



Berlin



Oberhausen



Dortmund



Wollerau



Jahresabschluss 2018

Bilanzmedienkonferenz

19. März 2019

Wachsen
mit Werten.



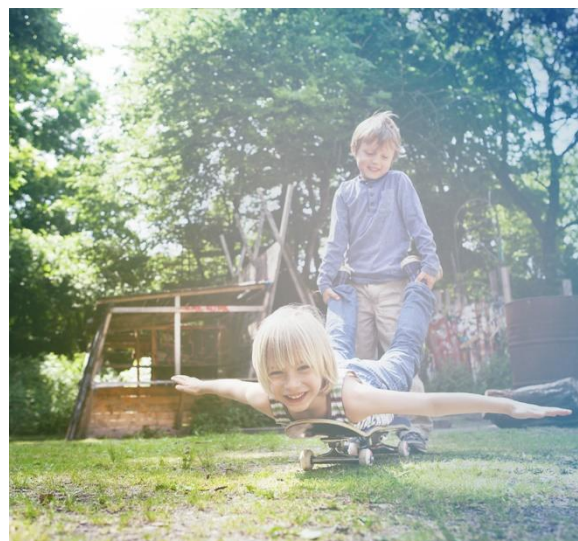
Düsseldorf



Kaiserslautern



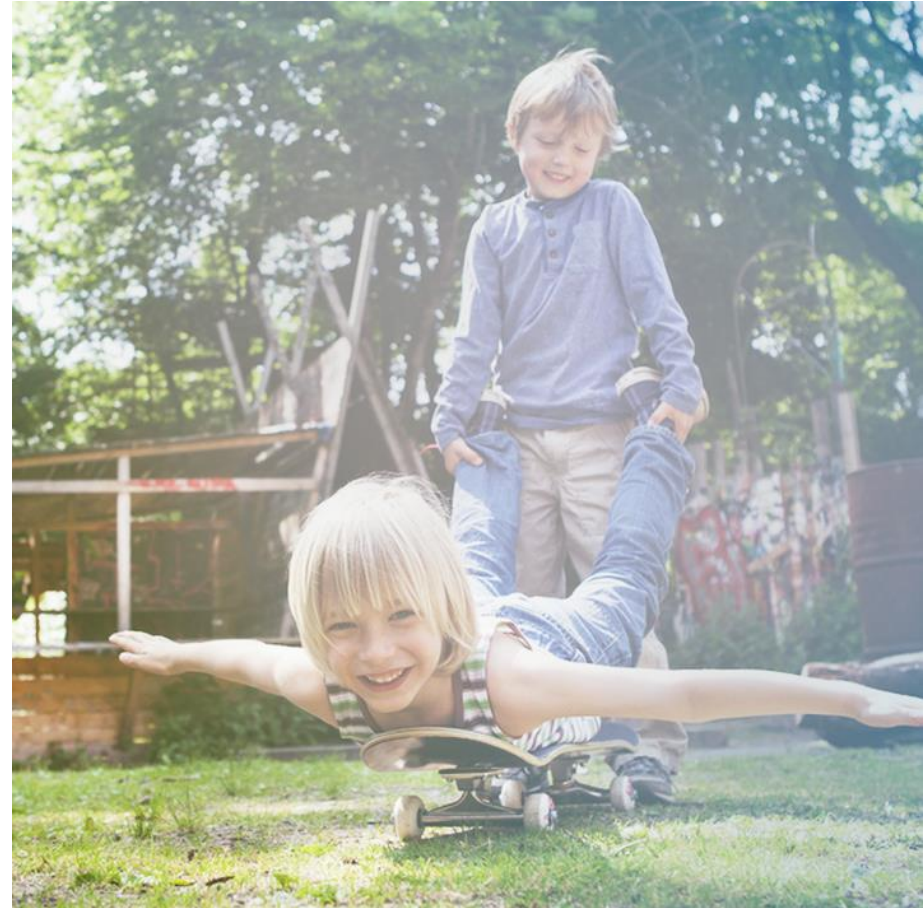
Heidenheim



Neukirchen

Disclaimer

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 März 2019
3. Jahresergebnis 2018
4. Ausblick



Die Peach Property Group im Jahr 2018

8.400

Wohnungen im
Bestand (+2.860)

44 Mio.

Annualisierte Soll-
Mieteinnahmen (+54
Prozent gegenüber 2017)

82%

Steigerung Ist-Miete
gegenüber 2017

94%

Wohnanteil an Soll-
Miete

45,3 Mio.

Gewinn nach Steuern
nach 41.9 Mio. 2017)

694 Mio.

Marktwert
Gesamtportfolio

92%

Portfolio in Deutschland

5,6%

Bruttorendite
(nach 5,4% 2017)

13,6%

Leerstand inkl.
Sanierungsobjekte
(nach 16,8% 2017)

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 694 Mio. und einem Eigenkapital (NAV IFRS) von CHF 301 Mio.** (Jahresende 2018).

Ende 2018 umfasste das Portfolio insgesamt rund **8.400 Wohneinheiten** und eine vermietbare Fläche (Wohn-, Büro- und Gewerbefläche) von rund **577.000 m²** mit einem Fokus auf Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz. Nach Abschluss der letzten Anläufe im Januar 2019 erhöhen sich diese Werte auf **8.800 Wohneinheiten** mit rund **605.000 m² Gesamtfläche**.

Per Ende 2018 stiegen die **annualisierten Soll-Mieten** um 54 Prozent von CHF 28,6 Mio. auf rund CHF 43,9 Mio. Mit Abschluss der Ankäufe ergibt sich bis Anfang 2019 eine Steigerung auf rd. **CHF 46,4 Mio.**

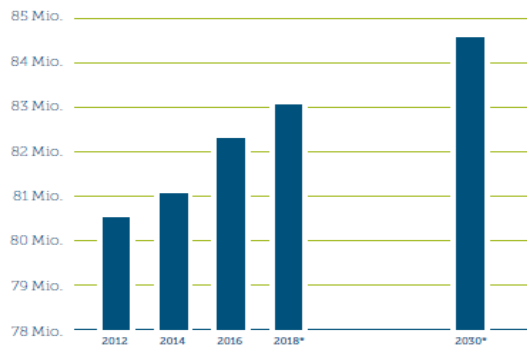
Das Bestandsportfolio weist ein signifikantes **Wertsteigerungspotenzial** auf, welches durch Leerstandreduktion, Mietzinsoptimierungen und das Heben von Ausnützungsreserven ausgeschöpft werden kann.

Wir besitzen neben dem Bestandsportfolio **ausgewählte Entwicklungsprojekte** mit einem **Marktwert von rund CHF 53,5 Mio.** im gehobenem Marktsegment in der Schweiz. Per März 2019 umfasst dies ausser einer Wohnung in Rorschach ausschliesslich das Projekt „Peninsula“ in Wädenswil bei Zürich

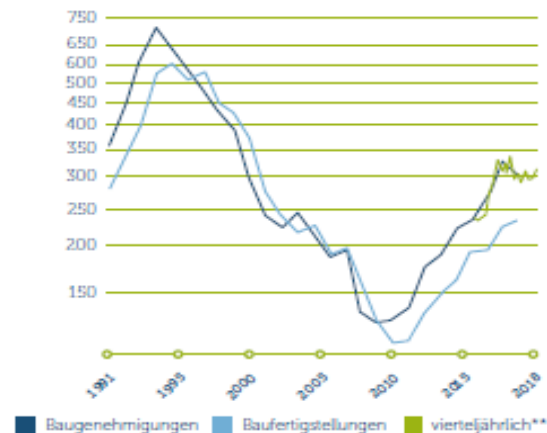
Die Unternehmung ist an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Seit Januar 2017 resultierte eine **Performance von 101 Prozent**.

PPG verfügt über eine transaktionserprobte Führungsstruktur mit **rund 55 Mitarbeitern** in Zürich und Köln.

