



Peach Property Group AG

Präsentation Jahresergebnis 2015

Zürich, 15. März 2016

© Peach Property Group AG 2016

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

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



Agenda

4

1. Einführung und Meilensteine 2015

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Jahresergebnis 2015

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Dr. Marcel Kucher, CFO

4. Update Strategie & Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



P E A C H



PROPERTY
GROUP

Die Peach Property Group im Überblick

5

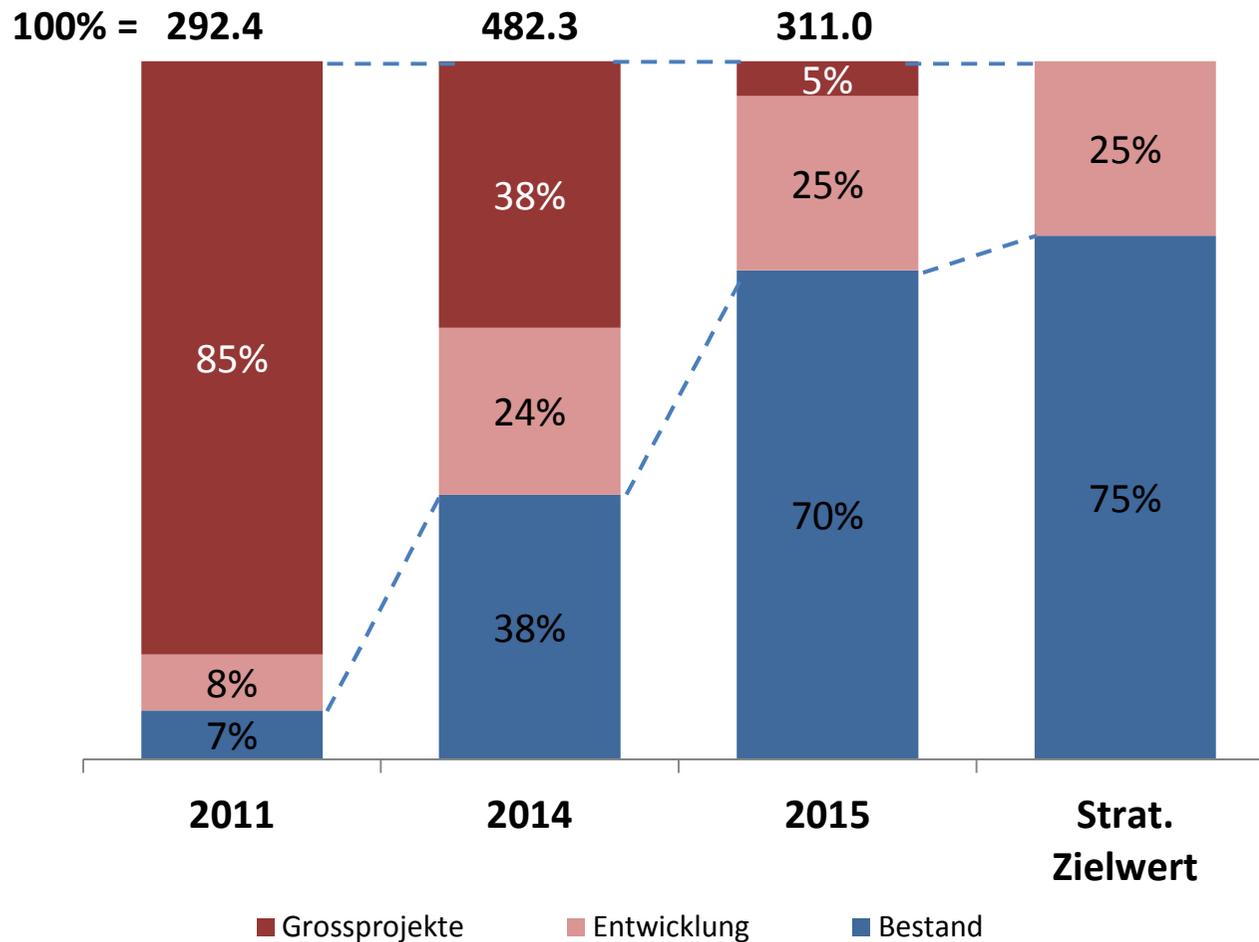
«Bestandshalter und Immobilieninvestor mit Fokus Wohnen»



