



 **peach**
PROPERTY GROUP

Unternehmenspräsentation

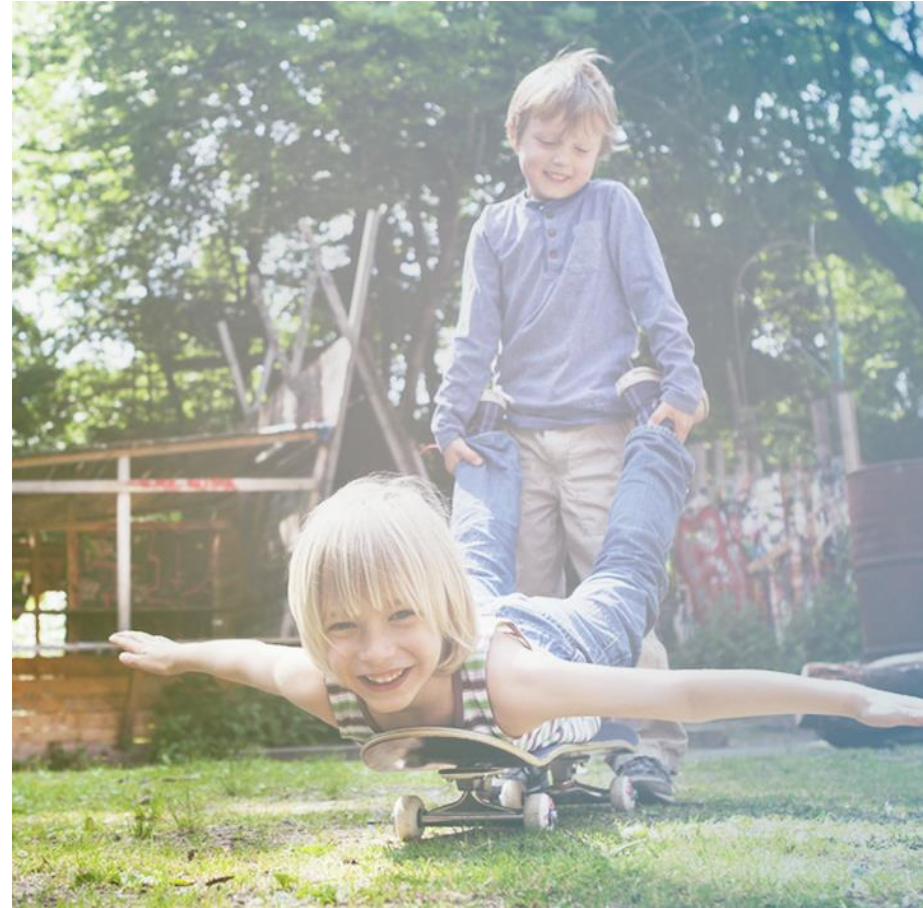
Halbjahr 2019

23. August 2019

Wachsen
mit Werten.



These materials contain forward-looking statements based on the currently held beliefs and assumptions of the management of **Peach Property Group AG**, which are expressed in good faith and, in their opinion, reasonable. Forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may cause the actual results, financial condition, performance, or achievements of **Peach Property Group AG**, or industry results, to differ materially from the results, financial condition, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Given these risks, uncertainties and other factors, recipients of this document are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements. **Peach Property Group AG** disclaims any obligation to update these forward-looking statements to reflect future events or developments.





Dr. Thomas Wolfensberger

Chief Executive Officer



Dr. Marcel Kucher

Chief Financial Officer /
Chief Operating Officer

- 1. Einführung und Strategie**
2. Portfolio per Juni 2019
3. Halbjahresergebnis 2019
4. Ausblick



Wir, die Peach Property Group (PPG), sind ein Immobilieninvestor und engagieren uns hauptsächlich im **attraktiven Markt für Mietwohnungen in Deutschland**.

Im Zentrum unseres Handelns stehen unsere Mieter: **Zufriedene, ernst genommene Mieter** fördern die lokale Gemeinschaft und schaffen eine „win-win“ Situation.

Unser Portfolio besteht aus renditestarken Bestandsimmobilien in B-Städten mit einem **Marktwert von CHF 746 Mio. und einem Eigenkapital (NAV IFRS) von CHF 311 Mio.** (30 Juni 2019).

Zum 30. Juni 2019 umfasste das Portfolio insgesamt rund **8.775 Wohneinheiten** und eine vermietbare Fläche (Wohn-, Büro- und Gewerbefläche) von rund **600.000 m²** mit einem Fokus auf Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz.

Zum Ende des ersten Halbjahr 2019 stiegen die **annualisierten Soll-Mieten** um 6 Prozent von CHF 43,9 Mio. Ende 2018 auf rund CHF 46.4 Mio. Die IST-Mieten steigen gleichzeitig um rund 40% auf CHF 19.3 Mio.

Das Bestandsportfolio weist ein signifikantes **Wertsteigerungspotenzial** auf, welches durch Leerstandreduktion, Mietzinsoptimierungen und das Heben von Ausnützungsreserven ausgeschöpft werden kann.

Wir besitzen neben dem Bestandsportfolio das **Entwicklungsprojekt „Peninsula“ in Wädenswil bei Zürich** mit einem **Marktwert von rund CHF 47,0 Mio.** mit 58 Wohnungen im gehobenem Marktsegment in der Schweiz.

Die Unternehmung ist an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Seit Januar 2017 resultierte eine **Performance von rund 119 Prozent**.

PPG verfügt über eine transaktionserprobte Führungsstruktur mit **rund 66 Mitarbeitern**, mehrheitlich in Zürich, Köln und Berlin.

8.775

Wohnungen im Bestand (+2.860)

46,4 Mio.

Annualisierte Soll-Mieteinnahmen (+6 Prozent gegenüber 2018)

40%

Steigerung Ist-Miete gegenüber 1. Halbjahr 2018

95%

Wohnanteil an Soll-Miete

22,3 Mio.

Gewinn nach Steuern (nach 26,5 Mio. 1. Halbjahr 2018)

793 Mio.

Marktwert Gesamtportfolio

97,1%

Portfolio in Deutschland

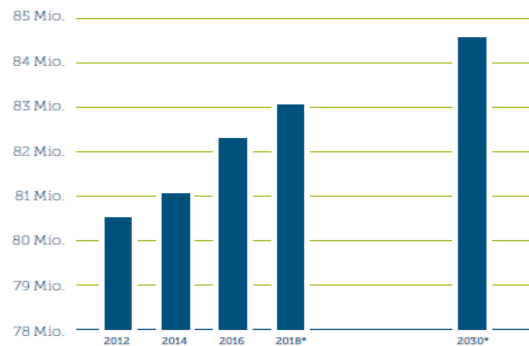
5,3%

Bruttorendite (nach 5,5% 1. Halbjahr 2018)

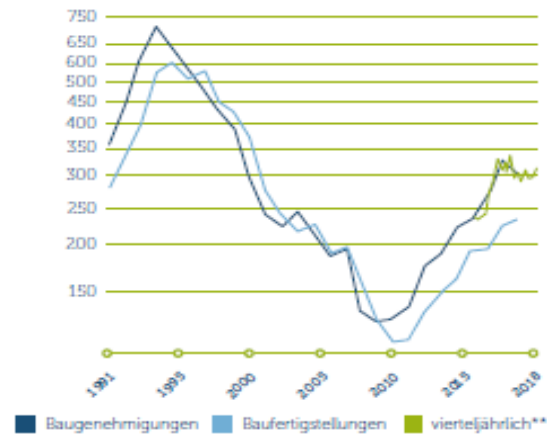
10,7%

Leerstand nach Wohneinheiten (nach 12,5% per Ende 2018)₆

Wachsende Bevölkerung



Zu geringe Bautätigkeit



Preisentwicklung nach wie vor unterhalb der Inflation

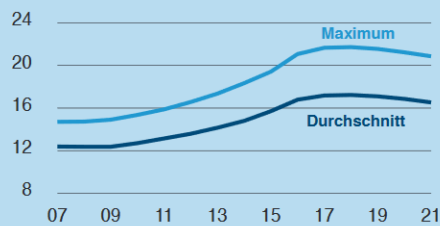


- Makrofaktoren weiterhin positiv
- Angespanntes Immobilienangebot aufgrund zu geringer Bautätigkeit
- Immobilienmarkt in Deutschland äusserst stabil

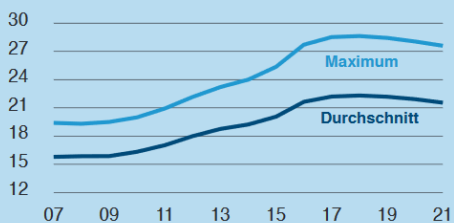
... mit Immobilien in B-Städten als gute Kombination aus Rendite und Risiko

Vervielfacher in B-Städten deutlich tiefer

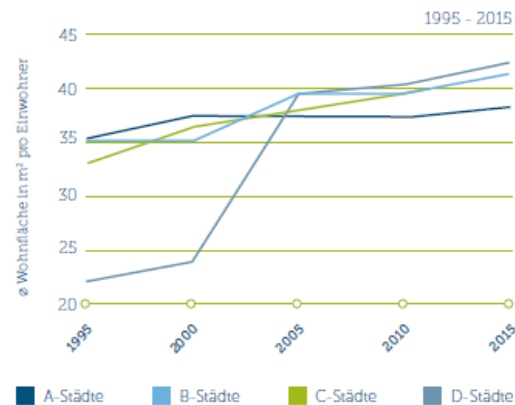
Vervielfacher Mehrfamilienhaus (Bestand), σ B-Städte



