

P E A C H 

PROPERTY
GROUP |

Peach Property Group AG

Präsentation des Halbjahresergebnisses 2011

Zürich, 26. August 2011

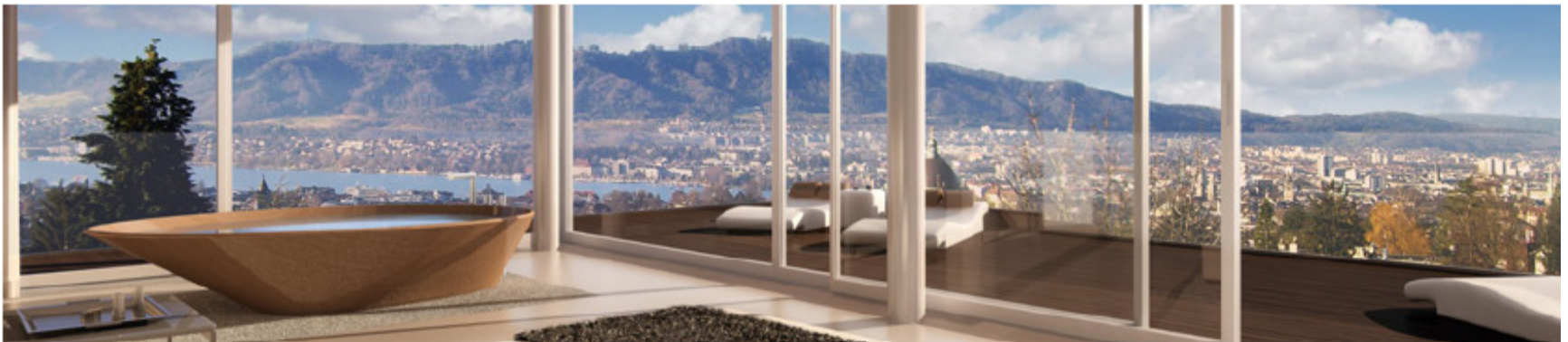
© Peach Property Group AG 2011

P E A C H 
PROPERTY
GROUP |

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.

- 1. Überblick und Meilensteine**
2. Strategie und Geschäftsmodell
3. Halbjahresergebnis 2011
4. Ausblick



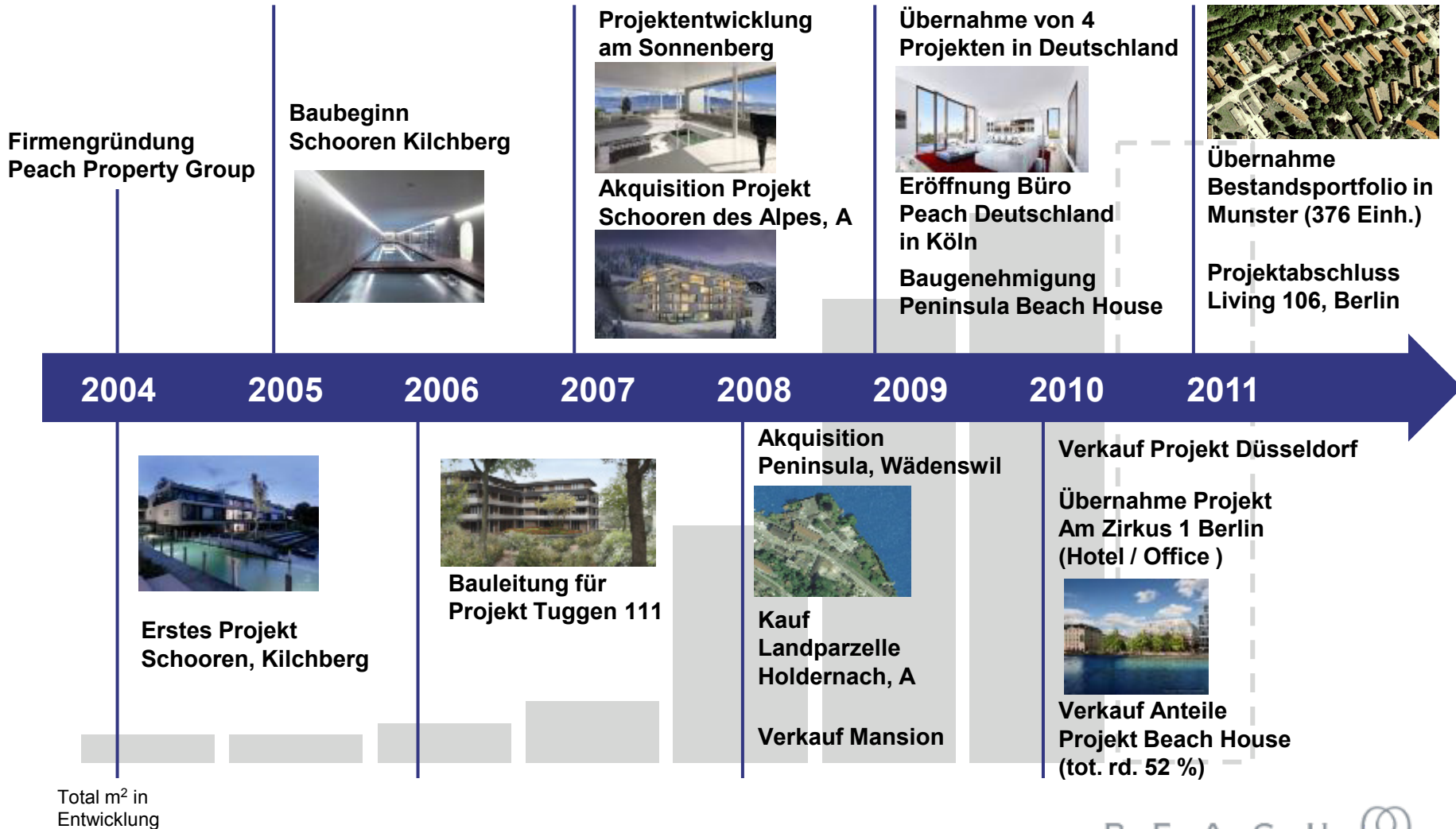
1. Überblick und Meilensteine

1.1. Peach Property Group auf einen Blick

- Peach Property Group (Peach) ist ein führender **Entwickler von hochwertigem Wohneigentum** im deutschsprachigen Raum.
- Gestützt auf ihr **integriertes Geschäftsmodell** schafft Peach **entlang der gesamten Wertschöpfungskette Mehrwerte**.
- Peach generiert **Erträge durch Immobilienentwicklung, Akquisitions- und Aufwertungsgewinne sowie durch Mieteinnahmen**.
- Das bestehende Portfolio und die Projekt-Pipeline versprechen Wertschaffung durch einen **steten Anstieg des Substanzwerts und stabile Dividenden**.
- Aus Spezialisierung und Fokus auf die attraktive Nische ergibt sich eine **einzigartige Marktposition**.
- **34 Immobilien- und Finanzspezialisten** und 6 freiberufliche Partner.
- Kotiert an der SIX Swiss Exchange seit 12. November 2010, **Marktkapitalisierung CHF 118 Mio.** (Stand 30.6.2011).

