



Peach Property Group AG

Präsentation Jahresergebnis 2014

Zürich, 10. März 2015

© Peach Property Group AG 2015



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.

Referenten

Peter Bodmer
*Mitglied des
Verwaltungsrates,
Präsident Audit and
Risk Committee*



**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



Agenda

4

1. Einführung

Peter Bodmer, VR, Präsident ARC

2. Meilensteine 2014

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

3. Jahresergebnis 2014

Dr. Marcel Kucher, CFO

4. Portfolio

Dr. Marcel Kucher, CFO

5. Update Strategie & Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Das Jahr 2014: Strategieumsetzung und Mehrkosten bei Grossprojekten nach GU-Konkurs

5

Strategieumsetzung

- **Abschluss Grossprojekte** in Hamburg («H36»), Berlin («yoo berlin» und «Am Zirkus 1») sowie Wädenswil («Beach House»)
- Damit **Reduktion Bilanzsumme und Risikopositionen**
- **Planungsfortschritte** mit entsprechenden Wertsteigerungen in Regensdorf (**Gretag**), Dortmund (**Dortmund Monument**), Wollerau (**Wollerau Park**) sowie Wädenswil (**Peninsula**)
- **Ausbau Bestandsportfolio** und **Steigerung Mieteinnahmen**
- **Stabile operative Kosten**
- **Stabiles, motiviertes Team**

Mehrkosten 2014

- **Mehrkosten von insgesamt rund CHF 16 Mio. bei den Projekten «H36», «yoo berlin» und «Am Zirkus 1»**
- **Späte Identifikation eines Grossteils der Mehrkosten gegen Ende 2014**

Verwaltungsrat hat unabhängige externe Untersuchung der Mehrkosten veranlasst

6

Externer Projektaudit

- **Gesamtmehrkosten** von rund CHF 35 Mio., davon 16 Mio. im 2014 (= rund 12% des Gesamtvolumens der drei betroffenen Projekte)
- **Mehrkosten und Timing** haben VR veranlasst, eine externe Untersuchung durchzuführen
- Wurde im **Februar/Anfang März 2015** durch **zwei unabhängige, sehr erfahrene Deutsche Bauprojekt-Manager** durchgeführt
- **Zentrale Fragestellung:**
 - Sind / waren die vorhandenen **Steuerungssysteme und die Projektführung** „state of the art“ ?
 - Hätte die **Verschlechterung im IV. Quartal** schon früher erkennbar sein müssen?
 - Ist die **Demobilisierungsphase im 1. HJ 2015** genügend budgetiert und straff organisiert und überwacht?

Kernaussagen

1. **Gutes, aussagekräftiges kaufmännisches Berichtswesen**
2. **Prinzipiell alle Standardtools** für eine professionelle Projektleitung **vorhanden**
3. **Projektberichterstattungen** der externen Bauleitungen nach GU-Konkurs jedoch teilweise **uneinheitlich und inkonsistent**.
4. **Verbesserungspotenzial im Bereich der technischen Projektleitung nach GU-Konkurs**
5. **Restkosten und Gegenforderungen plausibel**

Schlussfolgerungen

- VR hat detailliert zu den einzelnen Punkten diskutiert und folgende **Schlüsse** gezogen:
 - **Finanzielles Controlling hat funktioniert** → kein Handlungsbedarf
 - **Überprüfung Konsequenzen auf Stufe Bauausführung** Deutschland notwendig → Handlungsbedarf
 - **Verstärkung im Bereich Asset Management** wichtig, um Kompetenzen in diesem Bereich aufzubauen → Handlungsbedarf
 - **Strategische Ausrichtung auf Bestände** hat die Reduktion des Risikoinventars vorweggenommen → strategisch kein Handlungsbedarf

Agenda

8

1. Einführung Peter Bodmer, VR, Präsident ARC
- 2. Meilensteine 2014 Dr. Thomas Wolfensberger, CEO**
3. Jahresergebnis 2014 Dr. Marcel Kucher, CFO
4. Portfolio Dr. Marcel Kucher, CFO
5. Update Strategie & Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Peach Property Group – 2011 und 2015

9

Peach Property Group Ende 2011

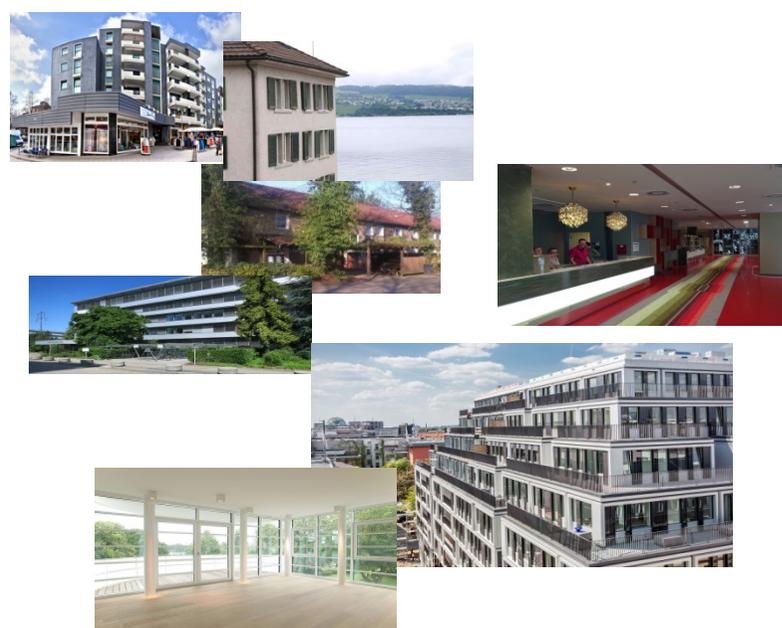
«Projektentwickler, Spezialist für Luxuswohnungen»



- Fast 100% Entwicklungsliegenschaften (grossteils Luxus)
- Sollmieten TCHF 690
- Grossprojekte in Projektstadium
- Relativ konzentriertes Portfolio

Peach Property Group Anfang 2015

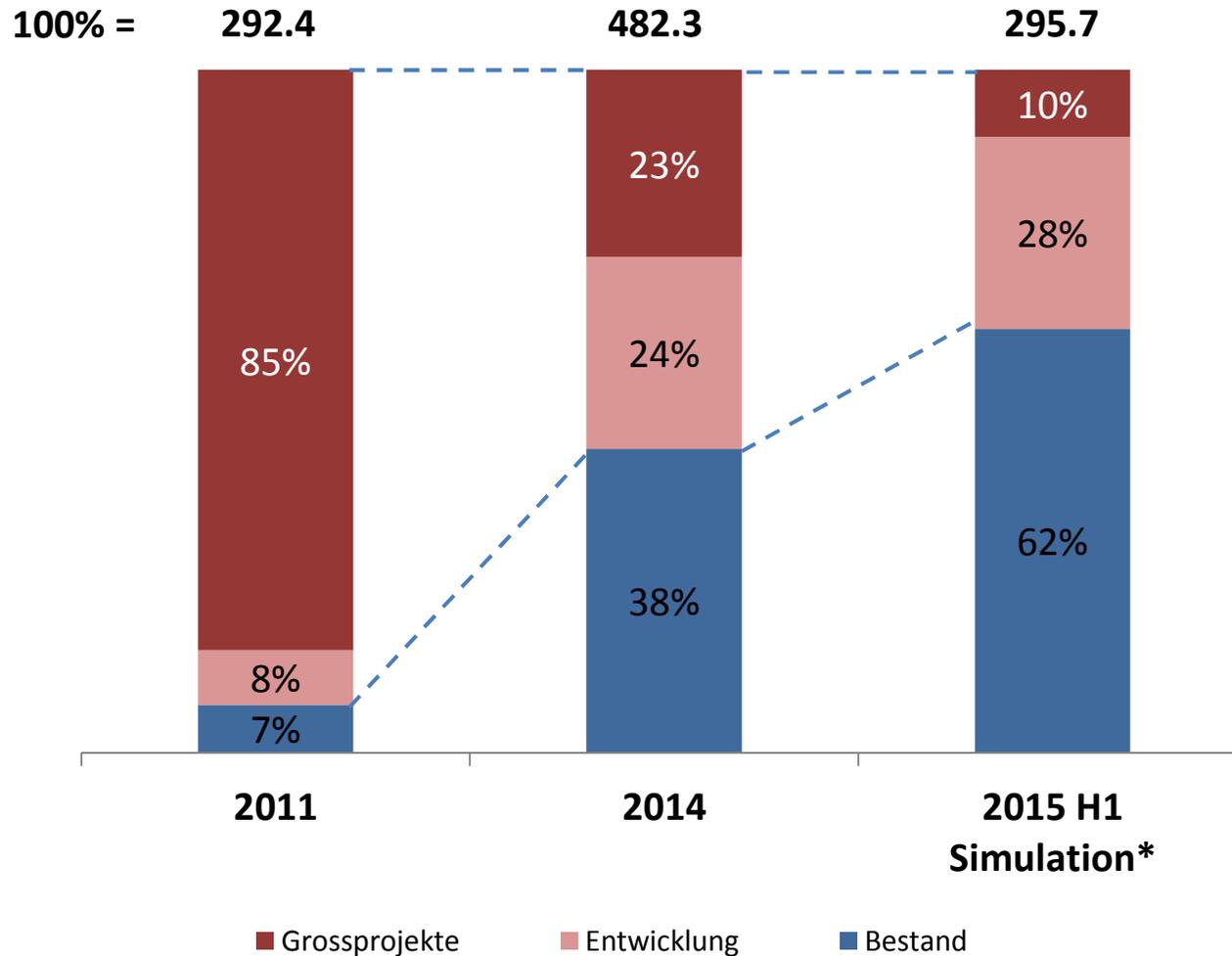
«Bestandshalter, Entwickler und Immobilien-Dienstleister mit Fokus Wohnen»



- Per Februar 2015 rund 46% der Aktiven in Bestandsimmobilien, 54% in Entwicklungen
- Sollmieten CHF 10.1 Mio., Pipeline CHF 26 Mio.
- Grossprojekte weitgehend abgeschlossen
- Diversifizierte Portfoliostruktur

Änderung Portfoliostruktur 2011-2015

CHF Mio., Prozent



- Steigerung Anteil Bestandesliegenschaften
- Diversifizierung Portfolio
- Stark abnehmendes Gewicht Grossprojekte (H36, yoo berlin, Am Zirkus, Beach House)

