthaltenen Empfehlungen oder Ansichten verbunden oder wird in Zukunft damit verbunden sein. Des Weiteren erklärt die Credit Suisse, dass: die Credit Suisse dem/den betreffenden Unternehmen oder dessen/deren verbundenen Unternehmen Dienstleistungen in den Bereichen Investment Banking, Maklertätigkeit, Vermögensverwaltung, Commercial Banking und andere Finanzdienstleistungen zur Verfügung gestellt hat und/oder möglicherweise künftig zur Verfügung stellen wird, für die die Credit Suisse die üblichen Gebühren und Provisionen erhalten hat oder erhalten kann und die in Bezug auf das/die betreffende/n Unternehmen oder die betreffenden Wertpapiere relevante finanzielle oder wirtschaftliche Interessen dargestellt haben oder darstellen können.

USA: WEDER DIESER BERICHT NOCH KOPIEN DAVON DÜRFEN IN DIE VEREINIGTEN STAATEN VERSANDT, DORTHIN MITGENOMMEN ODER AN US-PERSONEN ABGEGEBEN WERDEN. (IM SINNE DER REGULIERUNG S DES US SECURITIES ACT VON 1933. IN SEINER GÜLTIGEN FASSUNG).

Vereinigtes Königreich: Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse (UK) Limited. Credit Suisse (UK) ist von der Prudential Regulation Authority zugelassen und wird von der Financial Conduct Authority und der Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Wird dieser Bericht im Vereinigten Königreich von einem ausländischen Unternehmen vertrieben, das im Rahmen des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 keiner Ausnahme unterliegt, gilt Folgendes: Sofern es im Vereinigten Königreich verteilt wird oder zu Auswirkungen im Vereinigten Königreich führen könnte, stellt dieses Dokument eine von Credit Suisse (UK) Limited genehmigte Finanzwerbung dar. Credit Suisse (UK) Limited ist durch die Prudential Regulation Authority zugelassen und wird hinsichtlich der Durchführung von Anlagegeschäften im Vereinigten Königreich durch die Financial Conduct Authority und die Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Der eingetragene Geschäftssitz von Credit Suisse (UK) Limited ist Five Cabot Square, London, E14 4QR. Bitte beachten Sie, dass die Vorschriften des britischen Financial Services and Markets Act 2000 zum Schutz von Privatanlegern für Sie nicht gelten und dass Sie keinen Anspruch auf Entschädigungen haben, die Anspruchsberechtigten («Eligible Claimants») im Rahmen des britischen Financial Services Compensation Scheme möglicherweise ausgerichtet werden. Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation des einzelnen Kunden ab und kann sich in Zukunft ändern.

APAC - WICHTIGER HINWEIS

Die Informationen in diesen Unterlagen dienen Werbezwecken. Es handelt sich nicht um Anlageresearch. Für alle, mit Ausnahme von Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden: Dieses Material wurde von der Credit Suisse AG («Credit Suisse») nur zur allgemeinen Information erstellt. Dieses Material ist kein Ergebnis einer substanziellen Recherche oder Analyse und erhebt auch keinen Anspruch darauf, dies zu sein. Somit handelt es sich nicht um Anlageresearch oder eine Researchempfehlung im aufsichtsrechtlichen Sinn. Die finanziellen Ziele, Verhältnisse und Bedürfnisse einzelner Personen werden nicht berücksichtigt. Sie sind jedoch wichtige Überlegungen, die vor einer Anlageentscheidung in Betracht gezogen werden müssen. Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht ausreichend, um eine Anlageentscheidung zu treffen, und stellen keine persönliche Empfehlung oder Anlageberatung dar. Die Credit Suisse macht keine Angaben zur Eignung der in diesem Material erwähnten Produkte oder Dienstleistungen für einen bestimmten Anleger. Dieses Material ist keine Einladung oder Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf irgendwelcher in diesem Material erwähnter Produkte oder