- **Börsennotierung seit 2010 an der SIX SWISS Exchange**
- **Attraktives Bestandsportfolio in Deutschland und der Schweiz:**
 - Knapp CHF 220 Mio. Marktwert
 - > 1'500 Wohnungen, 58'000m² Gewerbe- und Büroräume
 - Fokus auf guten Lagen im Umfeld von B- & C-Städten in Deutschland
- **Signifikantes Wertsteigerungspotenzial**
 - Leerstände, Ausnutzungsreserven, Capex-Massnahmen, Anpassung an Marktmieten
- **Ausgewählte Entwicklungen an attraktiven Standorten in der Schweiz**
 - Marktwert von CHF 92 Mio. – durch Wohnungsverkäufe weiter sinkend
- **Ausgewogene Portfoliostruktur**
 - Fokus auf NRW, Niedersachsen und Hessen sowie Grossraum Zürich
- **Transaktionserprobte Führungsstruktur**
 - 27 Mitarbeiter in Zürich und Köln

Wandlung vom Entwickler zum Bestandshalter: Änderung Portfoliostruktur 2011-2015*

In CHF Mio., Prozent



- Steigerung Anteil Bestandesliegenschaften
- Diversifizierung Portfolio
- Stark abnehmendes Gewicht Grossprojekte

* Auf Basis Bewertungen von Wüest & Partner per 31.12.2011/2014/2015

Meilensteine Peach Property Group 2015

7

Bestand

- Finalisierung **Gestaltungsplan** Gretag Areal sowie Anpassungen der Bau- und Zonenordnung und **Genehmigung durch die Gemeindeversammlung** Regensdorf
- **Baubewilligung Dortmund Monument** für Umnutzung in Hotel/Service Apartments
- **Verlängerung Mietvertrag mit EDEKA** für Erkrath Retail
- **Kauf Portfolio „Neukirchen-Vluyn“** – Sanierung von knapp 100 Wohnungen
- **Aufbau Pipeline für Neuakquisitionen** (bisher zwei Portfolios mit total >500 Wohnungen in 2016 akquiriert; weitere in finaler Prüfung)