1. Überblick und Meilensteine

1.2. Wachsende Anzahl Projekte



1. Überblick und Meilensteine

1.3. Highlights 1. Halbjahr 2011

- Bei allen Entwicklungsprojekten wurden die **geplanten Meilensteine erreicht**.
- **Marktwert** Entwicklungsportfolio **+3% auf CHF 272.2 Mio.** (zu konstanten Wechselkursen +5% auf CHF 278.5 Mio.)
- Weiterentwicklung Strategie in Richtung **vermehrte Bestandshaltung** als Fundament für regelmässige Ertragsflüsse
- Emission einer EUR 50 Mio. Anleihe, Erwerb Bestandsimmobilien in D
- **Halbjahresergebnisse im Rahmen der Erwartungen:**
 - keine grösseren Projektabschlüsse
 - keine Gewinnrealisation aus Akquisitionen
 - Währungsverluste schlagen mit CHF 1.9 Mio. zu Buche

Kennzahlen

		30.06.2011	30.06.2010
Peach Property Group (konsolidiert)			
Ertrag	in TCHF	6 242	34 543
EBIT	in TCHF	-5 291	24 569
Ergebnis	in TCHF	-6 262	16 626
		30.06.2011	31.12.2010
Portfolio (NAV IFRS)	in TCHF	99 436	112 477
Portfolio (NAV Marktwert ¹)	in TCHF	137 703	146 529
Eigenkapital	in TCHF	99 436	112 477
Eigenkapitalquote (ausgewiesen)	in %	51	53
Eigenkapitalquote (bei NAV Marktwert ¹)	in %	57	57




1. Überblick und Meilensteine

1.4. Projekt-Meilensteine I

Objekt	Einheiten	Meilensteine
<p>Peninsula Wädenswil, Kt. Zürich, CH</p> 	<p>Rund 100 Wohneinheiten zw. 130 und 310m²</p>	<ul style="list-style-type: none">- Beginn bauvorbereitende Arbeiten- Erstellung Lärmschutzwand gegen SBB-Trasse- Exklusive Kooperation mit Enzo Enea für gesamte Parkgestaltung- Gespräche mit Rekurrenten gegen erteilte Baubewilligung „Aquatica“- Baueingabe für Projekt „Mews & Gardens“ wie geplant Ende Juni
<p>Living 106, Berlin, D</p> 	<p>22 Eigentums- wohnungen zw. 53 und 350m², 54 Serviced Apartments zw. 34 und 66m² und eine Gewerbeeinheit</p>	<ul style="list-style-type: none">- Erfolgreicher Abschluss
<p>H36, Hamburg, D</p> 	<p>63 Wohneinheiten zw. 80 und 280m²</p>	<ul style="list-style-type: none">- Grundsteinlegung für 1. Bauetappe am Alsterkamp 43 am 19. Mai- Showpavillon errichtet- Abriss Bestandsbebauung Harvestehuder Weg 36

1. Überblick und Meilensteine

1.4. Projekt-Meilensteine II

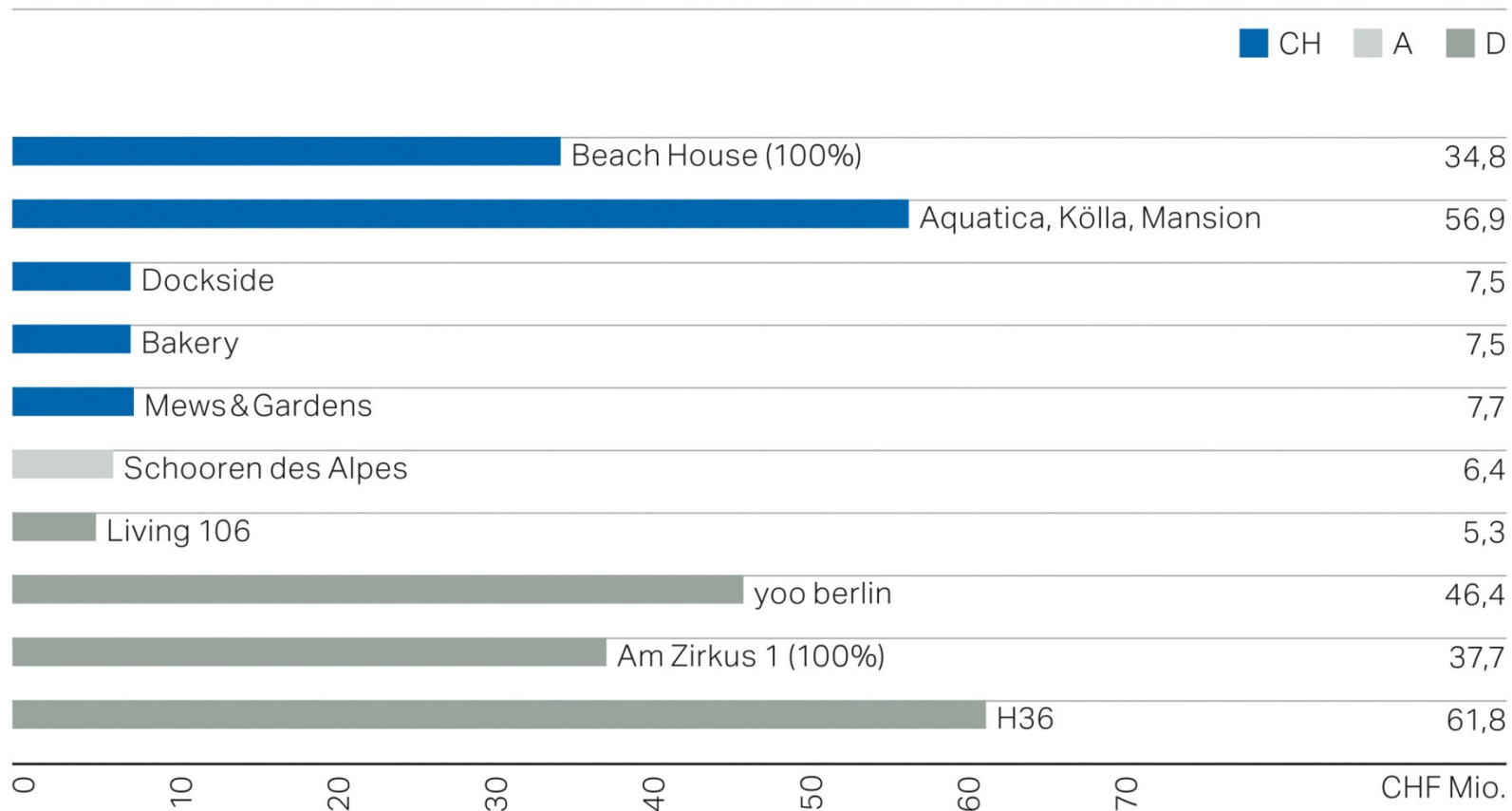
Objekt	Einheiten	Meilensteine
<p>yoo berlin, Berlin, D</p> 	<p>87 Wohneinheiten (plus 3 Gewerbe) zw. 62 und 339m²</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vergabe Generalunternehmerauftrag- Abschluss Tiefbauarbeiten im Juli- Start für Hochbau erfolgt (im Juli)- Festlegung der individuellen Inneneinrichtungskonzepte mit Kunden
<p>Am Zirkus 1, Berlin, D</p> 	<p>311 Hotelzimmer, Gewerbeeinheiten (überwiegend Büro)</p>	<ul style="list-style-type: none">- Abschluss Tiefbauarbeiten im Juli- Start für Hochbau erfolgt (im Juli)
<p>Schooren des Alpes Kappl bei Ischgl, Tirol, A</p> 	<p>12 Wohneinheiten</p>	<ul style="list-style-type: none">- Hochbauerstellung gemäss Zeitplan- Individueller Endausbau mit Kunden

1. Überblick und Meilensteine

1.5. Entwicklungsportfolio von CHF 272 Mio.

Marktwert pro Objekt

in CHF Mio. per 30.06.2011 (gerundet)