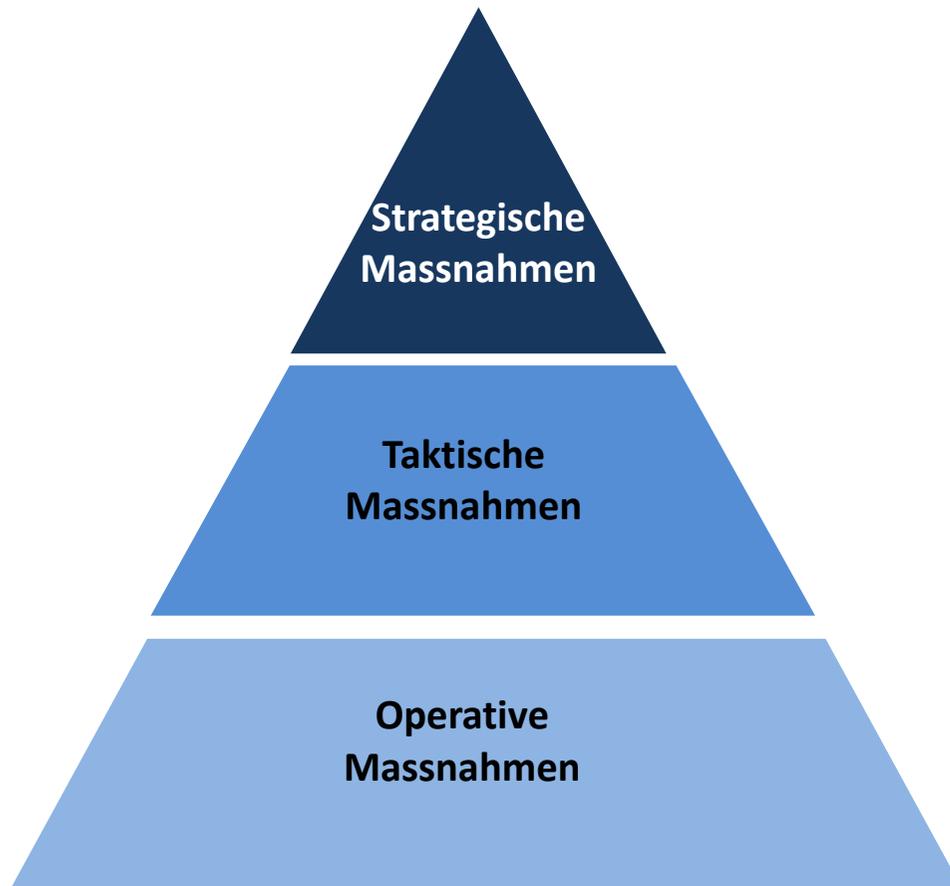
* Auf Basis Bewertungen von Wüest & Partner per 31.12.2014 nach Fertigstellung und Verkauf der Projekte «yoo berlin», «Am Zirkus 1», «H36» und «Living 108»

Bestand

- Einreichung **Gestaltungsplan** Gretag Areal bei Gemeinde und Kanton; derzeit in Prüfung
- **Architekturwettbewerb** Gretag Wohnen I & II; Architekturwettbewerb zur Neugestaltung durchgeführt, Siegerprojekt einstimmig zur Weiterbearbeitung empfohlen
- Einreichung Bauantrag **Dortmund Monument** im November 2014
- **Kauf Hotel „Bad Reichenhall“** – Beginn Planung Sanierung
- **Kauf 336 Wohnungen** bei Kassel
- **Aufbau Pipeline für Neuakquisitionen** (aktuell zwei Portfolios in finaler Prüfung)

Entwicklung

- **Fertigstellung und Verkauf „Am Zirkus 1“**; Verkauf an KanAM Grund (Oktober 2014); Closing im Februar 2015
- **Fertigstellung „yoo berlin“ und „H36“**; laufende Abnahmen und Übergaben
- **Fertigstellung und Übergabe** „Peninsula Beach House“ im Dezember 2014
- **Umplanung „yoo wollerau“ in „Park Wollerau“** inkl. Kauf Nachbargrundstück; Baubewilligungen erhalten, Beginn Vorvertrieb demnächst
- **Aufrichte „Living 108“; Fertigstellung Q1, 2015**
- **Umplanung Peninsula Wädenswil**; Einreichung erstes Baugesuch Mitte 2015
- **Mehrkosten** von rund CHF 16 Mio. aufgrund mangelhafter Leistungen Unternehmer bei „H36“, „yoo berlin“ und „Am Zirkus 1“



Massnahmen und Stand Umsetzung

- Verstärkter Fokus auf **Bestandesliegenschaften** (2013: 29%; 2014: 38%; 02.2015: 49%)
- Erhöhung Ziel **EK-Quote** auf 40%

- Ausrichtung **Bestand auf B-Städte** und unteren Mid-Market (weniger Zyklusabhängigkeit und Anteil Miete am Einkommen)
- Ausrichtung **Entwicklung auf Mid-Market** (Living 108, Wollerau Park)

- **Ausrichtung Team:**
 - Personal: ↓ (2013: 33; 2014: 28)
 - Skills: Ausrichtung auf Asset Management (vor allem in D); Schaffung Position COO D
- **Reduktion operative Kosten:** - CHF 2 Mio.
 - 1 Mio. Headcount
 - 1 Mio. operative Kosten

Perimeter WI / WII und Gestaltungsplan-Perimeter



Wettbewerb 2014 abgeschlossen

14



- Die Jury empfahl das **Projekt «Kollektiv» einstimmig** zur Weiterbearbeitung.
- **Mieteinnahmen-/Kostenschätzung** und Bewertung Ende 2014 basierend auf konkretem, juriertem Projekt



Entwicklungsplanung Gretag: Zahlreiche Meilensteine Ende 2015 erreicht

15

Nr.	Prozess	Relevanz auf Planungsinstrumente und Erledigungsvermerk					
		BZO-Revision		GP Gretag		Baubewilligung Gretag WI / WII	
		Ja / Nein	✓ / ○	Ja / Nein	✓ / ○	Ja / Nein	✓ / ○
1	BZO-Revisionsvorlage	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
2	Leitlinien BZO	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
3	Erläuternder Bericht BZO	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
4	Entwicklungsvertrag Grundeigentümer / Gemeinde	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
5	Öffentliche Auflage BZO-Revision	Ja	○	Ja	○	Ja	○
6	Vorprüfung ARE	Ja	○	Ja	○	Ja	○
7	Gemeindeversammlung 08.12.2015	Ja	○	Ja	○	Ja	○
8	Zustimmung ARE / RR	Ja	○	Ja	○	Ja	○
9	Verkehrsplanung (MIV / ÖV)	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
10	Werkleitungskonzept	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
11	UVB	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
12	Lärmgutachten / Störfallkonzept	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
13	Freiraumkonzept	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
14	Vorprüfung GP Gretag (Bestimmungen, Erläuternder Bericht, Plan)	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
15	Öffentliche Auflage / 2. Vorprüfung	Ja	○	Ja	○	Ja	○
16	Gemeindeversammlung 08.12.2015	Ja	○	Ja	○	Ja	○
17	Zustimmung RR	Ja	○	Ja	○	Ja	○
18	Wettbewerb Wohnüberbauung Gretag (WI / WII) abgeschlossen	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
19	Bewilligungsfähiges, investorentaugliches Vorprojekt WI / WII liegt vor, laufender Verbesserungsprozess	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
20	Kosten-/Nutzenanalysen WI / WII (Design to Cost / Yield) laufender Verbesserungsprozess	Ja	✓	Ja	✓	Ja	✓
21	Baueingabe (nach Gemeindeversammlung)	Ja	○	Ja	○	Ja	○
22	Baubewilligung / Baufreigabe	Ja	○	Ja	○	Ja	○

Kauf Panorama Hotel in Bad Reichenhall

16

- **Bestand:**
 - 82 Zimmer, voll eingerichtetes Restaurant mit Grossküche, Konferenzräume und grosser Wellness Bereich
 - Alles in gutem 3* Zustand mit leichtem Erneuerungsbedarf
- **Strategie:**
 - Erweiterung auf ca. 100 Zimmer zur Erreichung besserer Rentabilität
 - Fokus auf 3* Budget Wellness an ausgezeichneter Lage
 - Sanfte Renovation und Verpachtung Betreiber
- **Status:**
 - Feinkonzept in Erarbeitung (inkl. laufende Diskussionen mit Betreibern)
 - Sanierungskonzept in Planung



Kauf Portfolio Nordhessen

17

- **Bestand:**
 - 336 Wohnungen an drei Standorten in der Umgebung von Kassel
 - 13% Leerstand bei Kauf; aufgrund von Schlechtzahlern und Sanierungen aktuell etwas höher
 - Mieteinnahmen IST von ca. TEUR 815
- **Strategie:**
 - Mieterfokussierte Optimierung Wohnungs-Bestand (gezielte Sanierungen, Neufokussierung Vermietung, ...)
 - Erneuerung einzelner Infrastruktur (z.B. Heizung an einem Standort)
- **Status:**
 - Verwaltung aller Wohnungen per Januar übernommen
 - Detailliertes Sanierungskonzept für 50 Wohnungen erarbeitet und beauftragt; erste Wohnungen bereits saniert in Vermietung
 - Neupositionierung Vermietung abgeschlossen (abgestimmt auf Standort)
 - Erste Neuvermietungen für EUR 5,90.-/mt (bisher Ø 4,00.-/mt)



Update Dortmund

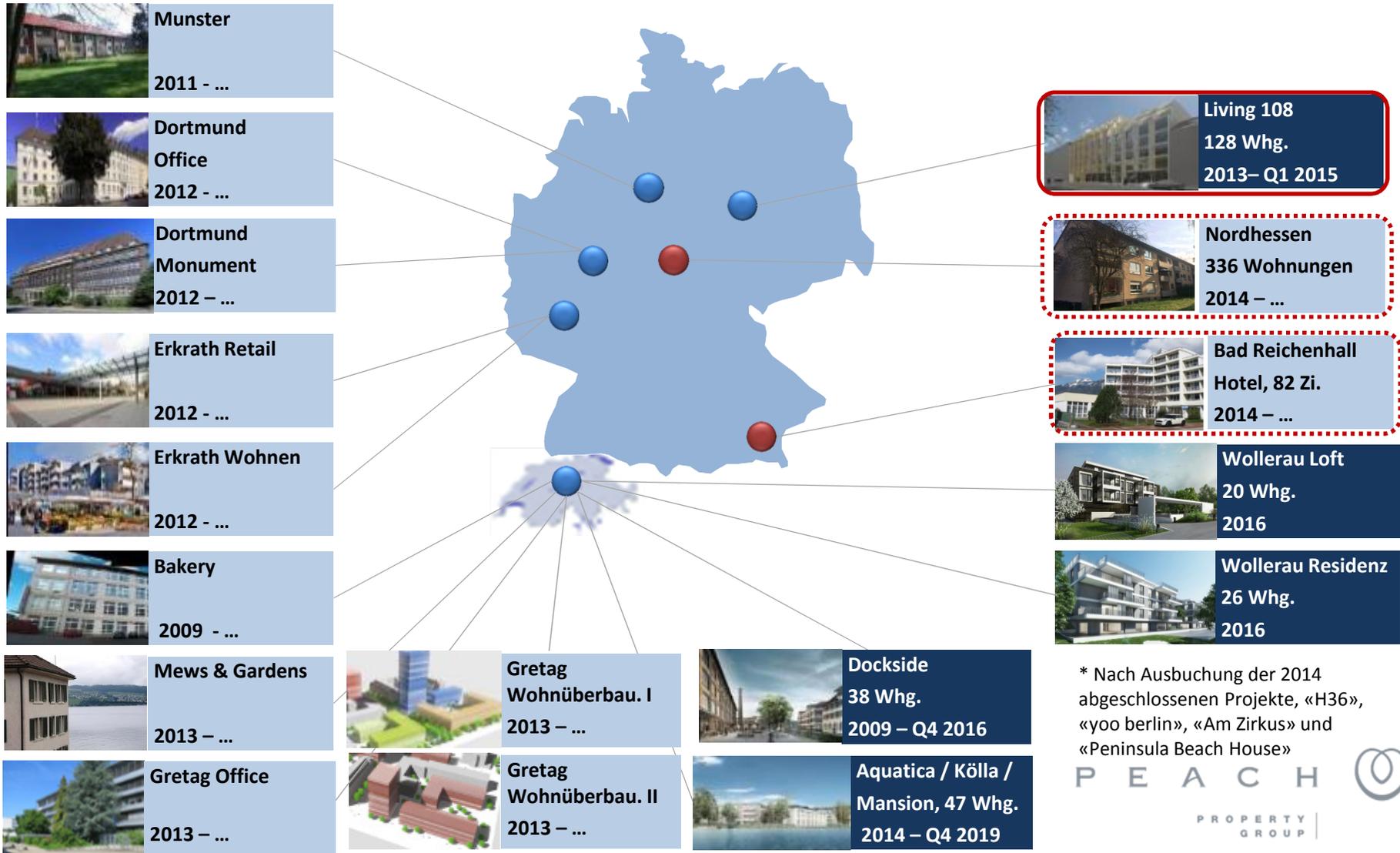
18

- **Bestand:**
 - 11'408 m² NGF leerstehende Büro- und Gewerbefläche
- **Strategie:**
 - Umnutzung in Wohnen mit ca. 190 Serviced Apartments; Nutzung der hohen Raumhöhen durch innovatives «Qubi» Konzept
 - Ergänzende Nutzungen mit Kita, Fitness und öffentlicher Lounge im Sockelgeschoss sowie geschütztem Aufsichtsratsaal
- **Status:**
 - Positive Bauvoranfrage zu Neukonzept erhalten
 - Baueingabeplanung sowie Vorabstimmung mit Denkmalpflege abgeschlossen
 - Bauantrag im November 2014 eingereicht
 - Laufende Gespräche mit Planern, GUs sowie potentiellen Betreibern