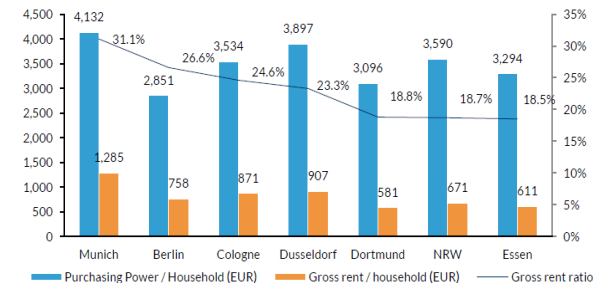
Vervielfacher Mehrfamilienhaus (Bestand), σ A-Städte



Rasch steigender Flächenkonsum



Tiefe Cost-Ratios in deutschen B-Städten



- B-Städte mit attraktiven Renditen
- Wachstumsaussichten auf Basis Bevölkerungswachstum & Flächenkonsum positiv
- Geringeres Risiko bei externem Schock durch deutlich tiefere Cost Ratios

Wohnen im einfachen bis mittleren Standard

Verkäufer

- Institutionelle Investoren
- Private Eigentümer
- Dank Netzwerk generierte Spezialsituationen
- Makler und Investmentbanken
- Distressed Sellers

Wertschöpfung: Fokus auf zufriedene Mieter

Kauf

- Identifikation & Anbindung
- Technische, kommerzielle & finanzielle DD
- Strukturierung (clean Asset Classes, ...)
- Finanzierung

Asset Management

- Vermietung / Reduktion Leerstand
- Erhöhung Mieterzufriedenheit
- Instandhaltungsmanagement/ Verwaltung
- Optimierung Mieten
- Reduktion Opex
- Capex-Massnahmen
- Nutzung Entwicklungsreserven (Umnutzung, Neubau, etc.)

Langfristige Eigentümer

- Verbleib im Peach Portfolio («Hold»)
- Selektive Verkäufe zur Portfolio-optimierung

Kapitalmarkt

Institutionelle Investoren FK
Institutionelle Investoren EK
Private Investoren

Klare Kriterien und Prozesse erlauben attraktive Ankäufe auch in aktueller Marktsituation

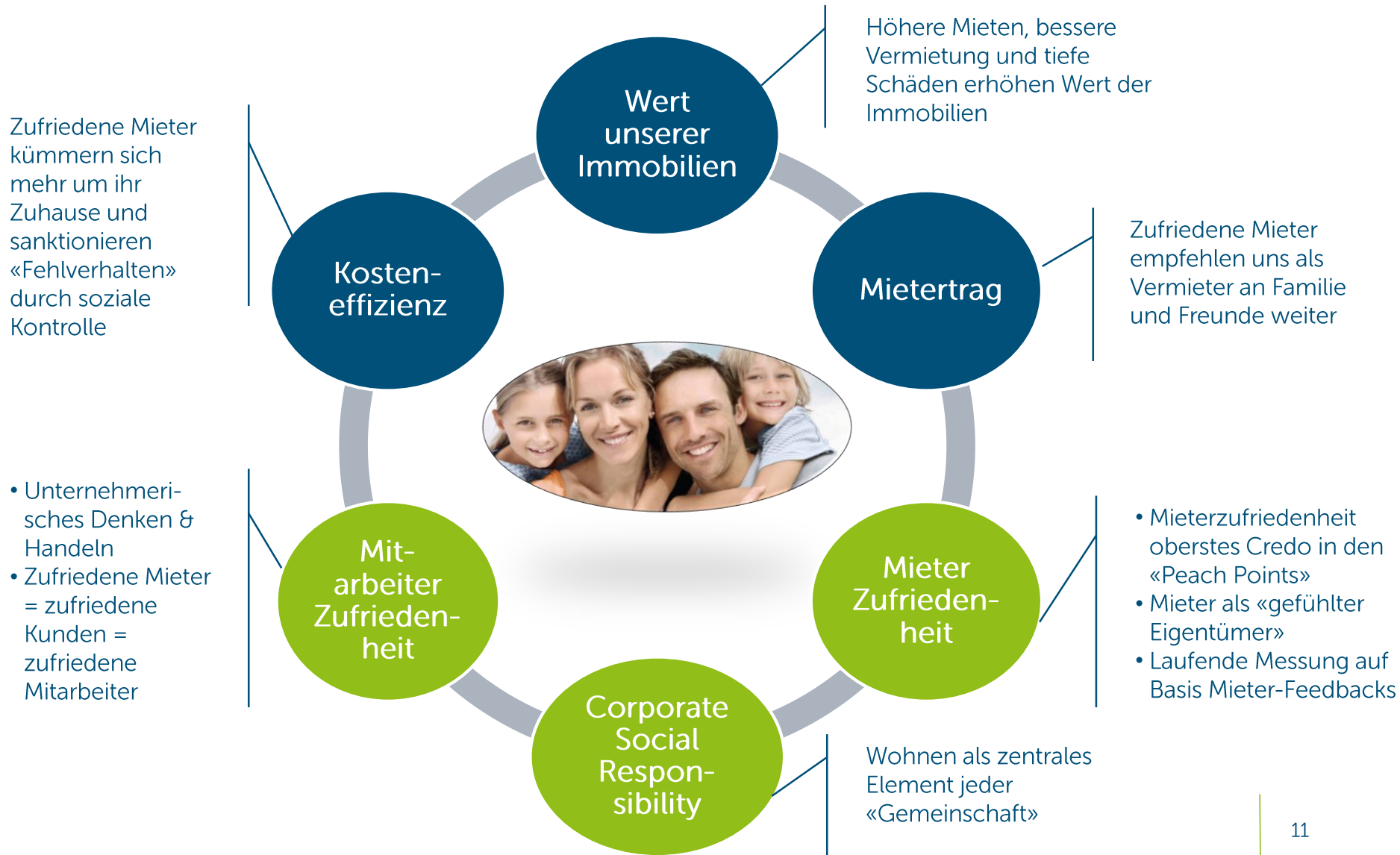


Akquisitionskriterien:

- Portfolios mit 300 – 1.000 Wohnungen; max. 25% Gewerbe
- Gute Lagen in B-Städten mit stabilem Wirtschaftsraum und wachsenden Bevölkerungs-/Haushaltsprognosen
- Potenzial für Leerstandreduktionen
- Mietzins pro m² unter dem Marktlevel
- Wertsteigerungspotenzial durch Capex-Massnahmen oder Ausnutzungsreserven
- Potenzial für Kostenreduktion durch Refinanzierungen, aktivem Asset Management etc.
- Kaufpreis unter Herstellungskosten und Marktwert

Akquisitionen von 100.000 – 200.000 m²/Jahr (=3 - 5%)

Zufriedene Mieter im Zentrum des Peach-Ansatzes





Von Mietern ...



... zu «Eigentümern»

Einstellung	«Mieter» Wenig Einfluss	«Eigentümer» Einflussmöglichkeiten
Horizont	3-Monate (Kündigungsfrist)	Lebensabschnitt
Nachbarschaft	Eher für sich Passiv in Gemeinschaft	Echte Nachbarschaft Aktiv in Gemeinschaft
Beteiligung	Wenig Impulse für das soziale Leben in der Anlage	Aktiver Beitrag zum sozialen Leben in der Anlage, Promoter
Symbole	Versprayte Wände Eingeschlagene Scheiben Zigarettenstummel «Leere» Treppenhäuser	Saubere, aufgeräumte Anlage Gepflegte Vorgärten/Beete Geschmückte, dekorierte Treppenhäuser



«Peach on Tour»
→ direktes Feedback



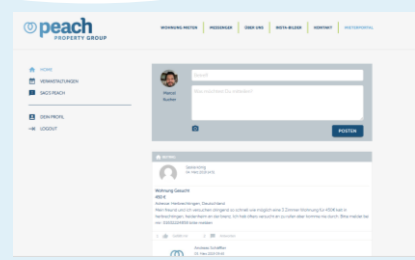
«Pflanzfeste»
→ Mieter als «Eigentümer»



«Peach Points»
→ Community & Co-Working

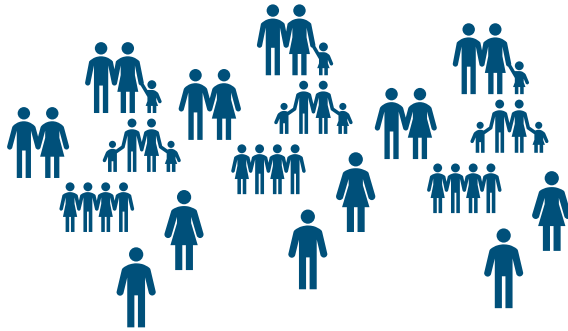


«Peach App»
→ Mieter Feed & direkter Kontakt



Digitaler und analoger Zugang zu Peach – Beispiel Schadensmeldung

Mieter



Mieter mit vollem Multichannel Zugang:

- Online (24/7): App, Web Portal, Mail
- Offline: Telefon, Peach Points
- Aktuell ca.
5% App/Webseite;
45% e-Mail;
50% Anruf/Peach Point

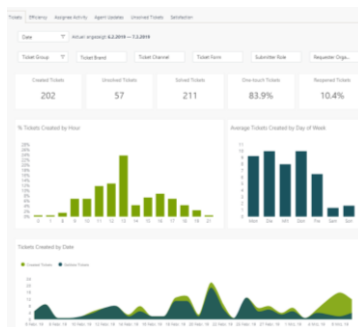
Peach Point



Property Management in Peach Points

- Alle Meldungen werden in Ticketing System erfasst
- 120 Tickets pro Monat je 1.000 Wohnungen
- 90% «one touch»: Frage kann an erster Ansprechstation gelöst werden

Asset Management



Zentrales Qualitätsmanagement

- 13,2 Stunden bis zur ersten Reaktion
- 8,1 Tage bis zur vollständigen Lösung des Problems
- 83% Zufriedenheit (bei 12% Rücklauf auf Umfrage)