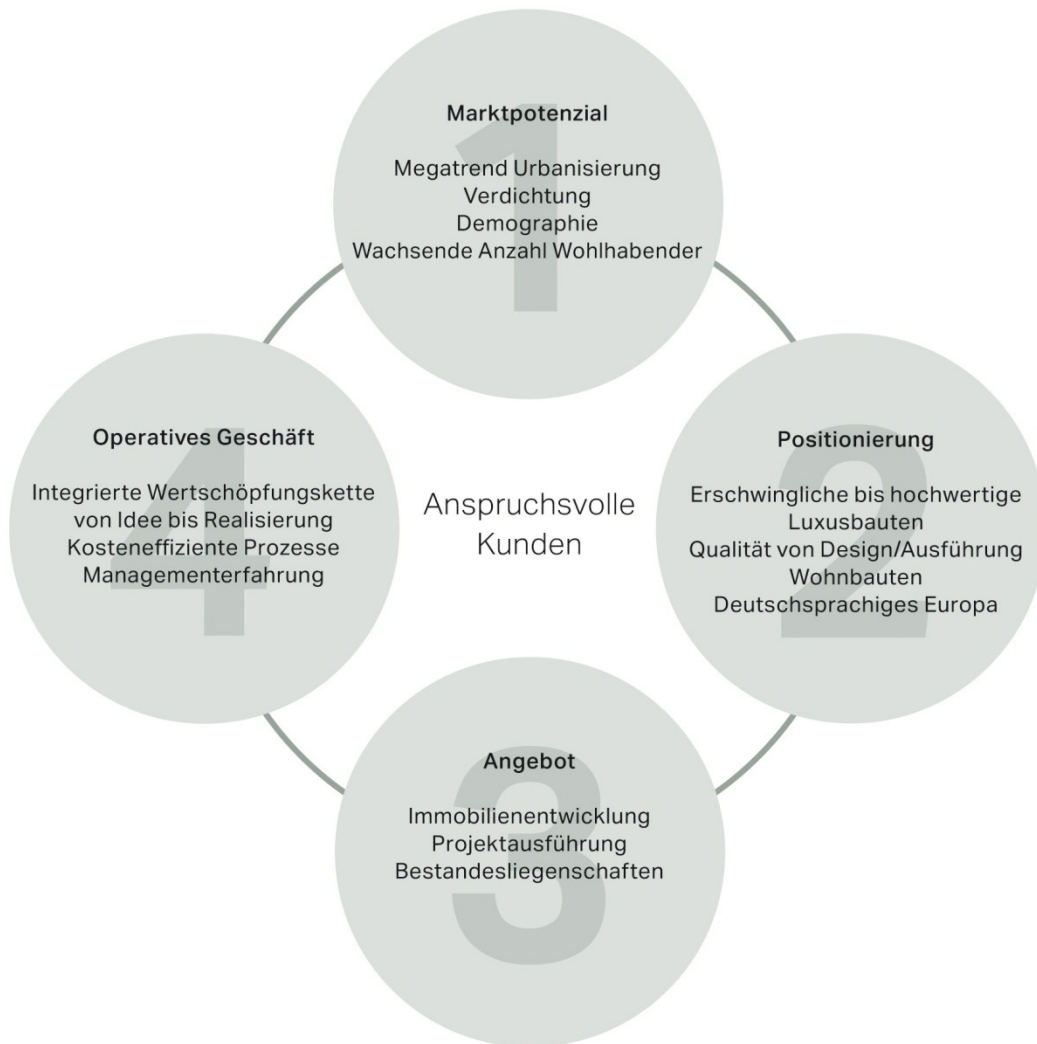
Agenda

1. Überblick und Meilensteine
- 2. Strategie und Geschäftsmodell**
3. Halbjahresergebnis 2011
4. Ausblick



2. Strategie und Geschäftsmodell

2.1. Strategische Leitmotive und Zielsetzungen



Ziele:

- Attraktive **Entwicklungsmarge >20%**
- Auf-/Ausbau von Immobilienbeständen zur **Glättung des Ertragsverlaufs** der Entwicklungsprojekte
- Langfristig orientierte Finanzierung, **Eigenkapitalquote von 30 - 40%**
- **Stabile Dividende, Ø +/- 3%**

2. Strategie und Geschäftsmodell

2.2. Strategie und Segmente

	Luxuswohneigentum	Hochwertiges Wohneigentum	Mietwohnungen
Mietrendite	3-4%	5%	7-10% ¹
Entwicklungspotenzial	hoch	mittel	gering
Erträge	konzentriert	stetig	stetig
	Verkauf		Bestand

¹ Geschätzte Rendite auf Basis der Nettokaltmiete in Bezug auf die Anschaffungskosten



2. Strategie und Geschäftsmodell

2.3. Geschäftsmodell



- Peach hat ihre **Kernkompetenzen entlang der Wertschöpfungskette** der Immobilienentwicklung aufgebaut.

- **Kompetenzen der Entwicklung**



Kompetenzen der Bestandshaltung

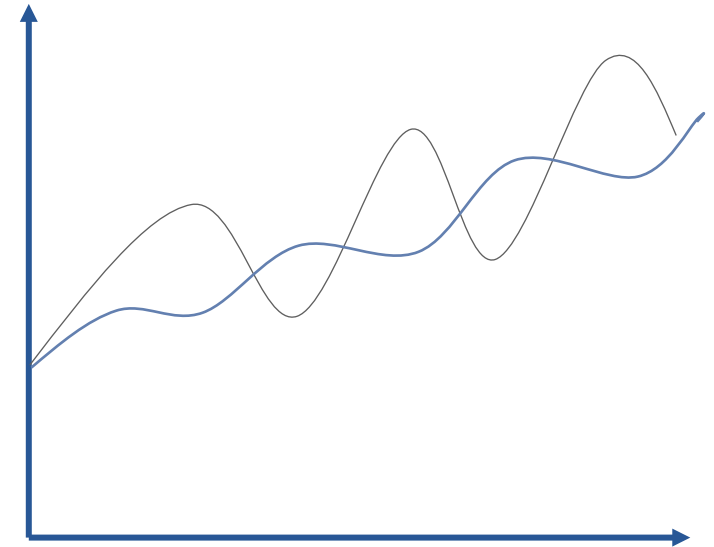
- Das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert auf dem **integrierten Zusammenwirken dieser Kompetenzen**.
- Das schafft **Mehrwert für Kunden und Aktionäre**.