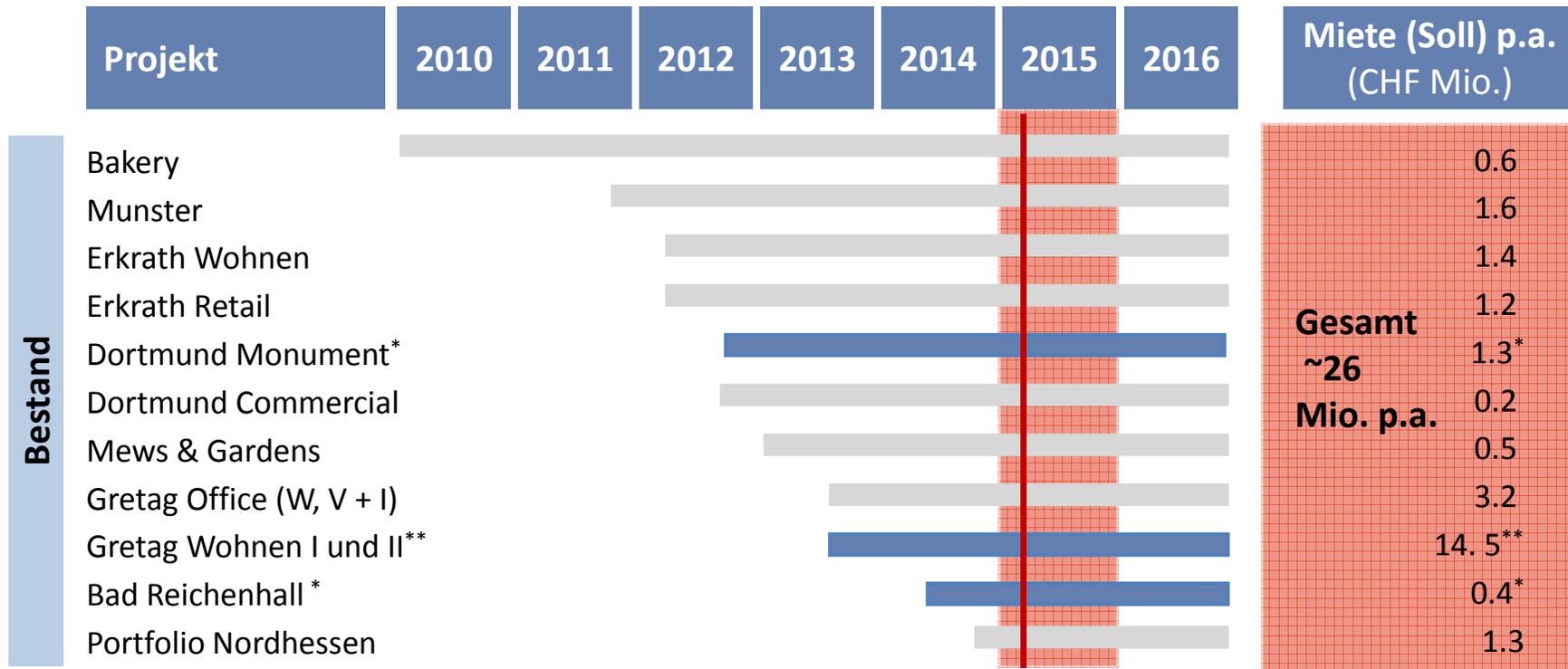
Peach Portfolio Anfang 2015*

Rendite
 STWE
 Neu eingekauft 2014
 Abschluss H1, 2015



* Nach Ausbuchung der 2014 abgeschlossenen Projekte, «H36», «yoo berlin», «Am Zirkus» und «Peninsula Beach House»

Entwicklung Bestandsimmobilien

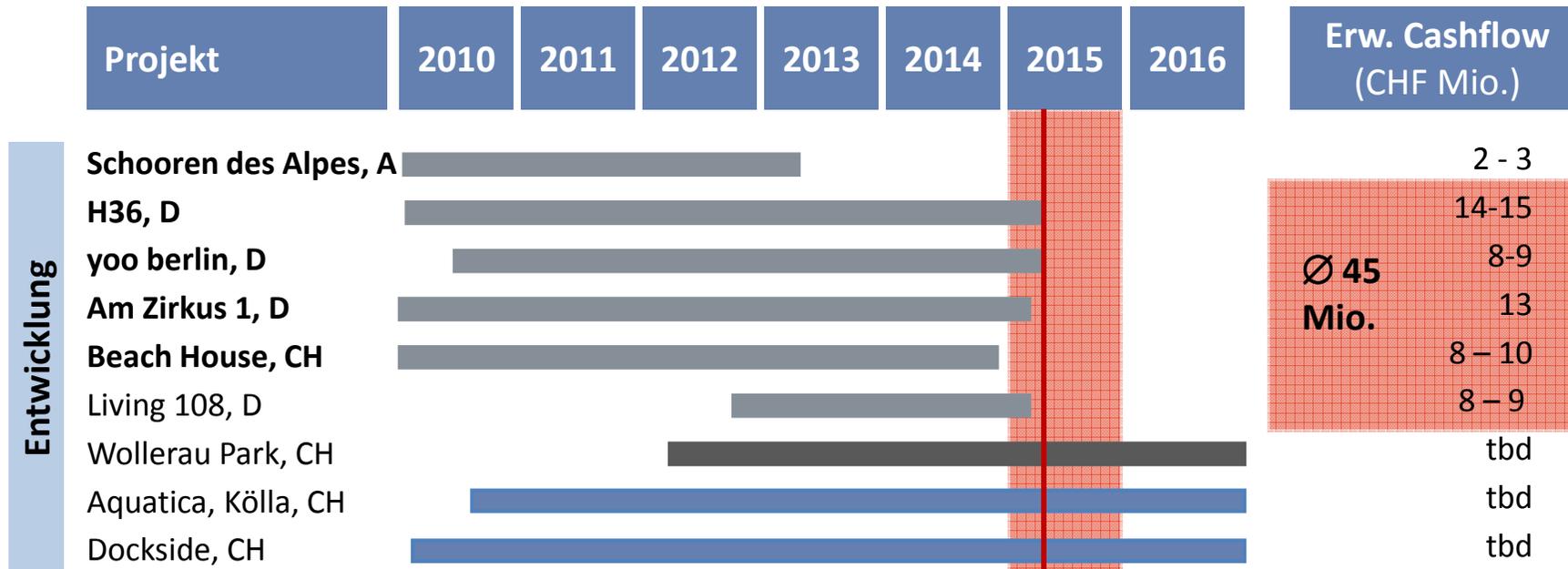


• Seit 2012 hat Peach die **jährlichen Soll-Mieteinnahmen** bereits **auf über CHF 10 Mio.** erhöht.
 • Durch die projektierte Bestandsobjekte, die sich im Portfolio befinden, erhöhen sich die erwarteten **Mieteinnahmen innerhalb der nächsten Jahre** aus dem Portfolio **auf CHF 26 Mio. p.a. mit Portfolioschwerpunkt Schweiz.**

■ In Entwicklung ■ Bestandsliegenschaften

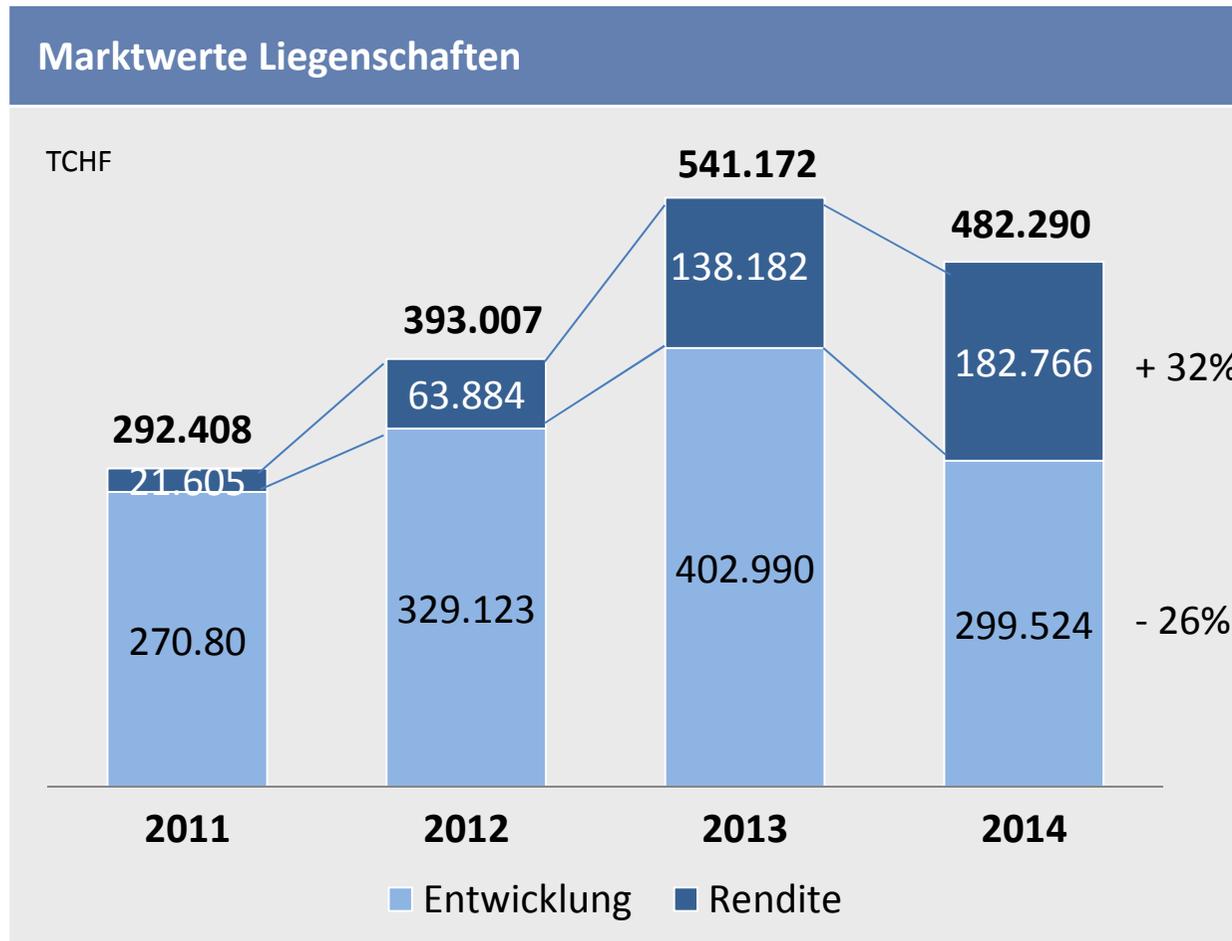
* Entwicklung zu Bestandsobjekt bis 2015/16
 ** Entwicklung zu Bestandsobjekt ab 2017; 16.2 Mio. Wohneinnahmen ./ . Reduktion Gewerbe von CHF 1.7 Mio.

