



Peach Property Group AG

Präsentation Jahresergebnis 2013

Zürich, 13. März 2014

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.

Referenten

3

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



Mirco Rionato
*Chief Investment
Officer*



1. Meilensteine 2013

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Jahresergebnis 2013

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Mirco Riondato, CIO

4. Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Meilensteine 2013

Entwicklung

- Baubeginn Living 108 in Berlin; damit 5 Projekte mit einem Vertriebsvolumen von mehr als CHF 400 Mio. im Bau; 4 davon werden 2014 abgeschlossen
- Neuer Vertriebsrekord von CHF 86.3 Mio.
- Übernahme Baukoordination in Hamburg & Berlin nach der Insolvenz der GUs Rasche Wiederaufnahme der Bautätigkeit aber Mehrkosten von CHF 13.9 Mio.
- Fortschritte bei der Planung von Peninsula Wädenswil und Repositionierung „yoo wollerau“

Bestand

- Akquisition Gretag Areal in Regensdorf mit CHF 3.4 Mio. Soll-Mieteinnahmen plus einer Baulandreserve von 18'000 m²
- Umgliederung der Gebäude „Mews & Gardens“ auf der Peninsula in Wädenswil in Bestandsliegenschaften
- Insgesamt Steigerung der Soll-Mieteinnahmen auf CHF 6.3 Mio. (+38%)
- Reduktion der Leerstände auf den Alt-Beständen von 5.3% auf 4.5%

Operations

- Kauf der Primogon AG
- Neustrukturierung der Organisation mit Managing Directors der beiden Hauptmärkte CH und D plus zentrale Funktionen
- Roll-out SAP by Design

Die Neuakquisition: Gretag Areal

6



Gretag Areal: Arealstrategie

7



Heute

- Stärkung des **Schweizer Heimmarktes** sowie des Bereichs **Bestandsliegenschaften**
- Äusserst **attraktive Lage** am Bahnhof Regensdorf; mit der S-Bahn in 15 Minuten nach Zürich Hauptbahnhof
- Sofortige Erhöhung der **Soll-Mieteinnahmen von CHF 3.4 Mio.**
- Grosse **Entwicklungsreserven** im Wohnbereich

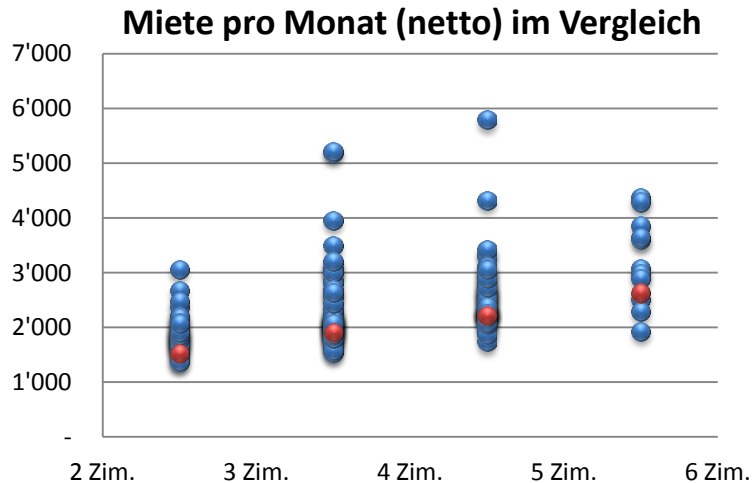
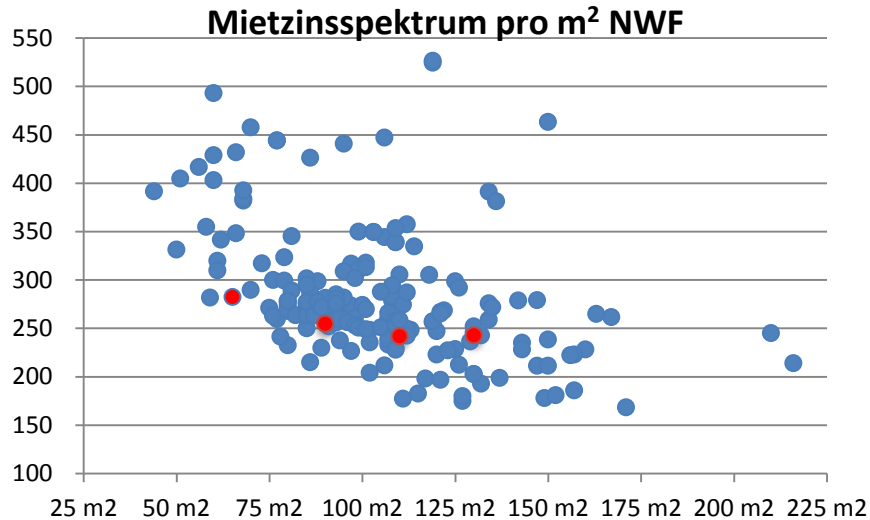
Zusätzlich ab 2017

- **Geräumige, helle Wohnungen** am Tor zum Furttal und zur Stadt Zürich mit S-Bahnanschluss und **gutem Preis-Leistungsverhältnis**
- Kernzielgruppe sind **1- und 2-Personenhaushalte**
- **Im Erdgeschoss** sollen **Ateliers** und **Einzelhandelsflächen** entstehen. Auch **einzelne Gastronomie Flächen** sind geplant.



Marktanalyse: Planung für mittleres Preissegment

9



Regionale- unterteilung	2 bis 2.5 Zim.	3 bis 3.5 Zim.	4 bis 4.5 Zim.	5 bis 5.5 Zim.	Gesamt- ergebnis	Anzahl Einheiten
Furttal	1'550	2'049	2'419	-	2'111	9
Glattal	2'148	2'178	2'432	-	2'386	29
Limmattal (Links)	1'863	2'093	2'512	3'155	2'254	69
Limmattal (Rechts)	2'024	2'403	2'889	3'949	2'751	17
ZH-Altstetten	1'794	3'006	3'335	-	2'482	6
ZH-Höngg	2'321	4'191	4'331	4'370	3'646	13
ZH-Neuaffoltern	-	2'321	2'530	-	2'465	8
ZH-Oerlikon/Seebach	2'670	2'450	2'983	-	2'697	13
ZH-Unterland	1'795	1'895	2'108	2'123	2'001	18
Gesamtergebnis	2'008	2'341	2'595	3'321	2'461	182

Gretag: Was ist bisher passiert

10

Projektschritte		Datum
①	Abschluss Aktienkaufvertrag über den Kauf/Verkauf von Aktien der Gretag AG.	26.09.2012
②	Parzellierungsverfahren in Zusammenarbeit mit Gemeinde und dem zuständigen Notariat zur Aufteilung des Gretag-Areals in neu vier Parzellen und Erarbeitung der entsprechenden Dienstbarkeiten.	von März bis August 2013
③	Verhandlungen und erfolgreicher Abschluss von Mietvertragsverlängerungen mit drei Ankermietern.	bis August 2013
④	Ansprache potentieller Kaufinteressenten für die beiden Bürogebäude im Bestand. Verhandlung und Abschluss mit zwei Anlagegefassen der Credit Suisse.	bis Sept. 2013
⑤	Refinanzierung des Portfolios der Gretag AG.	bis Sept. 2013
⑥	Planungsprozess für einen Gestaltungsplan «Gretag-Areal» in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit Gemeinde und Kanton.	2013 bis 2014
⑦	Durchführung eines Architektur-Projektwettbewerbs zur Ermittlung eines qualitativ angemessenen Bebauungskonzeptes für das Gretag-Areals.	2013 bis 2014

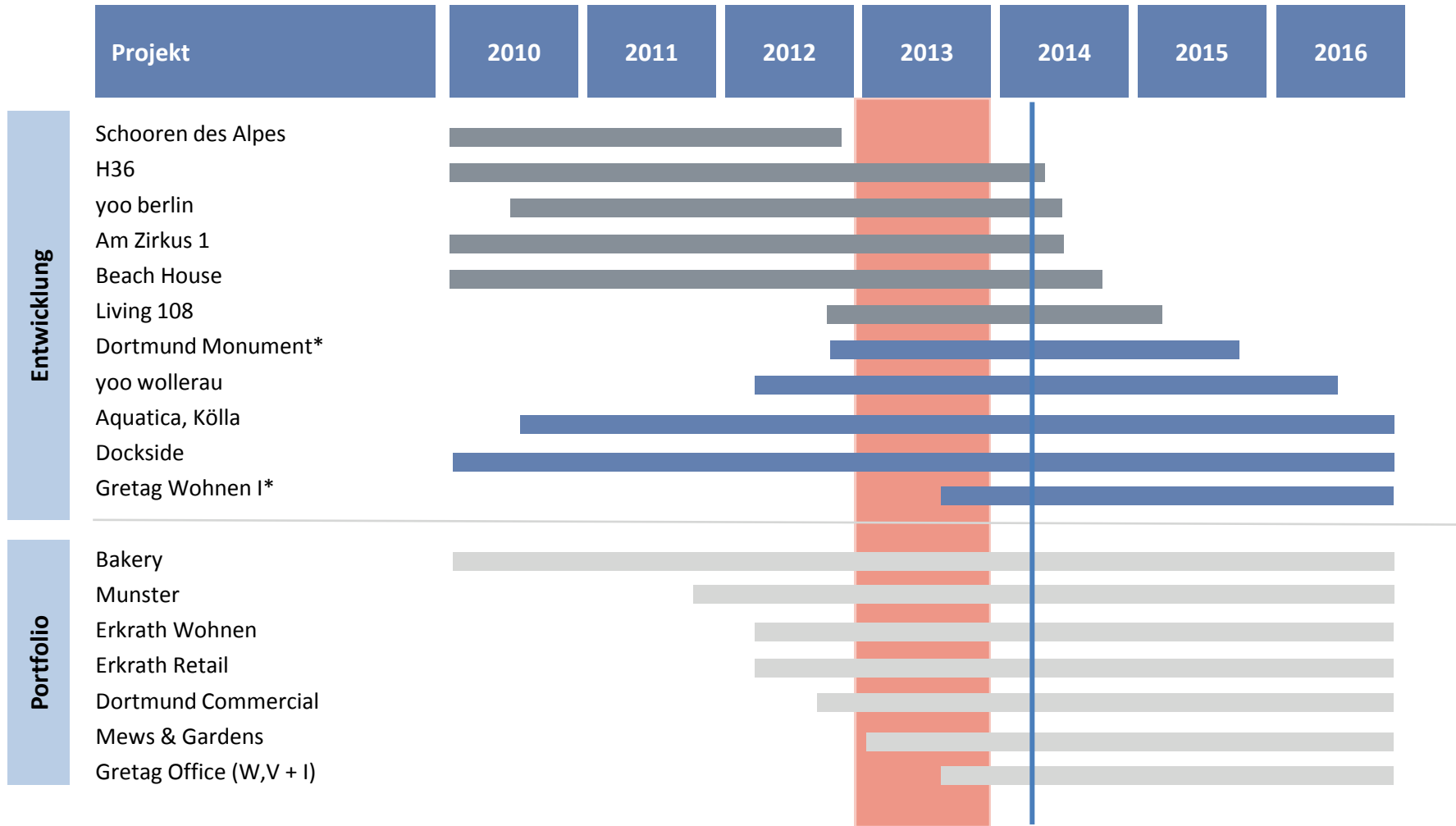
Gretag: Analytische Optionen zukünftige Nutzung