Wachsende Bevölkerung



Zu geringe Bautätigkeit



Preisentwicklung nach wie vor unterhalb der Inflation

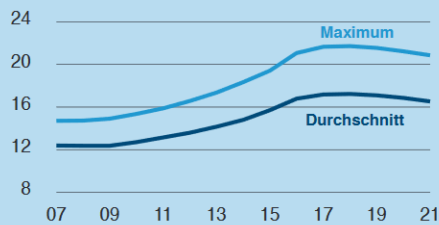


- Makrofaktoren weiterhin positiv
- Angespanntes Immobilienangebot aufgrund zu geringer Bautätigkeit
- Immobilienmarkt in Deutschland äusserst stabil

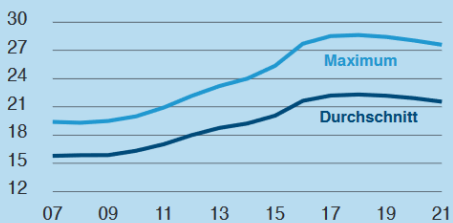
... mit Immobilien in B-Städten als gute Kombination aus Rendite und Risiko

Vervielfacher in B-Städten deutlich tiefer

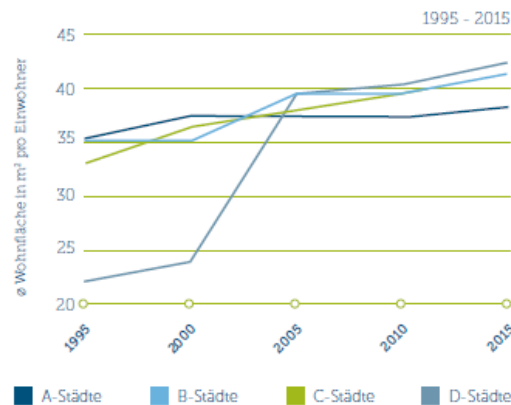
Vervielfacher Mehrfamilienhaus (Bestand), ø B-Städte



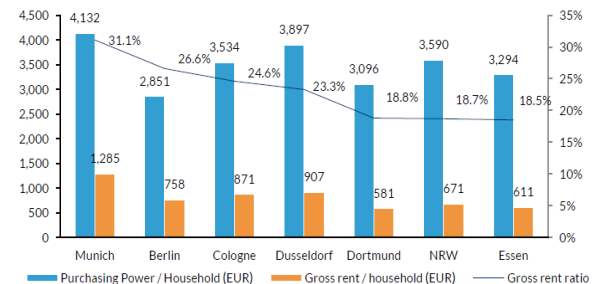
Vervielfacher Mehrfamilienhaus (Bestand), ø A-Städte



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

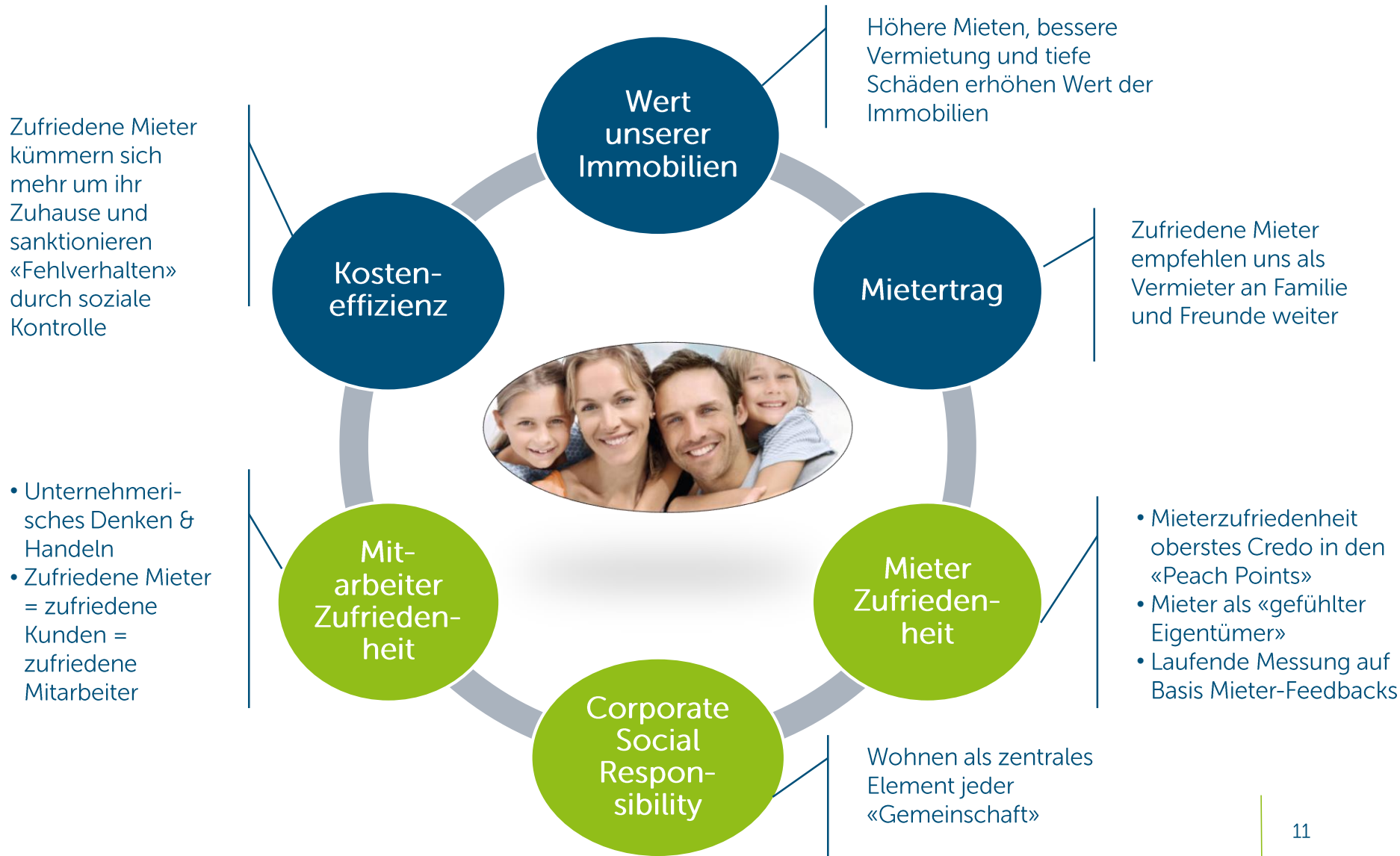


Akquisitionskriterien:

- 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



Mieterbetreuung: Von der Transaktion zur Beziehung



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



«Peach Plants»
→ Mieter als
«Eigentümer»



«Peach Points»
→ Community &
Co-Working

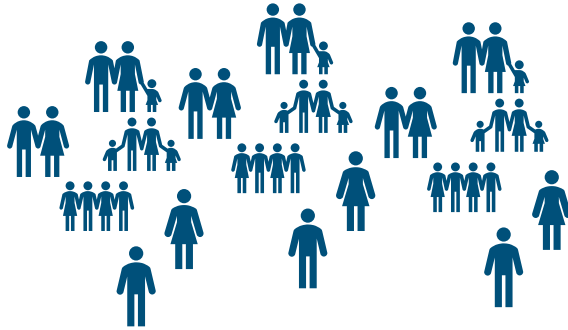


«Peach App»
→ Mieter Feed &
direkter Kontakt



Digitaler und analoger Zugang zu Peach – Beispiel Schadensmeldung

Mieter



Mieter mit vollem Multichannel Zugang:

- Online (24/7): App, Web Portal, Mail
- Offline: Telefon, PeachPoints
- Aktuell ca.
5% App/Webseite;
38% e-Mail;
56% Anruf/Peach Point

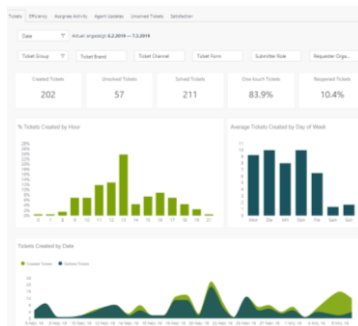
PeachPoint



Property Management in PeachPoints

- Alle Meldungen werden in Ticketing System erfasst
- 200 Tickets pro Monat je 1.000 Wohnungen
- 84% «one touch»: Frage kann an erster Ansprechstation gelöst werden

Asset Management

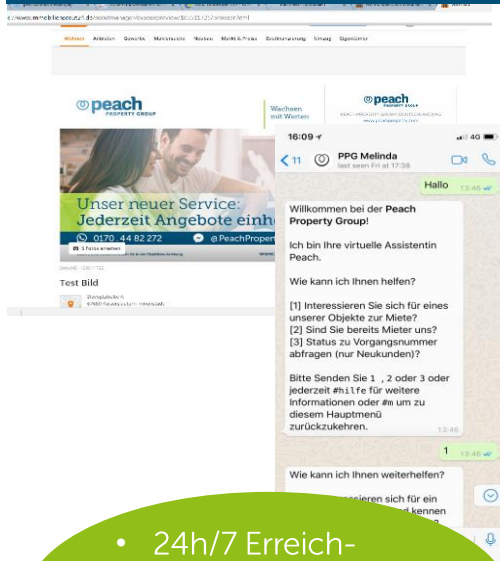


Zentrales Qualitätsmanagement

- 16,2 Stunden bis zur ersten Reaktion
- 5,5 Tage bis zur vollständigen Lösung des Problems

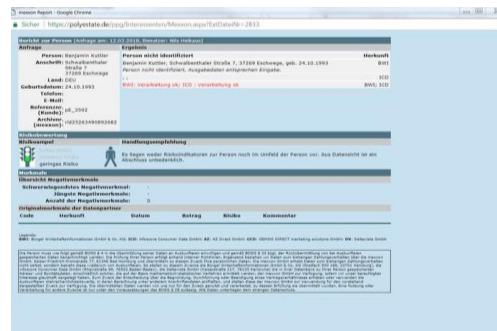
Digitalisierung als zentrales Element zur Erhöhung Kundenbindung: Beispiel Vermietung