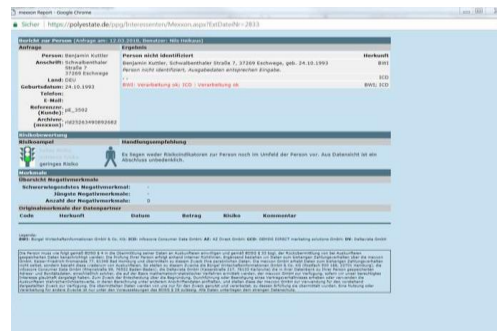
Digitalisierung als zentrales Element zur Erhöhung Kundenbindung: Beispiel Vermietung

1 Vermietung per WhatsApp und Facebook BOT



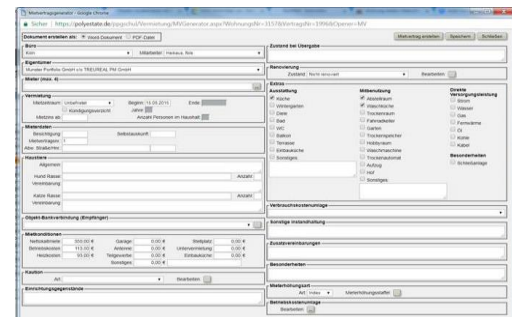
- 24h/7 Erreichbarkeit
- Online Besichtigungsbuchung

2 Online Mieter Check für Vermieter aus CRM



- Online Bonitäts-Check direkt in CRM integriert

3 Online Mietervertrags-generator

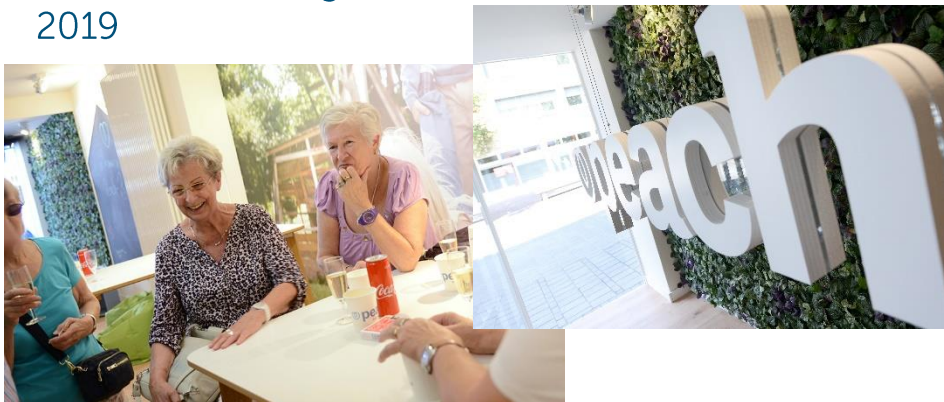


- Online Vertragserstellung
- Deutlich raschere Reaktion

- Reduktion Durchlaufgeschwindigkeit für Vermietung von 10 auf 3 Tage
- Deutlich mehr Kundennähe (24h personalisierte Erreichbarkeit)

Lokale «Peach Points» zur Kundengewinnung und -bindung

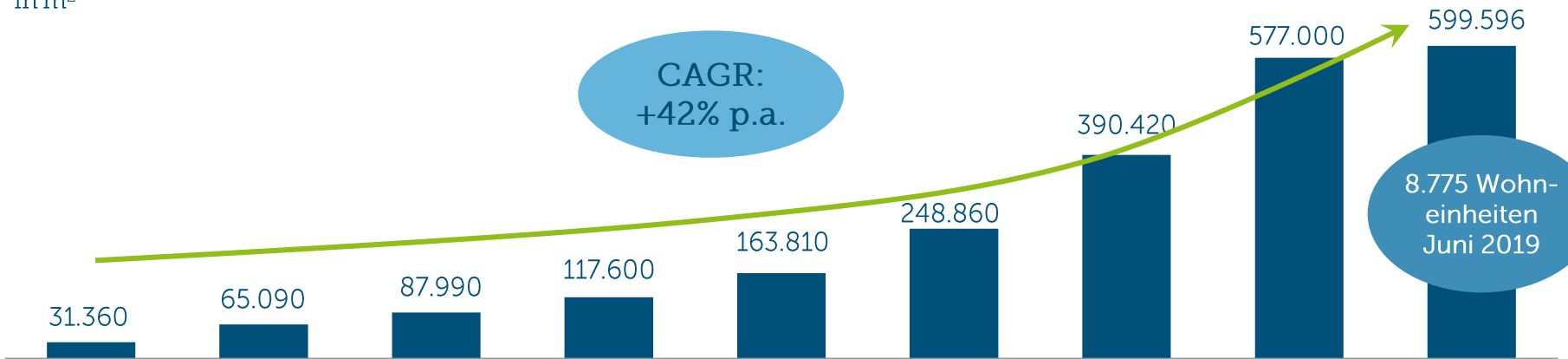
- «Flag-Ship-Store» in Fussgängerzone mit Ladenöffnungszeiten
- Fokus auf Vermietung, Fragen/Anliegen von Mietern kombiniert mit Treffpunkt für Mieter (Co-Working, Veranstaltungen etc.)
- Aktuell in Oberhausen, Heidenheim und Witzenhausen; Minden und Kaiserslautern folgen noch 2019



Starkes Wachstum des Bestands in den letzten Jahren



Gesamtfläche in m²



Bestand

- Ankauf von 421 Wohnungen in Kaiserslautern und Marl
- **Erhöhung Bestand auf 8.775 Wohnungen** (+4% gegenüber Ende 2018 bzw. +36% gegenüber Vorjahresperiode) mit klarem Fokus auf fünf Cluster
- **Ist-Mieteinnahmen** im Vergleich zur Vorjahresperiode **um rd. 40% auf CHF 19,3 Mio. gesteigert**
- Annualisierte **Soll-Mieterträge** seit Ende 2018 **um rd. 6% auf CHF 46,4 Mio. erhöht**, Erhöhung **35% gegenüber Vorjahresperiode**
- **Steigerung des Marktwertes** des Bestandsportfolios auf **rd. CHF 746 Mio.**
- **Intensiver Aufbau Pipeline** für Neuakquisitionen (derzeit weitere Portfolios in Prüfung)
- Investition von **CHF 8,7 Mio. für Sanierungen**
- Eröffnung **Peach Point in Nordhessen**; deutliche Investition in Mieterzufriedenheit. Weitere Peach Points in Minden und Kaiserslautern folgen im Q3 2019
- **Reduktion Wohnungsleerstand** um **11% auf 10,7%**

Entwicklung

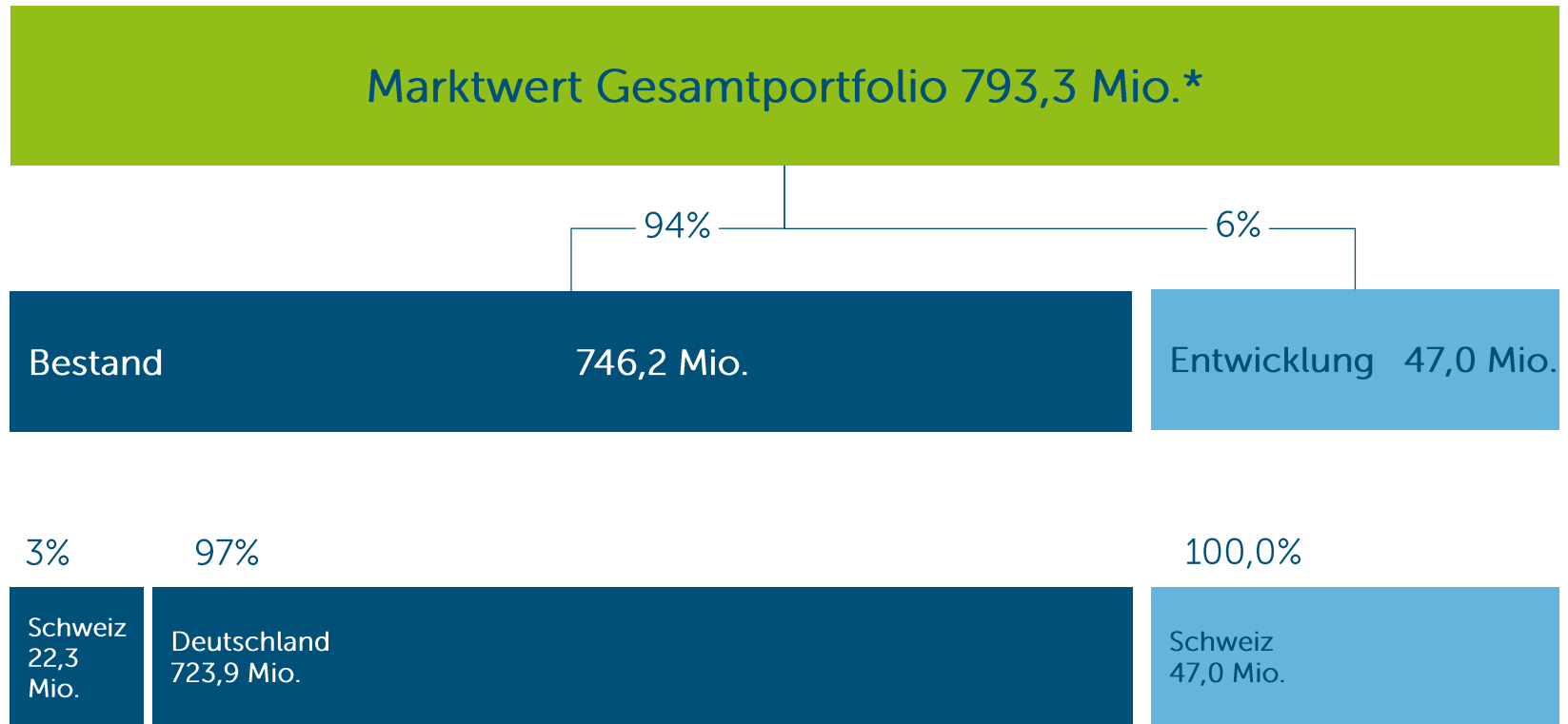
- **Abschluss «Wollerau Park»**: Verkauf letzter Wohnung, einzelne Garantiarbeiten noch offen
- **Verkauf letzte Wohnung yoo berlin & Seelofts**; damit alle Entwicklungen bis auf Wädenswil Peninsula abgeschlossen