11



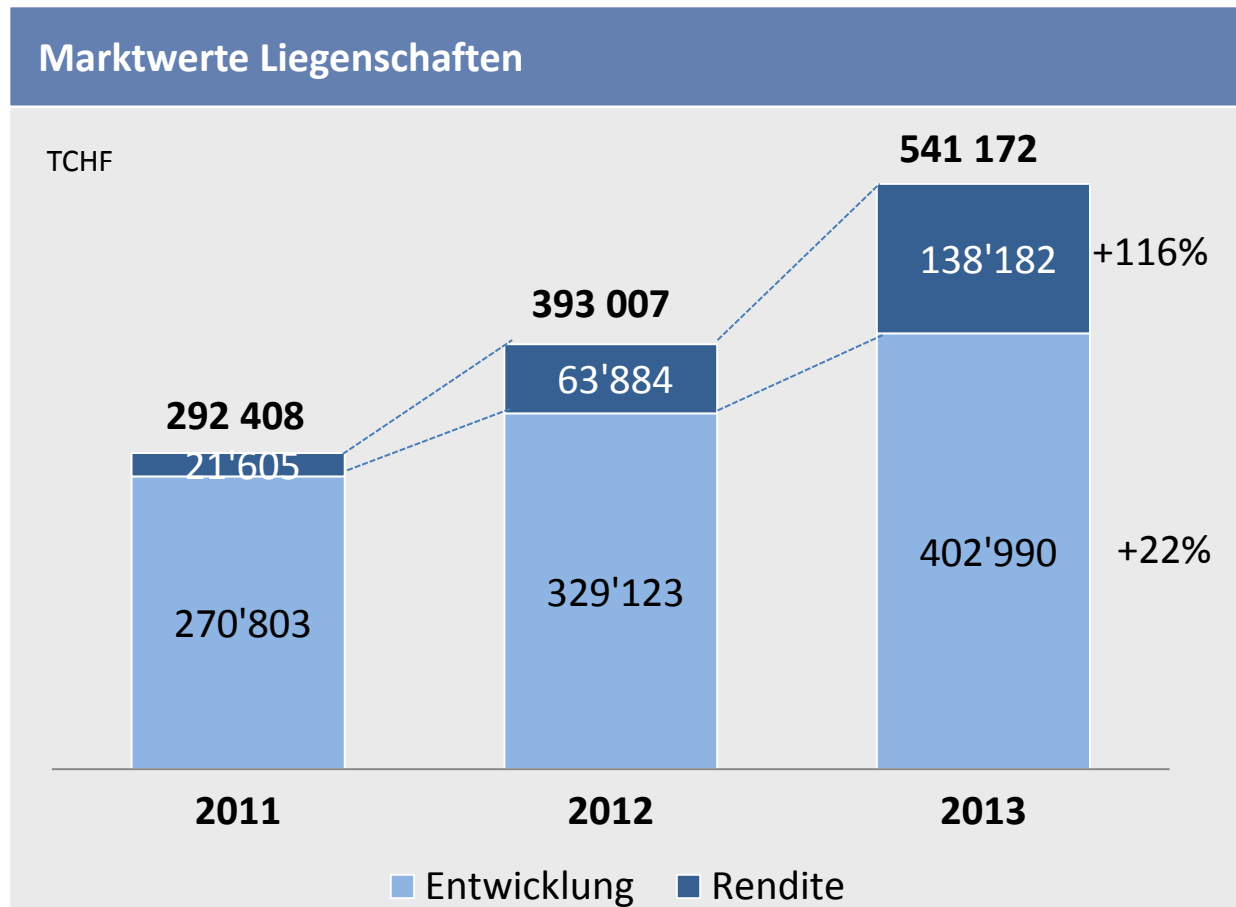
Projekte und Fertigstellungstermine

12



Im Bau
 Vertrieb
 Entwicklung
 Bestandsliegenschaften

* Entwicklungen zu späteren Bestandsobjekten



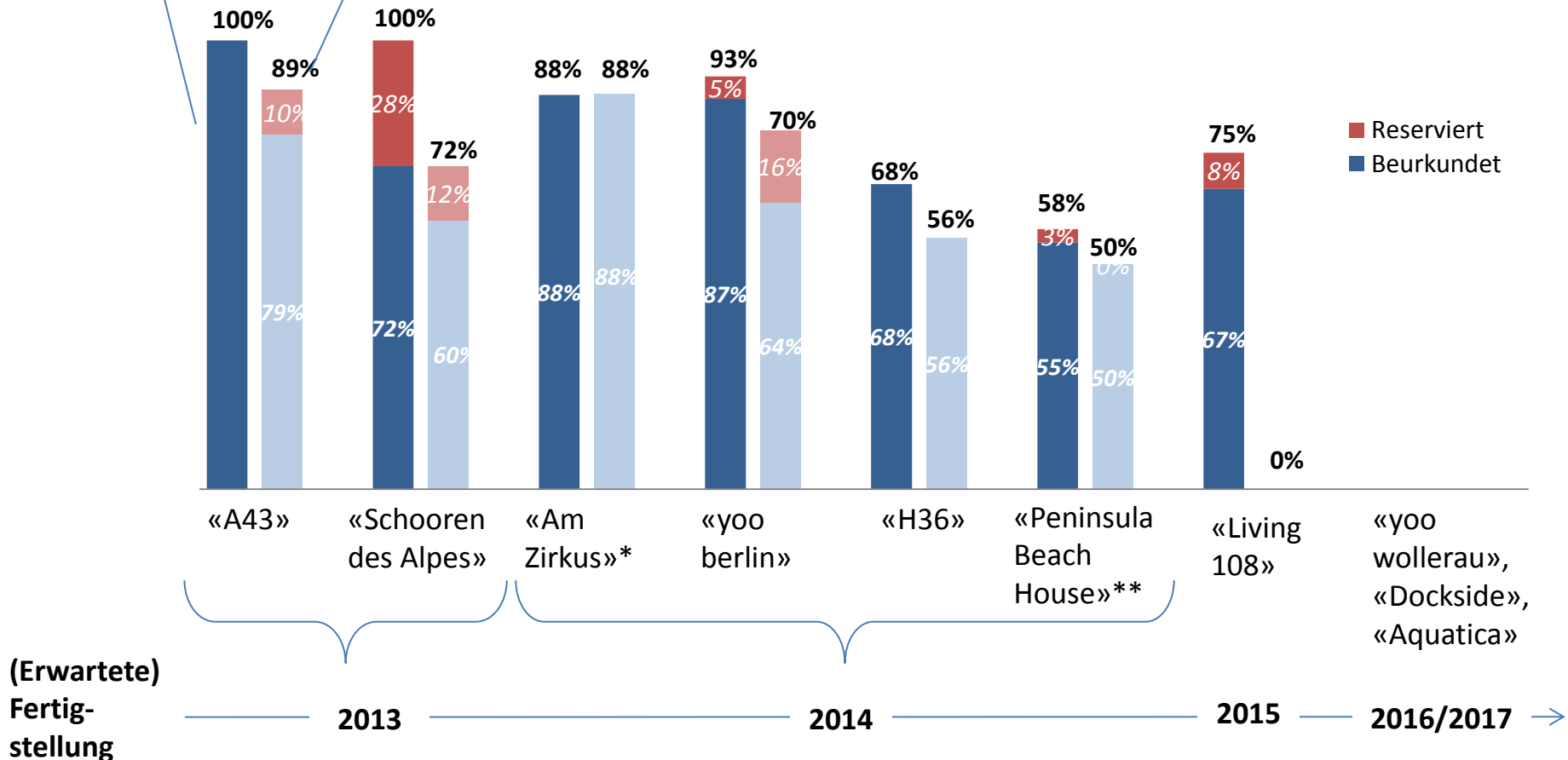
Fokus 2013

- Akquisition Gretag Areal
- Umgliederung «Mews & Gardens»
- Umbauprojekte in Dortmund und bei Erkrath Retail
- Aktives Bestandsmanagement auf Altbestand
- Akquisition «Living 108» in Berlin
- Bautätigkeit in Hamburg («H36»), Berlin («yoo berlin», «Am Zirkus» und «Living 108») sowie Wädenswil («Beach House») im Umfang von total CHF 50.4 Mio.

Vertriebsleistung 2013

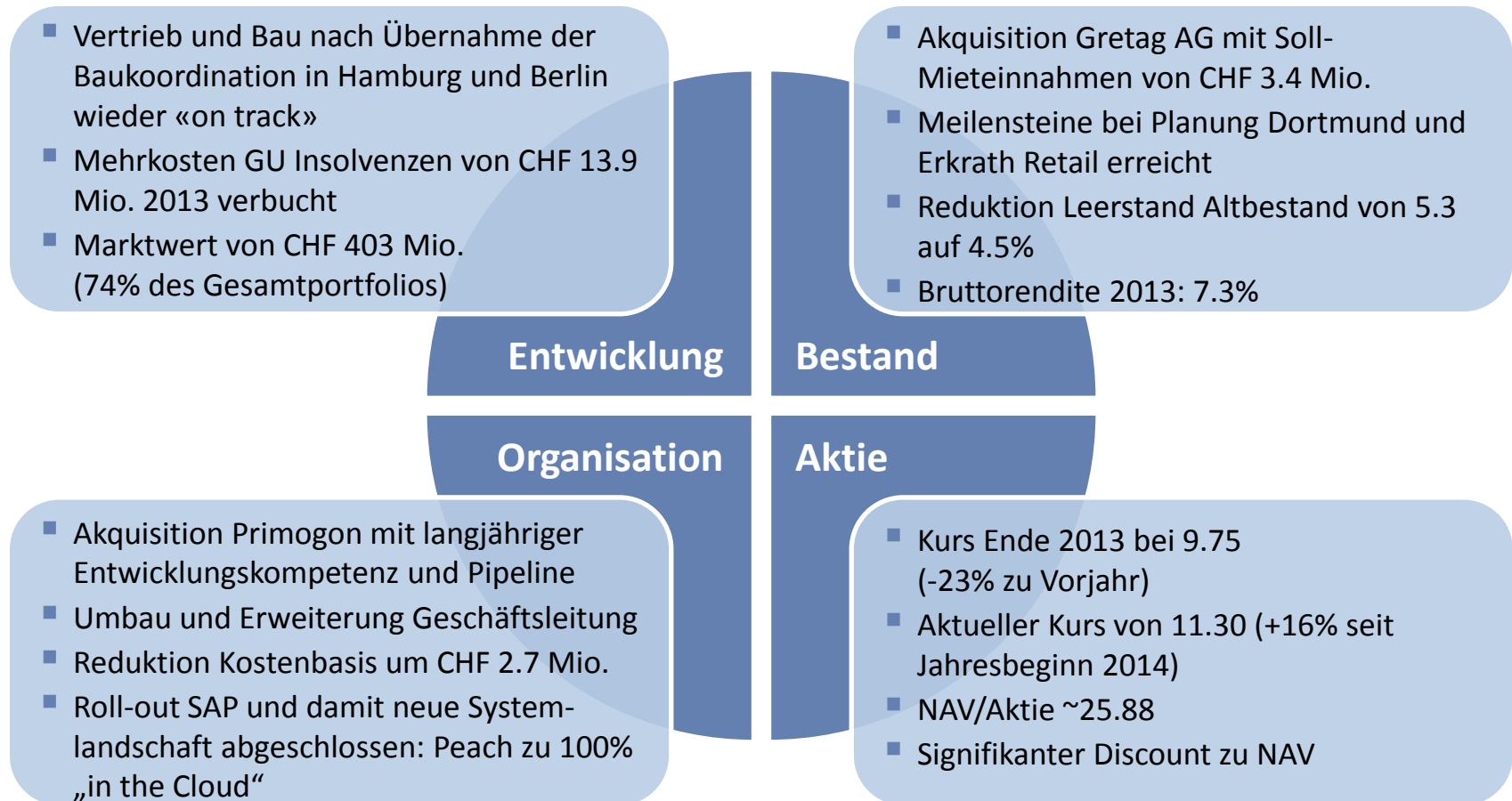
14

Vertriebsstand per 31.12.2013 vs. Vorjahr



- Vertriebsstand aller Projekte «on track»
- Neuer Rekord bei der Vertriebsleistung von CHF 86.3 Mio. (2012: CHF 85.4 Mio.)
- CHF 82.1 Mio. davon für Projekte mit Fertigstellung 2014/2015