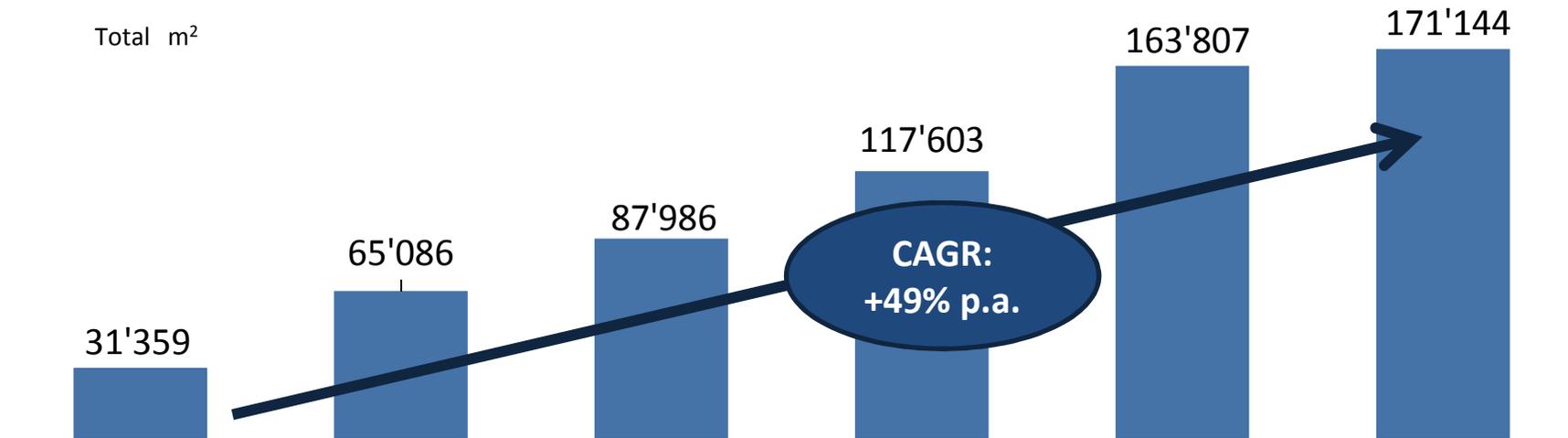
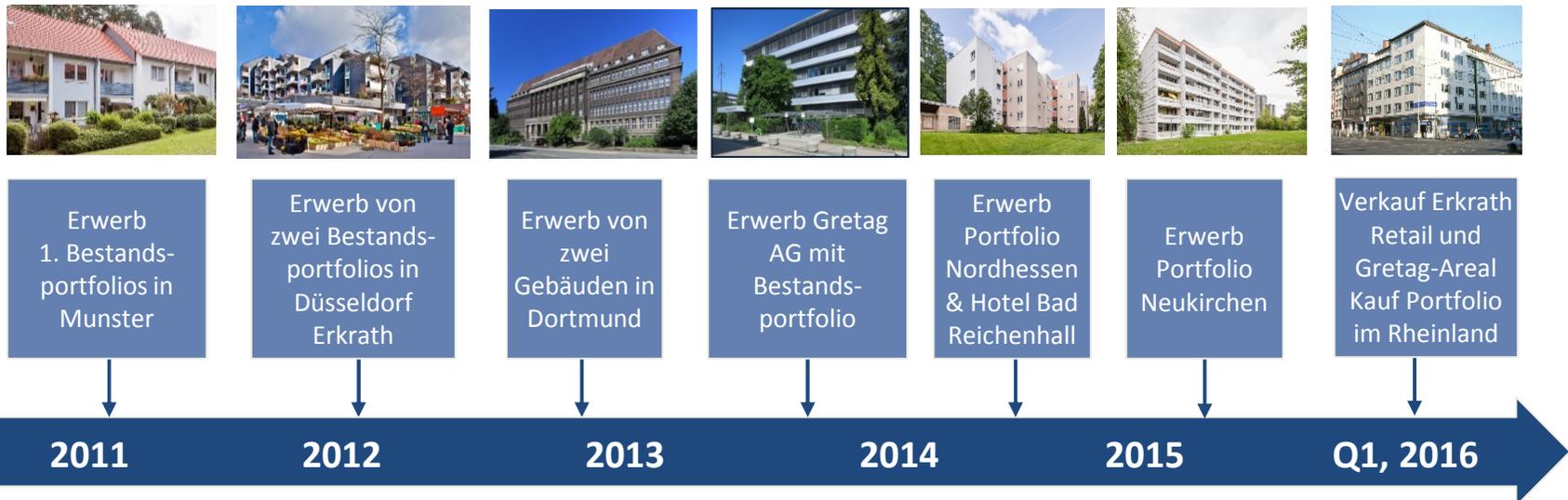
Entwicklung

- **Verkauf „Am Zirkus 1“** im Februar 2015 an KanAM Grund
- **Fertigstellung „yoo berlin“ und „H36“**; laufende Abnahmen und Übergaben
- **Fertigstellung und Übergaben „Living 108“**
- **Baubewilligung und Vertriebsstart „Wollerau Park“**