Portfoliozyklus Entwicklungsimmobilien



Die 3 grossen Flagshipprojekte der Peach Property Group in Deutschland werden im laufenden Jahr final abgeschlossen. Insgesamt erwartet Peach aus den Projekten, welche 2014/15 abgeschlossen werden, **Rückflüsse von ca. CHF 45 Mio.**

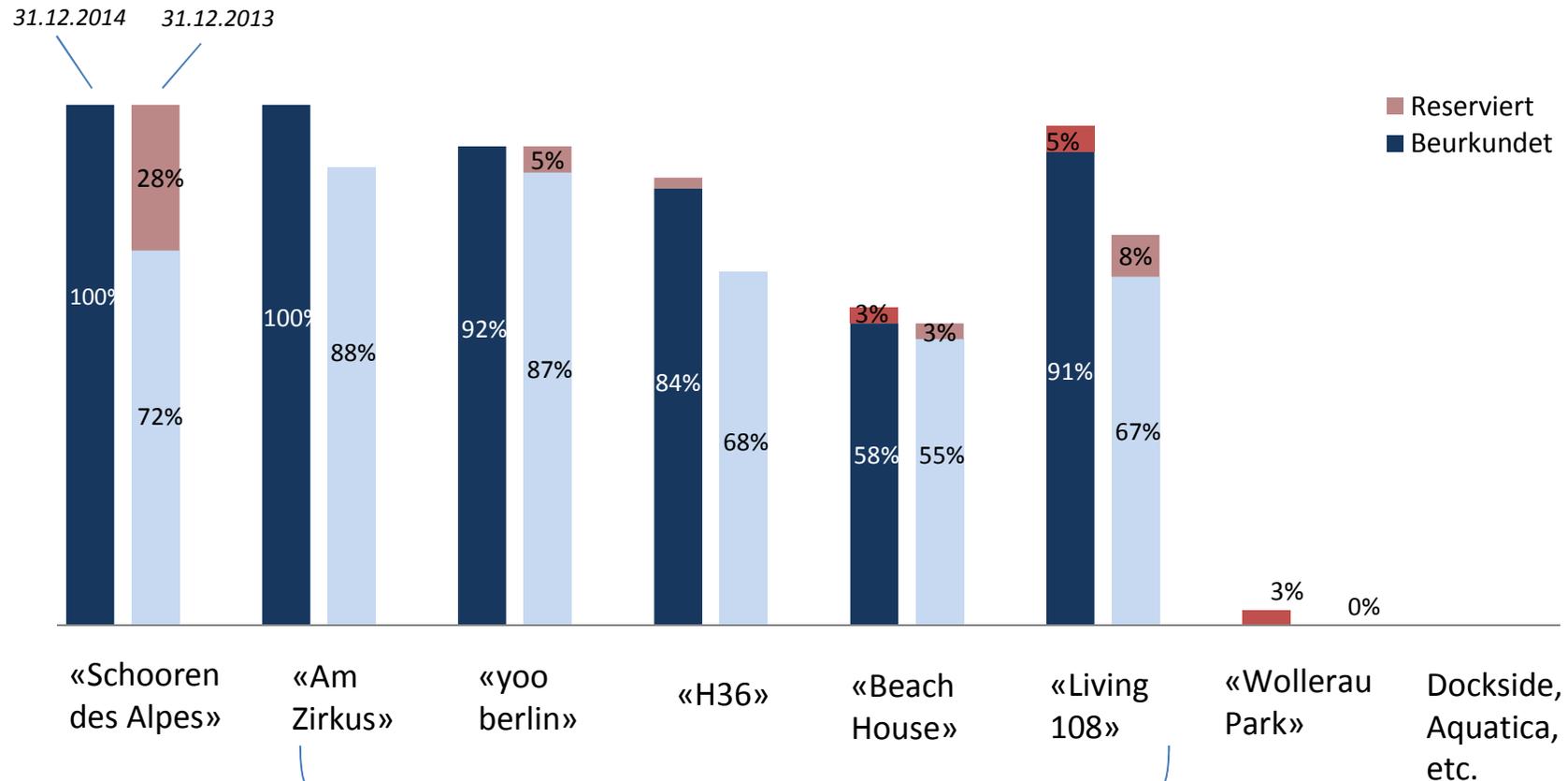
Im Bau
 Vertrieb
 Entwicklung



2014

- Planungsfortschritte Gretag und Dortmund Monument
- Zwei Neuakquisitionen
- Operative Fortschritte Restportfolio
- Wohnungsübergaben «H36», «yoo berlin» und «Beach House»
- Baufortschritt «L108» und «Am Zirkus 1»
- Planungsfortschritte «Wollerau Park» und «Peninsula Wädenswil»
- Erwerb «Seelofts», Rorschach

Vertriebsleistung per 31.12.2014 vs. Vorjahr



(Erwartete)
Fertigstellung

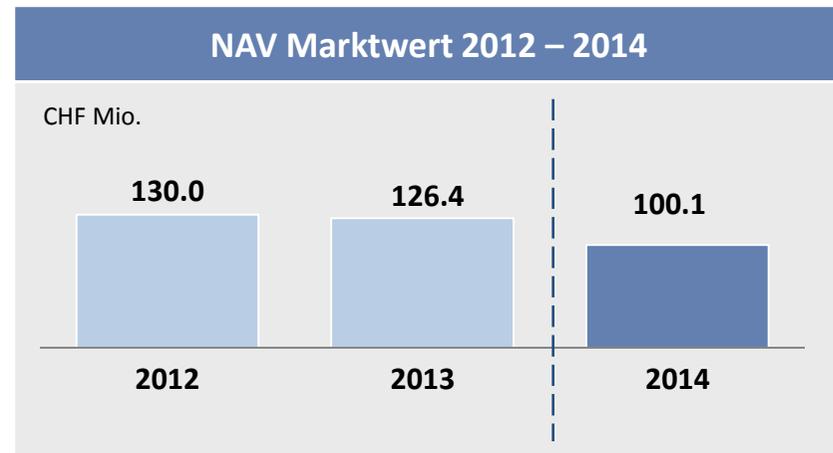
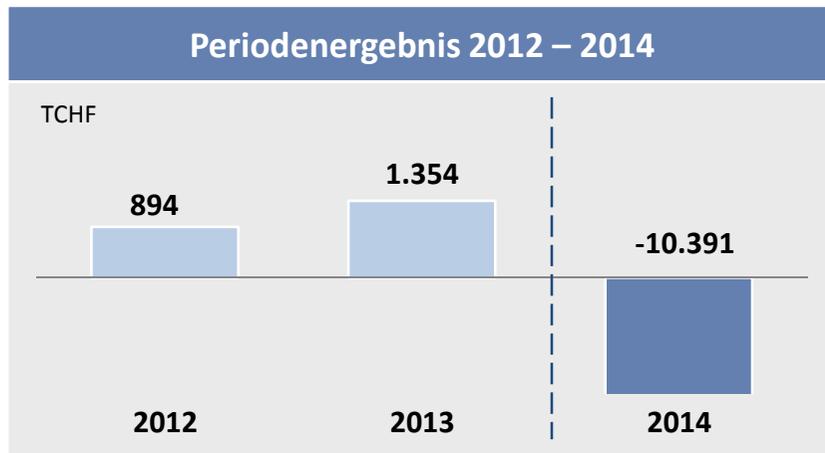
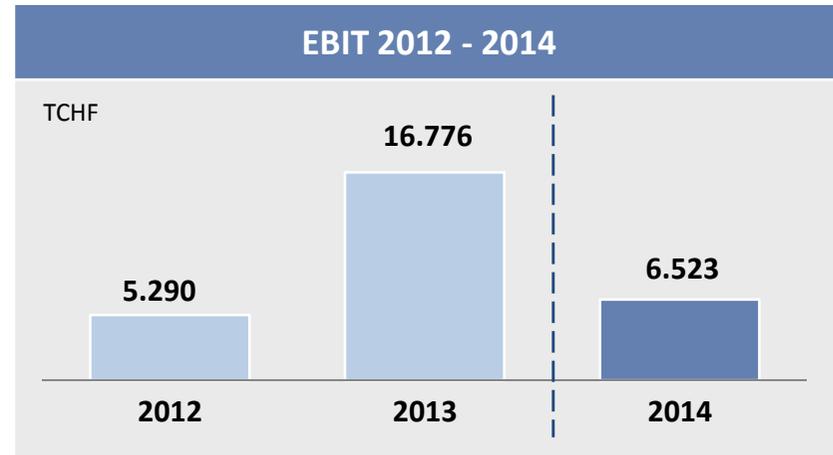
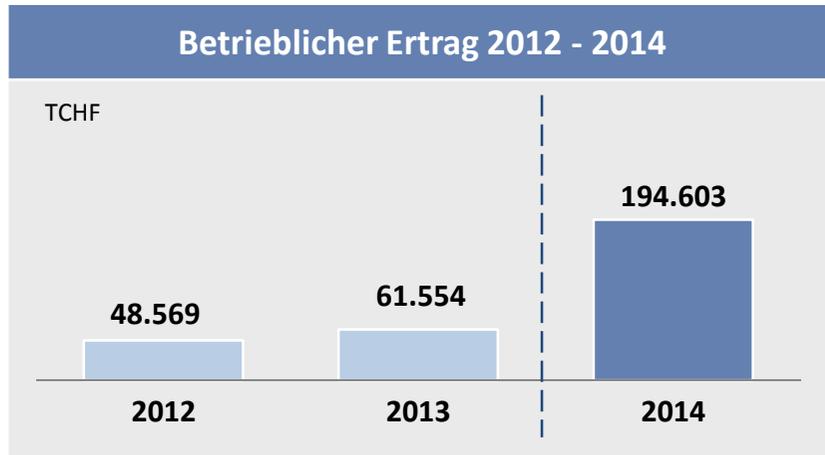


- Vertriebsstand aller Projekte «on track»
- Vertriebsleistung 2014: CHF 41.2 Mio. (2013: 86.3 Mio.)
- Signifikant tiefer als 2013 aufgrund reduziertem Gewicht von Entwicklungsliegenschaften