* Vermietungsstand; Anteil Peach 80%; ** Anteil Peach 46.6%



1. Meilensteine 2013

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Jahresergebnis 2013

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Mirco Riondato, CIO

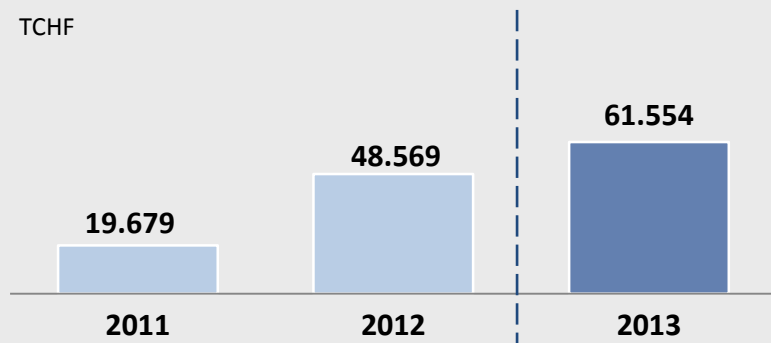
4. Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



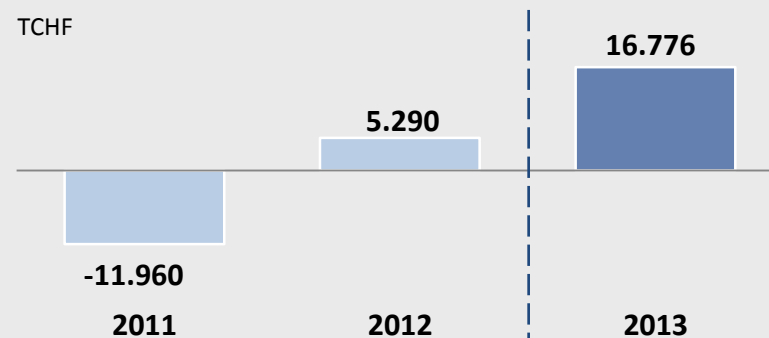
Betrieblicher Ertrag 2011 - 2013

TCHF



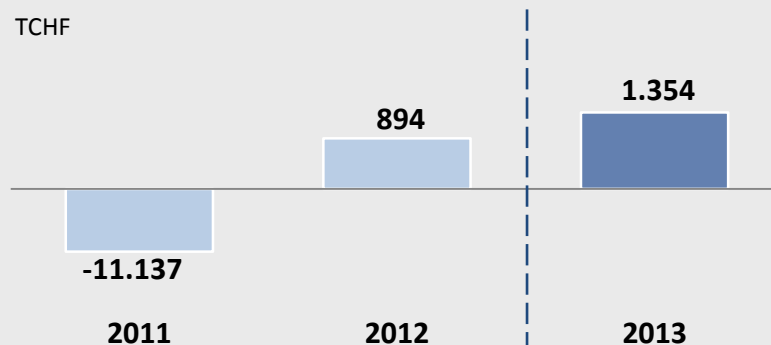
EBIT 2011 - 2013

TCHF



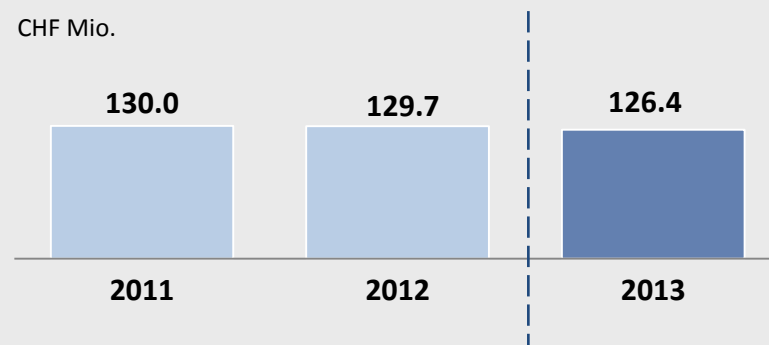
Periodenergebnis 2011 - 2013

TCHF



NAV Marktwert 2011 - 2013

CHF Mio.



Ertrag 2013 und zugehöriger Aufwand

18

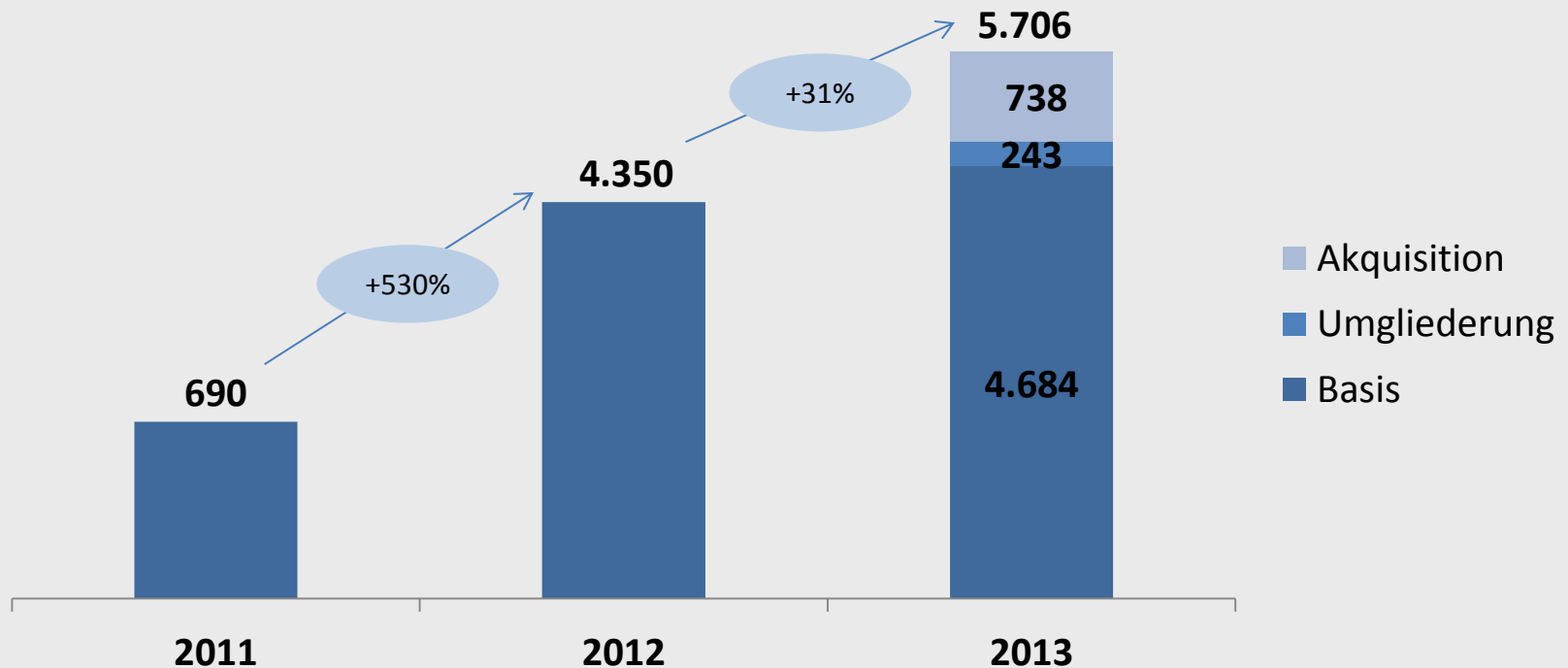
In TCHF	Ertrag	Direkter Aufwand	Bruttomarge	
Entwicklung von Liegenschaften	5 706	4 982	724	A43, Hamburg und Schooren des Alpes; 14.5% Marge zusätzlich zur Einwertung 2009
Vermietung Renditeliegenschaften	5 706	1 612	4 094	Neuakquisitionen von Gretag, Umgliederung Mews & Gardens
Neubewertung Renditeliegenschaften	25 191	27	25 164	Einwertungsgewinne Gretag, Umgliederung M&G, IFRS 13 plus operative Fortschritte
Gewinn Verkauf Renditeliegenschaften	2 845	n.v.	n.v.	Verkauf Gebäude M und A Gretag
Entwicklungs- und Baumanagement Dienstleistungen	16 345	17 050	-705	TU-Vertrag mit assoziiertem Unternehmen Beach House; inkl. verlustfreie Bewertung im Umfang von CHF 2.8 Mio.
Übriger Betriebsertrag	5 761	n.v.	n.v.	Aktiviert Eigenleistungen (TCHF 3 254), Provisionen (TCHF 1 103), Mieteinnahmen Zwischennutzung Peninsula (TCHF 631), Energy Contracting Gretag (TCHF 551)