Corporate

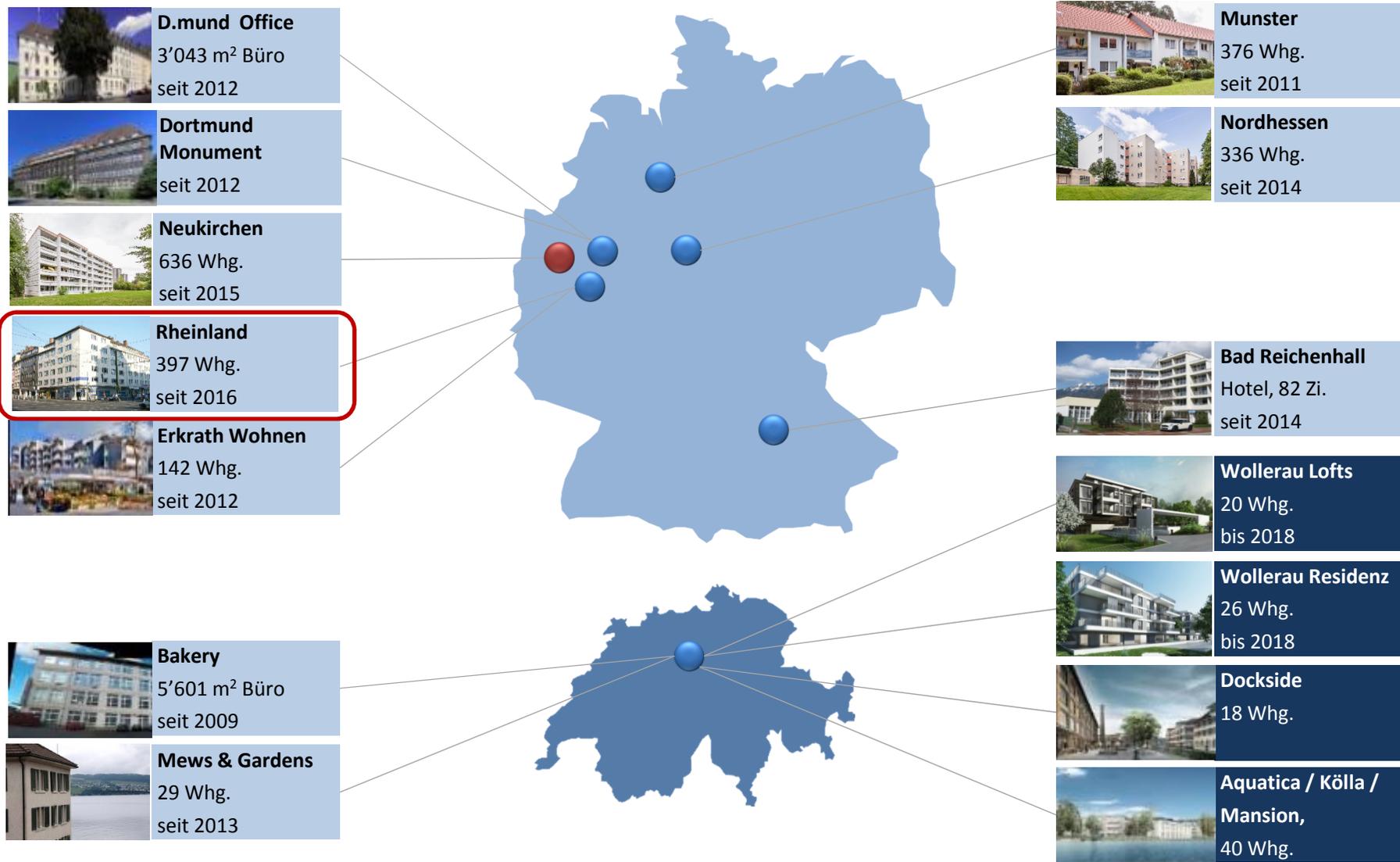
- **Verschlanke Organisation und Anpassung auf neue Ausrichtung**
„Bestandsimmobilien“: Reduktion VR, GL sowie Mittelmanagement in D; Aufbau im Bereich Asset Management
- **Weitere Kostensenkungen** nach Fertigstellung Grossprojekte
- **Lancierung Hybridanleihe im Dezember**