Dienstleistungen oder zur Beteiligung an anderen Transaktionen. Rechtsverbindlich sind nur die Konditionen in der betreffenden Produktdokumentation oder spezifischen von der Credit Suisse erstellten Verträgen und Bestätigungen. Für Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden: Dieses Material wurde von der Credit Suisse AG («Credit Suisse») nur zur allgemeinen Information erstellt. Dieses Material ist kein Ergebnis einer substanziellen Recherche oder Analyse und erhebt auch keinen Anspruch darauf, dies zu sein. Daher handelt es sich nicht um Anlageresearch im aufsichtsrechtlichen Sinn. Die finanziellen Ziele, Verhältnisse und Bedürfnisse einzelner Personen werden nicht berücksichtigt. Sie sind jedoch wichtige Überlegungen, die vor einer Anlageentscheidung in Betracht gezogen werden müssen. Die Credit Suisse macht keine Angaben zur Angemessenheit der in diesem Material erwähnten Produkte oder Dienstleistungen für einen bestimmten Anleger. Dieses Material ist keine Einladung oder Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf irgendwelcher in diesem Material erwähnter Produkte oder Dienstleistungen oder zur Beteiligung an anderen Transaktionen. Rechtsverbindlich sind nur die Konditionen in der betreffenden Produktdokumentation oder spezifischen von der Credit Suisse erstellten Verträgen und Bestätigungen. Für alle: Im Zusammenhang mit den in diesem Material erwähnten Produkten stehen die Credit Suisse und/oder ihre verbundenen Unternehmen möglicherweise auf folgende Weise in einer Beziehung zu den gegenständlichen Organisationen

- (i) als Beteiligte bei der Arrangierung oder Bereitstellung einer Finanzierung für die gegenständlichen Organisationen zu einem früheren Zeitpunkt,
- (ii) als Gegenpartei in einer späteren Transaktion in Verbindung mit den gegenständlichen Organisationen oder
- (iii) als Zahler oder Empfänger einer einmaligen oder wiederkehrenden Vergütung an die oder von den in diesem Material erwähnten Organisationen. Solche Zahlungen können auch an Dritte geleistet oder von Dritten entgegengenommen worden sein.

Die Credit Suisse und/oder ihre verbundenen Unternehmen (einschliesslich ihrer jeweiligen Handlungsbevollmächtigten, Geschäftsleitungsmitglieder und Mitarbeitenden) sind oder waren möglicherweise an anderen Transaktionen mit den in diesem Material erwähnten gegenständlichen Organisationen oder anderen in diesem Material erwähnten Parteien beteiligt, die in diesem Material nicht offengelegt wurden. Die Credit Suisse behält sich für sich selbst und für ihre verbundenen Unternehmen das Recht vor, für die gegenständlichen Organisationen der in diesem Material erwähnten Produkte oder andere Parteien im Zusammenhang mit in diesem Material erwähnten Produkten Dienstleistungen zu erbringen und mit ihnen Handelsgeschäfte abzuschliessen. Die Credit Suisse oder ihre verbundenen Unternehmen halten unter Umständen auch Handelspositionen im Aktienkapital der in diesem Material erwähnten gegenständlichen Organisationen.

Für alle, mit Ausnahme von Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden: Ein verbundenes Unternehmen der Credit Suisse hat möglicherweise auf der Basis von Informationen und Analysen in diesem Material gehandelt, bevor diese dem Empfänger zur Verfügung gestellt wurden. Soweit gesetzlich zulässig, kann ein verbundenes Unternehmen der Credit Suisse an anderen Finanzierungsgeschäften mit den Emittenten der hierin erwähnten Wertpapiere teilnehmen bzw. in diese investieren, Dienstleistungen für diese Emittenten erbringen oder bei diesen Emittenten für Geschäfte werben und/oder eine Position in diesen Wertpapieren halten oder Transaktionen mit diesen Wertpapieren oder deren Optionen durchführen. Soweit gesetzlich zulässig, übernehmen die Credit Suisse und ihre verbundenen Unternehmen sowie ihre jeweiligen Geschäftsleitungsmitglieder, Mitarbeitenden und Berater keinerlei Haftung für Fehler oder Auslassungen in diesem Material oder für direkte, indirekte, beiläufige, spezifische Verluste oder Schäden bzw. Folgeverluste oder -schäden, die dem Empfänger dieses Materials oder einer anderen Person durch die Verwendung der in diesem Material enthaltenen Informationen oder durch das Vertrauen auf diese Informationen entstehen. Die Credit Suisse und ihre verbundenen Unternehmen (bzw. ihre jeweiligen Geschäftsleitungsmitglieder, Handlungsbevollmächtigten, Mitarbeitenden oder Berater) geben keinerlei Garantie oder Zusage über den Hinblick auf die Richtigkeit, Verlässlichkeit und/oder Vollständigkeit der Informationen in diesem Material ab. Bei den Informationen in diesem Material handelt es sich lediglich um allgemeine Marktcommentare und in keiner Weise um regulierte Finanzberatung bzw. Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Dienstleistungen. Einschätzungen und Meinungen in diesem Material können sich von Einschätzungen und Meinungen von Researchanalysten, anderen Divisionen oder Eigenpositionen der Credit Suisse unterscheiden oder diesen widersprechen. Die Credit Suisse unterliegt keiner Verpflichtung, Informationen zu aktualisieren, zusätzliche Informationen bereitzustellen oder andere Personen zu informieren, wenn sie Kenntnis von einer Unrichtigkeit, Unvollständigkeit oder Änderung der in die-

sem Material enthaltenen Informationen erhält. Sofern dieses Material Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