Entwicklung Mieteinnahmen Renditeliegenschaften

19

Entwicklung IST Mieteinnahmen 2011-2013

TCHF

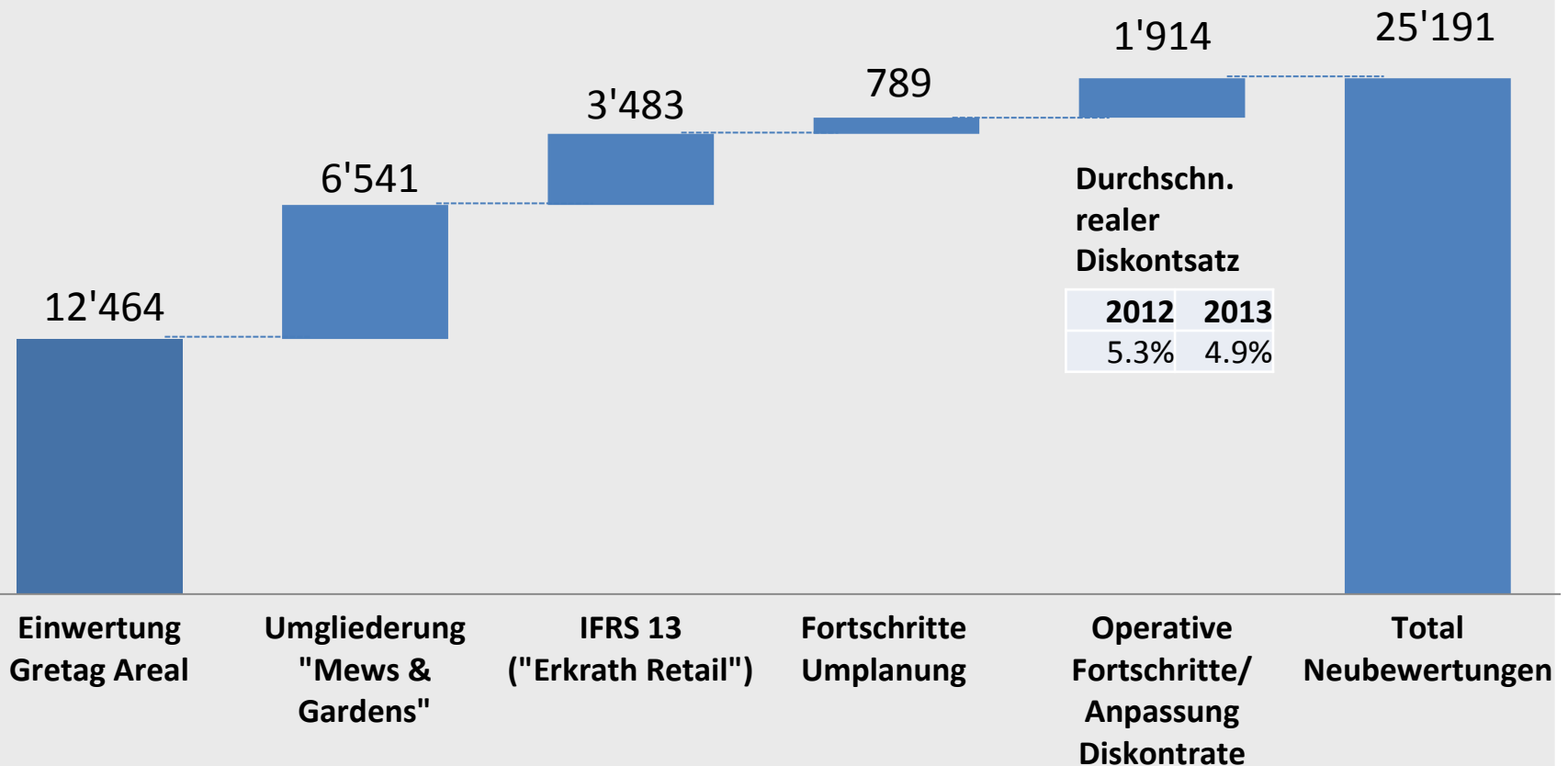


Bewertungserfolg Renditeliegenschaften

20

Neubewertungen 2013

TCHF

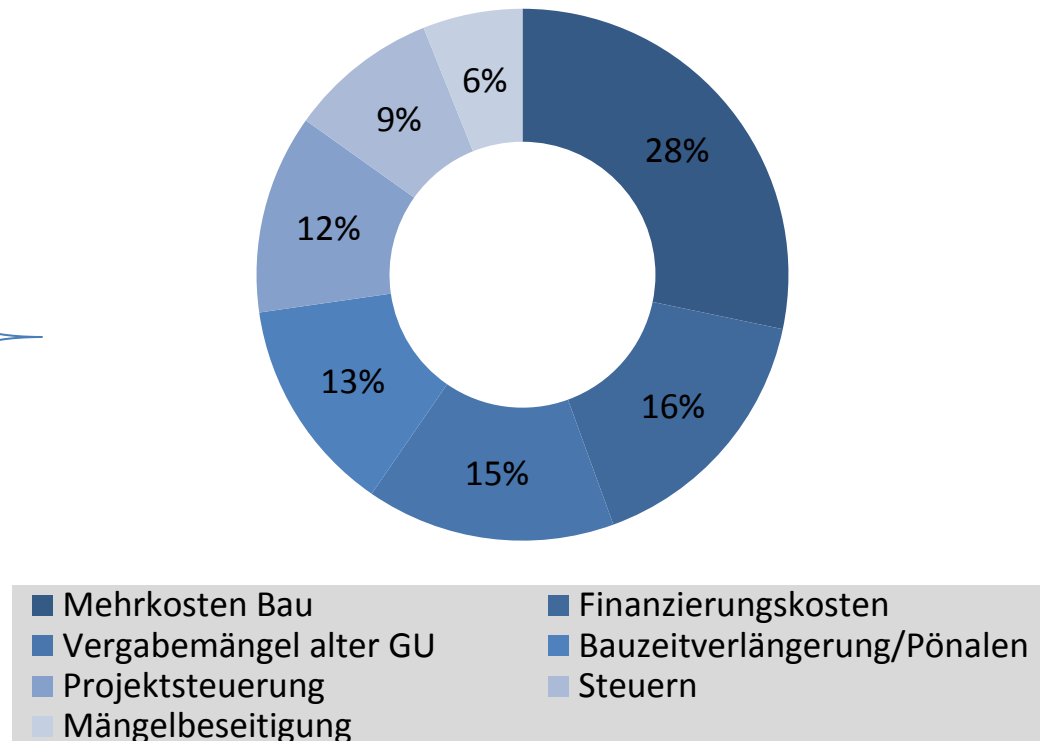


Verlustfreie Bewertung nach Mehrkosten aufgrund der GU Insolvenzen in Berlin und Hamburg

21

TCHF	2013
Aufwand aus Abwertung von Entwicklungsliegenschaften	-5 781
Ergebnis von Assoziierten und Joint Ventures	-8 096
Total	- 13 877

Aufteilung Mehrkosten

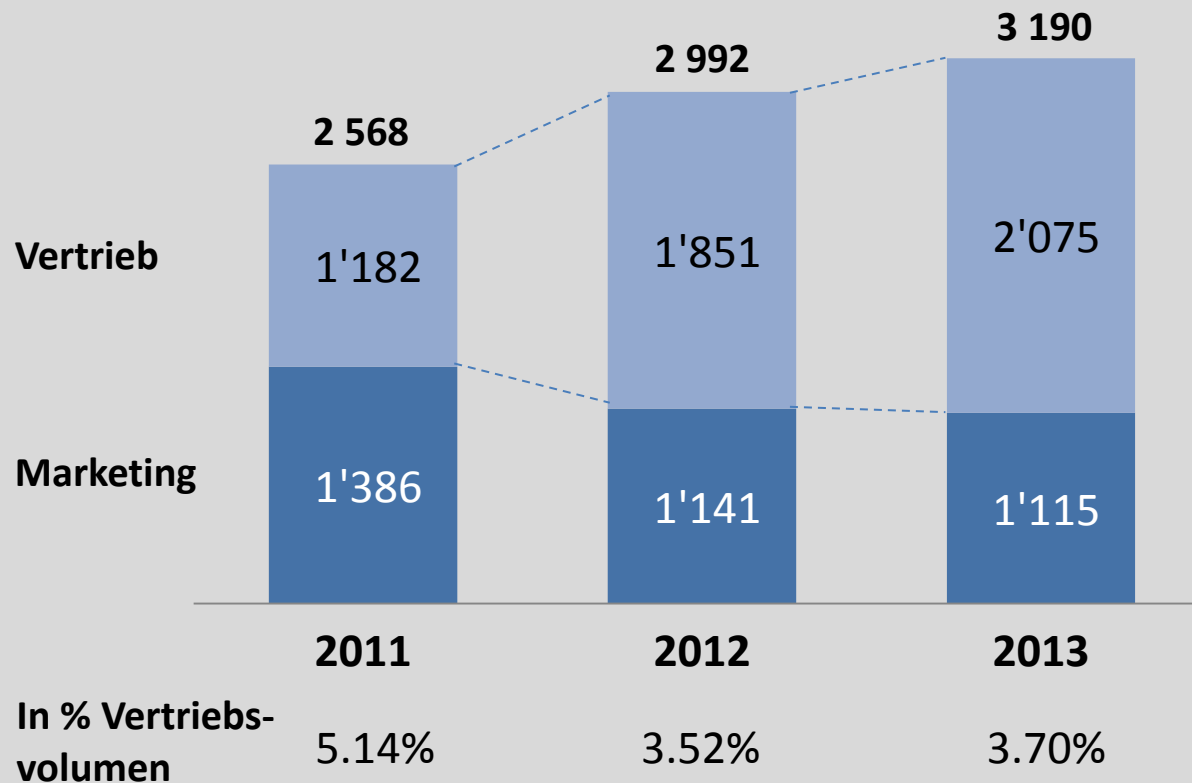


TCHF	2012	2013	
Personalaufwand	6 224	6 891	• Mehraufwand Primogon Akquisition von TCHF 655 • Netto Reduktion Mitarbeiter um 1 FTE
Marketing - und Vertriebsaufwand	2 992	3 190	• Proportionale Zunahme relativ zu Vertriebsvolumen
Übriger Betriebsaufwand	7 810	5 055	• Siehe Detail-Seite • Inkl. TCHF 325 Kosten Energy Contracting Gretag
Total operative Kosten	17 026	15 136	

Marketing & Vertriebsaufwand 2013

23

Marketing- und Vertriebsaufwand



- Effizienzsteigerung 2012 (CRM, etc.)
- Konstante Aufwendungen in Prozent des Vertriebsvolumens 2012/2013