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| 1. Einführung | Peter Bodmer, VR, Präsident ARC |
| 2. Meilensteine 2014 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 3. Jahresergebnis 2014 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 5. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |



Jahresergebnis 2014



Ertrag 2014 und zugehöriger Aufwand

26

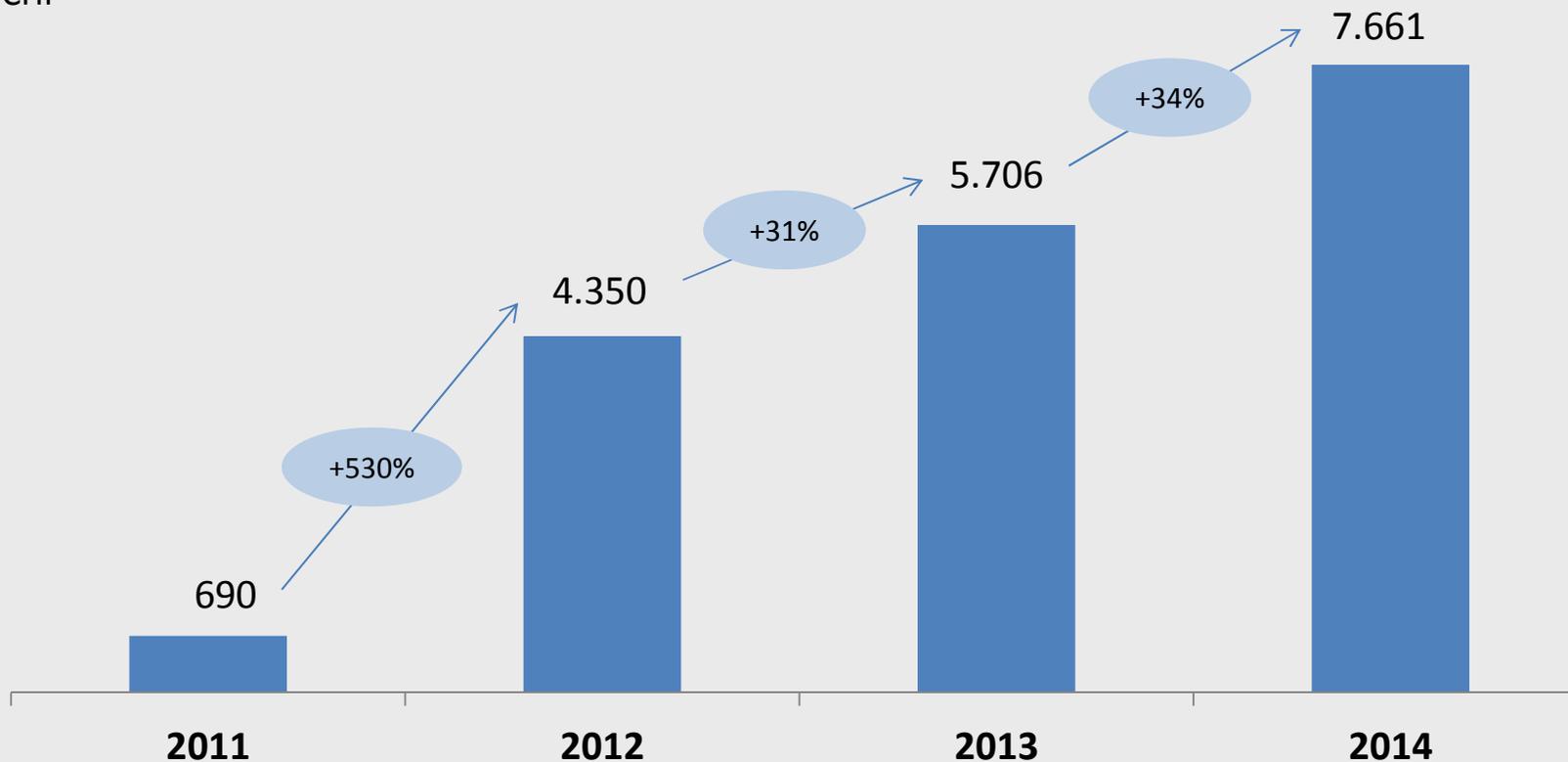
In TCHF	Ertrag	Direkter Aufwand	Bruttomarge	
Entwicklung von Liegenschaften	126.697	145.354	-18.657	Yoo Berlin, H36 und Schooren des Alpes
Vermietung Renditeliegenschaften	7.661	3.585	4.076	Volles Jahr Gretag (Vorjahr 3.5 Monate)
Neubewertung Renditeliegenschaften	30.552	135	30.417	Operative Fortschritte Gretag und RS 173 Einwertungsgewinne Nordhessen und Bad Reichenhall
Entwicklungs- und Baumanagement Dienstleistungen	24.871	20.703	4.168	TU-Vertrag mit assoziiertem Unternehmen Beach House; Vermittlungsprovision Primogon
Übriger Betriebsertrag	4.822	n.v.	n.v.	Aktivierte Eigenleistungen (TCHF 2.719), Provisionen (TCHF 764), Mieteinnahmen Zwischennutzung Peninsula (TCHF 448), Energy Contracting Gretag (TCHF 637)

Entwicklung Mieteinnahmen Renditeliegenschaften

27

Entwicklung IST Mieteinnahmen 2012-2014

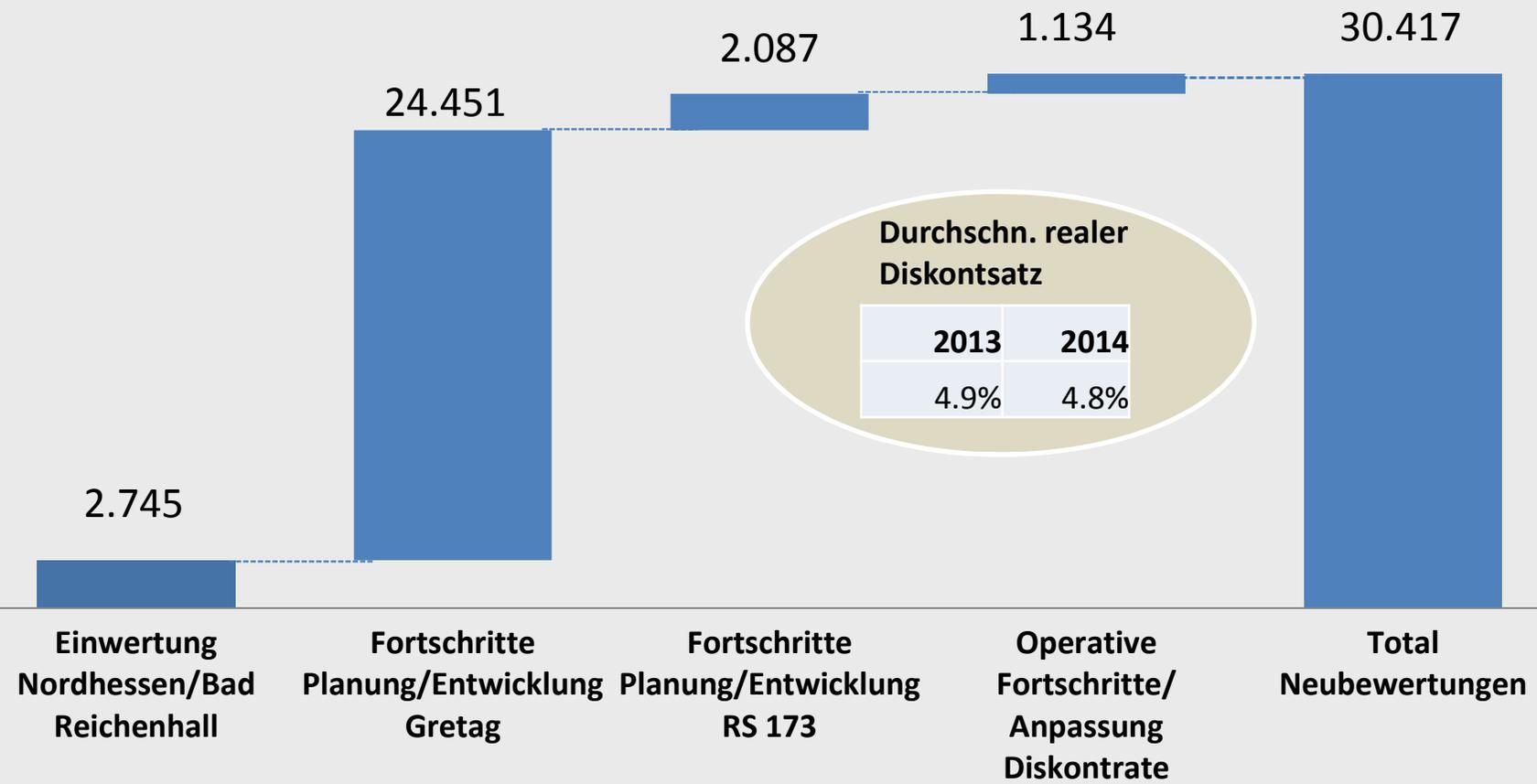
TCHF



Bewertungserfolg Renditeliegenschaften

Neubewertungen 2014

TCHF

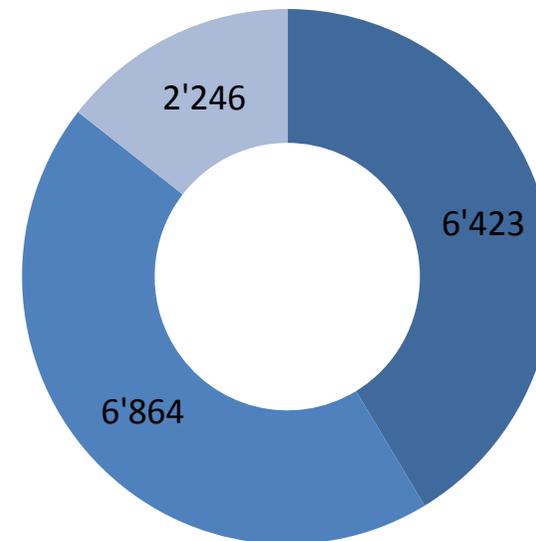


Woher kommen die Mehrkosten 2014 für Hamburg und Berlin?