2. Strategie und Geschäftsmodell

2.4. Emission einer Euro-Anleihe I

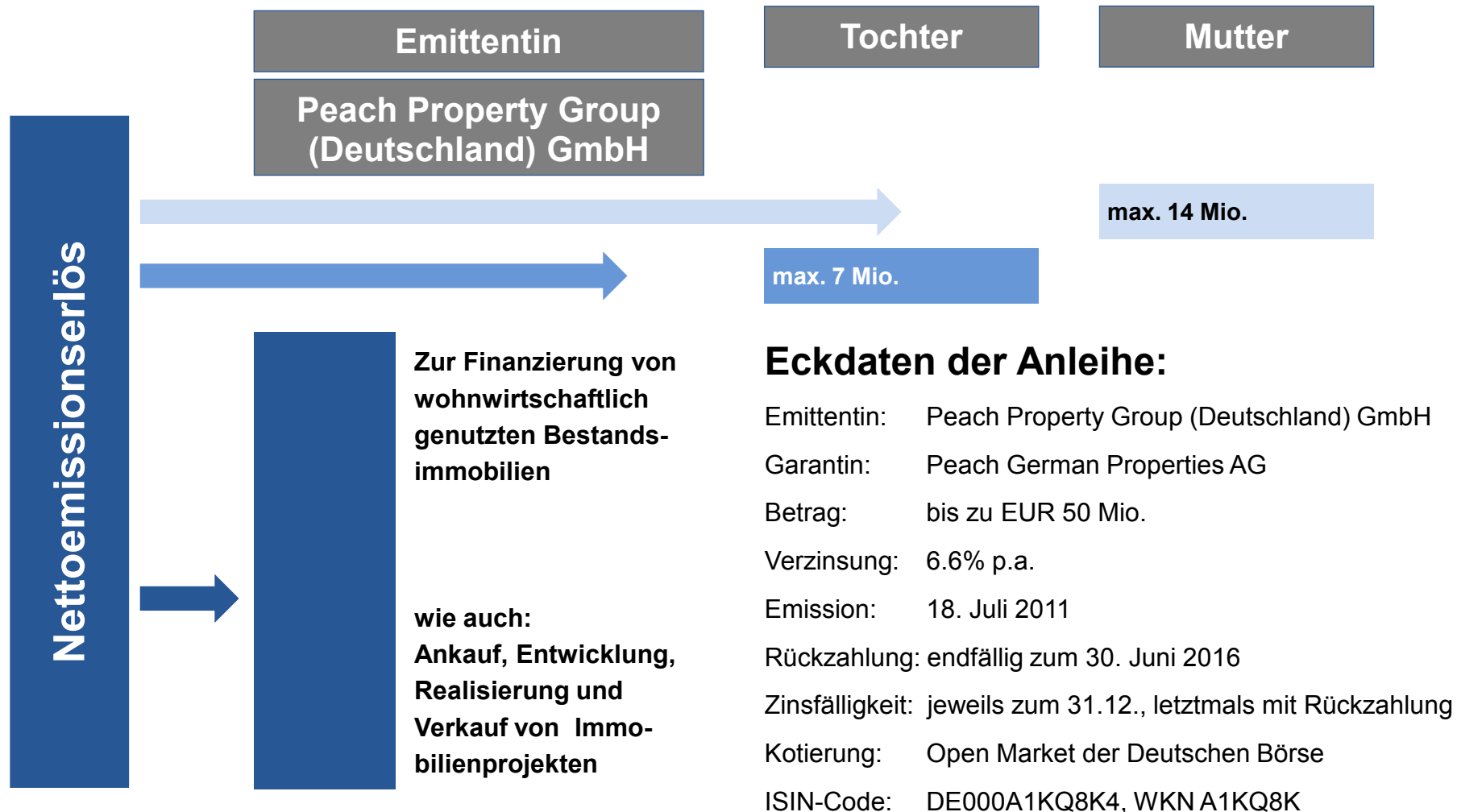
- Primär Aufbau eines Bestandsportfolios in Deutschland
- Neue Entwicklungsprojekte
- Refinanzierung von InterCompany Darlehen im Umfang von maximal EUR 14 Mio.

→ **Verstetigung des Ertragsverlaufs,
Erwirtschaftung stetiger Cash Flows
durch Mieterträge**



2. Strategie und Geschäftsmodell

2.4. Emission einer Euro-Anleihe II



2. Strategie und Geschäftsmodell

2.5. Erwerb von Renditeliegenschaften

- Akquisition eines Portfolios von Bestandsimmobilien in Munster, D (Einzugsgebiet von Hamburg und Hannover), im Juli 2011
- 376 Wohneinheiten mit einer Gesamtwohnfläche von 26'000 m²
- Kaufpreis von EUR 9 Mio. (CHF 10.8 Mio.) inkl. Kaufnebenkosten vs. Mieteinnahmen von EUR 1.2 Mio./Jahr (Netto-Mietrendite von rund 9.75%)
- Ziel: **Erwerb nachhaltiger Mieterlöse zu vorteilhaften Konditionen**

Das Munster-Portfolio im Renditevergleich

	Nettoanfangsrendite ¹⁾	Zinssatz risikolose Anlage ²⁾	Renditedifferenz
Munster-Portfolio	9,75%	2,61%	7,14%
Vergleichbare Objekte in Deutschland ⁴⁾ (EUR)	7,00 – 8,00% ³⁾	2,61%	4,40 – 5,40%
Vergleichbare Objekte in der Schweiz ⁴⁾ (CHF)	5,00 – 6,00% ³⁾	1,23%	3,75– 4,75%

1) Nettoanfangsrendite = (Jahres Nettokaltmiete – eigentümerseitige Bewirtschaftungskosten) / Erwerbskosten (inkl. Kaufnebenkosten)

2) Schweiz: 10-jährige Bundesobligationen / SNB, 10. Aug. 2011; Deutschland: 10-jährige Inhaber-Schuldverschreibungen / Deutsche Bundesbank, 10. Aug. 2011

3) Quelle: Wüest & Partner

4) Objekte mit vergleichbarer Objektqualität und vergleichbarer landesbezogener Lagequalität

Agenda

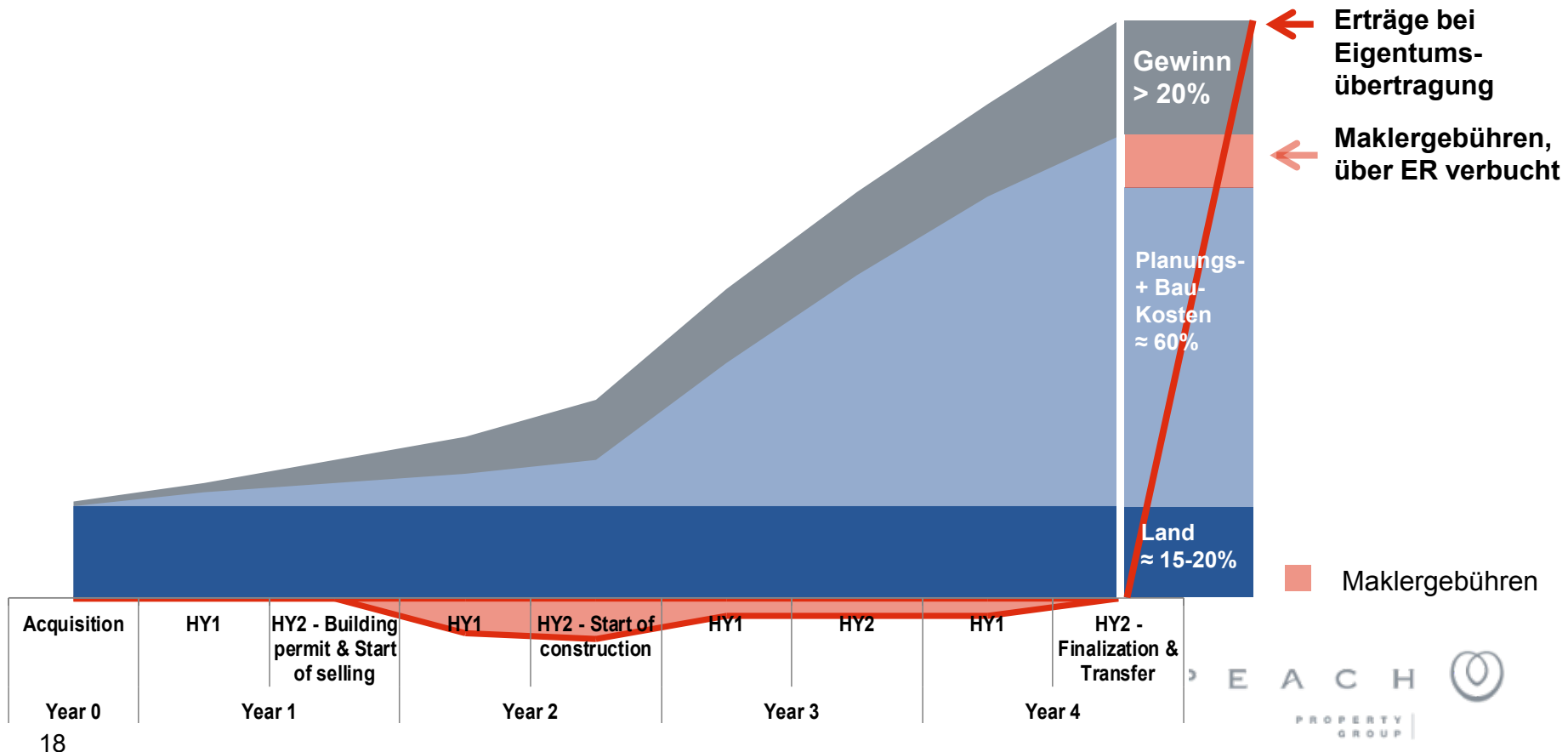
1. Überblick und Meilensteine
2. Strategie und Geschäftsmodell
- 3. Halbjahresergebnis 2011**
4. Ausblick



3. Halbjahresergebnis 2011

3.1. Umsatz und Gewinnrealisation

- **Anlagekosten** für Grundstücke, Planung und Bau werden über den Projektzeitraum **aktiviert**, wobei **Maklergebühren** laufend der **Erfolgsrechnung belastet** werden.
- Der entsprechende Gewinn wird **erst bei Projektfertigstellung und Eigentumsübertragung verbucht**.