Entwicklung Bestandsportfolio Peach Property Group: 2011-Q1, 2016



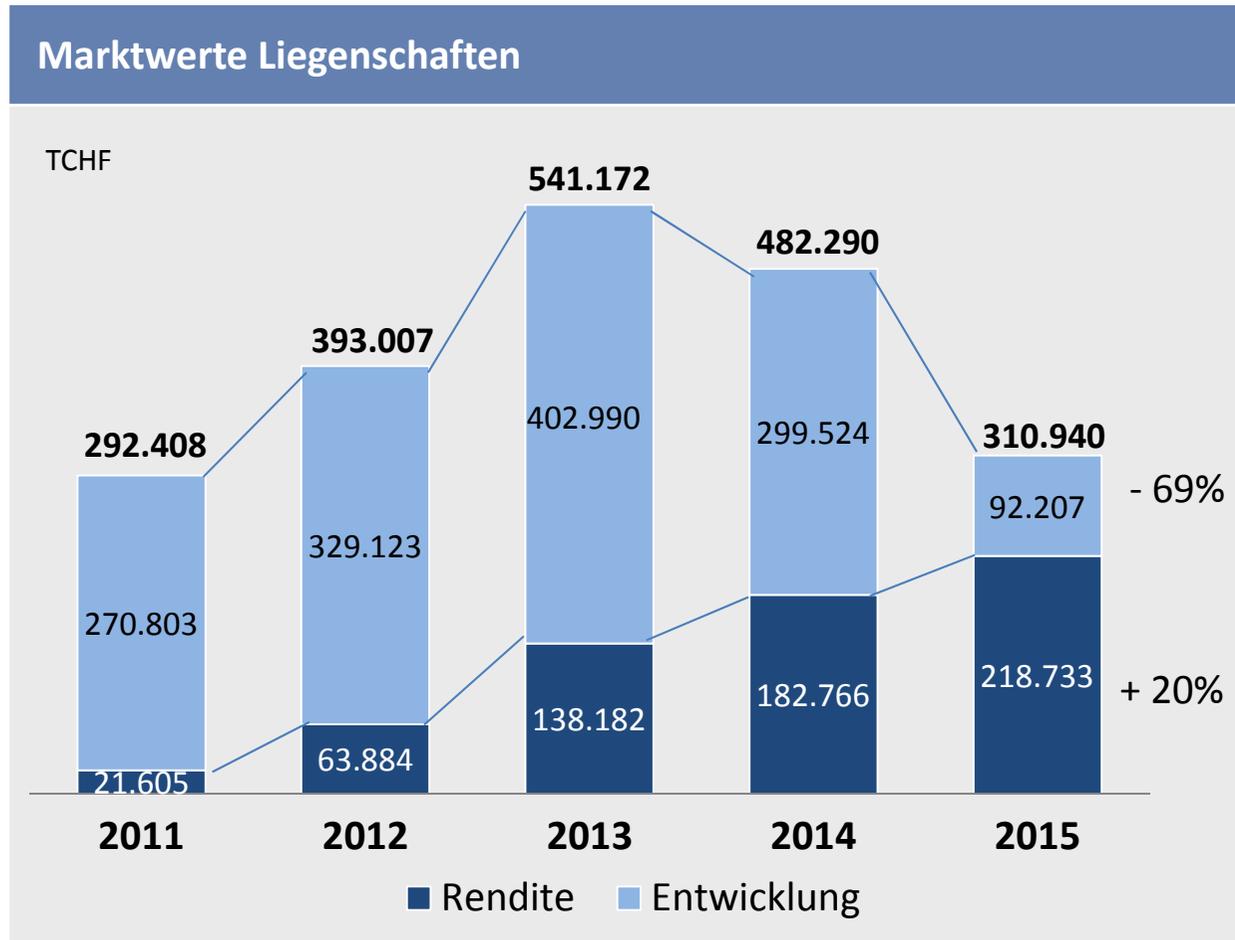
Immobilienportfolio per Ende Q1 2016

Bestand
 Entwicklung
 Neuerwerb 2016



* Projekte H36 in Hamburg und yoo berlin, assoziiertes Unternehmen Beach House und 4 Wohnungen in Rorschach, Schweiz nicht mehr dargestellt