Corporate

- Reduktion durchschnittliche Finanzierungskosten auf **2,35%**
- Weitere **Optimierung Finanzierungsmix**; aktuell rund **90%** der Finanzierungen langfristig angelegt

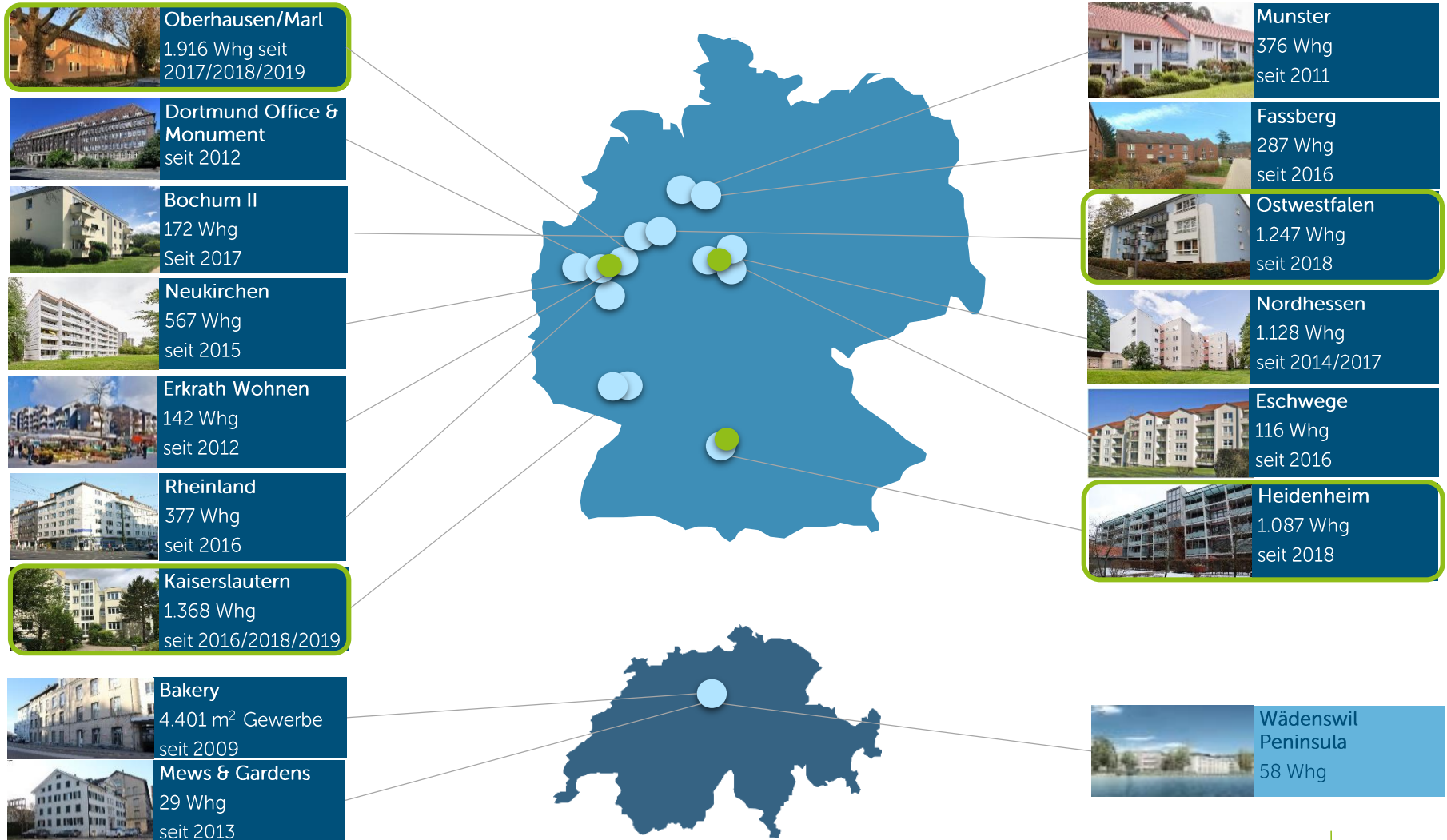
1. Einführung und Strategie
2. **Portfolio per Juni 2019**
3. Halbjahresergebnis 2019
4. Ausblick





* Marktwerte ermittelt durch Wüst Partner AG per 30.06.2019, exkl. Nutzungsrechte.

Immobilienportfolio per Juni 2019



Bestand
 Entwicklungen
 Ankäufe 2018/2019
 Peach Point

Übersicht Renditeliegenschaften per 31. Dezember 2018

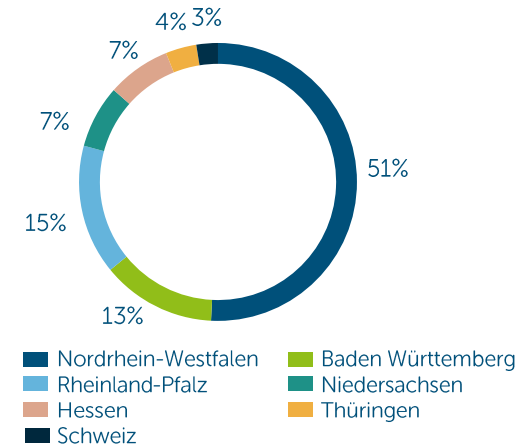
	30.06.2019		31.12.2018	
Anzahl Wohneinheiten	8'775		8'442	
Gesamtfläche in m ²	599'596		577'000	
Wohnfläche in m ²	565'979		543'773	
Gewerbefläche in m ² (GF DIN 277)	31'114		30'724	
Bürofläche in m ² (GF DIN 277)	2'502		2'502	
Ist-Mietertrag in TCHF	19'285		29'644	
Instandhaltungskosten in TCHF	2'811		3'301	
Verwaltungs- und Betriebskosten in TCHF	1'882		4'070	
Leerstandskosten	996		1'616	
Sollmiete in TCHF p.a.	46'427		43'939	
Leerstand Wohneinheiten (# Wohneinheiten in Prozent aller Wohneinheiten)	940	10.7%	1054	12.5%
Leerstand Wohneinheiten (# Wohneinheiten in Prozent aller Wohneinheiten) ohne Sanierungsobjekte Neukirchen L und Fassberg	605	7.2%	649	7.9%
Durchschnittliches Vermietungspotential Total in Prozent der Sollmiete / ohne Sanierungsobjekte Neukirchen L und Fassberg	13.5%	9.8%	13.6%	9.6%
Marktwert in TCHF ¹	746'206		693'740	
Bruttomietrendite / ohne Sanierungsobjekte Neukirchen L und Fassberg ²	5.3%	5.4%	5.6%	5.6%
Nettomiete-/Cashflow-Rendite / ohne Sanierungsobjekte Neukirchen L und Fassberg ³	3.4%	3.6%	3.8%	4.0%

¹ Basierend auf der Bewertung von Wüest Partner per 30.06.2019.

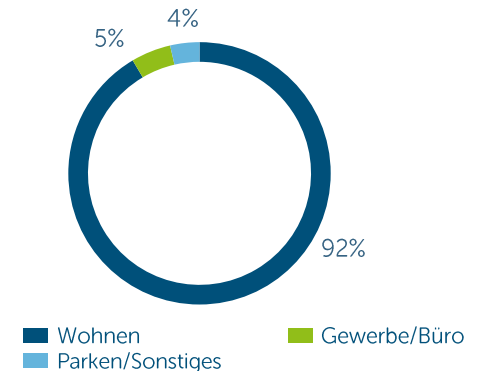
² Annualisierter Ist-Mietertrag 1.1. - 30.06.2019 (netto kalt, exkl. Nebenkosten) im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Portfolios.

³ Annualisierter Ist-Mietertrag 1.1. - 30.06.2019 (netto kalt, exkl. Nebenkosten) abzüglich Verwaltungs- und Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Portfolios.