P E A C H

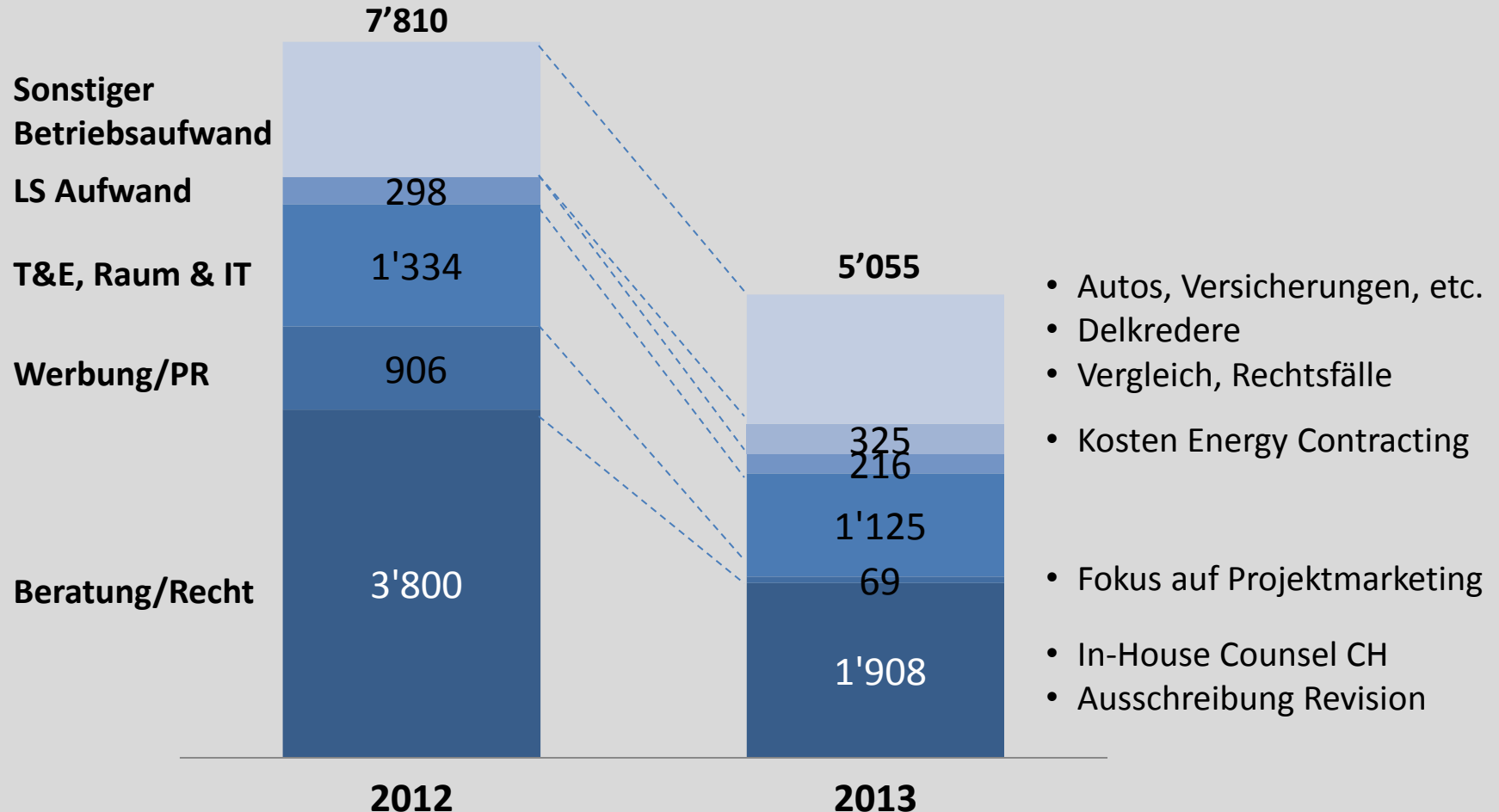
PROPERTY
GROUP



Übriger Betriebsaufwand 2013

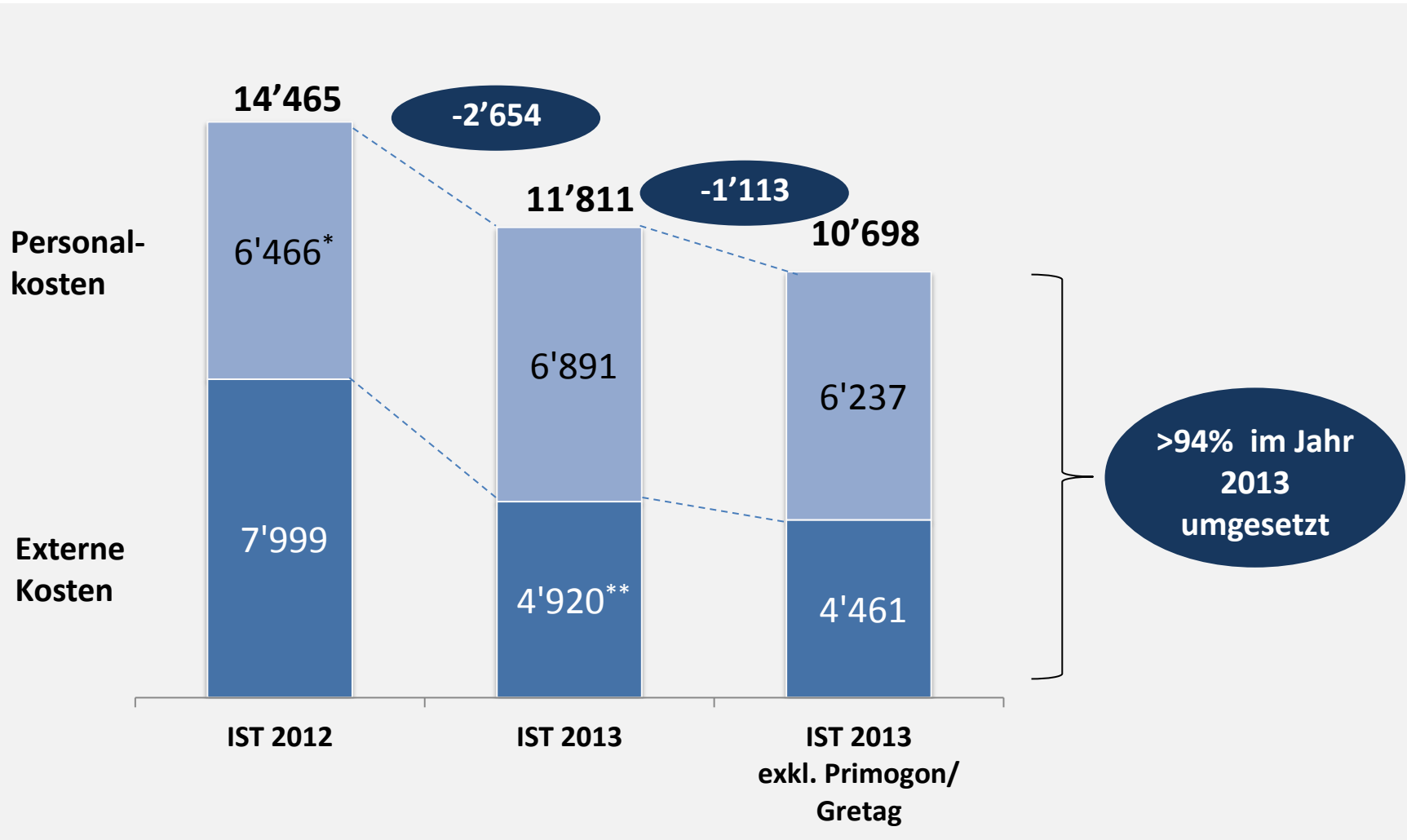
24

Übriger Betriebsaufwand 2013 vs. 2012



Umsetzung Effizienzprogramm 2013: Ziel: Reduktion Kostenbasis um CHF 4 Mio.

25



* Angepasst um TCHF 242 Bonusauflösung 2012

** Inkl. Abschreibungen, exkl. Kosten Energy Contracting Gretag von TCHF 325

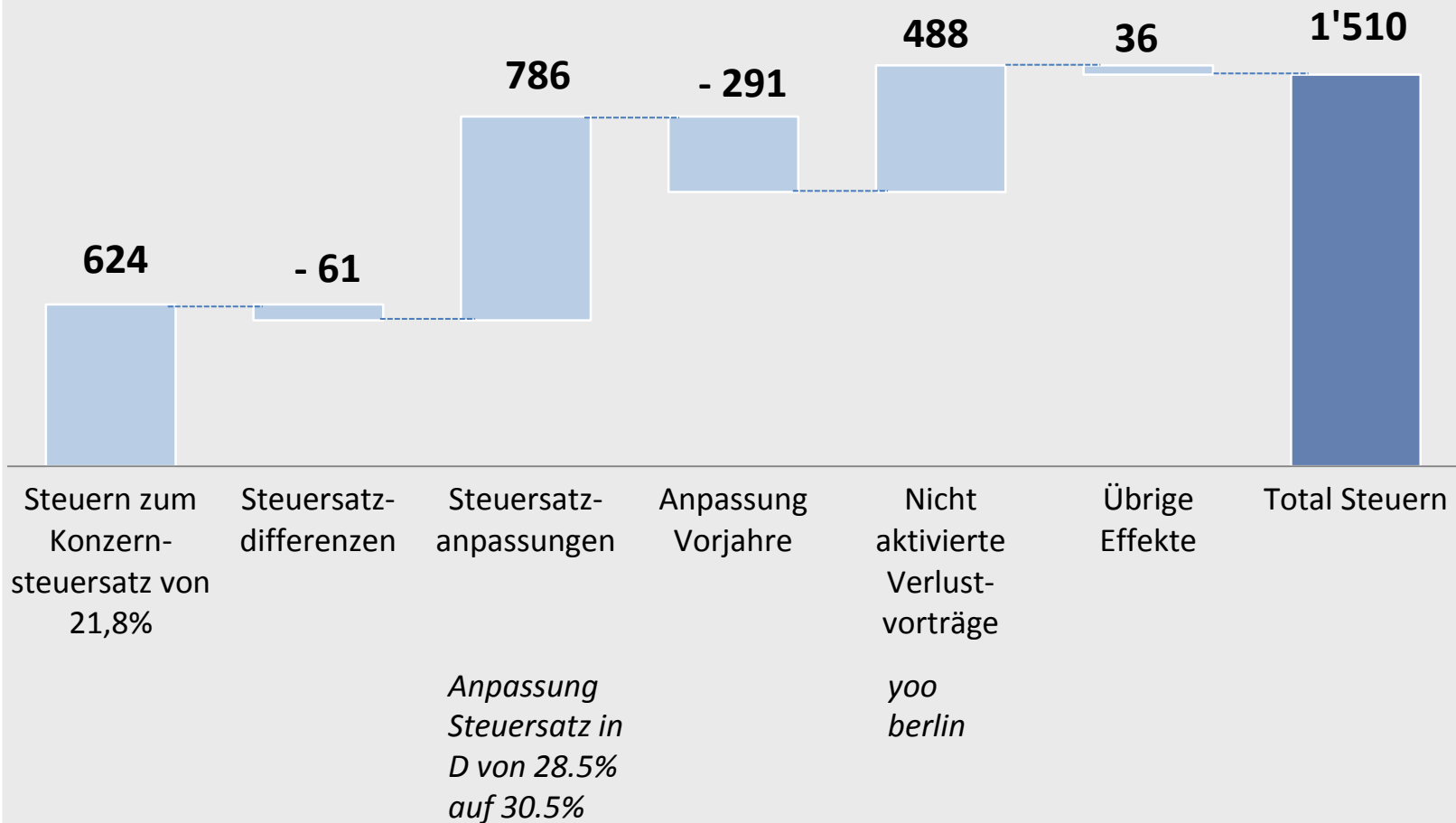
Ergebnis 2013

26

In TCHF	2012	2013	
Betriebsergebnis (EBIT)	5 290	16 776	• Erhöhung Ertrag • Kostenmanagement
Finanzaufwand	-2 891	-5 816	• Delkredere Aktionärsdarlehen «Beach House» von CHF 2.6 Mio.
Anteiliger Verlust JV und Assoziierte	-511	-8 096	• Verlustfreie Bewertung «Am Zirkus»
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1 888	2 864	
Ertragssteuern	-944	-1 510	• Siehe separate Aufstellung
Periodenergebnis	894	1 354	

Ertragssteuern 2013

TCHF



In TCHF	2011	2012	2013
Kurzfristige Hypotheken	76 251	127 569	202 761
- davon bestehende Entwicklungs-LS	76 251	126'783	158 329
- davon neue Entwicklungs-LS			4 903
- davon bestehende Rendite-LS			12 029
- davon neue Rendite-LS			27 500
Langfristige Hypotheken	10 068	34 411	24 022
- davon bestehende Rendite-LS	10 068	9 538	24 022
- davon neue Rendite-LS		24 873	
Anleihe	3 249	16 142	25 468
Ø Zinssatz Entwicklungs-LS	2.4%	2.0%	2.1%
Ø Zinssatz Rendite-LS	3.6%	3.2%	1.9%

Eigenkapital-Quote und Simulation nach Verkauf «H36» & «yoo berlin»

29

TCHF	2013 IST	Simulation Ausbuchung «H36» und «yoo berlin»*	
Anzahlungen	64 218	4 279	CHF 60 Mio. Anzahlungen «H36» und «yoo berlin»
Entwicklungs- liegenschaften	233 127	62 050	Buchwerte von CHF 171 Mio. verlassen Bilanz bei Übergang Nutzen/Lasten
Total Bilanzsumme	509 690	278 674	
Eigenkapital zu Marktwerten	126 403	126 403	Konstant; kein weiterer Gewinn/Verlust erwartet
EK Quote	23%	41%	EK Quote ohne weitere Massnahmen auf angestrebtem Niveau

* Annahme: H36 und yoo berlin werden zu 100% übergeben
(Vertriebsstand aktuell: H36: 79%; yoo berlin: 91%)

Geldflussrechnung – Überblick

30

	2011	2012	2013
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit*	-25 979	-36 232	-10 969
<i>davon Entwicklungsliegenschaften</i>	<i>-8 791</i>	<i>- 31 787</i>	<i>- 52 046</i>
<i>davon Entwicklungsliegenschaften</i>	<i>4 723</i>	<i>12 905</i>	<i>43 522</i>
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-11 086	-29 723	36 249
<i>davon Investitionen in Renditeliegenschaften/Beteiligungen</i>	<i>-11 012</i>	<i>-29 964</i>	<i>-41 991</i>
<i>davon Verkauf von Renditeliegenschaften</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>78 091</i>
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	20 538	84 023	18 167
<i>davon Geldfluss aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	<i>13 051</i>	<i>56 935</i>	<i>8 530</i>
<i>davon Geldfluss aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	<i>5 734</i>	<i>29 340</i>	<i>1 110</i>
<i>davon Geldfluss aus Anleihe</i>	<i>2 825</i>	<i>12 212</i>	<i>8 517</i>
Zunahme / Abnahme flüssige Mittel	-16 527	18 068	43 447

CHF	2011	2012	2013	△ in %
NAV (Marktwert)	26.79	26.76	25.88	-3%
EPS (verwässert)	-2.31	0.19	0.28	+47%
Börsenkurs per 31.12.	11.05	12.60	9.75	-23%
Prämie/Discount zum NAV	-58.8%	-53.0%	-62.3%	n/a