29

TCHF	2014
Aufwand aus Entwicklungsliegenschaften	-5.666
Wertberichtigung Entwicklungsliegenschaften	-3.585
Ergebnis von Assoziierten und Joint Ventures	-6.282
Total	- 15.533

Aufteilung Mehrkosten



- Zusatzkosten gekündigte Unternehmen
- Bauzeitverlängerung
- Finanzierungskosten



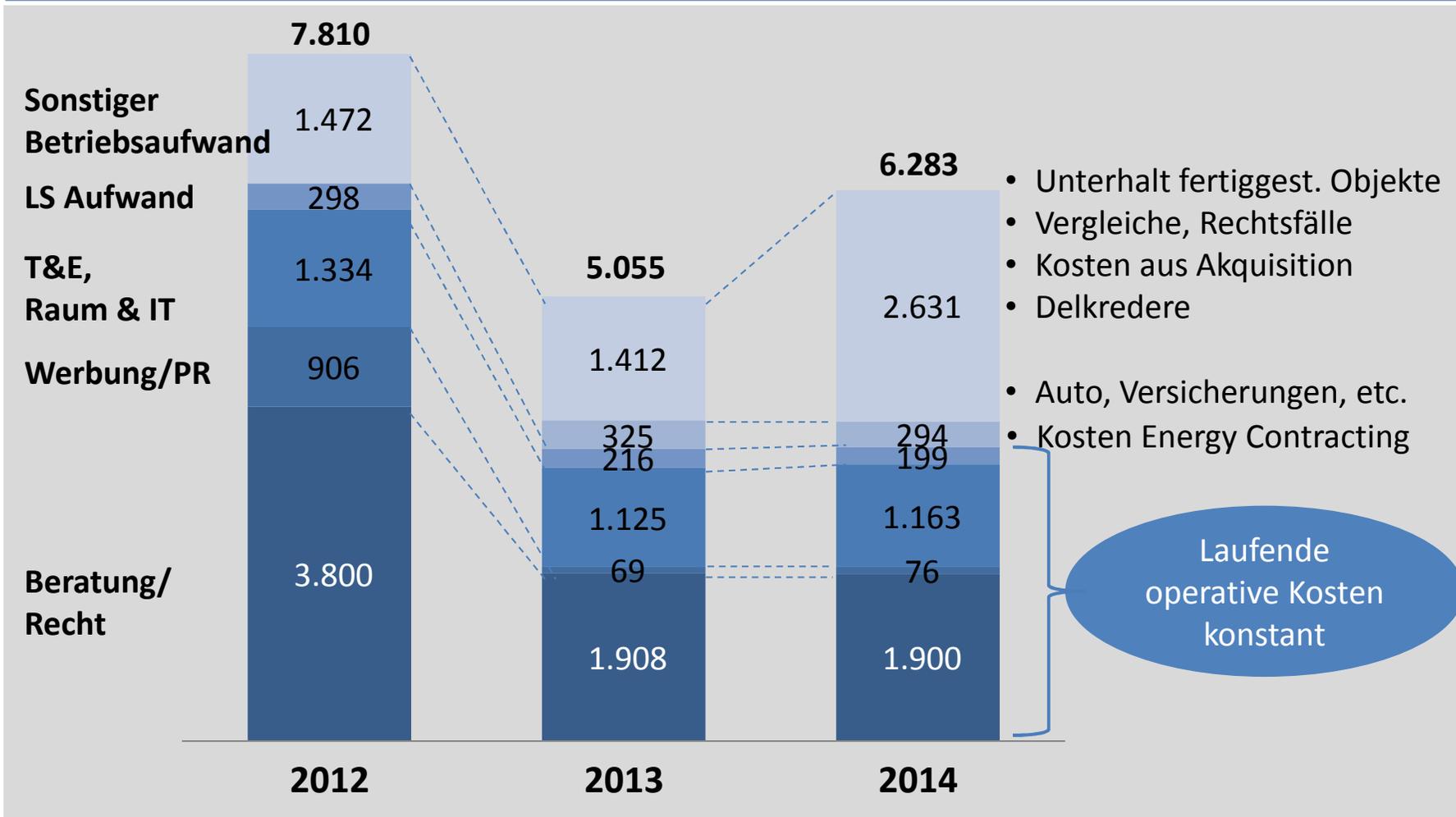
Operative Kosten

30

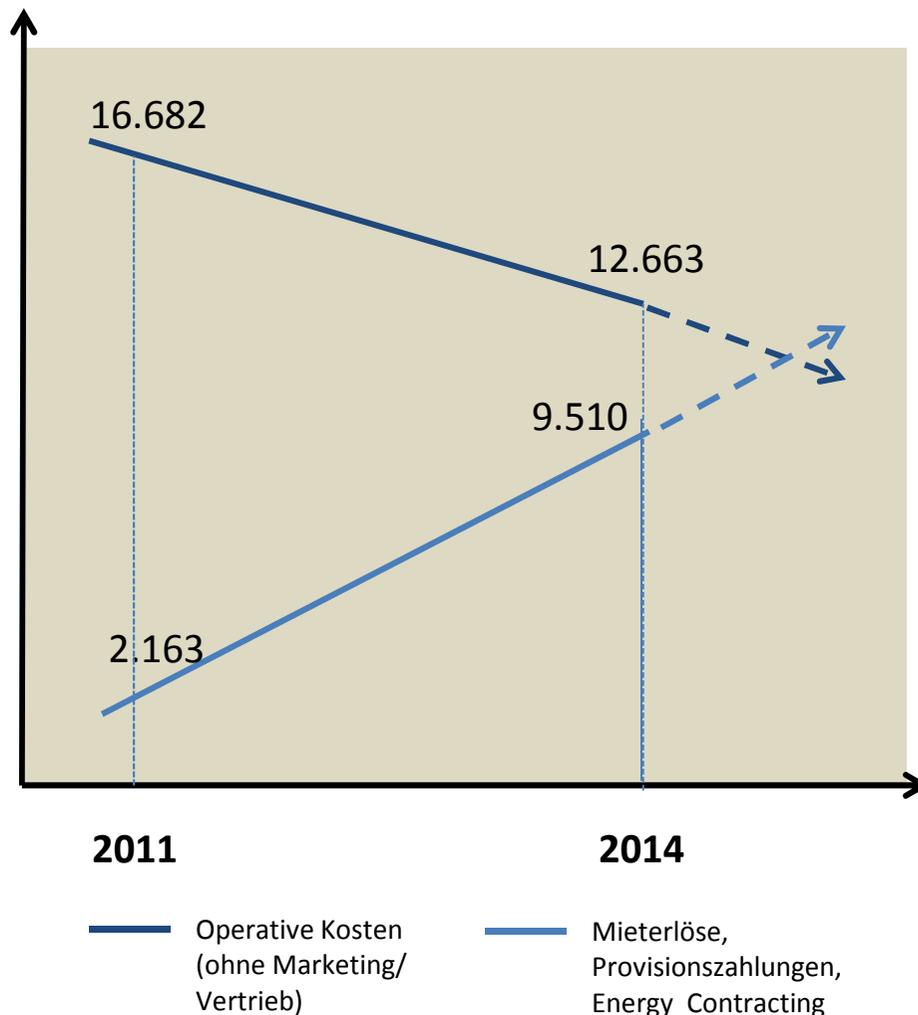
TCHF	2013	2014	
Personalaufwand	6.891	6.694	<ul style="list-style-type: none"> • Reduktion Mitarbeiter um 5 FTE • Laufende Saläre von CHF 6.5 auf CHF 5.3 Mio. reduziert • Aktienbasierte Vergütungen (CHF 0.3 Mio.) sowie erhöhte Beiträge an Pensionskasse (CHF 0.8 Mio.)
Marketing - und Vertriebsaufwand	3.190	2.088	<ul style="list-style-type: none"> • Proportionale Abnahme relativ zu Vertriebsvolumen
Übriger Betriebsaufwand	5.055	6.263	<ul style="list-style-type: none"> • Siehe Detail-Seite
Total operative Kosten	15.136	15.045	

Übriger Betriebsaufwand 2014

Übriger Betriebsaufwand 2012 bis 2014



Kostenprogramm von CHF 2 Mio. zur Reduktion der operativen Kosten



- Fortschreitende Ausrichtung auf Bestandsliegenschaften erlaubt weitere Reduktion der laufenden operativen Kosten:
- **Kostenprogramm für 2015+:**
Reduktion Run-Rate um CHF 2 Mio. p.a.
 - Reduktion Run-Rate Personalkosten um CHF 1 Mio.
 - Reduktion operative Kosten um CHF 1 Mio.
- **Umsetzung** wird grossteils im H1, 2015 angestossen

Ergebnis 2014

In TCHF	2013	2014	
Betriebsergebnis (EBIT)	16.776	8.523	<ul style="list-style-type: none"> Zusätzliche Kosten «yoo berlin» und «H36»
Finanzaufwand	-9.237	-12.259	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Kosten Finanzierungen
Anteiliger Verlust JV und Assoziierte	-8.096	-6.282	<ul style="list-style-type: none"> Verlustfreie Bewertung «Am Zirkus»
Ergebnis vor Steuern (EBT)	2.864	-8.675	
Ertragssteuern	-1.510	-1.716	<ul style="list-style-type: none"> Keine Aktivierung von Verlustvorträgen in Projekten «yoo berlin» & «H36» - total ca. CHF 7.6 Mio.
Periodenergebnis	1.354	-10.391	

In TCHF	2013	2014
Kurzfristige Hypotheken	202.761	91.411
Langfristige Hypotheken	24.022	42.568
<i>- davon neue Rendite-LS</i>		8.583
Anleihen	25.468	49.421
Übrige Finanzverbindlichkeiten	39.738	31.896
Ø Zinssatz Entwicklungs-Liegenschaften	2.1%	3.0%
Ø Zinssatz Rendite-Liegenschaften	1.9%	2.3%
Ø Zinssatz Finanzverbindlichkeiten	7.6%	7.0%

Reduktion total
Finanzver-
bindlichkeiten
um CHF 76.7
Mio.

Geldflussrechnung – Überblick

35

TCHF	2013	2014
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit*	-10.969	28.218
<i>davon Entwicklungsliegenschaften</i>	- 52.046	67.208
<i>Davon Käuferanzahlungen</i>	43.522	-8.135
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	36.249	-475
<i>davon Investitionen in Renditeliegenschaften/Beteiligungen</i>	-41.991	-4.735
<i>davon Verkauf von Renditeliegenschaften</i>	78.091	0
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	18.167	-87.814
<i>davon Geldfluss aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	8.530	-111.398
<i>davon Geldfluss aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	1.110	0
<i>davon Geldfluss aus Anleihe</i>	8.517	23.585
Zunahme / Abnahme flüssige Mittel	43.447	-60.071

* Die Investitionen in Entwicklungsprojekte sind im Geldfluss aus Geschäftstätigkeit enthalten