1 Vermietung per WhatsApp und Facebook BOT



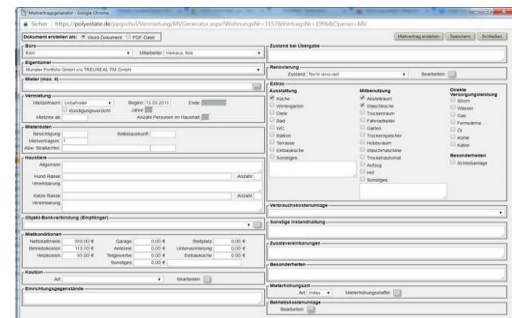
- 24h/7 Erreichbarkeit
- Online Besichtigungsbuchung

2 Online Mieter Check für Vermieter aus CRM



- Online Bonitäts-Check direkt in CRM integriert

3 Online Mietervertrags-generator

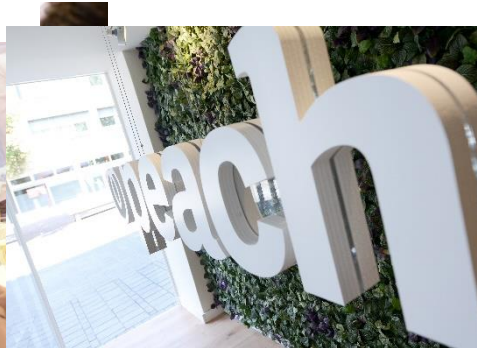


- Online Vertrags-erstellung
- Deutlich raschere Reaktion

- 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.)
- Erste Eröffnungen in Oberhausen, Heidenheim und Witzenhausen; weitere folgen



Starkes Wachstum des Bestands in den letzten Jahren



Erwerb Wohnportfolio in Münster



Erwerb von zwei Bestandsportfolios in Düsseldorf Erkrath



Erwerb von zwei Gebäuden in Dortmund
Erwerb GRETAG AG mit Bestandsportfolio nahe Zürich



Erwerb Portfolios in Nordhessen & des Hotels in Bad Reichenhall



Erwerb der Portfolios in Neukirchen



Verkauf Erkrath Retail & Gretag Areal;
Kauf Rheinland, Eschwege, Fassberg & Kaiserslautern



Ankauf u.a. Oberhausen, Bochum II, Kaiserslautern II
Verkauf Bad Reichenhall



Ankäufe in Bielefeld Heidenheim, Bochum, Duisburg, Oerlinghausen

2011

2012

2013

2014

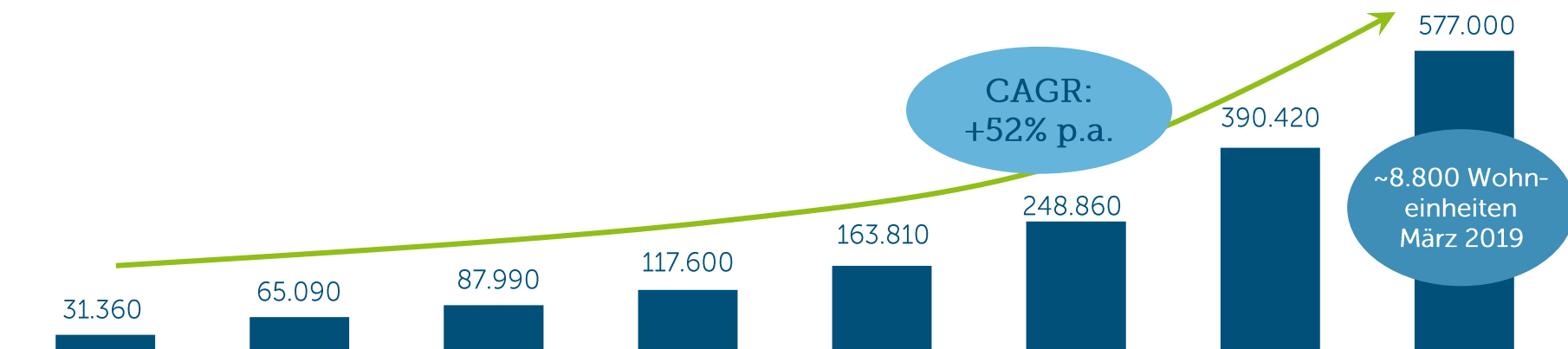
2015

2016

2017

2018

Gesamtfläche
in m²



Bestand

- **Ankauf und Integration von 2.900 Wohnungen** u.a. in Bielefeld, Heidenheim, Kaiserslautern, Bochum und Oerlinghausen
- **Erhöhung Bestand auf rund 8.400 Wohnungen** (+52% gegenüber Ende 2017) mit Fokus auf fünf Cluster; weitere Erhöhung per **Q1, 2019 auf 8.800 Wohnungen**
- **Annualisierte Soll-Mieterträge** um rd. 54% auf CHF 43.9 Mio. erhöht; weitere Erhöhung auf 46.4 Mio. per Q1, 2019
- **Ist-Mieteinnahmen** um rd. 82% auf CHF 29,6 Mio. gesteigert
- **Reduktion Leerstand** um 19% auf 13.6%
- **Deutliche Erhöhung Bruttomarge** um 6% auf 71% durch Effizienzsteigerung
- **Investition von CHF 12 Mio.** für Sanierungen
- **Eröffnung erste „Peach Points“** in Oberhausen, Heidenheim & Witzenhausen; weitere Eröffnungen geplant
- **Lancierung Peach-App** inkl. Ticketing Tool zur Verfolgung und raschen Bearbeitung von Mieteranliegen

Entwicklung

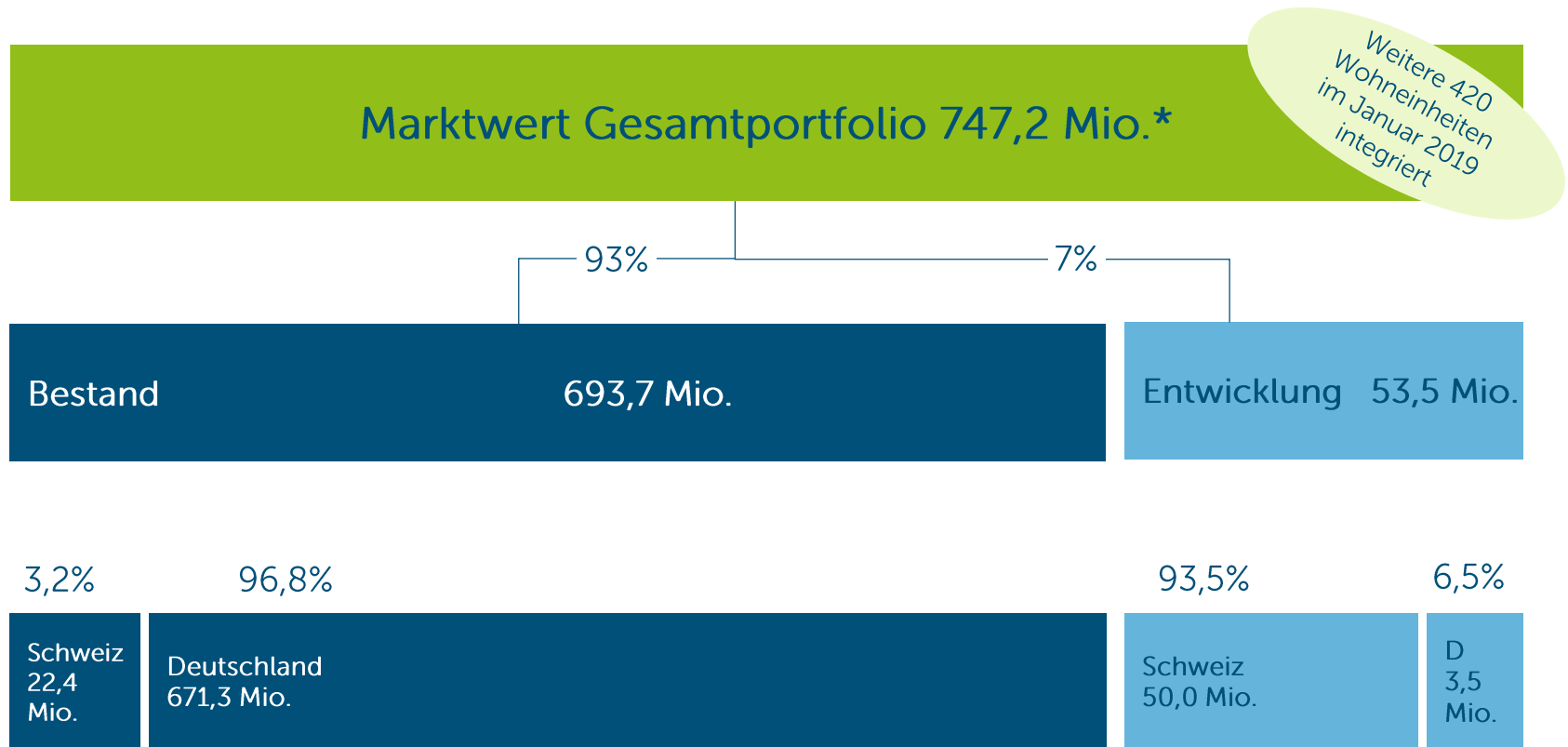
- **Abschluss Projekt „Wollerau Park“**
- **Baueingabe Wädenswil Peninsula:** Ende März 2018 erfolgt