Für Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden:

Ein verbundenes Unternehmen der Credit Suisse hat möglicherweise auf der Basis von Informationen und Analysen in diesem Material gehandelt, bevor diese dem Empfänger zur Verfügung gestellt wurden. Soweit gesetzlich zulässig, kann ein verbundenes Unternehmen der Credit Suisse an anderen Finanzierungsgeschäften mit den Emittenten der hierin erwähnten Wertpapiere teilnehmen bzw. in diese investieren, Dienstleistungen für diese Emittenten erbringen oder bei diesen Emittenten für Geschäfte werben und/oder eine Position in diesen Wertpapieren halten oder Transaktionen mit diesen Wertpapieren oder deren Optionen durchführen. Soweit gesetzlich zulässig, übernehmen die Credit Suisse und ihre verbundenen Unternehmen sowie ihre jeweiligen Geschäftsleitungsmitglieder, Mitarbeitenden und Berater keinerlei Haftung für Fehler oder Auslassungen in diesem Material oder für direkte, indirekte, beiläufige, spezifische Verluste oder Schäden bzw. Folgeverluste oder -schäden, die dem Empfänger dieses Materials oder einer anderen Person durch die Verwendung der in diesem Material enthaltenen Informationen oder durch das Vertrauen auf diese Informationen entstehen. Die Credit Suisse und ihre verbundenen Unternehmen (bzw. ihre jeweiligen Geschäftsleitungsmitglieder, Handlungsbevollmächtigten, Mitarbeitenden oder Berater) geben keinerlei Garantie oder Zusicherung im Hinblick auf die Richtigkeit, Verlässlichkeit und/oder Vollständigkeit der Informationen in diesem Material ab. Bei den Informationen in diesem Material handelt es sich lediglich um allgemeine Marktkommentare und in keiner Weise um Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Dienstleistungen. Einschätzungen und Meinungen in diesem Material können sich von Einschätzungen und Meinungen von Researchanalysten, anderen Divisionen oder Eigenpositionen der Credit Suisse unterscheiden oder diesen widersprechen. Die Credit Suisse unterliegt keiner Verpflichtung, Informationen zu aktualisieren, zusätzliche Informationen bereitzustellen oder andere Personen zu informieren, wenn sie Kenntnis von einer Unrichtigkeit, Unvollständigkeit oder Änderung der in diesem Material enthaltenen Informationen erhält. Sofern dieses Material Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Für alle: Dieses Dokument ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder die in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem die Credit Suisse und/oder ihre Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müssten. Die Unterlagen wurden dem Empfänger zur Verfügung gestellt und dürfen nicht ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Genehmigung der Credit Suisse weitergegeben werden. Für weitere Informationen steht Ihnen Ihr Relationship Manager gerne zur Verfügung.

ZUSÄTZLICHER WICHTIGER HINWEIS FÜR DEN ANHANG

Die Berichte im Anhang («Berichte») wurden von Mitgliedern der Abteilung Research der Credit Suisse verfasst. Die darin enthaltenen Informationen und Meinungen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. In den Berichten geäußerte Meinungen zu einem bestimmten Wertpapier können sich aufgrund von unterschiedlichen Beurteilungskriterien von Einschätzungen und Meinungen der Abteilung Research der Division Investment Banking der Credit Suisse unterscheiden. Diese Berichte wurden zuvor von Credit Suisse Research im Internet publiziert.

Die Credit Suisse steht in Geschäftsbeziehungen zu den in ihren Researchberichten behandelten Unternehmen bzw. strebt solche Geschäftsbeziehungen an. Daher sollten sich Anleger bewusst sein, dass bei der Credit Suisse möglicherweise ein Interessenkonflikt besteht, der die Objektivität dieser Berichte beeinträchtigen könnte.