Kenngrossen pro Aktie

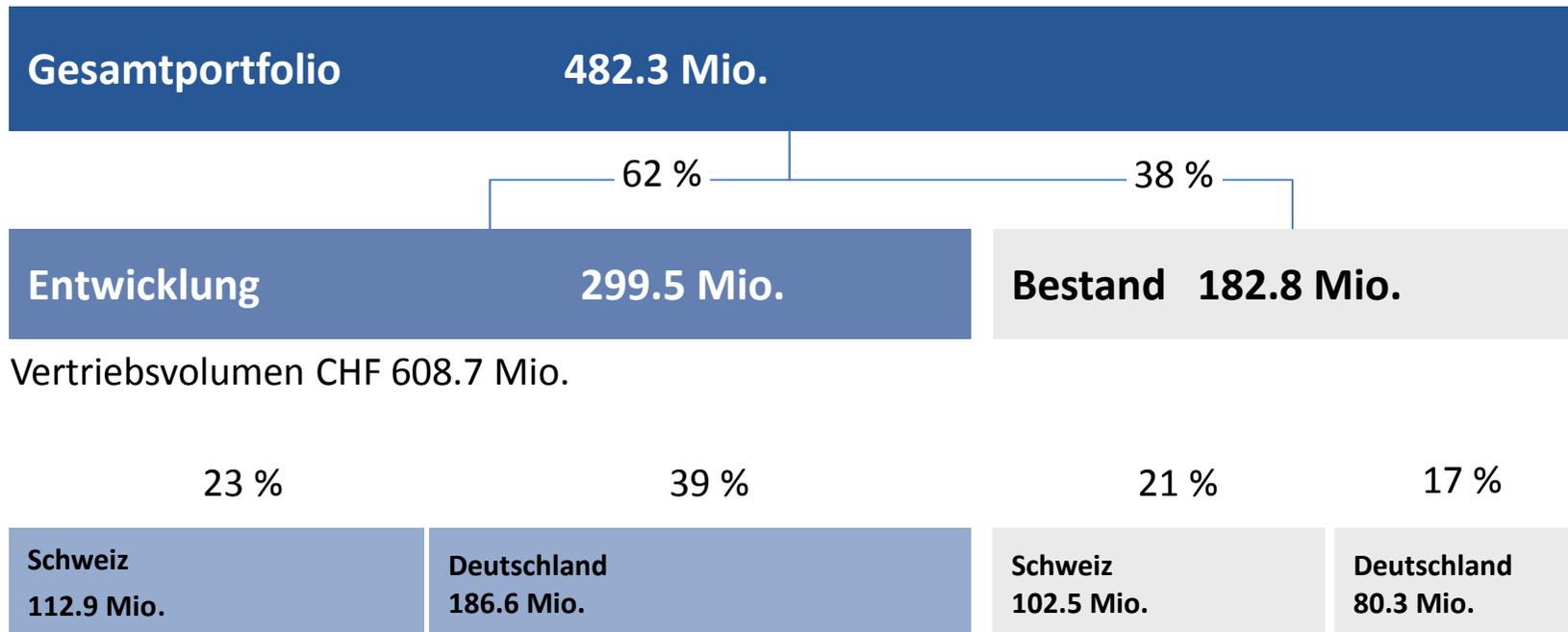
36

CHF	2012	2013	2014	△ in %
NAV (Marktwert)	26.76	25.88	20.39	-21%
EPS (verwässert)	0.19	0.28	-2.14	n.a.
Börsenkurs per 31.12.	12.60	9.75	14.30	47%
Prämie/Discount zum NAV	-53.0%	-62.3%	-29.9%	n.a.

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| 1. Einführung | Peter Bodmer, VR, Präsident ARC |
| 2. Meilensteine 2014 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 3. Jahresergebnis 2014 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 5. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |



Portfolio Struktur per 31.12.2014



Übersicht Renditeliegenschaften

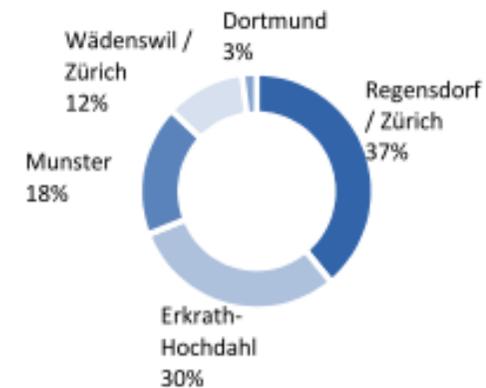
39

In TCHF **31.12.2014**

Anzahl Wohnungen	884
Gesamtfläche	117.603 m ²
Wohnfläche	60.889 m ²
Gewerbefläche (GF DIN 277)	35.366 m ²
Bürofläche (GF DIN 277)	21.348 m ²
Ist-Mietertrag netto, kalt 2014	7.661
Instandhaltungskosten 2014	1.247
Verwaltungs- und Betriebskosten 2014	1.569
Sollmiete 2014 (ohne Umbauprojekte Dortmund RS 173, Bad Reichenhall & Gretag Wohnen)	10.075
Leerstand (ohne Umbauprojekt Dortmund RS 173, Bad Reichenhall & Gretag Wohnen)	12.2%
Marktwert¹	182.766
Bruttomietrendite²	6.9 %
Nettomiete-/Cash-Flow Rendite³	4.4 %

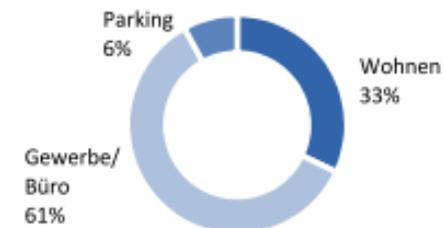
Aufteilung nach Standorten per 31.12.2014 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge

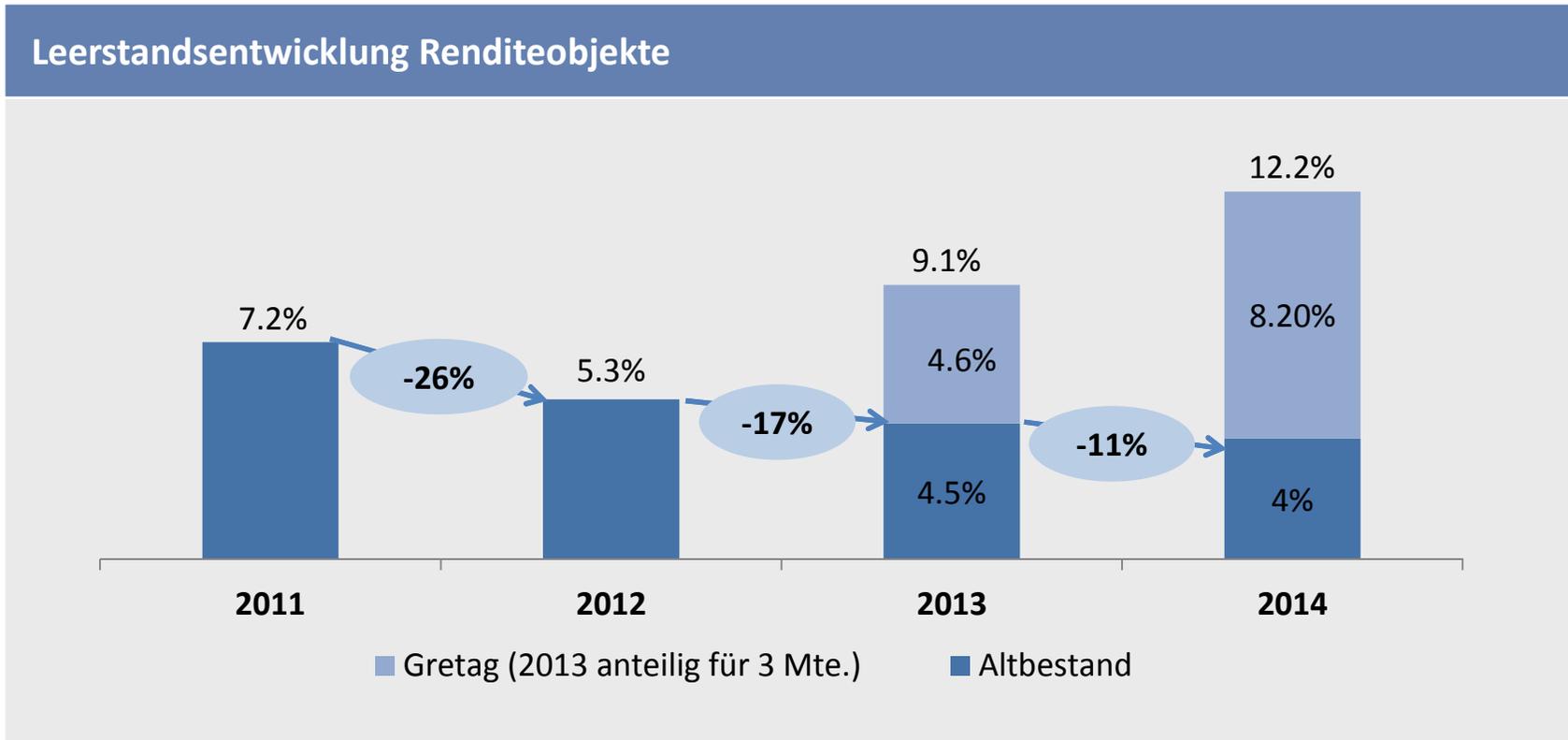


Nutzungsarten per 31.12.2014 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge



¹ Basierend auf der Bewertung von Wüest & Partner per 31.12.2014; ² Ist-Mietertrag 1.1.-31.12.2014 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien; ohne (Um-)Bauprojekte Dortmund RS 173, Bad Reichenhall und Gretag Wohnen | ³ Ist-Mietertrag 1.1.-31.12.2014 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.



Weitere erfolgreiche Umsetzung von Nachfrageorientierten Vermietungskonzepten.



- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Einführung | Peter Bodmer, VR, Präsident ARC |
| 2. Meilensteine 2014 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 3. Jahresergebnis 2014 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 5. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |



Ziele

- Attraktive **EK Rendite von 10-15%** (vor Steuern), bzw. **8-12%** (nach Steuern)
- **Ausgewogenes Risikoprofil** durch Kombination von Bestandsportfolio mit aktivem Portfoliomanagement und Entwicklungsprojekten
- Langfristig orientierte Finanzierung, **Eigenkapitalquote zu Marktwerten von >40%**
- **Stetige Cash-Flows** und **Berechenbarkeit der Earnings** zur Erreichung einer verbesserten **Kapitalmarktfähigkeit**. Dadurch Flexibilisierung der Finanzierung und Reduktion von Finanzierungskosten
- **Langfristige angelegte Dividendenstrategie**, \emptyset rund 3% der Marktkapitalisierung

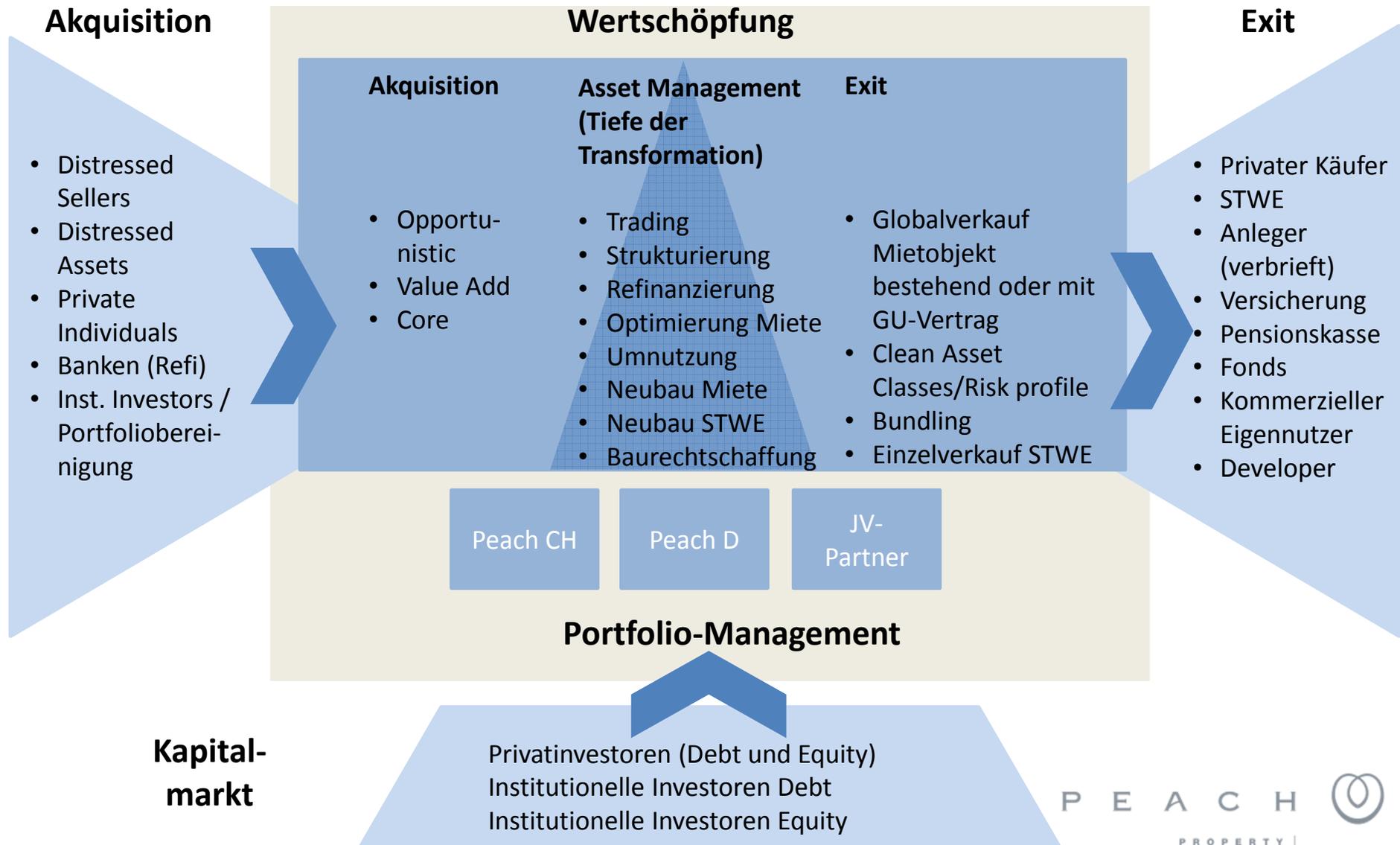
Strategie zur Erreichung der Unternehmensziele