Corporate

- **Begebung 1,75% Optionshybridanleihe** im Umfang von gut CHF 58 Mio.
- **Rückzahlung 5% Hybridanleihe 2015 -2018** im Umfang von CHF 50 Mio.
- **Weitere Optimierung Finanzierungsmix;** aktuell über 90% der Finanzierungen langfristig angelegt

1. Einführung und Strategie
2. **Portfolio per März 2019**
3. Jahresergebnis 2018
4. Ausblick





* Marktwerte ermittelt durch Wüst Partner AG per 31.12.2018

Immobilienportfolio per März 2019



Oberhausen/Marl
1.916 Whg. seit
2017/2018/2019



Dortmund Office & Monument
seit 2012



Bochum II
172 Whg
Seit 2017



Neukirchen
567 Whg
seit 2015



Erkrath Wohnen
142 Whg
seit 2012



Rheinland
375 Whg
seit 2016



Kaiserslautern
1.368 Whg
seit 2016/2018/2019



Bakery
4.401 m² Gewerbe
seit 2009



Mews & Gardens
29 Whg
seit 2013



Munster
376 Whg
seit 2011



Fassberg
287 Whg
seit 2016



Ostwestfalen
1.247 Whg
seit 2018



Nordhessen
1.125 Whg
seit 2014/2017



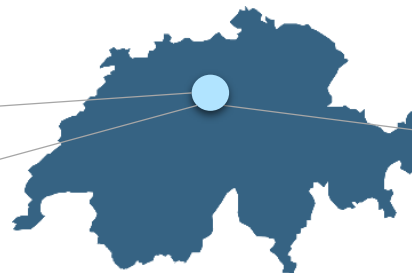
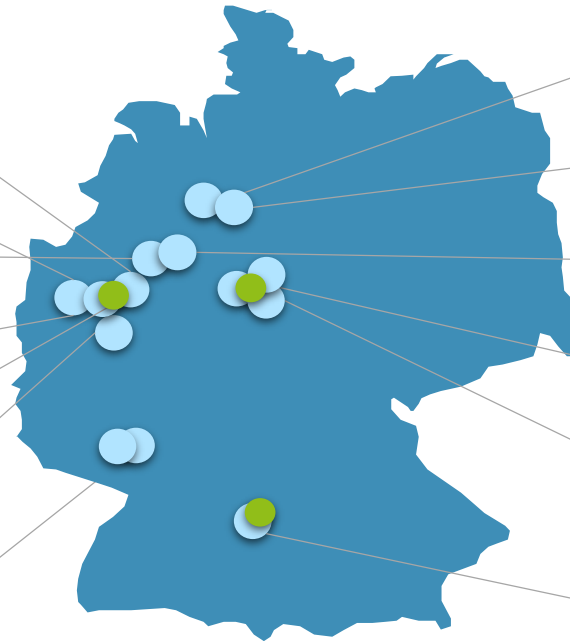
Eschwege
116 Whg
seit 2016



Heidenheim
1.061 Whg
seit 2018



Wädenswil Peninsula
58 Whg

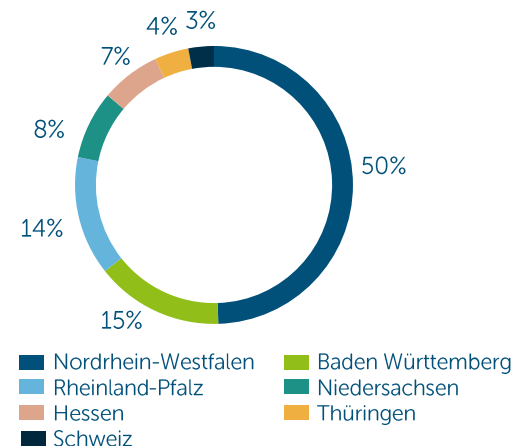


Übersicht Renditeliegenschaften per 31. Dezember 2018

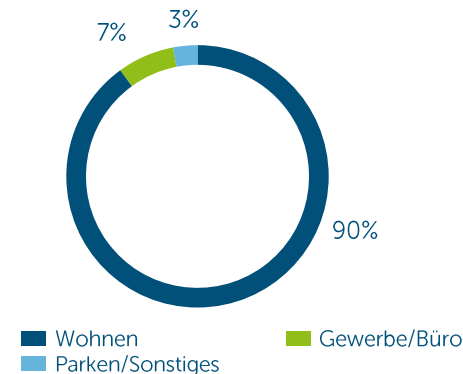
420 Wohneinheiten
per Januar 2019
integriert

In TCHF	31.12.2018	31.12.2017
Anzahl Wohnungen	8.442	5.543
Gesamtfläche in m ²	576.999	390.424
Wohnfläche in m ²	543.773	358.807
Gewerbefläche (GF DIN 277) in m ²	30.724	29.114
Bürofläche (GF DIN 277) in m ²	2.502	2.502
Ist-Mietertrag netto, kalt in TCHF	29.644	16.264
Instandhaltungskosten in TCHF	3.301	1.431
Verwaltungs- und Betriebskosten in TCHF	4.070	2.702
Sollmiete annualisiert ¹ in TCHF	43.939	28.623
Leerstand (inkl./exkl. Sanierungsobjekte) ¹	13,6%/9,6%	16,8%/9,4%
Marktwert ² in TCHF	693.740	452.368
Bruttomietrendite (mit/ohne Sanierungsobjekte)	5,6%/5,6%	5,4%/5,6%
Nettomiete-/Cash-Flow Rendite (mit/ohne Neukirchen L & Fassberg) ³	3,8%/4,0%	3,6%/4,1%

Aufteilung nach Standorten



Aufteilung nach Nutzungsarten



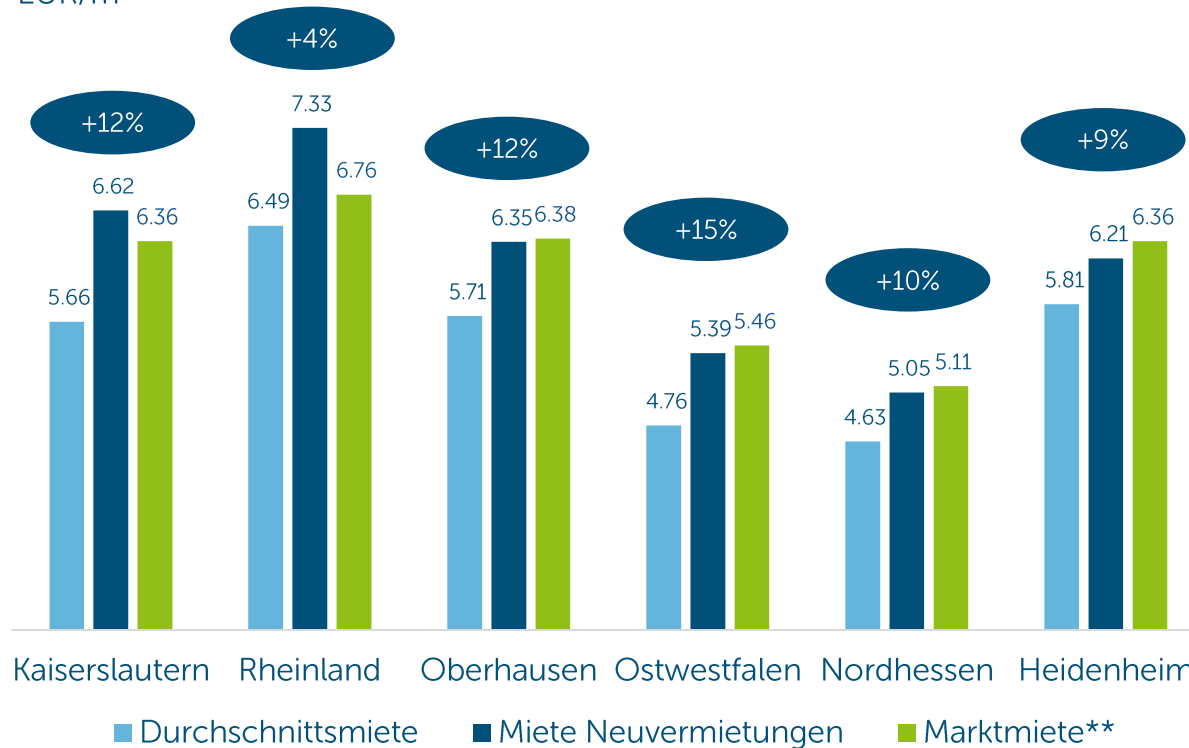
¹ Nur vollzogene Verträge; inkl. nicht vollzogene Verträge CHF 46.4 Mio.

² Basierend auf der Bewertung von Wüest Partner per 31.12.2018 (netto kalt/exkl. Nebenkosten)

³ Ist-Mietertrag (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.