3. Halbjahresergebnis 2011

3.2. Periodenerfolgsrechnung

(in TCHF)

	H1 2009	H1 2010	H1 2011
Ertrag aus Entwicklung von Liegenschaften	1'123	2'561	4'219
Ertrag aus Renditeliegenschaften	-	-	742
Übriger Betriebsertrag	1'082	31'982	1'281
<i>Vivacon, Projektgesellschaften Deutschland</i>			
<i>Kauf "Am Zirkus 1", Berlin</i>		10'534	
<i>Verkauf Beach House, Wädenswil</i>		19'507	
<i>anderer</i>	1'082	1'941	1'281
Betrieblicher Ertrag	2'205	34'543	6'242
Aufwand aus Entwicklung von Liegenschaften	-831	-2'492	-3'373
Aufwand aus Renditeliegenschaften	-	-	-257
Personalaufwand	-1'977	-3'002	-3'669
Übriger Betriebsaufwand	-1'008	-2'061	-2'555
Marketing und Vertriebskosten	-416	-2'316	-1'596
Abschreibungen und Amortisationen	-32	-103	-83
Betriebsgewinn (EBIT)	-2'059	24'569	-5'291
Finanzertrag	261	1'721	1'034
Finanzaufwand	-452	-6'431	-3'161
<i>davon Währungsverluste netto</i>	-47	-4'074	-1'869
Anteiliger Verlust Assoziierte und Joint Venture	-	-	-768
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-2'250	19'859	-8'186
Ertragssteuern	463	-3'233	1'924
Periodenergebnis	-1'787	16'626	-6'262

3. Halbjahresergebnis 2011

3.3. Bilanz

Aktiven (in TCHF)

	31.12.2010	30.06.2011
Flüssige Mittel	31'122	7'067
Entwicklungsliegenschaften (at cost)	147'563	148'666
<i>Entwicklungsliegenschaften (zu Marktwerten)</i>	<i>189'135</i>	<i>192'096</i>
Renditeliegenschaften	7'454	7'454
Beteiligungen an Assoziierten und Joint Venture (at cost)	9'695	8'459
<i>Beteiligungen an Assoziierten und Joint Venture (zu Marktwerten)</i>	<i>11'668</i>	<i>13'221</i>
Andere Aktiven	16'576	22'006
Total Aktiven	212'410	193'652

Passiven (in TCHF)

	31.12.2010	30.06.2011
Hypotheken	64'072	64'125
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	14'978	14'318
Total kurzfristiges Fremdkapital	79'050	78'443
Total langfristiges Fremdkapital	20'883	15'773
<i>davon latente Steuern</i>	<i>7'365</i>	<i>6'466</i>
<i>latente Steuern falls Entwicklungsliegenschaften zu Marktwerten</i>	<i>16'858</i>	<i>17'134</i>
Aktienkapital	4'844	4'844
Eigene Aktien	-485	-951
Kapitalreserven	72'273	67'287
Andere Reserven und Gewinnreserven	35'845	28'256
Total Eigenkapital	112'477	99'436
<i>Eigenkapital zu Marktwerten</i>	<i>146'529</i>	<i>137'703</i>
Total Passiven	212'410	193'652

3. Halbjahresergebnis 2011

3.4. Geldflussrechnung

(in TCHF)

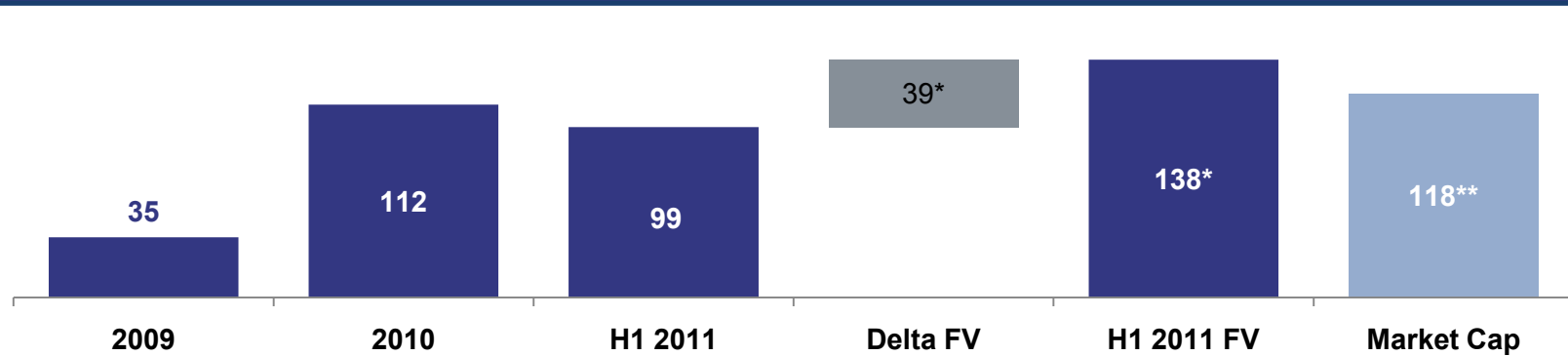
	H1 2009	H1 2010	H1 2011
Netto-Geldfluss aus Geschäftstätigkeit ¹⁾	-131	-8'819	-20'027
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-571	-75	-61
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	271	6'743	-3'811
<i>davon Geldfluss aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	<i>-3'458</i>	<i>3'725</i>	<i>2'329</i>
<i>davon Geldfluss aus Darlehen</i>	<i>-1'222</i>	<i>1'012</i>	<i>-688</i>
<i>davon Geldfluss aus Kapitalerhöhung/Dividende</i>	<i>4'951</i>	<i>2'007</i>	<i>-4'894</i>
<i>übriger</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-558</i>
Zunahme / Abnahme flüssige Mittel	-431	-2'151	-23'899

¹⁾ Die Entwicklungskosten sind im Geldfluss aus Geschäftstätigkeit enthalten

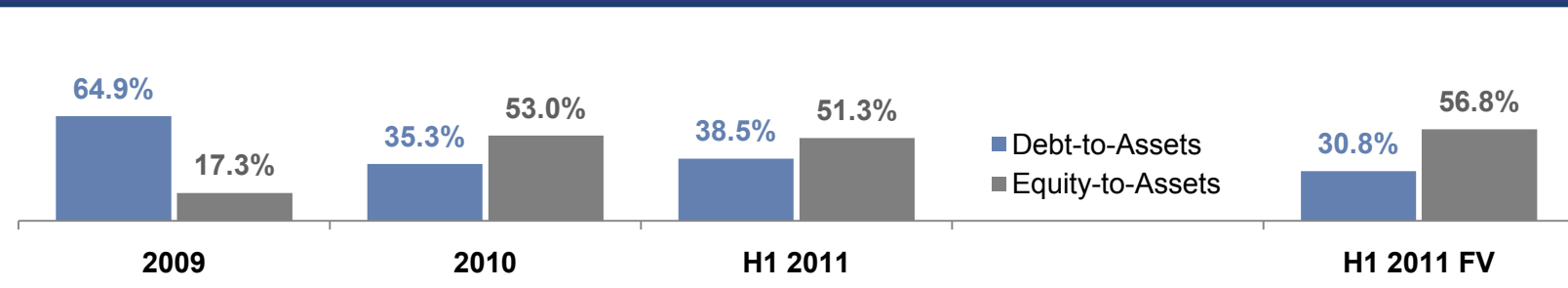
3. Halbjahresergebnis 2011

3.5. Entwicklung Eigenkapital

Eigenkapitalentwicklung 2009 – H1 2011 (in MCHF)