1. Meilensteine 2013

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Jahresergebnis 2013

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Mirco Riondato, CIO

4. Ausblick

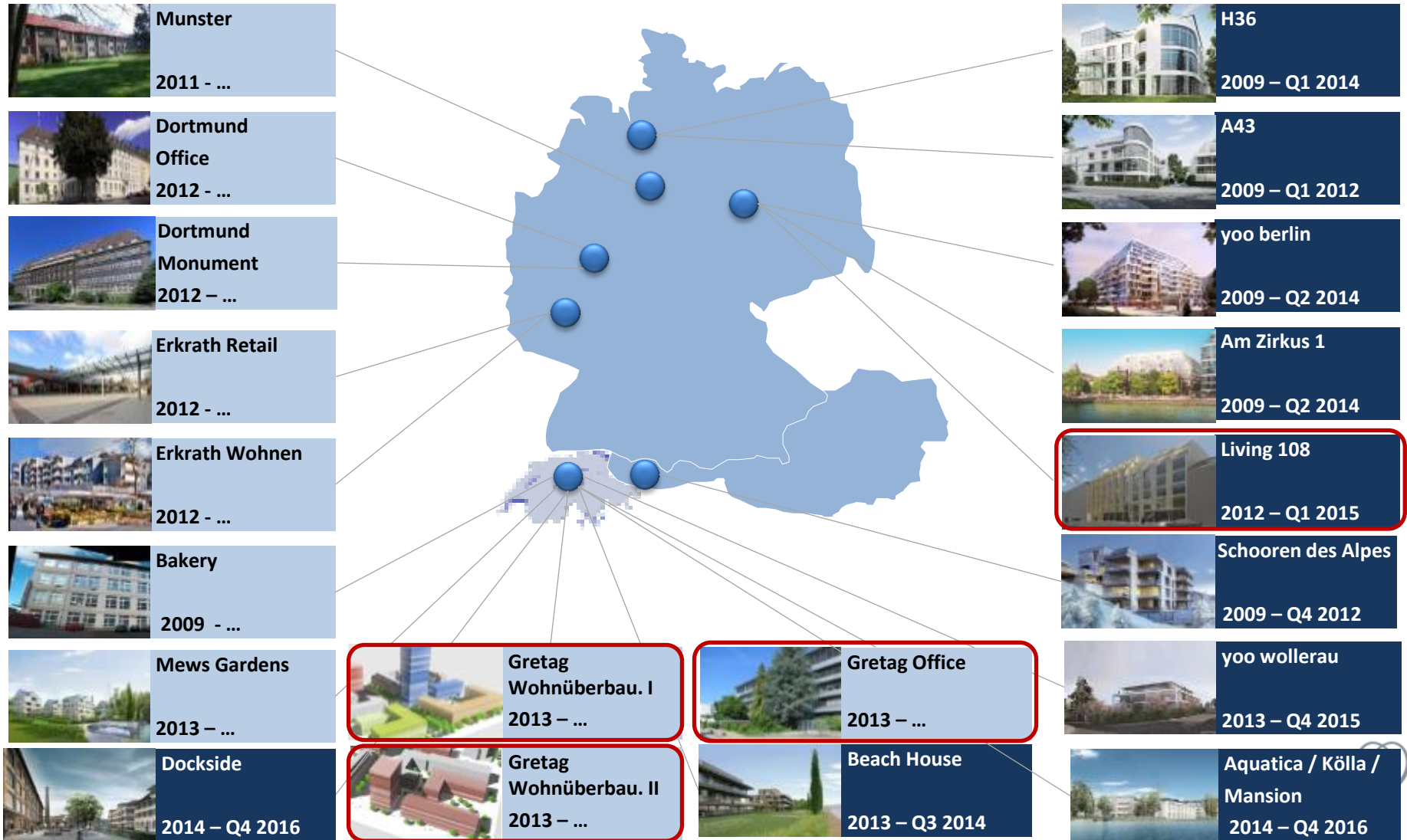
Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Gut diversifiziertes Portfolio mit einer steigenden Quote an Bestandesliegenschaften

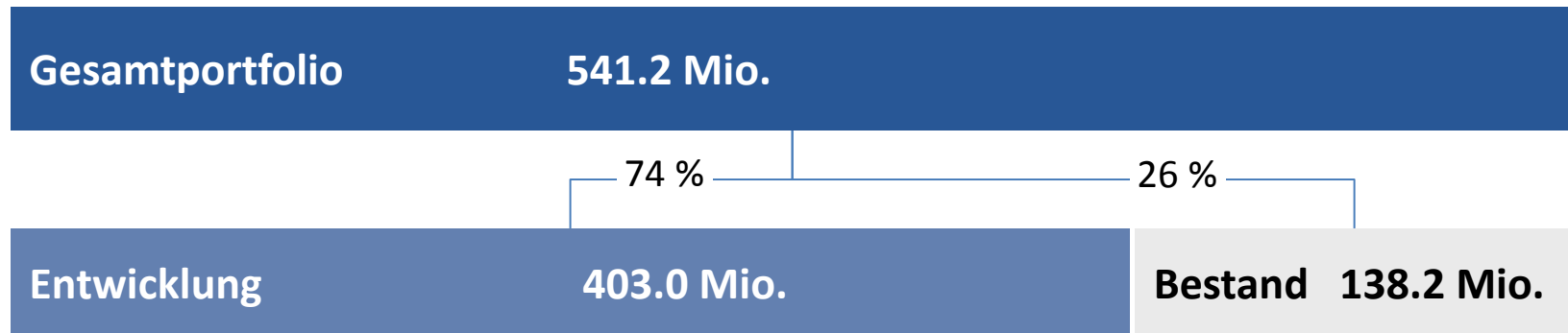
33

Rendite
 STWE
 Neuakquisitionen 2013

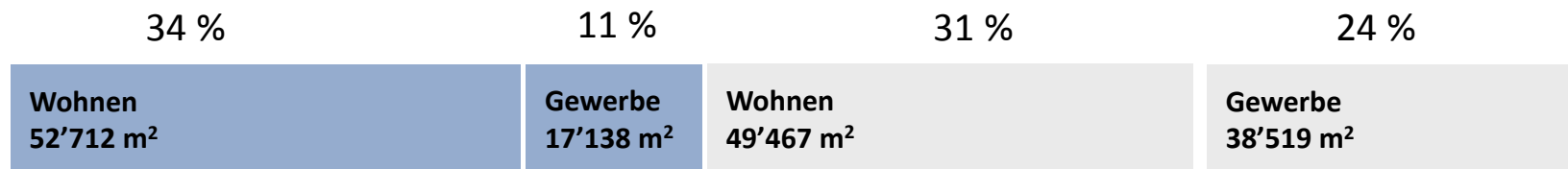
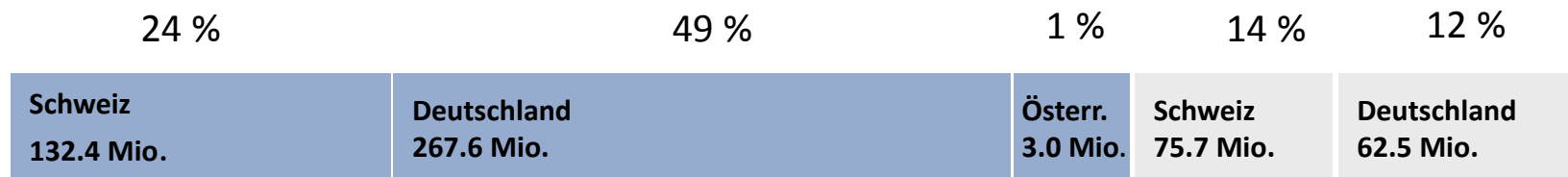


Portfolio Struktur per 31.12.2013

34



Vertriebsvolumen CHF 694.2 Mio.



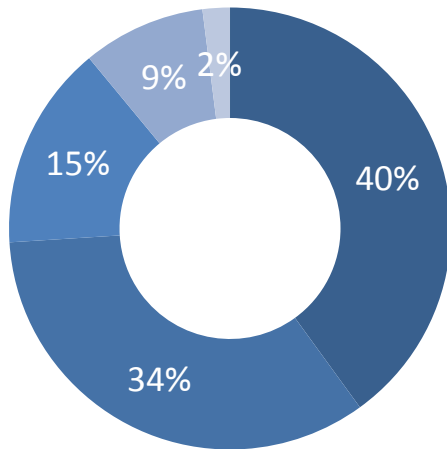
Portfolio Diversifikation nach Standort

35

Entwicklungsprojekte

Vertriebsvolumen

100% = CHF 694.2 Mio.