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

Portfolio:

- 1.061 Wohnungen in Heidenheim an der Brenz
- Häuser grossteils gut unterhalten mit laufenden Investitionen
- Soll-Miete von rund CHF 6,3 Mio.
- ~5% Leerstandsrate

Strategie:

- Mieterorientierte Optimierung des Wohnportfolios (insbes. Allgemeinflächen, Fassaden, Aussenanlagen etc.)
- Optimierung des Verwaltungsmanagements durch Eröffnung Peach Point vor Ort
- Erhöhung Mieterzufriedenheit und Ausschöpfen vorhandener Mietpotentiale; Privatisierung einiger ausgesuchten Einheiten

Status Quo:

- Vollzug Q4, 2018



Verbleibende zwei Entwicklungsprojekte in der Schweiz, Grossraum Zürich

Wollerau Residenz und Lofts, Wollerau



- Entwicklung von total 46 Wohnungen plus 10 Gewerbeeinheiten in Wollerau bei Zürich
- Abschluss Bauarbeiten Ende Mai 2018 erfolgt
- Letzte Wohnung im Februar 2019 übergeben
- Attraktive Marge von 27% (2018)
- Cash-Rückfluss von ca. CHF 30 Mio. realisiert

Peninsula, Wädenswil



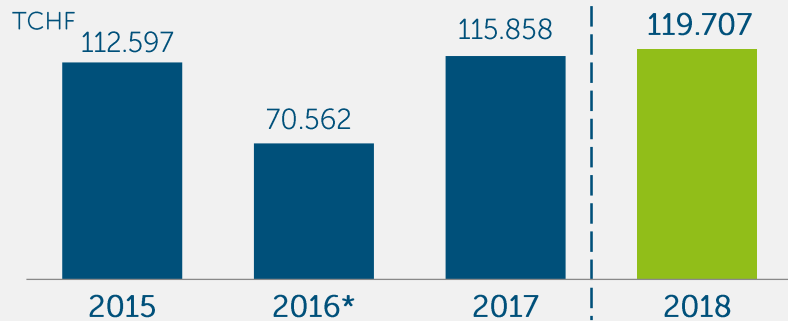
- Halbinsel im Zürichsee mit 14.365m² Land
- 5.600m² Gewerbe plus 29 Mietwohnungen im Bestand
- Zusätzlich 58 Eigentumswohnungen in Planung; Kombination aus Renovation bestehender Gebäude sowie Neubauten
- Baueingabe mit deutlichen Optimierungen Ende März 2018 eingereicht
- Knapp CHF 0.5 Mio. Mieteinnahmen für «Zwischennutzung» auf Entwicklungs-liegenschaften

1. Einführung und Strategie
2. Portfolio per März 2019
- 3. Jahresergebnis 2018**
4. Ausblick

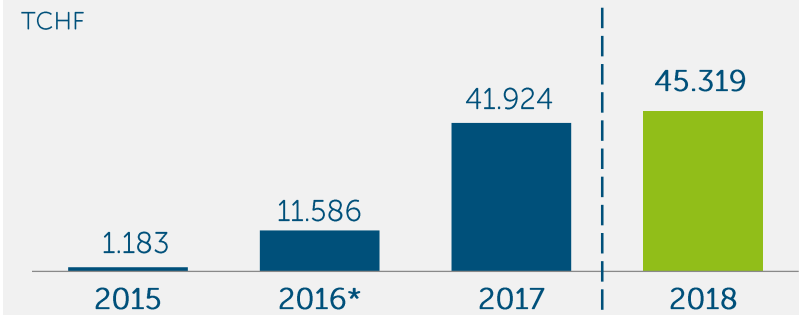


Übersicht Jahresergebnis 2018

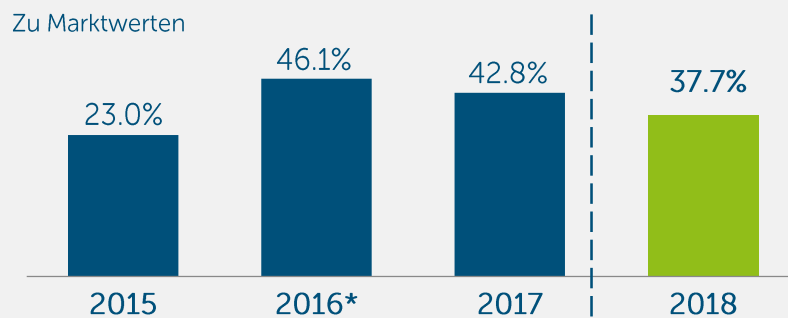
Ertrag 2015 – 2018



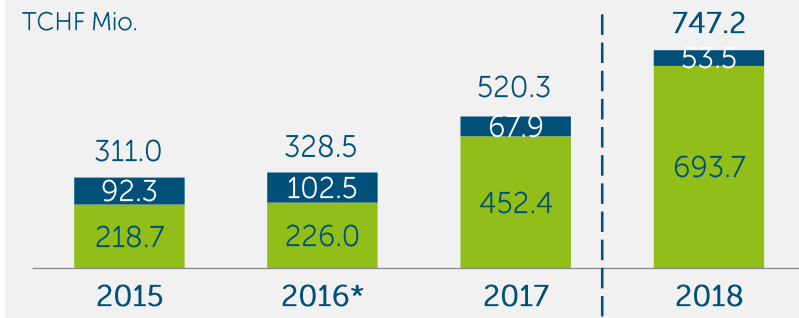
Ergebnis nach Steuern 2015 – 2018



Eigenkapitalquote 2015 – 2018



Portfolio zu Marktwerten 2015 – 2018

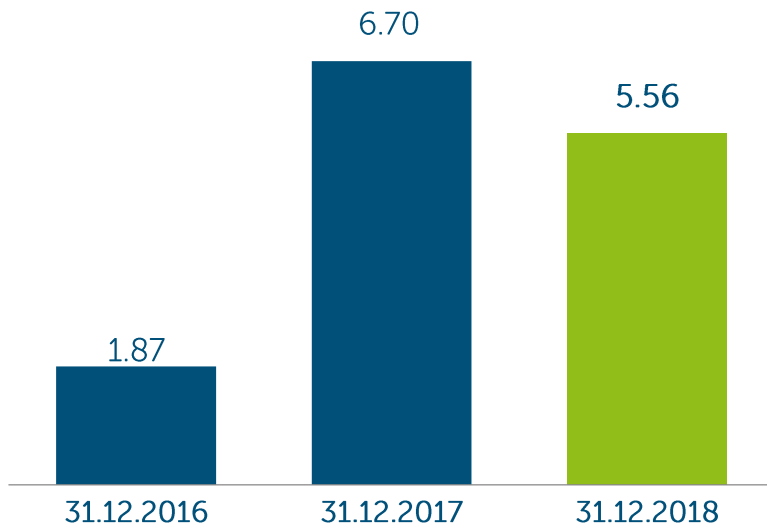


*Angepasst um IFRS 15

Entwicklungsliegenschaften
Bestandsliegenschaften

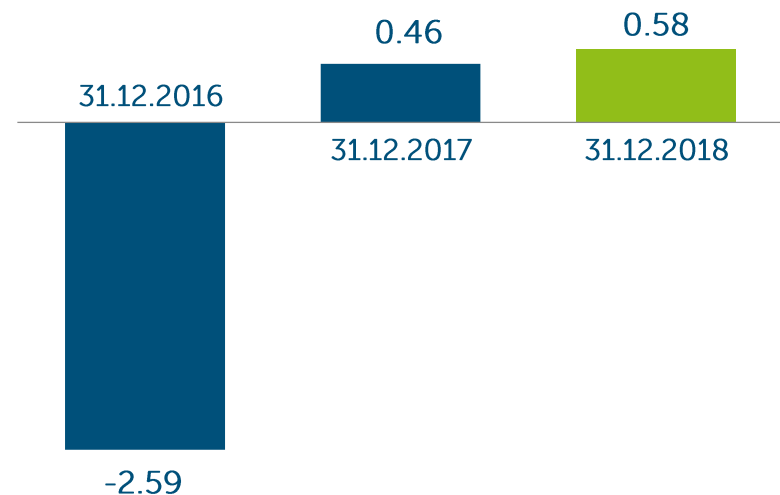
Verwässertes Ergebnis pro Aktie

CHF



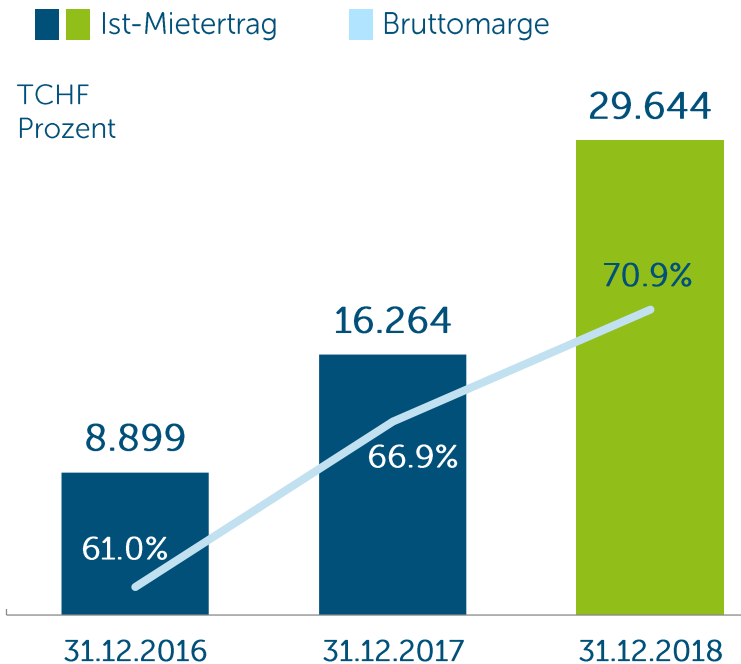
Verwässerter FFO I pro Aktie (vor Steuern)