Entwicklung von Debt-to-Equity und Equity-to-Assets 2009 – H1 2011 (in %)



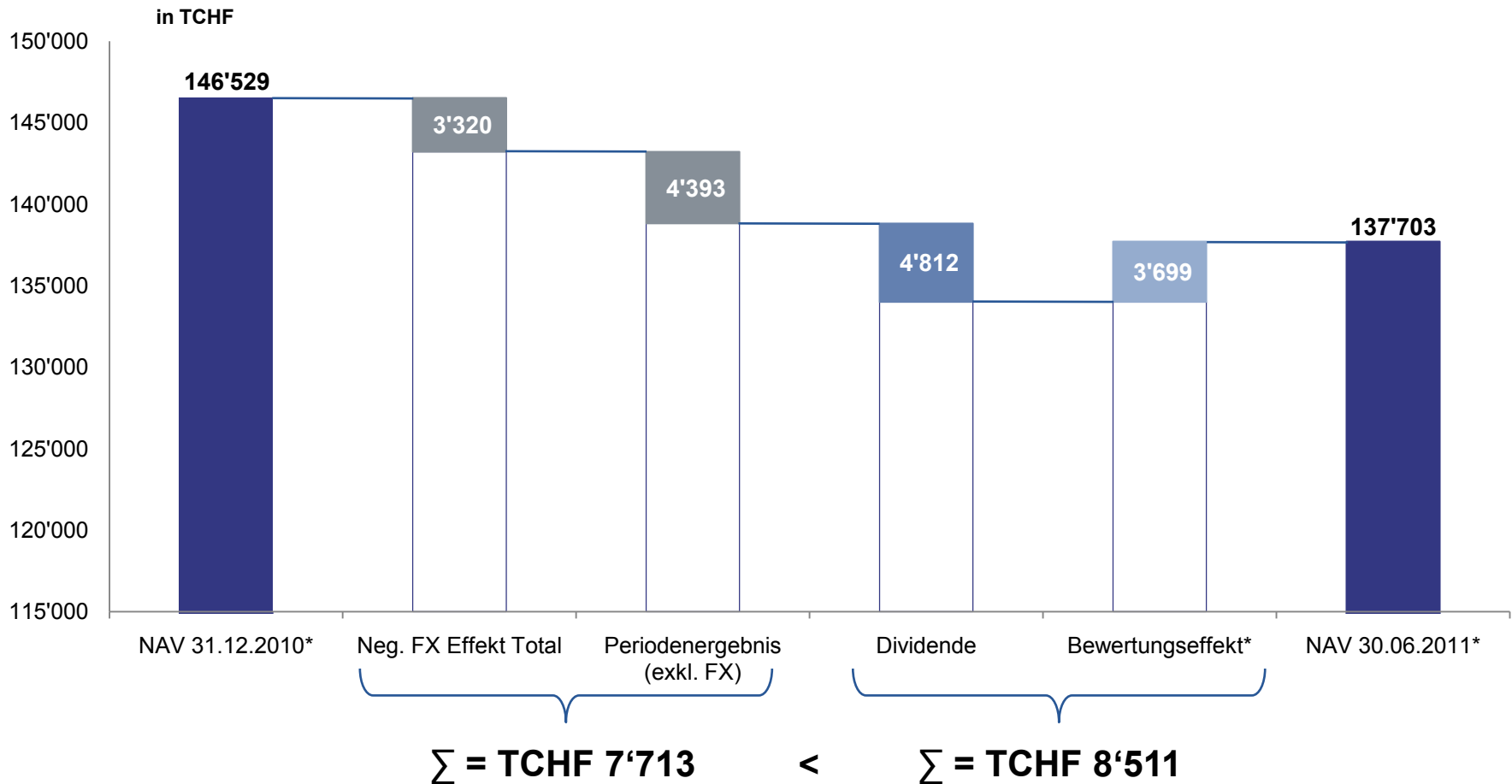
- Peach führt ihre Entwicklungsliegenschaften “at cost” im Gegensatz zu klassischen Immobiliengesellschaften, die ihre Bestandsliegenschaften zum Fair Value bewerten.
- Klare Verbesserung der Debt- und Equity-Ratios.
- Hohe Eigenkapitalquote – Zielband ist 30%-40%

* Marktwert berechnet auf Basis der Wüest & Partner-Bewertungen mit Berücksichtigung latenter Steuern

** Börsenkapitalisierung per 30.06.2011

3. Halbjahresergebnis 2011

3.6. NAV zu Marktwerten



- **Negative Währungsentwicklung und Betrieb von Peach reduzieren NAV**
- **Positive Effekte wie Auszahlung Dividende und Bewertungsgewinne kompensieren die negativen Einflüsse**

Agenda

1. Überblick und Meilensteine
2. Strategie und Geschäftsmodell
3. Halbjahresergebnis 2011
- 4. Ausblick**



4. Ausblick

4.1. Ausblick 2011

- **Ertrag aus den letzten Wohnungsverkäufen** des fertiggestellten Projekts Living 106, ansonsten werden 2011 **keine weiteren Projekte** abgeschlossen. Bei den laufenden Projekten sind die Vorvermarktungsquoten im ersten Semester 2011 erreicht.
- **Anpassung der Management-Strukturen** zur breiteren Abstützung des Wachstums.
- **Diversifizierung des Portfolios:**
 - Laufende Selektion von **Akquisitionen im Bereich Projektentwicklung im hochwertigen bis sehr hochwertigen Wohneigentumssegment.**
 - Prüfung von **Akquisitionen geeigneter, renditestarker Miet-Wohnimmobilien**, zum Aufbau eines Bestandsportfolios zwecks Glättung des Ertragsverlaufs.
 - **Platzierung Euro-Anleihe** für die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel zur Strategieumsetzung läuft **bis Jahresende.**
- **Erwartete Projekt-Meilensteine im 2. Halbjahr:**
 - Peninsula: Baubewilligung für «Mews & Gardens»; Abschluss Vernehmlassung «Aquatica»-Rekurs, Antwort Baurekursgericht zur Bewilligung erwartet
 - H36: Richtfest für 1. Bauetappe (Alsterkamp 43) Ende September
 - H36: Beginn 2. Bauetappe
 - «yoo berlin» und «Am Zirkus 1»: Laufender Hochbau
 - «Schooren des Alpes»: Richtfest im Herbst

4. Ausblick

4.2. Mittelfristziele

- **Entwicklungsmarge > 20%**
- **Auf- und Ausbau Immobilienbestände**
- **Glättung des Ertragsverlaufs**
- **Diversifikation durch wachsendes Portfolio**
- **Stabile Finanzierungsstruktur; EK-Quote 30-40%**

Attraktive EK-Rendite durch kontinuierliches Wachstum und stabiler Dividende



4. Ausblick

4.3. Peach Property Group ist attraktiv

- Für Investoren**
- Attraktive Rendite dank Fokus auf höhermarginige Entwicklungsprojekte
 - Konzentration auf Kernprozesse sorgt für Skalenerträge
 - Management-Team mit Erfahrung, Netzwerk und unternehmerischem Denken
 - Zusätzliche Projekte und geografische Diversifizierung schaffen ein interessantes Risiko-Ertrags-Profil

- Für Kunden**
- Schaffen von luxuriösem Lifestyle, Lebensqualität, Qualität und Behaglichkeit
 - Sicherheit dank breiter Erfahrung in Projektmanagement von der Standortevaluation bis zu Realisierung
 - Persönliche Bedürfnisse können während der Projektabwicklung eingebracht werden

- Für Mitarbeiter**
- Verantwortung für wichtige Projektschritte und -beiträge
 - Kurze Entscheidungswege und Delegation von Kompetenzen
 - Inspirierendes Umfeld im internationalen Kontext

Danke für Ihr Interesse.