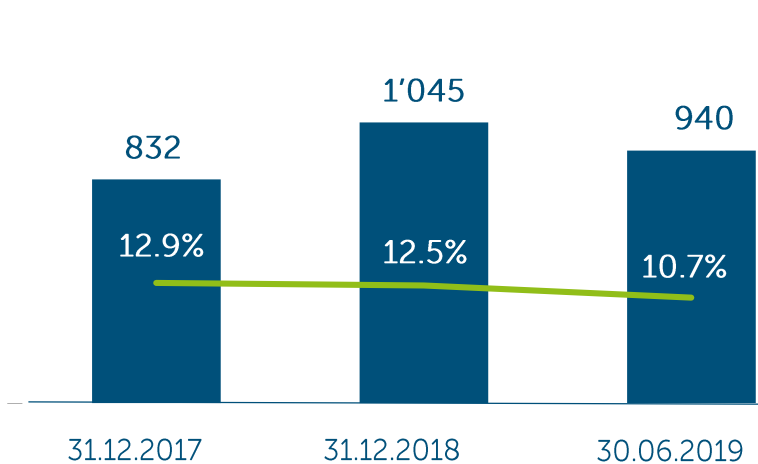
Aufteilung nach Standorten



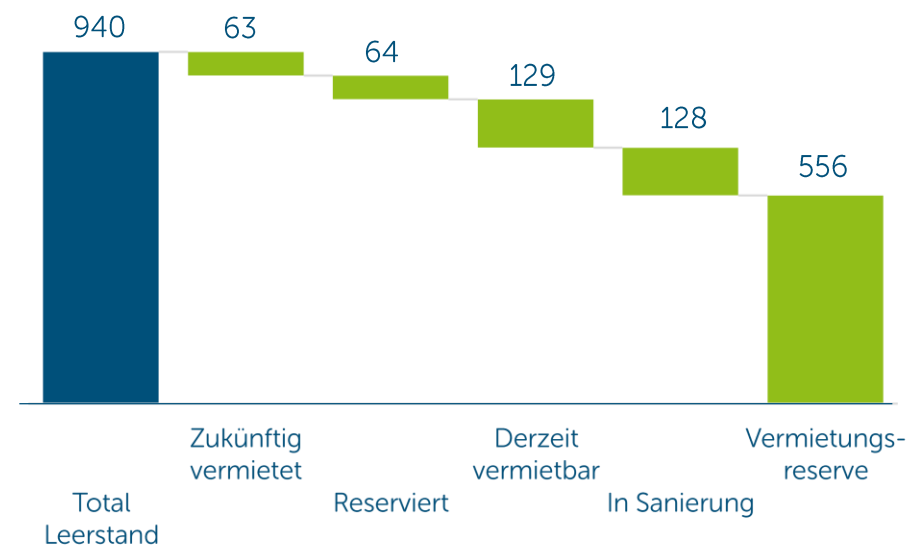
Aufteilung nach Nutzungsarten



Leerstehende Wohnungen & Leerstandsrate



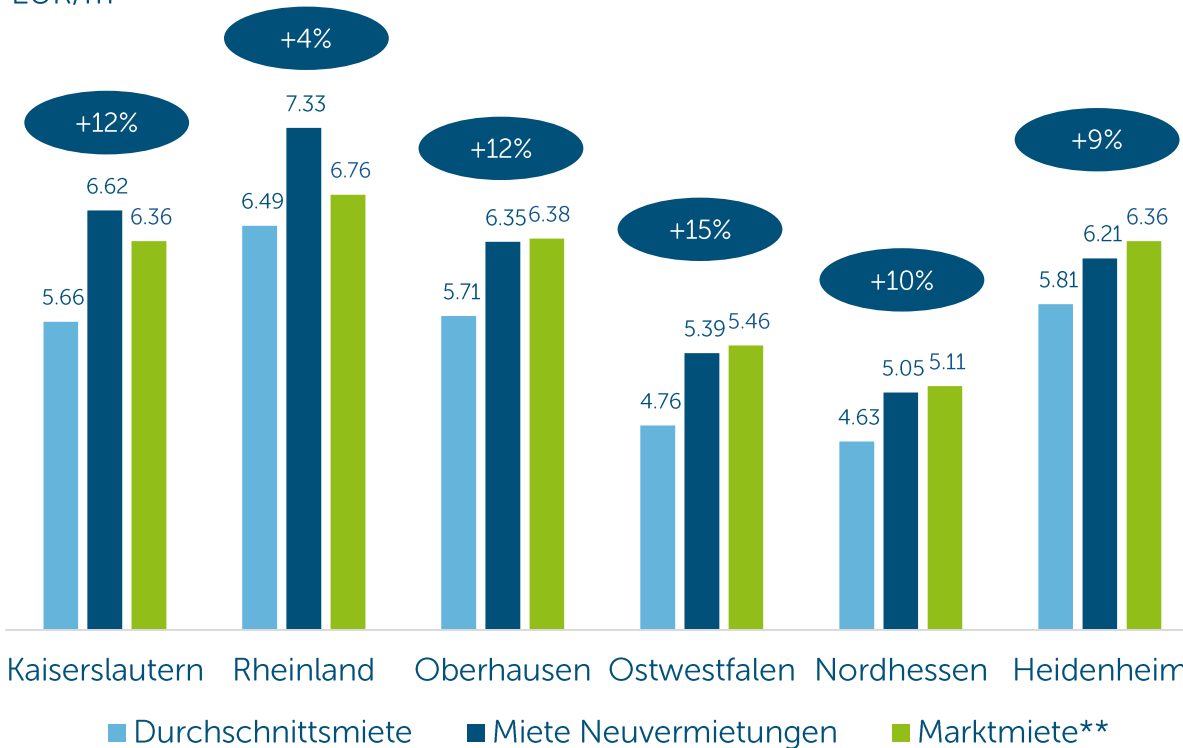
Aufsplittung Leerstandwohnungen



- Deutliche Reduktion Leerstandsquote über letzte 12 Monate (-17%)
- Faktischer Leerstand von rund 2,8% (zukünftig vermietet, reserviert & vermietbar)
- Vermietungsreserve von 556 Wohnungen, davon 335 aus Neukirchen und Fassberg
- Ca. 100 - 150 Wohnungen der Vermietungsreserve gehen noch 2019 in Vermietung
- Miet-Upside aus Vermietungsreserve von 13,5% der Mieteinnahmen

Vermietungspotenzial in Kernportfolios*

EUR/m²



- Attraktives Mietpreis-potenzial in allen Kernportfolios
- Zusätzlich zum normalen Mietwachstum
- Fokus liegt auf Hebung der Potenziale über die nächsten Jahre (Mieterzufriedenheit, gezielte Renovationen etc.)

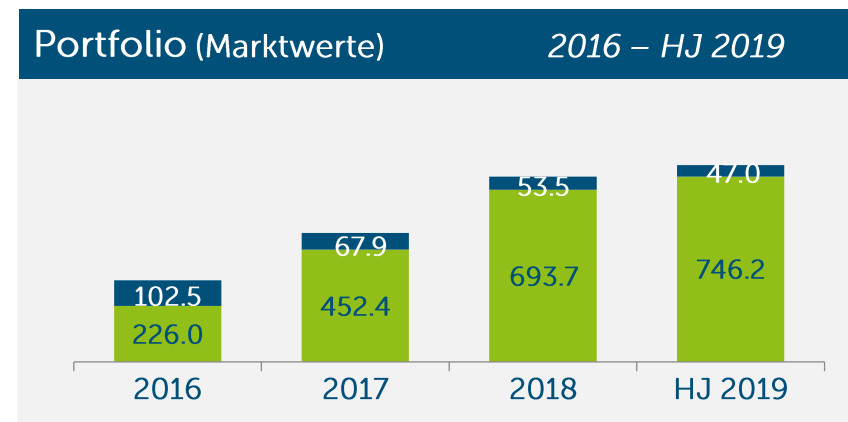
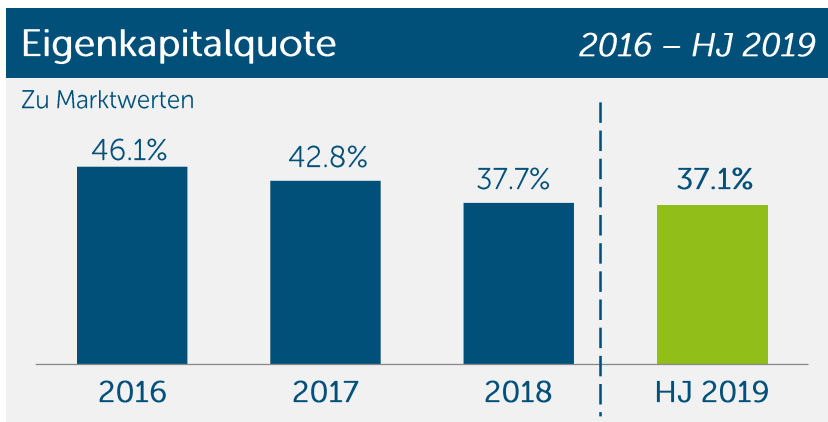
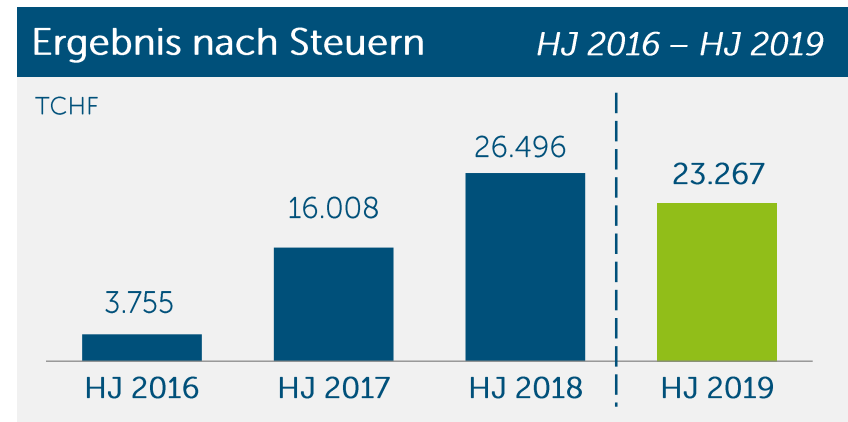
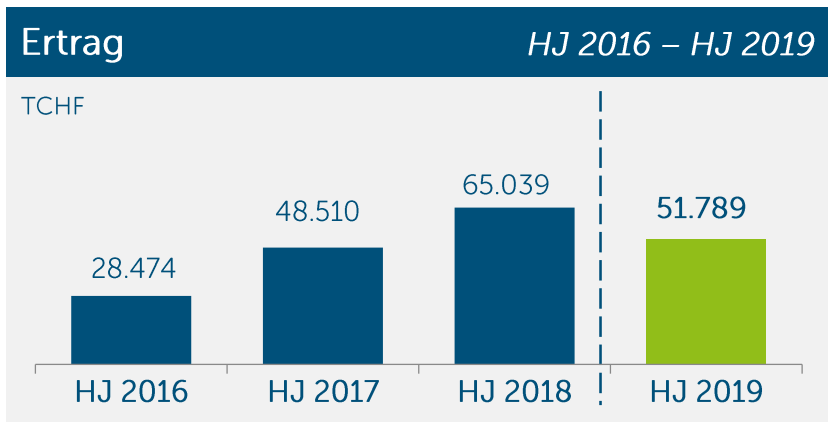
* Durchschnittsmiete vs. Marktmiete