CHF

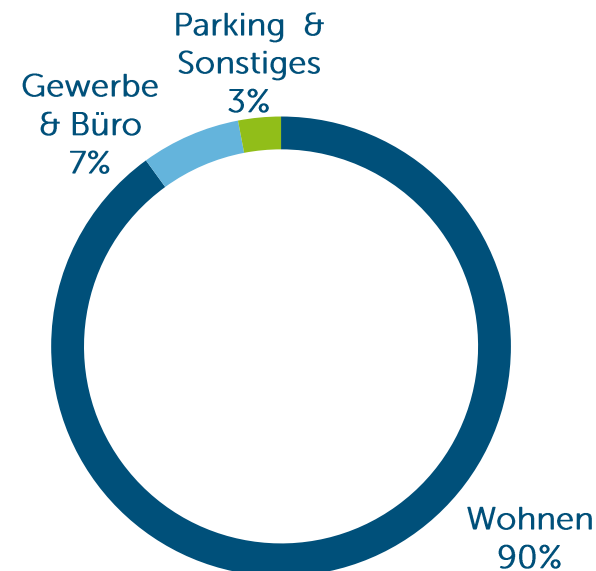


- 
- Reduktion Ergebnis pro Aktien aufgrund starker Erhöhung verwässerter Anzahl ausstehender Aktien durch ganzjährigen Einbezug Wandelhybridanleihe
 - Dennoch Erhöhung FFO I / Aktie um 26%
 - Rendite von 1.7% (unverändert)

Entwicklung Mietertrag und Bruttomarge

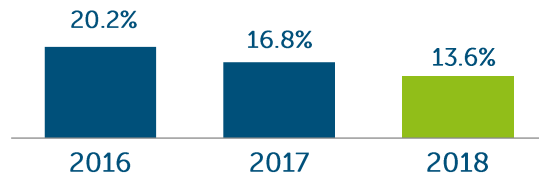


Mietertrag nach Nutzungsarten



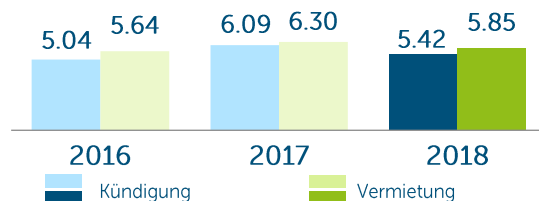
- IST-Mieten um 82% gesteigert
- Bruttomarge durch Skaleneffekte und In-Sourcing parallel um 6% gesteigert
- Sehr hohe Einnahmenqualität durch fast 95% Miete aus Wohnen

Leerstand (% Soll-Miete)



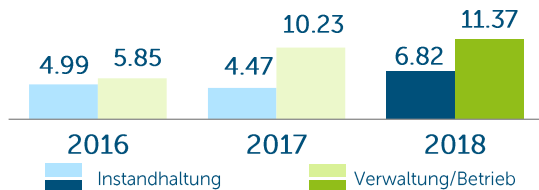
- Leerstand ohne Sanierungsobjekte bei 9,6%
- Positive Entwicklung Leerstand über fast alle Portfolios
- Zentrale Geschwindigkeitshemmer liegt in Sanierungsgeschwindigkeit aufgrund angespanntem Handwerkermarkt

Vermietung (pro m²)



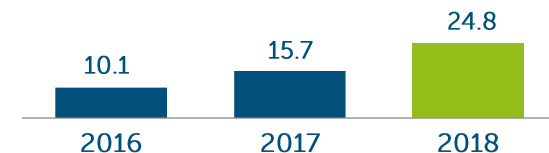
- Neue Portfolios mit leicht tieferem Mietlevel (Nordhessen II, Ostwestfalen)
- Mietsteigerungen von ~8% bei Neuvermietungen
- Like-for-like Mietsteigerungen Bestandsportfolio 2018: 2,9%

OPEX (pro m²)



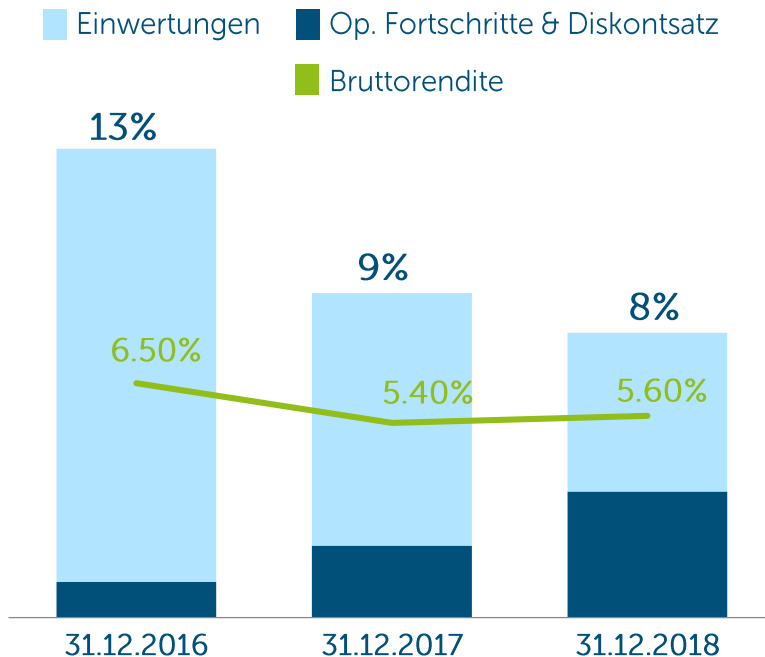
- Leicht höhere Ausgaben 2018 vs. 2017
- Kleinerer Teil durch Einmalkosten aufgrund zahlreicher Übernahmen
- Grösserer Teil: Investitionen in Qualität und Service

CAPEX (pro m²)



- Total Investitionen von CHF 11.8 Mio. in Qualitätsverbesserungen der Wohnungen (Wohnungssanierung, Heizungen, Treppenhäuser, Fassaden, Aussenanlagen etc.)
- Basis für Reduktion Leerstand und Erhöhung Mieten

Bewertungserfolg und Bruttorendite in % Renditeliegenschaften



Durchschn. Diskontsatz:

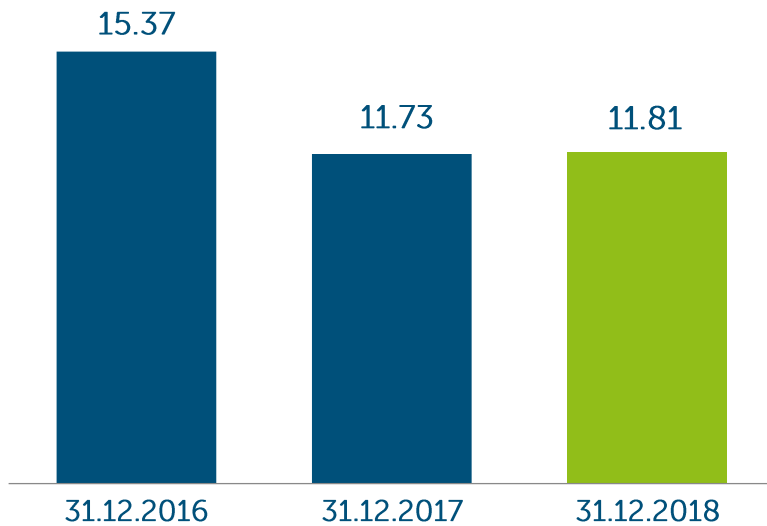
2016: 4,72%

2017: 4,45%

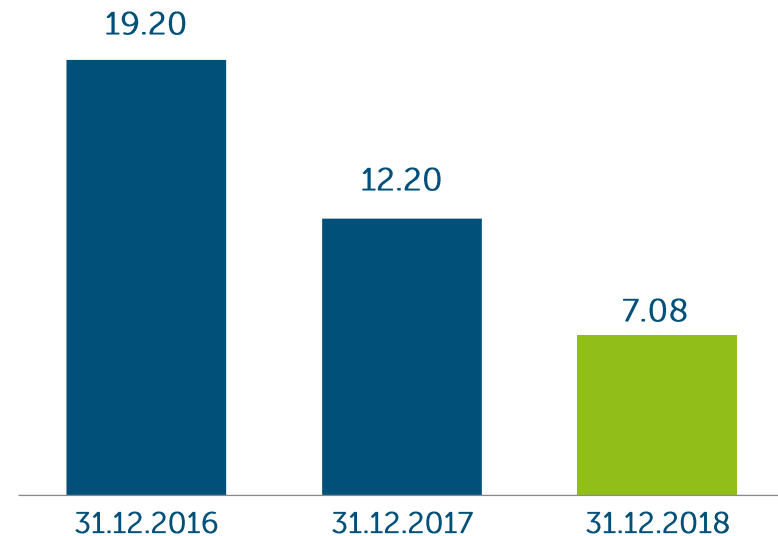
2018: 4.08%

- Erhöhung des Anteils aus operativen Fortschritten durch grösseren Anteil Bestandsportfolio
- Bewertungen stark getrieben durch «like for like» Mietwachstum von 2,9 % yoy
- Bruttorendite von 5,4% auf 5,6% gestiegen
- Diskontsatz für Portfolio mit 95% Wohnanteil auf vorsichtigem Niveau