Peach Property Group AG

Seestrasse 346, 8038 Zürich

Telefon +41 44 485 50 00

investors@peachestates.com

Anhang

Anhang 1: Management und Verwaltungsrat

Geschäftsleitung

**Dr. Thomas
Wolffensberger**
CEO



- 15 Jahre Berufserfahrung (5 Jahre Immobilien)
- Zuvor CEO eines Technologiekonzerns und verantwortlich für 120 Angestellte in 5 Länder
- Massgebliche Erfahrungen in Immobilien-Strukturierung und Fundraising
- Seit 4 Jahren CEO bei Peach

Ruedi Adler
CFO



- 30 Jahre Branchenerfahrung
- Zuvor CFO eines grossen GU's, finanzielle Leitung hunderter Projekte und Transaktionen
- Seit 2007 CFO bei Peach, Einführung IFRS

**Finance and
Accounting**

Mirco Riondato
*Chief Investment
Officer*



- 26 Jahre Berufserfahrung (21 Jahre Immobilien)
- Zuvor bei Implemia Investment Management
- 15 Jahre bei UBS, davon 10 Jahre in der Kreditvergabe
- Bei Peach seit 2008

**Investment
Management**

Bruno Birrer
COO



- 20 Jahre Berufserfahrung (6 Jahre Immobilien)
- Zuvor CEO und Verwaltungsrat der Drahtex AG
- Vorstandsmitglied bei JV zwischen Porr AG und Siemens AG
- COO bei Peach seit 2006

**Verkauf &
Marketing**

Dr. Marcel Kucher
*Chief Information
Officer*



- 8 J. beteiligt am Aufbau der Firma a-connect als CFO und Head Corp. Development, davor McKinsey und CS
- Erfahrung bei der Einführung eines SAP-basierten Informationssystems
- Bei Peach ab September 2011

**Information
Management**

Bernd Hasse
*Sprecher der GL
Deutschland*



- 16 Jahre Berufserfahrung im Bereich Immobilien
- Zuvor Geschäftsführer der ING Real Estate Germany, Frankfurt a.M. sowie Verwaltungsratspräsident der ING Real Estate Development Alpenrhein AG, Zürich
- Sprecher der GL Peach Deutschland seit Januar 2011

**Peach Property
Group Deutschland**

Verwaltungsrat

**Dr. Christian
Wenger**
Präsident

Partner, Wenger&Vieli
Rechtsanwälte

**Dr. Thomas
Wolffensberger**
Mitglied

CEO, Peach Property
Group AG

Christian Kühni
Mitglied

Mitglied des Vorstandes der
Wealth Mgt. Cap.
(UniCredit Group)

Peter Bodmer
Mitglied

CEO der Implemia
Global Solutions

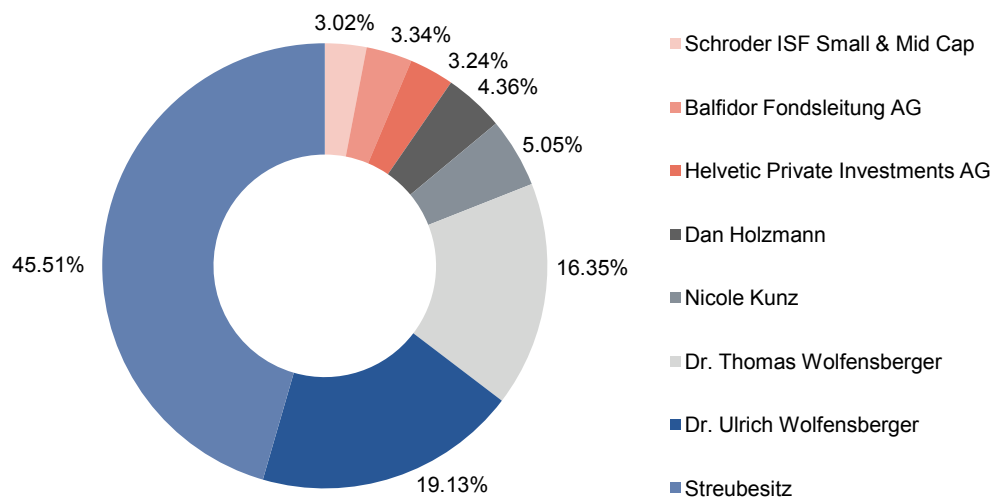
**Dr. Christian
de Prati**
Mitglied

Bis Januar 2011 Country Head
Switzerland Bank of America
Merrill Lynch

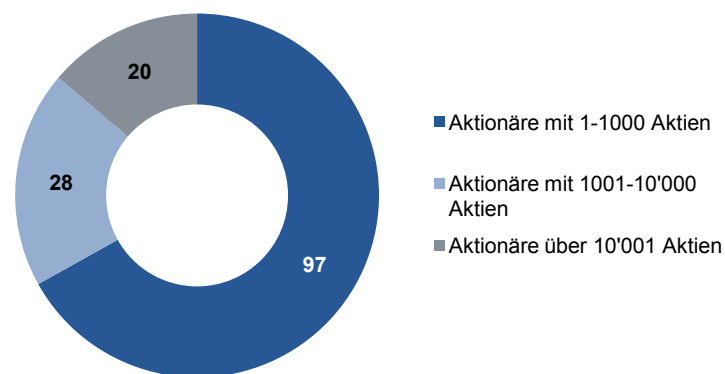
Anhang 2: Aktienkennzahlen und Aktionariat

Anzahl Aktien		30.06.2011	31.12.2010
Gesellschaftskapital	in CHF	4'844'150	4'844'150
Anzahl der ausgegebenen Namenaktien		4'844'150	4'844'150
Nennwert pro Namenaktie	in CHF	1.00	1.00
Anzahl eigene Aktien		32'324	15'615
Anzahl ausstehende Namenaktien		4'811'826	4'828'535
Aktienkennzahlen		30.06.2011	30.06.2010
Verwässerter Gewinn je Aktie	in CHF	-1.30	6.18
		30.06.2011	31.12.2010
NAV IFRS je Aktie	in CHF	20.53	23.22
NAV Marktwert je Aktie	in CHF	28.43	30.25
Endkurs	in CHF	24.35	31.00
Börsenkapitalisierung	in TCHF	117'955	150'169