** gem. Bewerter Wüst Partner per 31.12.2018

1. Einführung und Strategie
2. Portfolio per Juni 2019
- 3. Halbjahresergebnis 2019**
4. Ausblick



Übersicht Halbjahresergebnis 2019



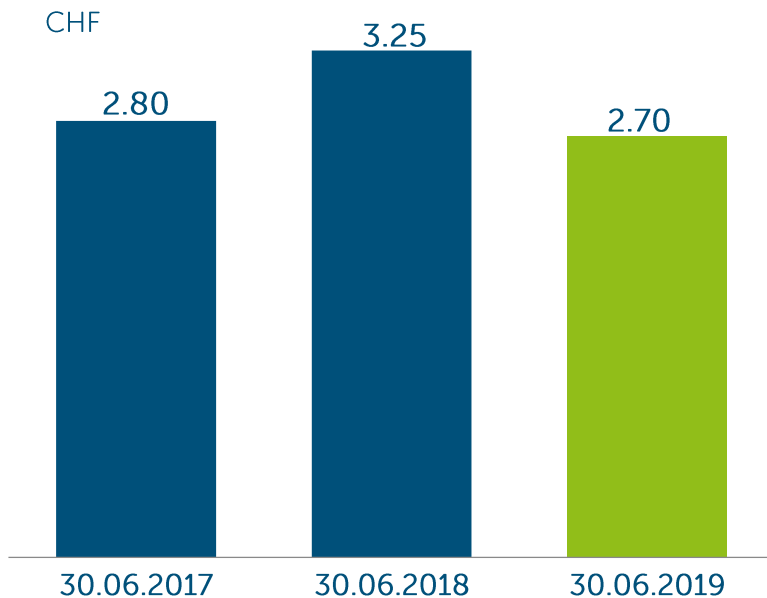
■ Entwicklungsliegenschaften
■ Bestandsliegenschaften ohne Nutzungsrechte

Performance Kennzahlen Peach Property Group AG

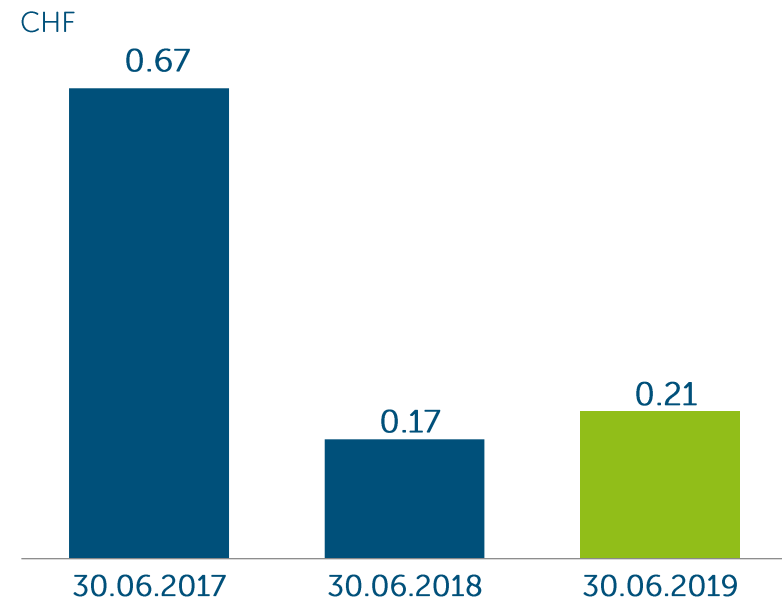
TCHF	HJ 2019	HJ 2018	Delta
Ertrag aus Vermietung	19.285	13.797	+140%
<i>Marge</i>	70,5%	69,5%	+1%
Ertrag aus Neubewertungen Bestandsliegenschaften	24.095	27.023	-11%
Ertrag aus Entwicklungsliegenschaften	7.302	21.908	-67%
<i>Marge</i>	44,0%	24,4%	
Personalaufwand	-5.125	-3.852	+33%
übriger Betriebsaufwand & Marketing	-2.564	-2.369	+8%
EBIT	33.309	37.110	-10%
Finanzertrag	213	208	2%
Finanzaufwand	-8.171	-6.665	+23%
Steuern	-3.084	-4.157	-26%
<i>Steuersatz</i>	12,17%	13,56%	
Ergebnis nach Steuern	22.267	26.496	-16%
Verwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)	2,70	3,25	
Verwässerter FFO I pro Aktie (CHF)	0,21*	0,17	

* Exkl. periodenfremde Steuerzahlung im ersten Halbjahr 2019 für den Verkauf des Gretag Areals aus dem Jahr 2016.

Verwässertes Ergebnis pro Aktie

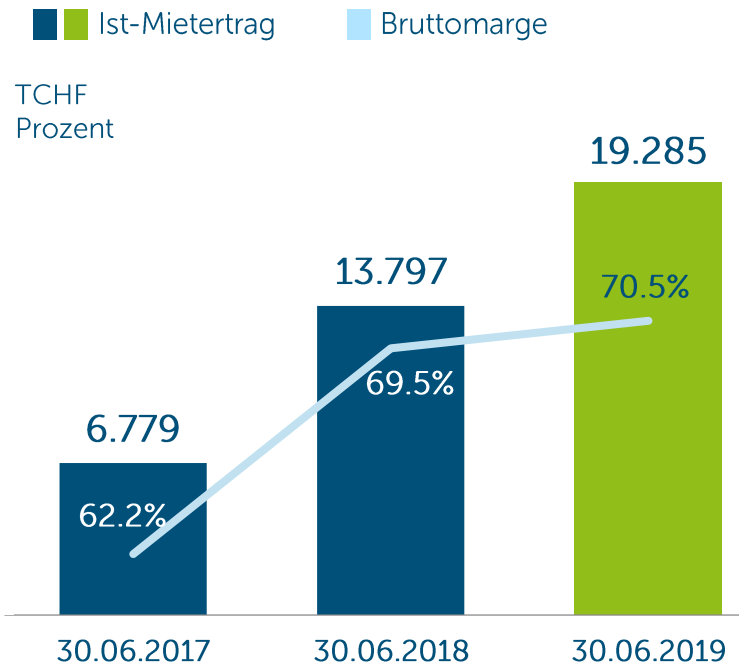


Verwässerter FFO I pro Aktie

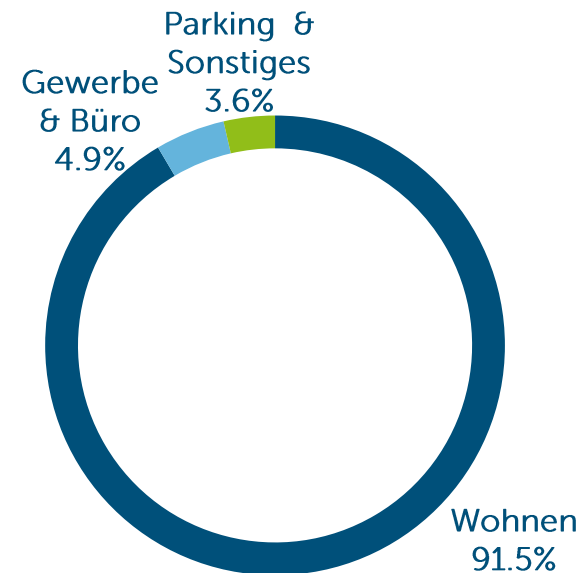


- Abnahme verwässertes Ergebnis pro Aktie um 17 Prozent
- Steigerung verwässerter FFO I pro Aktie unter Ausklammerung der periodenfremden Steuereffektes «Gretag» um 24 Prozent auf 0,21 je Aktie

Entwicklung Mietertrag und Bruttomarge



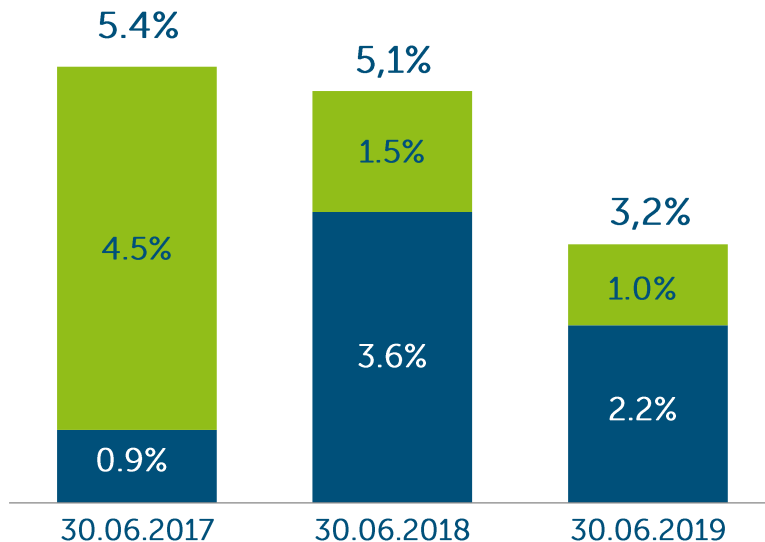
Mietertrag nach Nutzungsarten



- IST-Mieten um 40% gesteigert
- Bruttomarge durch Skaleneffekte und In-Sourcing parallel um 1% gesteigert
- Sehr hohe Einnahmenqualität durch 95% Miete aus Wohnen