Personalaufwand als % Betriebsergebnis



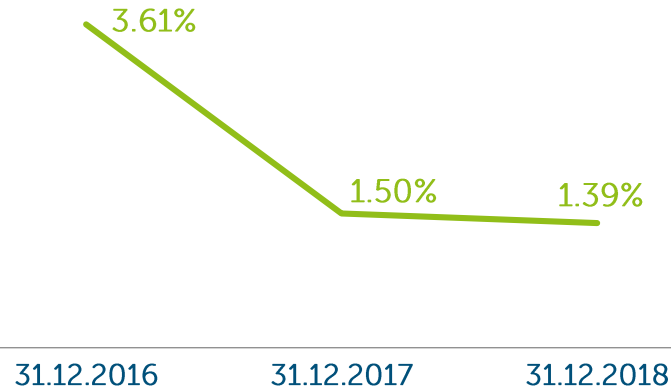
Übriger Betriebsaufwand als % Betriebsergebnis



- 
- In-Sourcing zentraler Schritte entlang der Wertschöpfungskette («Peach Points»)
 - Insgesamt Erhöhung operative Kosten um 7% - deutliche Effizienzgewinne durch Skaleneffekte

Finanzaufwand in % Immobilienbestand

■ Zins- und übriger Finanzaufwand



Steuern in % Ergebnis vor Steuern

■ Total Steuern ■ Total Steuern ohne Gretag Grundstücksgewinnsteuer



- Zins- und übriger Finanzaufwand erhöhten sich in absoluten Zahlen von CHF 7.5 auf CHF 10.2 Mio.; relativ zu Immobilienbestand Reduktion um rund 7%
- 2018 Währungsverluste von CHF 4.5 Mio. nach Währungsgewinnen 2017 von CHF 7.7 Mio.
- Steuern 2018 von total CHF 11.55 Mio.; davon einmalige Anpassung Gretag Grundstücksgewinnsteuer von CHF 4.0 Mio.; Steuersatz ohne Anpassung von 13.2%

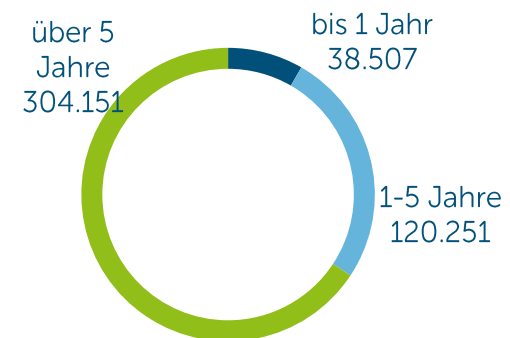
TCHF	2018	2017	Delta
Flüssige Mittel	53.484	49.157	+9%
Entwicklungsliegenschaften	37.263	50.528	-26%
Renditeliegenschaften	693.740	452.368	+53%
Kurzfr. Finanzverbindlichkeiten	38.507	69.735	-45%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	424.402	239.001	+78%
Latente Steuerguthaben	19.552	16.233	+20%
Latente Steuerverpflichtungen	30.442	23.044	+32%

- Ausreichend Liquidität für weiteres Wachstum
- Weitere Reduktion Entwicklungsliegenschaften durch Abverkauf «Wollerau Park»
- Fristenkongruente Erhöhung langfristige Finanzverbindlichkeiten

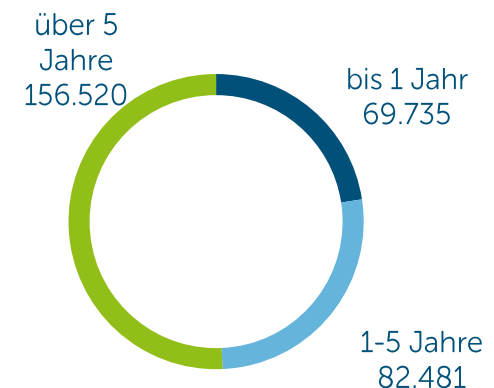
TCHF	2018	2017
Kurzfr. Hypotheken	29.514	69.657
davon für Entwicklungsprojekte	-	42.345
Langfristige Hypotheken	363.545	190.078
davon neue Renditeliegenschaften	171.980	87.447
Konsortialdarlehen	55.747	36.353
Übrige Finanzverbindlichkeiten	14.103	12.648
Zinsdeckungsgrad	805%	741%

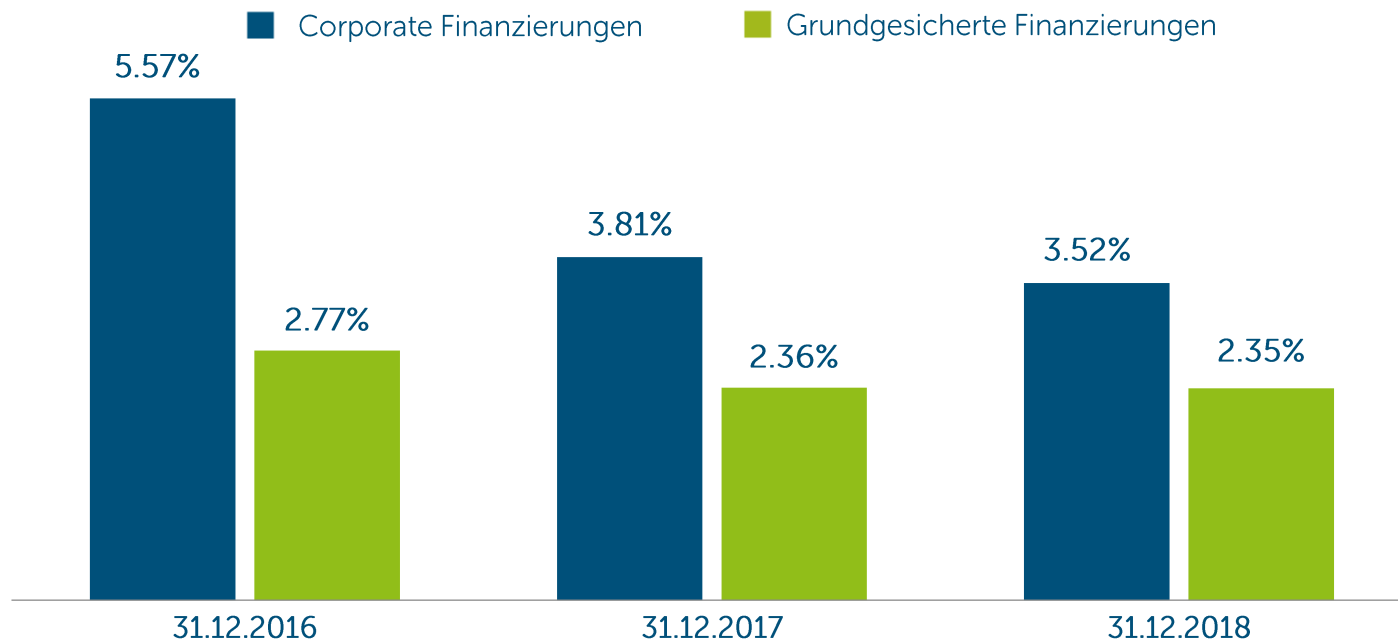
- 91,7% des Finanzverbindlichkeiten fristenkongruent langfristig finanziert
- Direkter, objektbezogener LTV von 54%
- Durchschnittliche Laufzeit bei 6,2 (Vorjahr 5,7) Jahre