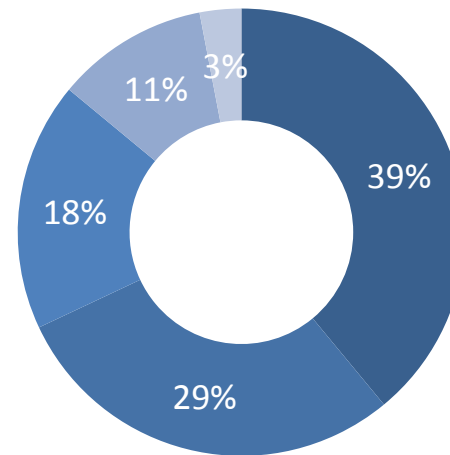


■ Wädenswil/Zürich ■ Berlin
■ Hamburg ■ Wollerau/Zürich
■ Kappl/Ischgl

Bestandsprojekten

Sollmieteinnahmen

100% = TCHF 8'832



■ Regensdorf/Zürich ■ Erkrath-Hochdahl
■ Munster ■ Wädenswil/Zürich
■ Dortmund

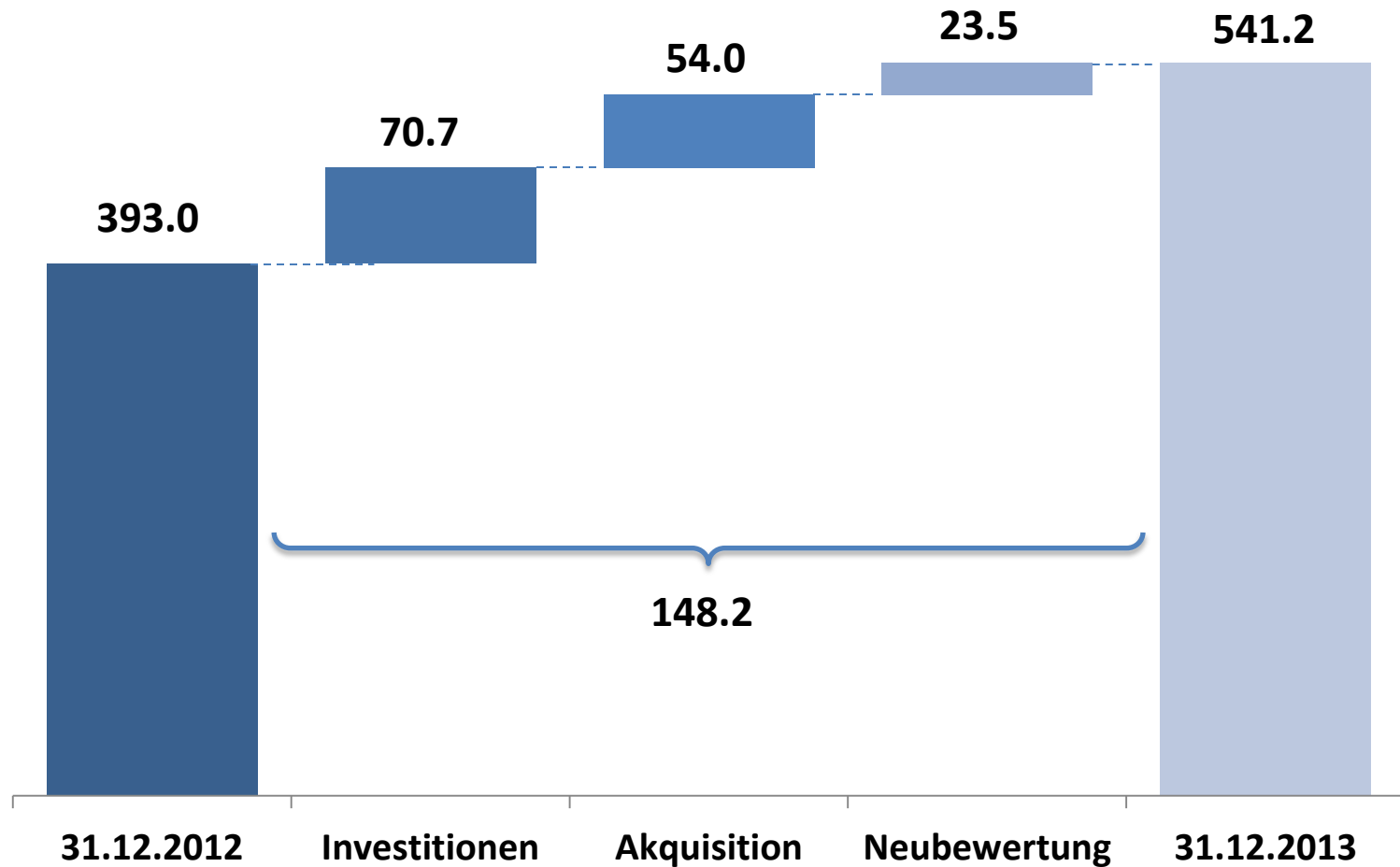
P E A C H

PROPERTY
GROUP



Entwicklung der Marktwerte

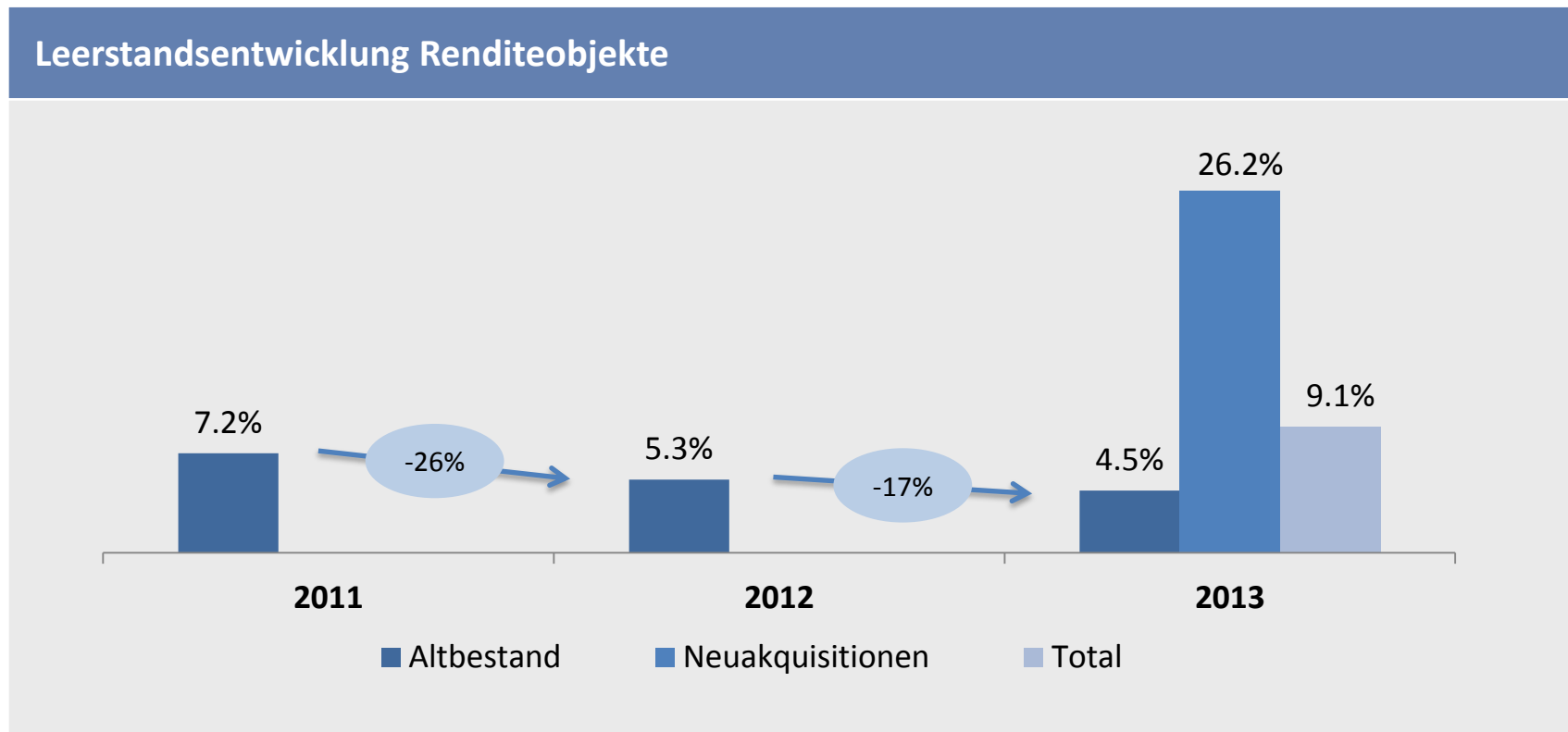
36



P E A C H

PROPERTY
GROUP





Weitere erfolgreiche Umsetzung von Nachfrageorientierten Vermietungskonzepten.

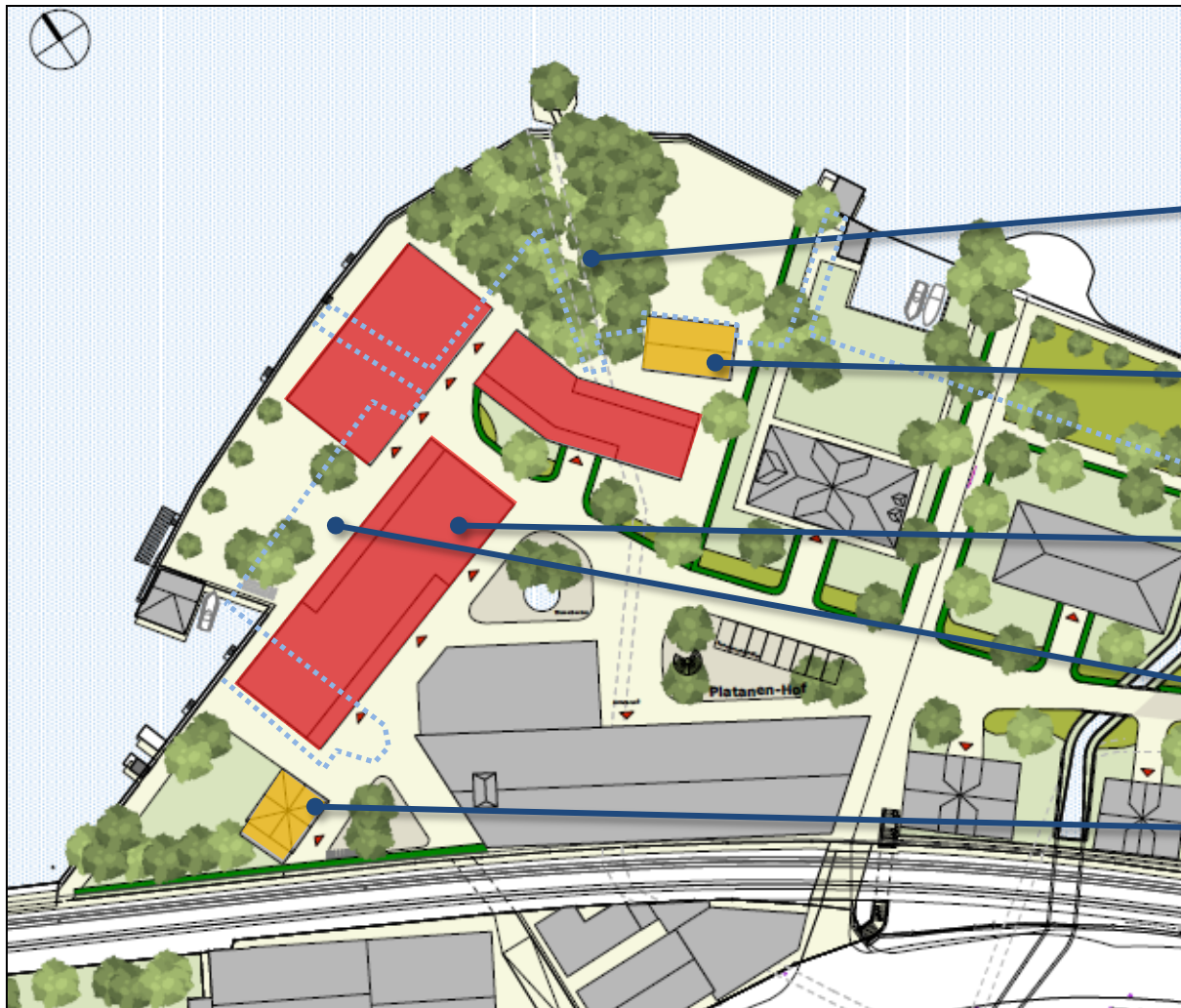
Peninsula Wädenswil: Entscheid Bundesgericht, Gerügte schützenswerte Bauten

38



Peninsula, Wädenswil: Überarbeitete Arealstrategie auf Basis Bundesgericht (BGr) Entscheide

39



1
Verlegung Reidbach nach Baufeld
Mitte gutgeheissen resp. am
27.5.2013 bereits bestätigt.

4
Bestandsbau als schützenswert
beurteilt; Einbezug in Planung
bereits erfolgt.

2
Inventarentlassung Giessen 8
noch offen. Entscheid im Zuge
der neuen Baueingabe.

3
Konzessionsland und Abstand
Seeufer gutgeheissen

5
Bestandsbau als schützenswert
beurteilt; Einbezug in Planung
bereits erfolgt.

Fortschritte bei den laufenden Projekten (1/2)

40

«yoo berlin»

- 95 Wohn- / 3 Gewerbeeinheiten
- 12'800 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q2 2014



Status März 2014

- Fertigstellung Innenausbau
- Erste Wohnungen kurz vor Fertigstellung;
- erste Übergaben ab April

«Am Zirkus», Berlin

- 311 Hotelzimmer plus Büros
- 16'500 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q2 2014



- 6 Stockwerke an Hotelpächter für Innenausbau bereitgestellt
- Verbleibende Fläche, April
- Übergabe Büroflächen Ende April

«Harvestehuderweg 36», Hamburg

- 44 Wohneinheiten
- 7'245 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q1/Q2 2014



- Innenausbau in den letzten Zügen
- Aussenanlagen / Umgebung
- Erste Wohnungen werden im März übergeben

«Peninsula Beach House», Wädenswil

- 23 Wohneinheiten
- 4'745 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q3 2014



- Rohbauabschluss im Dez. 2013
- Fenster- / Fassadenmauerwerk
- Elektroinstallationen / Steigzonen

P E A C H

PROPERTY
GROUP



«yoo wollerau», Wollerau

- 20 Wohn- / 6 Gewerbeeinheiten
- 4'150 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung 2016



Status März 2014

- Aktuell Projektüberarbeitung auf Grund unbefriedigender Marktresonanz
- Umbau statt Neubau, ohne Aussenpool, etc.