Für alle, mit Ausnahme von Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden: Die Credit Suisse hat unter Umständen keine Massnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass die in diesen Berichten erwähnten Wertpapiere für einen bestimmten Anleger geeignet sind. Die Credit Suisse behandelt Empfänger der Berichte nicht als Kunden, weil sie die Berichte erhalten haben. Für Konten, die von Relationship Managern und/oder Anlageberatern der Credit

Suisse AG, Hongkong Branch, verwaltet werden: Die Credit Suisse hat unter Umständen keine Massnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass die in diesen Berichten erwähnten Wertpapiere für einen bestimmten Anleger angemessen sind. Die Credit Suisse behandelt Empfänger der Berichte nicht als Kunden, weil sie die Berichte erhalten haben. Für alle: Eine Erörterung der Risiken einer Anlage in den Wertpapieren, die in den Berichten erwähnt werden, finden Sie unter dem folgenden Internetlink: <https://research.credit-suisse.com/riskdisclosure>

Informationen und Hinweise zu den in diesem Bericht erwähnten Unternehmen, für die Credit Suisse Investment Banking eine Bonitätsbeurteilung (Rating) durchgeführt hat, finden Sie auf der Disclosure-Website der Division Investment Banking:

<https://rave.credit-suisse.com/disclosures>

Weitere Informationen und Hinweise zu anderen Emittenten finden Sie auf der Disclosure-Website von Credit Suisse Global Research: <https://www.credit-suisse.com/disclosure>

AUSTRALIEN: Dieses Material wird in Australien von der Credit Suisse AG, Sydney Branch, ausschliesslich zu Informationszwecken und nur an Personen verteilt, die gemäss der Definition in Abschnitt 761G(7) des australischen Corporations Act als «Wholesale-Kunden» gelten. Die Credit Suisse AG, Sydney Branch, gibt keine Garantie und keine Zusicherungen im Hinblick auf die Wertentwicklung der hierin erwähnten Finanzprodukte ab. In Australien sind andere Unternehmenseinheiten der Credit Suisse Group ausser der Credit Suisse AG, Sydney Branch, nicht als Einlageninstitute im Sinne des Banking Act 1959 (Cth.) zugelassen. Ihre Verpflichtungen stellen keine Einlagen oder andere Verbindlichkeiten der Credit Suisse AG, Sydney Branch, dar. Die Credit Suisse AG, Sydney Branch, übernimmt keine Garantie und gibt auch keine anderweitigen Zusicherungen im Hinblick auf die Verpflichtungen solcher Einheiten der Credit Suisse oder der Fonds ab. HONG KONG: Dieses Material wird in Hongkong von der Credit Suisse AG, Hong Kong Branch, verteilt. Die Credit Suisse AG, Hong Kong Branch, ist als «Authorized Institution» der Aufsicht der Hong Kong Monetary Authority unterstellt und ist ein eingetragenes Institut unter der Aufsicht der Securities and Futures Commission. Das Material wurde nach Massgabe von Abschnitt 16 des «Code of Conduct for Persons Licensed by or Registered with the Securities and Futures Commission» erstellt. Die Inhalte dieses Materials wurden nicht von einer Aufsichtsbehörde in Hongkong überprüft. Wir raten Ihnen, im Hinblick auf jegliches Angebot Vorsicht walten zu lassen. Wenn Sie Zweifel an Inhalten dieses Materials haben, sollten Sie unabhängige professionelle Beratung einholen. Niemand in Hongkong oder anderswo darf Werbematerialien, Einladungen oder Materialien in Bezug auf dieses Produkt ausgegeben oder zum Zwecke der Verteilung in seinem Besitz gehabt haben oder ausgeben oder zum Zwecke der Verteilung in seinem Besitz haben, sofern sich diese Materialien an die Öffentlichkeit in Hongkong richten oder deren Inhalte wahrscheinlich in Hongkong öffentlich zugänglich werden oder von der öffentlichen Bevölkerung in Hongkong gelesen werden (es sei denn, dies ist gemäss den Wertpapiergesetzen von Hongkong zulässig), ausser wenn sich dieses Produkt ausschliesslich an Personen ausserhalb von Hongkong richtet oder nur an «professionelle Investoren» gemäss der Definition in der «Securities and Futures Ordinance» (Chapter 571) für Hongkong und den auf ihrer Basis erlassenen gesetzlichen Vorschriften. SINGAPUR: Dieses Material wird in Singapur von der Credit Suisse AG, Singapore Branch, verteilt, die von der Monetary Authority of Singapore gemäss dem Banking Act (Cap. 19) zur Durchführung von Bankgeschäften zugelassen wurde. Dieser Bericht wurde in Singapur ausschliesslich zur Verteilung an institutionelle Anleger, akkreditierte Investoren und sachkundige Investoren (gemäss der Definition in den Financial Advisers Regulations («FAR»)) erstellt und ausgegeben. Die Credit Suisse AG, Singapore Branch, kann Berichte ausgeben, die von ihren ausländischen Einheiten oder verbundenen Unternehmen im Rahmen einer Vereinbarung gemäss Regulation 32C der FAR erstellt wurden. Empfänger in Singapur sollten sich bei Angelegenheiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Bericht ergeben, unter der Telefonnummer +65-6212-2000 an die Credit Suisse AG, Singapore Branch, wenden. Aufgrund Ihres Status als institutioneller Anleger, akkreditierter Investor oder sachkundiger Investor ist die Credit Suisse AG, Singapore Branch, im Hinblick auf Finanzberatungsleistungen, die sie gegebenenfalls für Sie erbringt, von bestimmten Anforderungen des singapurischen Financial Advisers Act, Kap. 110 (der «FAA»), der FAR und der hierzu erlassenen Bekanntmachungen und Richtlinien befreit. Dazu zählen Ausnahmen von folgenden Vorschriften:

(i) Abschnitt 25 der FAA (gemäss Regulation 33(1) der FAR),

(ii) Abschnitt 27 der FAA (gemäss Regulation 34(1) der FAR) und

(iii) Abschnitt 36 der FAA (gemäß Regulation 35(1) der FAR).

Empfänger in Singapur sollten sich bei Angelegenheiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Material ergeben, an die Credit Suisse AG, Singapore Branch, wenden.

Im Fall von Fragen oder Einwänden zu Marketingmaterial, das sie von uns erhalten haben, wenden Sie sich bitte an unseren Datenschutzbeauftragten unter dataprotectionofficer.pb@credit-suisse.com (für Credit Suisse AG, HK Branch) oder PDPO.SGD@credit-suisse.com (für Credit Suisse AG, SG Branch) oder csau.privacyofficer@credit-suisse.com (für Credit Suisse AG, Sydney Branch).

(für Credit Suisse AG, HK Branch) oder PDPO.SGD@credit-suisse.com
(für Credit Suisse AG, SG Branch) oder csau.privacyofficer@credit-suisse.com (für Credit Suisse AG, Sydney Branch).

Der gesamte Inhalt dieses Dokuments unterliegt dem gesetzlichen Urheberrechtsschutz (alle Rechte vorbehalten). Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Credit Suisse weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt, weitergeleitet (auf elektronische oder andere Weise), abgeändert oder für öffentliche oder kommerzielle Zwecke verwendet werden.

© 2022, Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten. Die Credit Suisse AG (Unique Entity Number in Singapur: S73FC2261L) ist eine in der Schweiz gegründete Aktiengesellschaft.

22C014A_IS

Weitere Publikationen der Credit Suisse

Monitor Schweiz

3. Quartal 2022

Der Monitor Schweiz analysiert und prognostiziert die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft.

14. Juni 2022

Bauindex Schweiz

3. Quartal 2022

Der vierteljährlich publizierte Bauindex Schweiz informiert zeitnah über die Konjunktur in der Baubranche und beinhaltet Schätzungen und Hintergründe der Umsatzentwicklung im Bausektor.

24. August 2022

Immobilienmonitor

3. Quartal 2022

Der Immobilienmonitor bietet dreimal jährlich ein Update aller immobilienrelevanten Marktentwicklungen und ergänzt damit die jährlichen Fundamentalanalysen und Spezialthemen der Credit Suisse Immobilienstudie.

29. September 2022

SwissPropTech

Partner des Swiss PropTech Reports

Wir sind das Innovationsnetzwerk für die Schweizer Immobilien- und Baubranche.

Unsere SwissPropTech Member unterstützen wir bei der Erreichung ihrer Ziele im Schweizer Immobilienmarkt und erbringen folgende Dienstleistungen:

Wahrnehmung

Logo- und Medienpräsenz, Online-Datenbank, Präsenz auf Social Media

Networking

Events, Meetups, Kongresse und Messen

Know-how

Jährlicher PropTech Report, Magazin zur Schweizer PropTech Community, Success Stories

Abonnieren Sie unsere Publikationen direkt bei Ihrem Kundenberater.

Werden Sie SwissPropTech Member:

CREDIT SUISSE 

CREDIT SUISSE AG

Investment Solutions & Sustainability
Postfach
CH-8070 Zürich
credit-suisse.com



SwissPropTech
Innovation in Real Estate & Construction