Fälligkeitsstruktur 2018



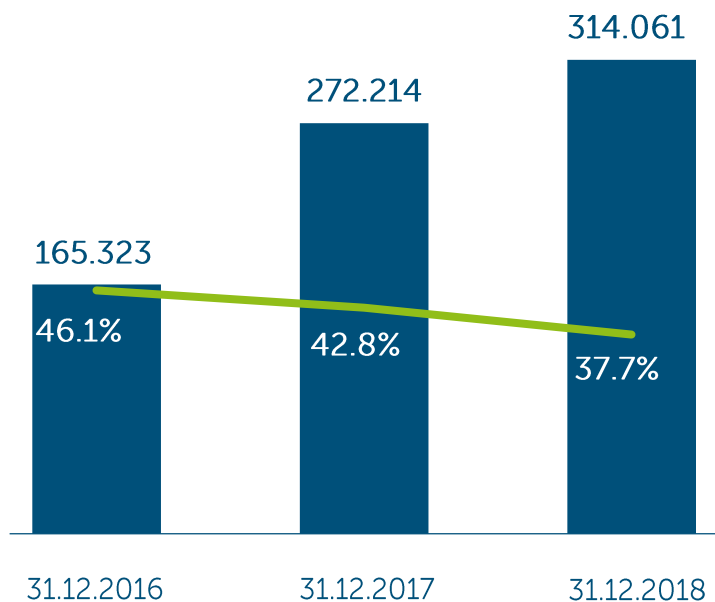
Fälligkeitsstruktur 2017





- Finanzierungskosten mit durchschn. 2,54% (2017: 2,48%) konstant
- Zinsen inkludieren Absicherungsgeschäfte (grossteils via fixe Zinsswaps)
- Alle Immobilienfinanzierungen in Deutschland in Euro

Eigenkapital & Eigenkapitalquote zu Marktwerten



Eigenkapitalwerte

	31.12.2018	31.12.2017
NAV IFRS (TCHF)	301.252	258.506
NAV Marktwert (TCHF)	314.061	272.214
davon Hybridbond (Eigenkapital) (TCHF)	112.841	106.822
EK-Quote (NAV IFRS)	36,7%	41,6%
NAV (IFRS) je Aktie (CHF)	34,33	27,87
EK-Quote (NAV Marktwert)	37,7%	42,8%
NAV (Marktwert) je Aktie (CHF)	36,67	30,38
Börsenkurs Veröffentlichung Eckzahlen (CHF)	31,80	28,95



Zahl-/Wandelstelle für
Hybridanleihen



Zürcher
Kantonalbank

Market Maker für
Aktien



Kreissparkasse
Biberach

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:



Zürcher
Kantonalbank

«Marktgewichten»



Independent Research
Unabhängige Finanzmarktanalyse GmbH

Kursziel: CHF 39.00



RESEARCH
PARTNERS AG

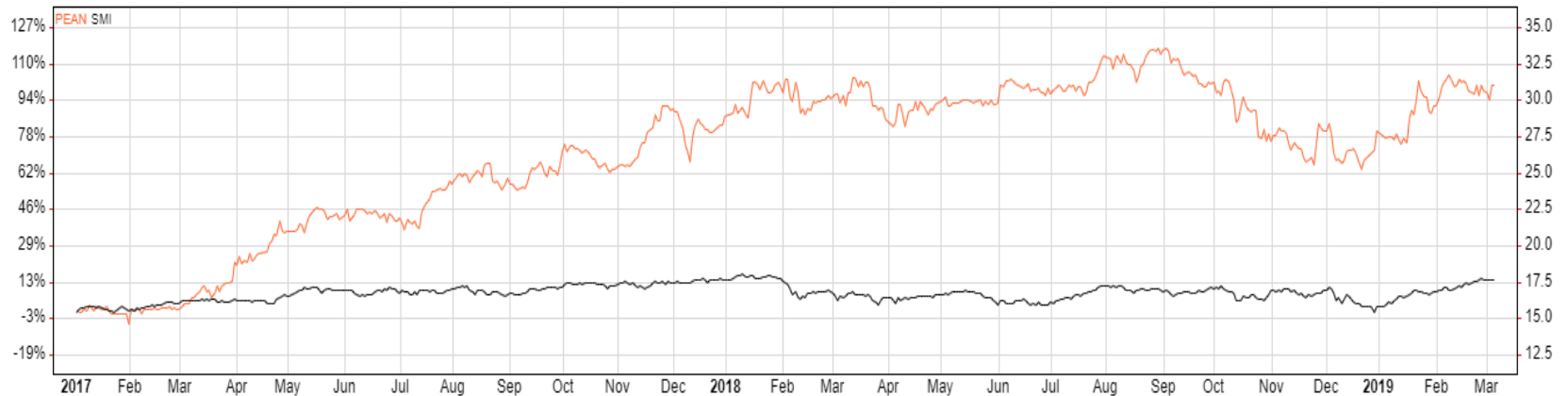
Kursziel: CHF 37,00



Kursziel: CHF 40.00

Aktienperformance: erfolgreiche Wachstumsstrategie

Aktienperformance – Januar 2017 bis März 2019

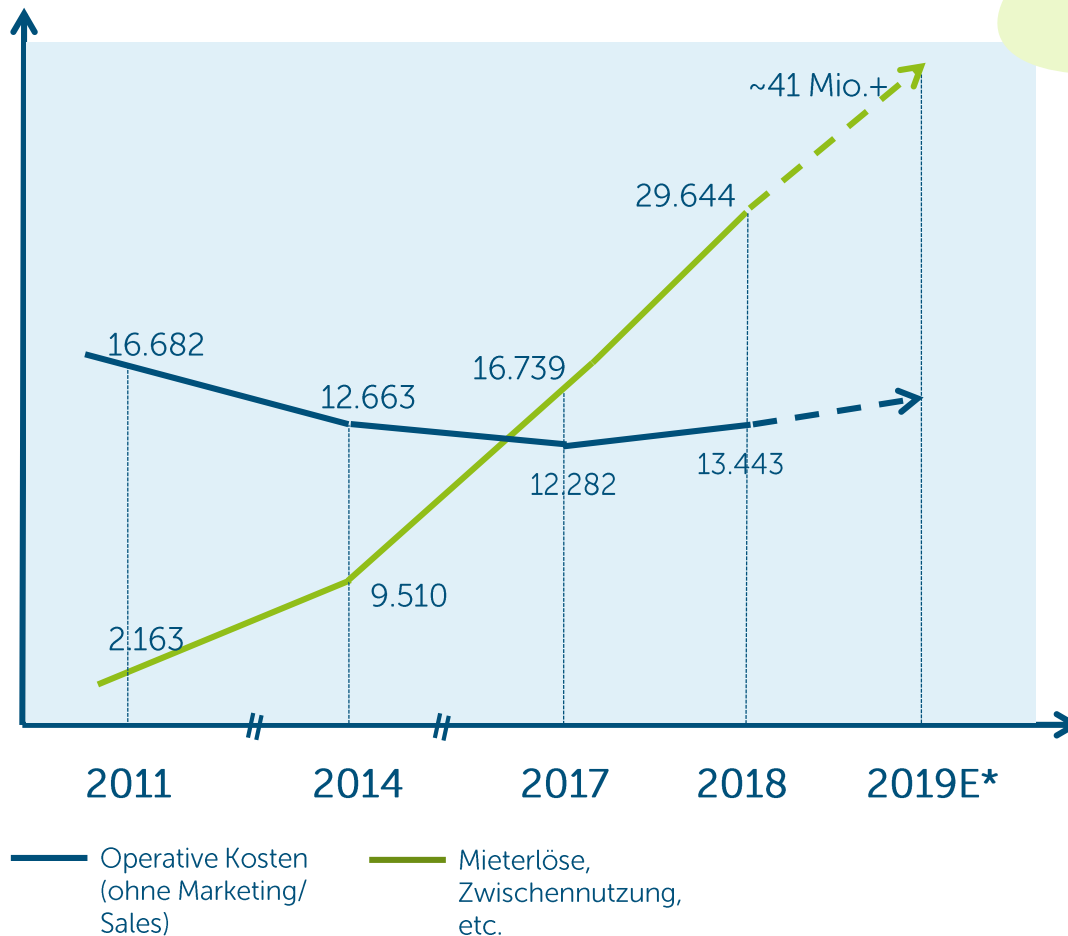


- **Überdurchschnittliche Performance im Vergleich zum Index:**
 - Erfolgreiche Transformation zum Bestandshalter mit Anlagefokus auf Renditeigenschaften in Deutschland
 - Starke Wachstumsdynamik
 - Hohe Skaleneffekte
 - Signifikante Erhöhung des Eigenkapitals und Reduktion der LTV-Ratios
- Weitere Wachstumsmöglichkeiten durch Zukäufe, Leerstandreduktionen und Mietzinsoptimierungen
- Aktienperformance liegt seit Januar 2017 bei rund 101 Prozent.

1. Einführung und Strategie
2. Portfolio per März 2019
3. Jahresergebnis 2018
- 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

* 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 55 Real Estate Professionals in Köln und Zürich

Deutschland: Attraktiver Immobilien-
markt 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 5,6%

Langfristige Wachstums- und
Wertorientierung

- 52% durchschnittliches Portfoliowachstum seit 2011 p.a.
- Soll-Miete (annualisiert) erreicht CHF 46,4 Mio. p.a.
- Anzahl Wohneinheiten 8.800

Solide Eigenkapitalbasis

- Eigenkapital (Marktwerte) von CHF 314 Mio.
- Eigenkapitalquote (Marktwerte): 37,7%

Attraktiver Investment Case

- Aktienkursperformance von 101% seit Januar 2017
- NAV (Marktwert) je Aktie seit Ende 2017 um 21% 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.