«Living 108», Berlin

- 128 Wohnungen / 2 Gewerbe
- 7'569 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q1 2015



- Gründung und Tiefbau abgeschlossen
- Grundsteinlegung im Nov. 2013
- Hochbau aktuell im 1. Stock

Rheinische Strasse , Dortmund

- Wohn- und Gewerbeeinheiten
- rd. 11'408 m² vermietb. Fläche
- Übernommen im Sept. 2012



- Detaillierte Bauvoranfrage Ende Oktober 2013 positiv beschieden
- Laufende Planung für Bauantrag
- Verhandlungen mit «Ankermieter» im Bildungsbereich

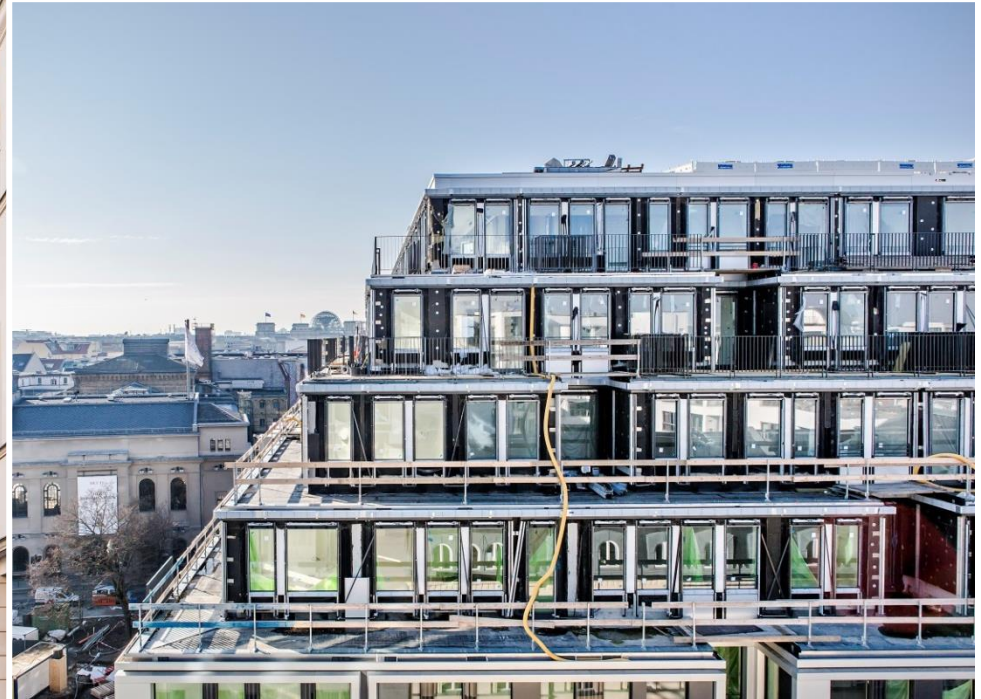
Highlights 2013: Baufortschritt «H36», Hamburg

42



Highlights 2013: Baufortschritt «yoo berlin» / «Am Zirkus»

43



Highlights 2013: Baustart «Living 108»

44



Highlights 2013: Baufortschritt «Peninsula Beach House»

45



1. Meilensteine 2013

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Jahresergebnis 2013

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Mirco Riondato, CIO

4. Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Duale Strategie der Peach Property Group

47



Ziele

Strategie	Core/Value Add	Opportunistic
Cash Flows	monatlich	konzentriert
Spread/Marge	3% p.a.	20%
Dauer	Langfristig	2-4 Jahre
ROE p.a.	15-20%	30-40%

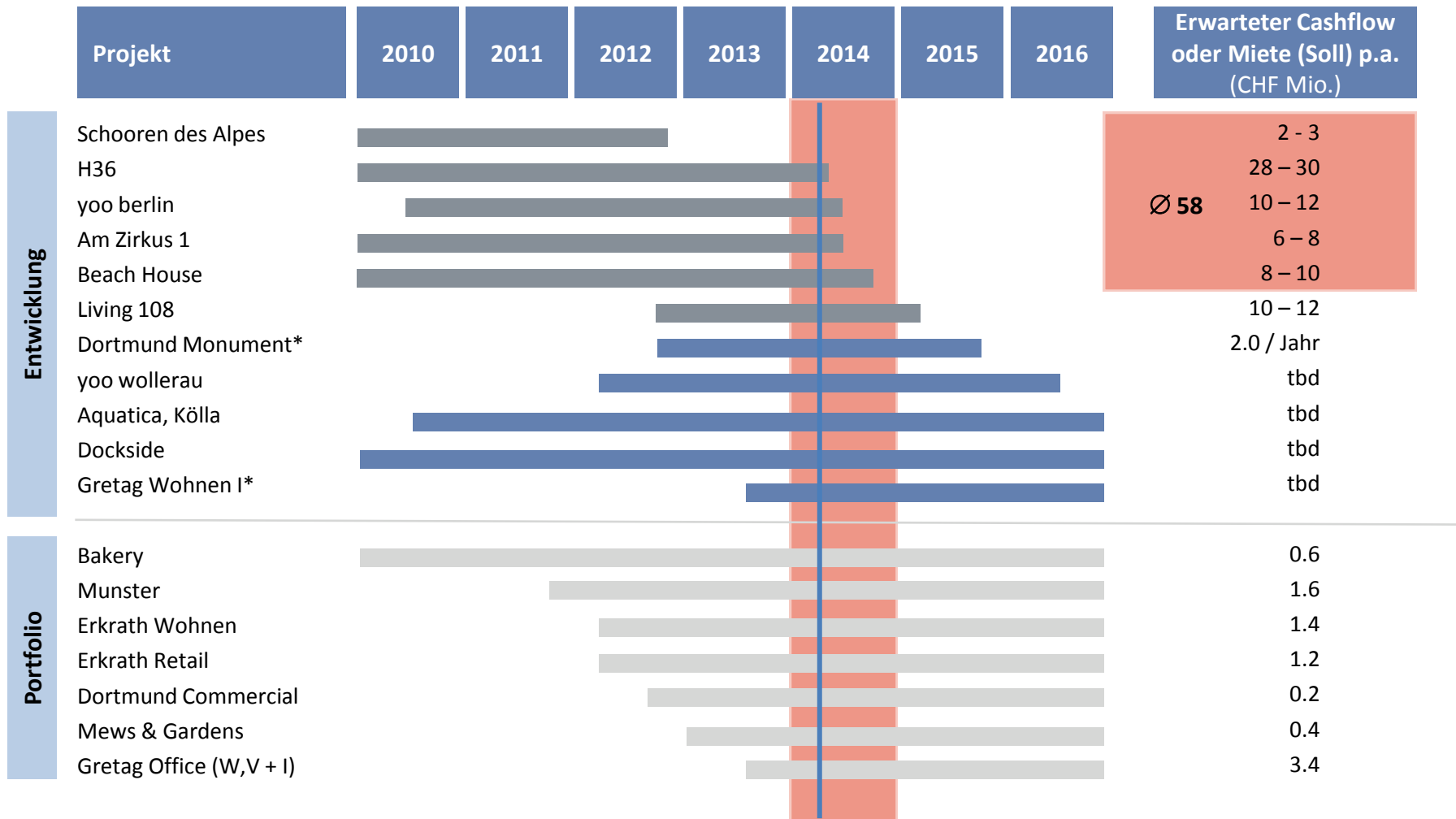
Beispiele

		
	Erkrath Wohnen	A43, Hamburg
Investition	CHF 15.3 Mio	CHF 13.8 Mio
Dauer	Langfristig	3.5 Jahre
Erwarteter Gewinn	CHF 7.4 Mio*	CHF 6.5 Mio
ROE p.a.	41%	112%

* Über eine angenommene Haltedauer von 4 Jahren (analog einem Entwicklungsprojekt)

Projekte und Cashflows

48



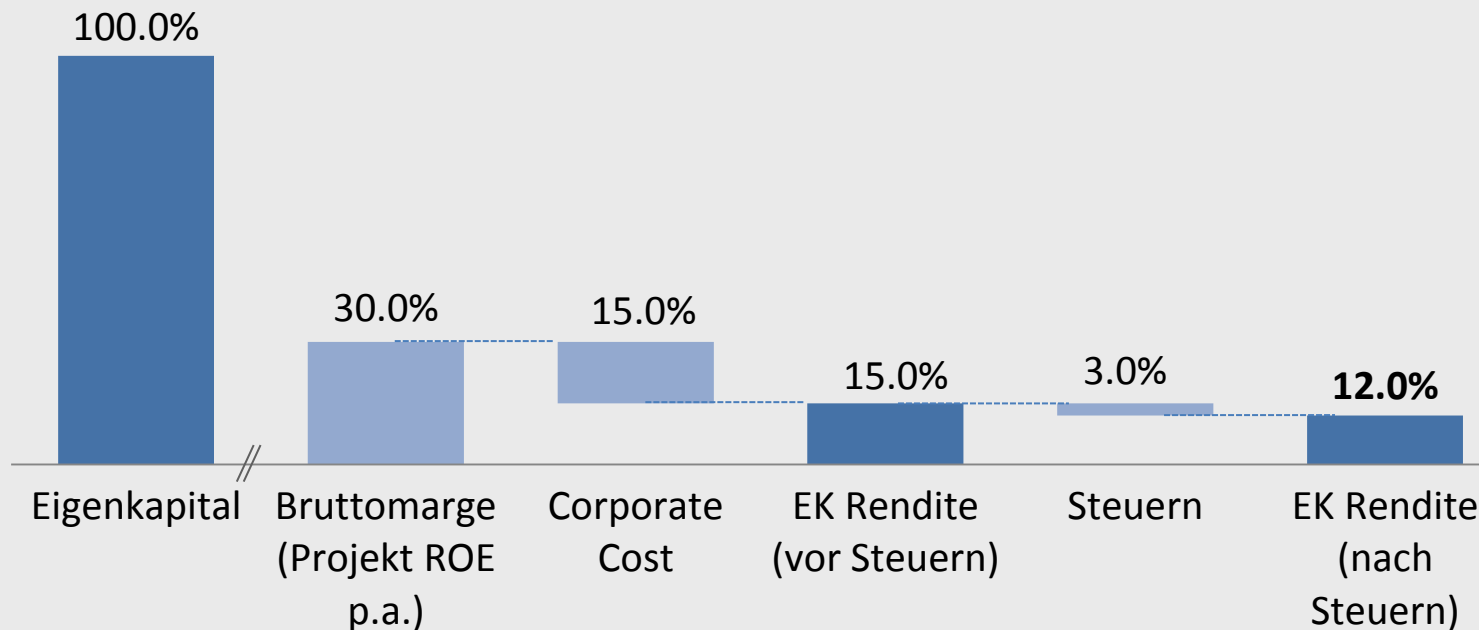
Im Bau
 Vertrieb
 Entwicklung
 Bestandsliegenschaften

* Entwicklung zu späterem Bestandsobjekt

Eigenkapitalrentabilität 2013

49

Zielgrösse EK Rentabilität (in Prozent Eigenkapital p.a.)



Ergebnis 2013 (TCHF)	95 775 (100%)	18 000 (18.8%)	12 136 (12.7%)	2 864 (3.0%)	1 510 (1.6%)	1 354 (1.4%)
ohne Sonder-effekte (TCHF)	95 775 (100%)	31 877 (33.3%)	12 136 (12.7%)	16 741 (17.4%)	nicht berechnet	

Ziel

- Werthaltige Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der Projektbasis
- Gewinnverwendung und Nutzung der finanziellen Ressourcen ordnen sich diesem Ziel unter

Gewinn- verwendung 2013

- Fokus auf expansive Ziele und Stärkung Eigenkapitalbasis statt auf Dividendenzahlung
- Direkte Steigerung des Unternehmenswerts und unmittelbare Partizipation der Aktionäre an einer Werterhöhung der Gesellschaft

Zukünftige Dividenden- politik

- Langfristiges Ziel bleibt eine 3%-Dividendenrendite
- Jedoch mehr Flexibilität und Orientierung an Gewinnhöhe, den sich bietenden Anlagemöglichkeiten sowie den generierten Zahlungsströmen

Operative Schwerpunkte der nächsten Jahre

51

Fokus 2014

	2013	2014	2015
Vertriebsleistung (beurkundet)	86 Mio.	65 Mio.+	
Mieteinnahmen	5.7 Mio.		
Corporate Kosten			
Cash-Rückfluss aus Projekten			
Mitarbeiter			
EK Quote (NAV Marktwert)	23%		
Systeme und Prozesse	CRM		
		PM	
	ERP		

- Aktuelle Entwicklungsprojekte
- Weitere Steigerung Mieterträge
- Senkung Kosten durch Nutzung neuer Prozesse
- Fertigstellung laufende Grossprojekte
- Stärkung Eigenkapitalbasis
- Skalierung auf Basis der entwickelten digitalen Geschäftsplattform

CRM – Client Relationship Management
 PM – Portfolio Management
 ERP – Enterprise Resource Planning



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachproperty.com