- Drei Säulen der **Wertschöpfung**:
 1. **Bestandsportfolio**, welches mittels aktivem Asset-Management attraktive „Total Returns“ im mittleren Wohnsegment generiert
 2. **Entwicklungsprojekte** mit starken Eigenkapitalrenditen im hochwertigen Wohnsegment
 3. **Dienstleistungserträge** durch Entwicklungsdienstleistungen für Dritte sowie eigene Maklerorganisation
- Alle Aktivitäten basieren auf der **integrierten Wertschöpfungskette**
- Fokus auf **wohnwirtschaftlichem Segment**
- Dualer Fokus auf **Schweiz und Deutschland**

Drei Säulen der Wertschöpfung

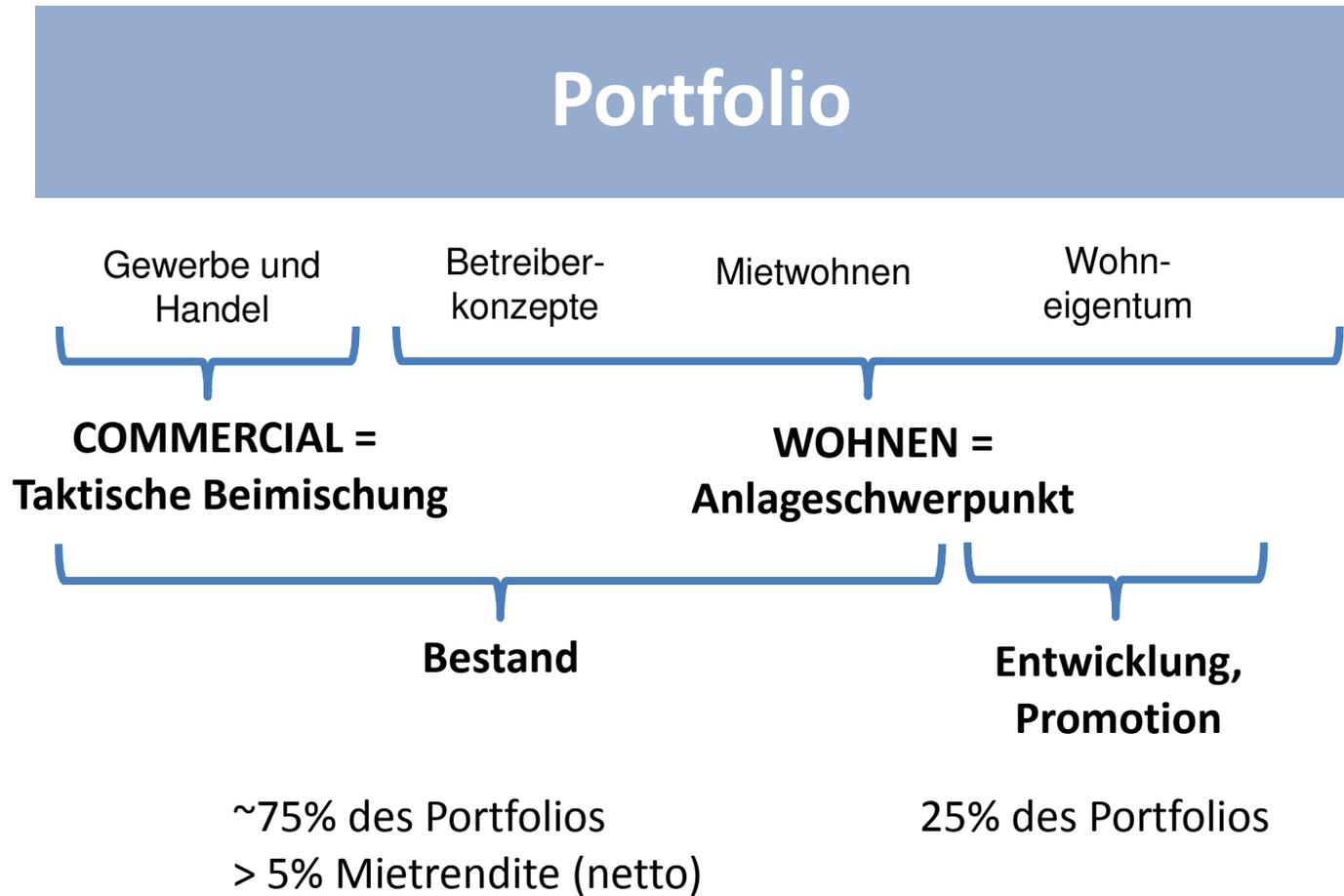
<p>Schwerpunkt Wohnimmobilien</p>	<p>Bestandsportfolio mit aktivem Asset Management</p> <p>Ziel: 75% der Aktiva*</p>	<p>Entwicklungs- projekte für Verkauf</p> <p>Ziel: 25% der Aktiva*</p>	<p>Dienstleistungen</p> <p>Ziel: kein EK Einsatz</p>
<p>Ziele</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Investitionslogik ■ Dauer ■ ROE/IRR levered ■ Cash-Zyklus 	<p>Stetige Cash Flows</p> <p>2-5 Jahre</p> <p>20-35%</p> <p>Monatlich & Verkauf</p>	<p>Verkauf</p> <p>2-5 Jahre</p> <p>>35%</p> <p>Projektabschluss</p>	<p>1-2 Mio. EBIT p.a.</p>

* Strategische Zielgrösse, unterliegt Schwankungen aufgrund der Projektentwicklungstätigkeit



Ziel-Portfolioallokation vs. Marktsegmente

46



Peach 2015+: Ausbalancierter Anlageschwerpunkt

47



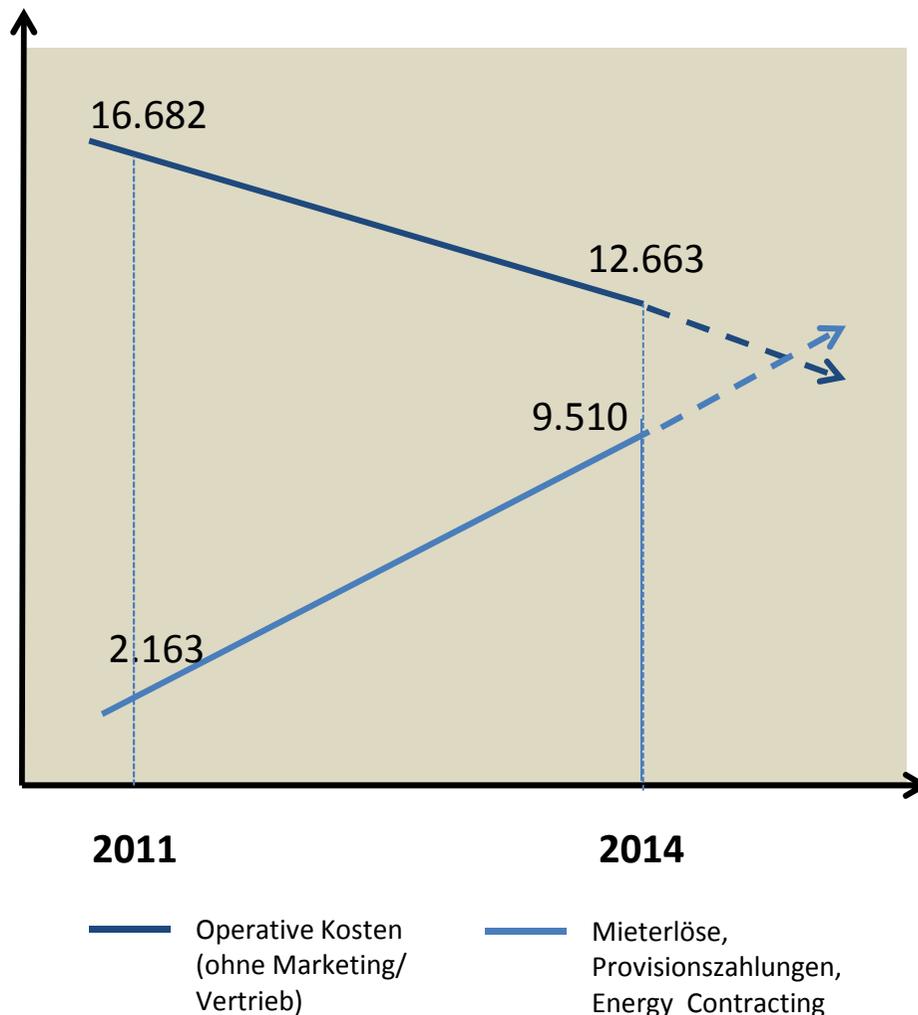
Wertschaffende Meilensteine nächste 12-18 Monate

48

Bestand	Gretag	Bewilligung Gestaltungsplan Bauantrag und Baubewilligung
	Dortmund Monument	Finale Baugenehmigung Gewinnung Pächter/Betreiber
	Asset Management	Umsetzung Asset Management Strategie
	Pipeline	Umsetzung Ausbau Bestände (mit Fokus D)
Entwicklung	Peninsula Wädenswil	Finalisierung Behördengespräche Gesamtbaueingabe
	Wollerau Park	Erreichung Vorvertrieb Baubeginn
Operations	Corporate	Ausbau Asset Management Fähigkeiten Reduktion Kosten

Ausblick 2015: Erhöhung der wiederkehrenden Einnahmen, Reduktion von Kosten

49



Erhöhung der wiederkehrenden Einnahmen durch

- Reduktion der Leerstände
- Optimierungen Miethöhen
- Revitalisierung von Wohnbeständen
- Entwicklung für Bestand
- Akquisition neuer Bestände
- Dienstleistungserträge

PLUS

Erträge aus der Projektentwicklung

- Living 108 Berlin
- Wollerau Park
- Peninsula Wädenswil Projekte



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachproperty.com