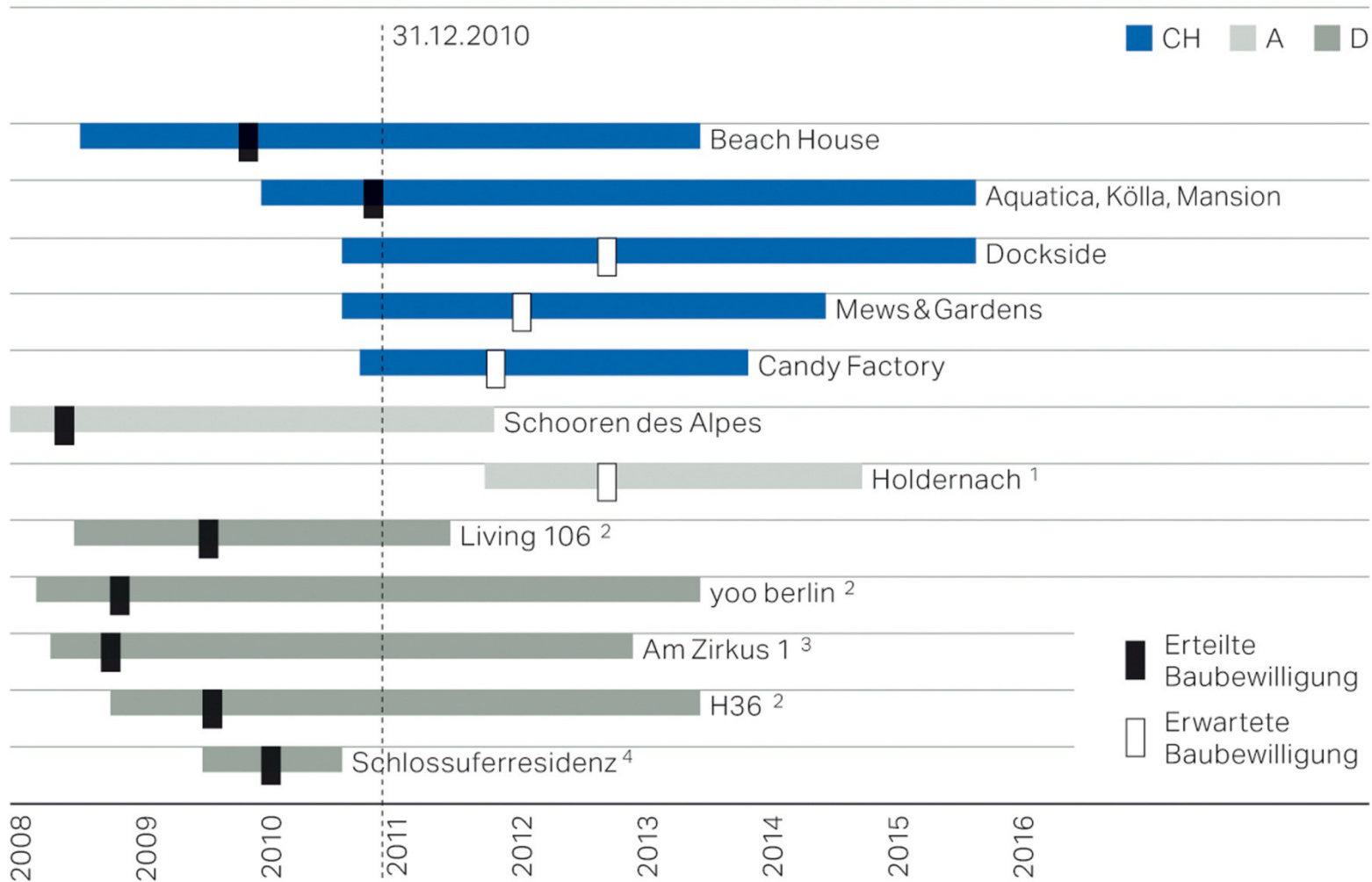
Bedeutende Aktionäre



Anzahl Aktionäre



Anhang 3: Zeitplan der laufenden Entwicklungsprojekte



¹ Geplante Entwicklung

² Erwerb durch Peach 2009

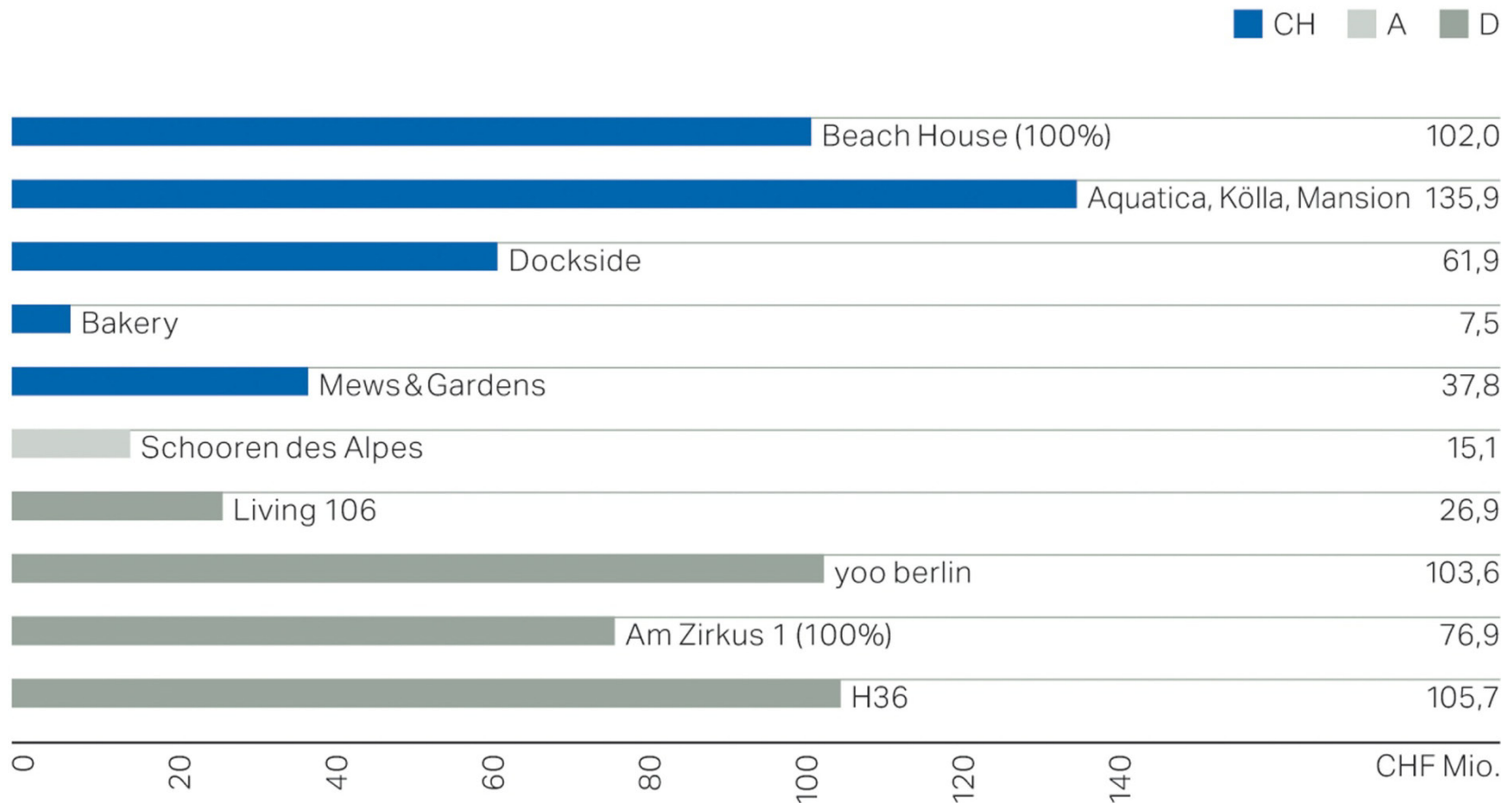
³ Erwerb durch Peach 2010

⁴ Objekt nach erhaltener Baubewilligung verkauft

Anhang 4: Anvisiertes Verkaufsvolumen

Anvisiertes Verkaufsvolumen pro Objekt

in CHF Mio. per 31.12.2010 (gerundet)



Kontakte für Analysten, Investoren und Medien

Investoren und Analysten:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Bruno Birrer, Chief Operating Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachestates.com

Medien:

Siro Barino, Barino Consulting

+41 79 335 24 24

info@barino.ch