Bewertungserfolg in % Renditeliegenschaften

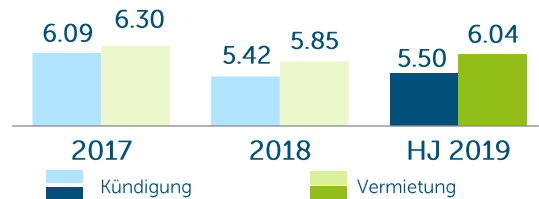
■ Einwertungen ■ Op. Fortschritte & Diskontsatz



Durchschn.
Diskontsatz:
HJ 2018: 4,27%
HJ 2019: 4,01%

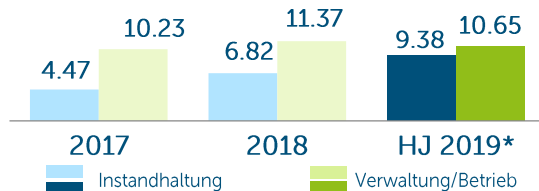
- Bewertungserfolg basiert auf operativen Fortschritten und Leerstandsabbau sowie Anpassung des Diskontsatzes um durchschn. 26 Basispunkten
- Diskontsatz für Portfolio mit 95% Wohnanteil auf angemessenem Niveau

Vermietung (pro m²)



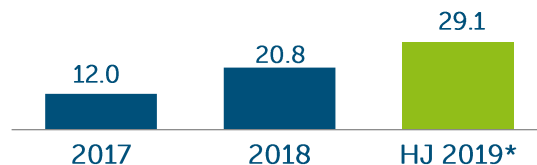
- Erhöhung der Neuvermietungsmiten um rund 3,3%
- Mietsteigerungen von ~10% bei Neuvermietungen
- Like-for-Like Mietsteigerung Q2, 2018 vs. Q2, 2019: 2,5%

OPEX (pro m²)



- Reduktion Verwaltung um ca. 25% durch weiteres Insourcing
- Höhere Ausgaben (+40%) für Instandhaltung:
 - Saisoneffekt (Heizperiode)
 - vermehrte Sanierungen

CAPEX (pro m²)

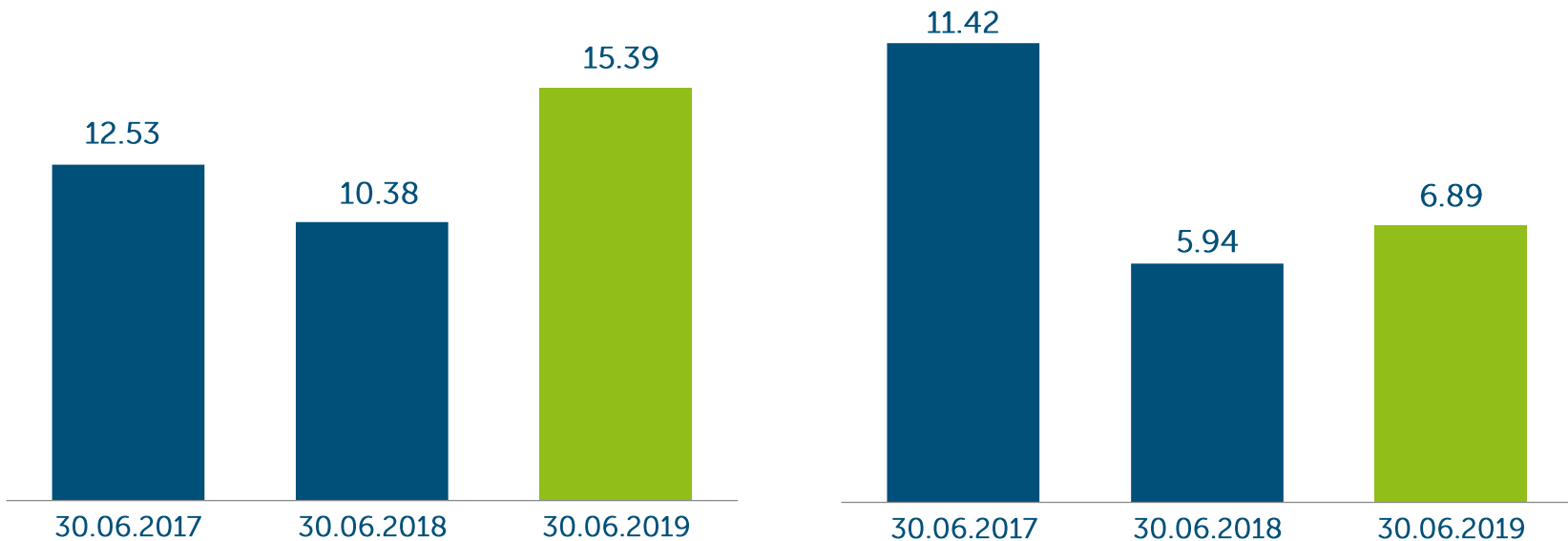


- Total Investitionen von CHF 8,7 Mio. in Vermietbarkeit und Qualitätsverbesserungen der Wohnungen (grossmehrheitlich Wohnungssanierung)
- Basis für Reduktion Leerstand und Erhöhung Mieten

* Annualisierte Werte auf Basis 1. Halbjahr 2019.

Personalaufwand als
% Betriebsergebnis

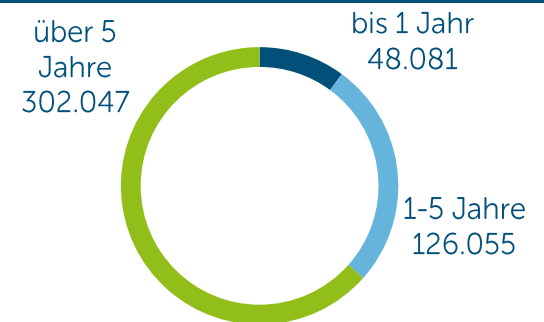
Übriger Betriebsaufwand als
% Betriebsergebnis



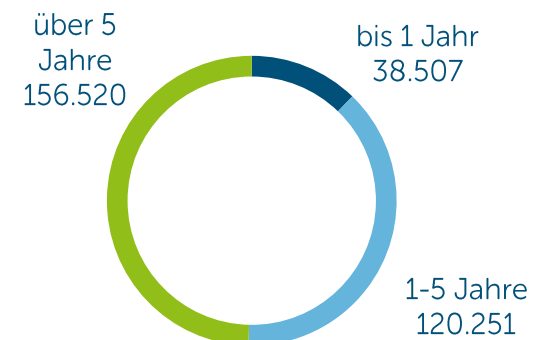
- Vermehrtes In-Sourcing einzelner Wertschöpfungsschritte Immobilienverwaltung

TCHF	30.06.2019	30.06.2018
Kurzfristige Hypotheken	38.655	46.337
<i>davon für Entwicklungsprojekte</i>	190	10.100
Langfristige Hypotheken	358.624	223.323
Konsortialdarlehen	55.116	35.120
Leasingverbindlichkeiten	15.810	0
Übrige Finanzverbindlichkeiten	19.788	12.829
Zinsdeckungsgrad	609%	958%

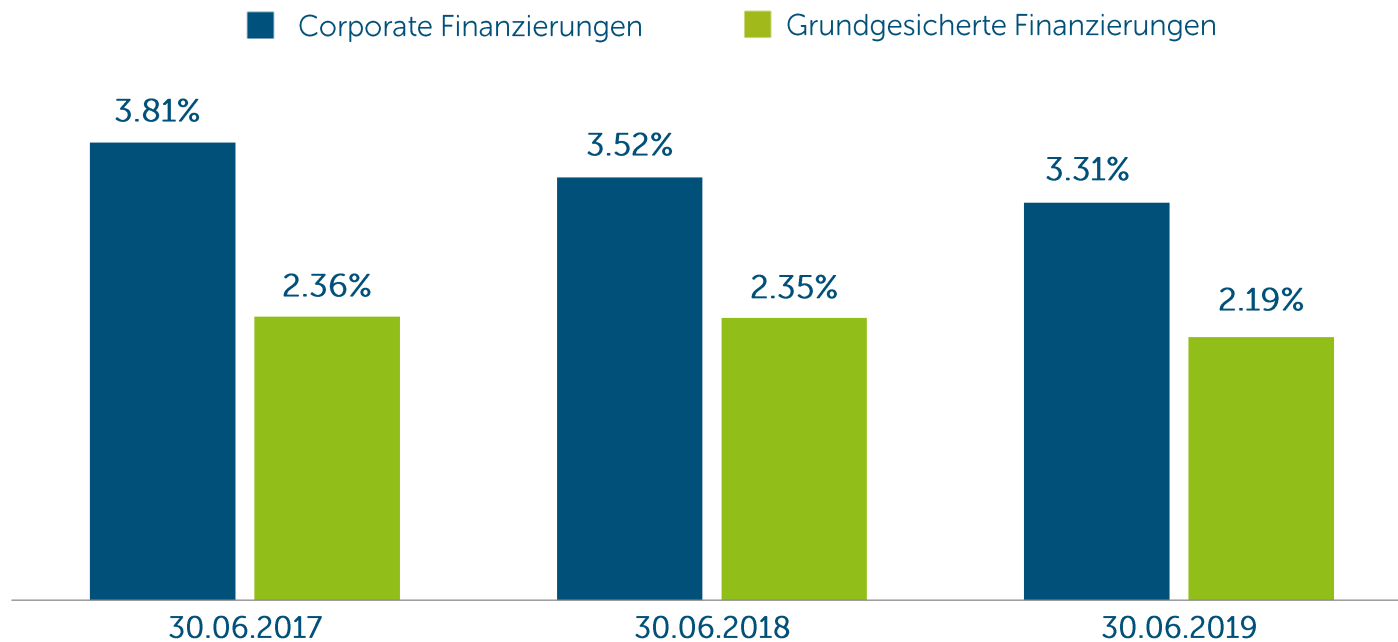
Fälligkeitsstruktur HJ 2019 (ohne Leasingverbindlichkeiten)



Fälligkeitsstruktur HJ 2018

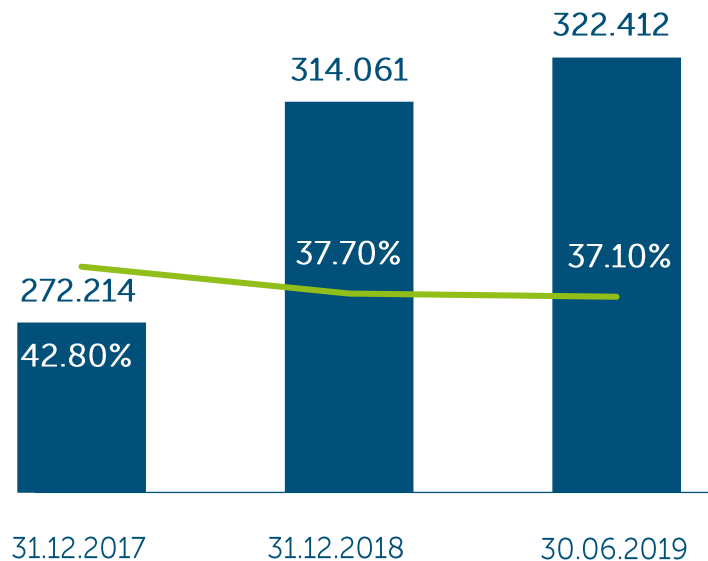


- Rund 90% langfristig finanziert
- Restlaufzeit im Schnitt bei über 6 Jahren



- Weitere Reduktion der Zinssätze seit 2018
- Alle Immobilienfinanzierungen in Deutschland in Euro

Eigenkapital (Marktwerte) & Eigenkapitalquote



Eigenkapitalwerte

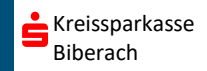
	30.06.2019	31.12.2018
NAV IFRS (TCHF)	310.949	301.252
NAV Marktwert (TCHF)	322.412	314.061
davon Hybridbond (Eigenkapital) (TCHF)	113.059	112.841
EK-Quote (NAV IFRS)	36,5%	36,7%
NAV (IFRS) je Aktie (CHF)	35,09	34,33
EK-Quote (NAV Marktwert)	37,1%	37,7%
NAV (Marktwert) je Aktie (CHF)	37,12	36,67
Börsenkurs (CHF)	34,10	27,90



Zahl-/Wandelstelle für
Hybridanleihen



Market Maker für
Aktien



Arrangeur
Konsortialdarlehen

Dez 2018

Rückzahlung 5% CHF 50 Mio. Hybridanleihe

Jun 2018

Optionshybridanleihe 1,75% CHF 58 Mio., Optionspreis CHF 25,00, gelistet in Zürich

Okt 2017

Hybridwandelanleihe 3,0% CHF 59 Mio., Wandelkurs CHF 29,50, gelistet in Zürich

Jul 2017

Konsortialdarlehen 3,25% Kreditmarge, bis zu EUR 60 Mio., Laufzeit 5 Jahre

Jun 2016

Rückzahlung der Anleihe von EUR 50 Mio., gelistet in Frankfurt

Jan 2016

Erhöhung der Hybridanleihe auf CHF 37,5 Mio., gelistet in Zürich

Dez 2015

Emission einer Hybridanleihe von CHF 25 Mio. mit 5%-Kupon p.a., gelistet in Zürich

Jul 2011

Emission einer Anleihe von EUR 50 Mio. mit 6,6%-Kupon, gelistet in Frankfurt

Okt 2010

IPO an der SIX Swiss Exchange, Kapitalerhöhung um CHF 50 Mio.

Research:



«Marktgewichten»



Kursziel: CHF 37,00



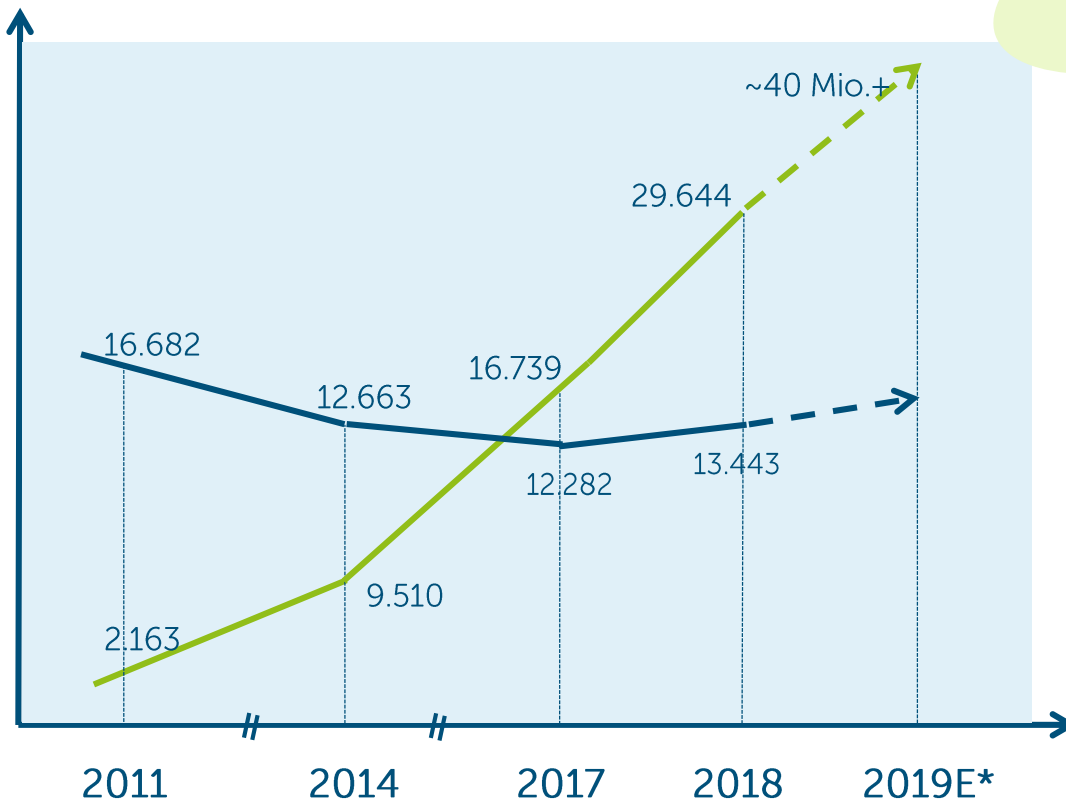
Kursziel: CHF 40.00

1. Einführung und Strategie
2. Portfolio per Juni 2019
3. Halbjahresergebnis 2019
- 4. Ausblick**



Ausblick: weiter wachsende Mieteinnahmen bei erhöhter operativer Effizienz

Mittelfristziel:
11.000 Wohnungen
mit rund CHF 60 Mio.
Soll-Miete



- Optimierung des bestehenden Bestandsportfolios**
- Erhöhung der Mieterzufriedenheit
 - Weitere Leerstandsreduktion
 - Optimierung der Miethöhen
 - Reduktion der «non-recoverables»
 - Erhöhung der Verwaltungseffizienz (Cluster, Digitalisierung, ...)

PLUS

- Weitere Zukäufe im Bestand**
- Fokus auf Kernregionen
 - Weitere Portfolios in der Pipeline
 - Signifikante Fortschritte beim verbleibenden Entwicklungsprojekt

— Operative Kosten (ohne Marketing/Sales) — Mieterlöse, Zwischennutzung, etc.

* Ist-Miete, auf Basis aller getätigten Zukäufe annualisiert nach Closing mit konstantem Leerstand

Erfahrenes,
transaktionserprobtes Team

- > CHF 1 Mrd. erfolgreiche Transaktionen seit 2013
- Starke Asset Management Plattform
- Akquisitionsabteilung mit signifikanter Pipeline
- über 66 Real Estate Professionals in Köln und Zürich

Deutschland: Attraktiver Immobilienmarkt mit sehr guten Perspektiven

- Steigende Anzahl von Haushalten
- Jährlicher Zusatzbedarf von 350.000 Wohnungen
- B-Städte mit signifikant höheren Renditezuschlägen

Erfolgreiche Investmentstrategie

- Risikoarm: >95% der Mieteinnahmen aus Wohnen
- Damit sehr tiefes Ausfallrisiko
- Wertsteigerung durch aktives Asset Management
- **Portfolio Bruttorendite von 5,3%**

Langfristige Wachstums- und Wertorientierung

- 42% durchschnittliches Portfoliowachstum seit 2011 p.a.
- **Soll-Miete (annualisiert) erreicht CHF 46,4 Mio. p.a.**
- Anzahl Wohneinheiten 8.775

Solide Eigenkapitalbasis

- Eigenkapital (Marktwerte) von CHF 322 Mio.
- Eigenkapitalquote (Marktwerte): 37,1%

Attraktiver Investment Case

- **Aktienkursperformance von 115% seit Januar 2017**
- NAV (Marktwert) je Aktie im gleichen Zeitraum um 75% gesteigert



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachproperty.com



Wachsen
mit Werten.