Entwicklung Marktwerte 2011-2015



Haupttreiber 2015

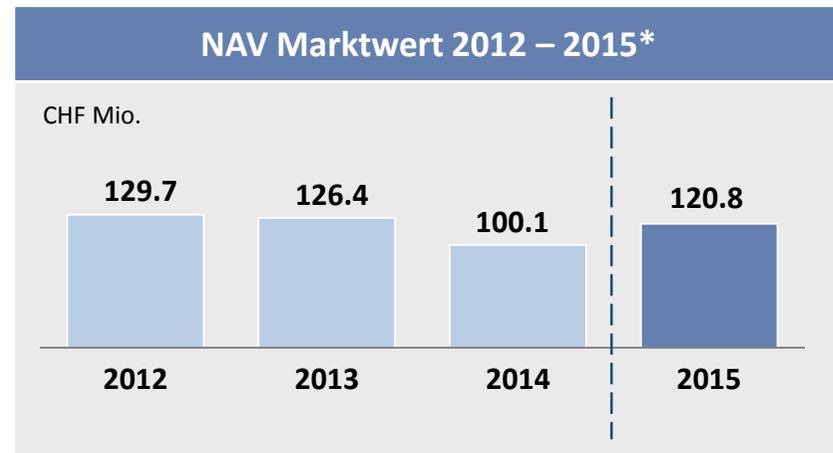
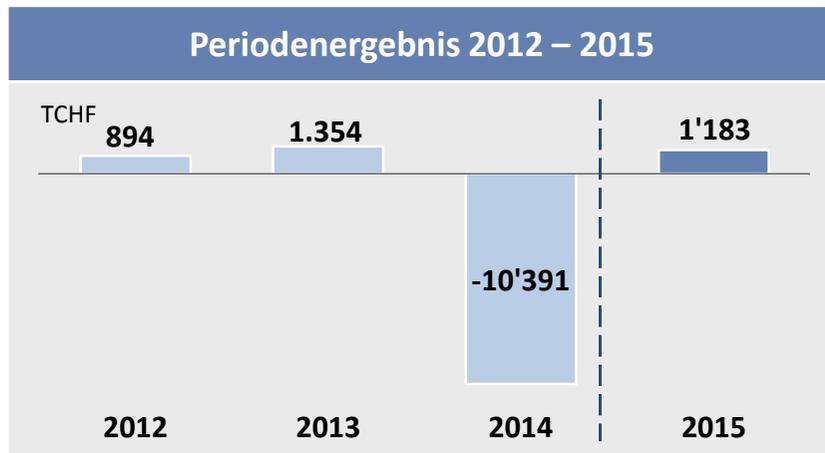
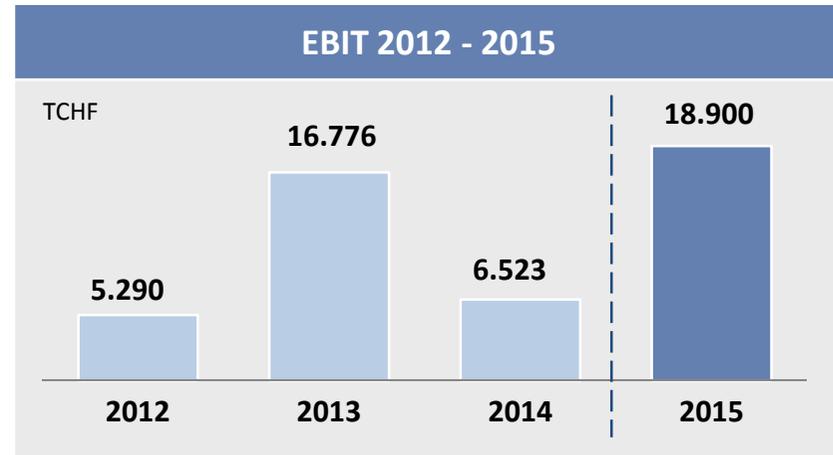
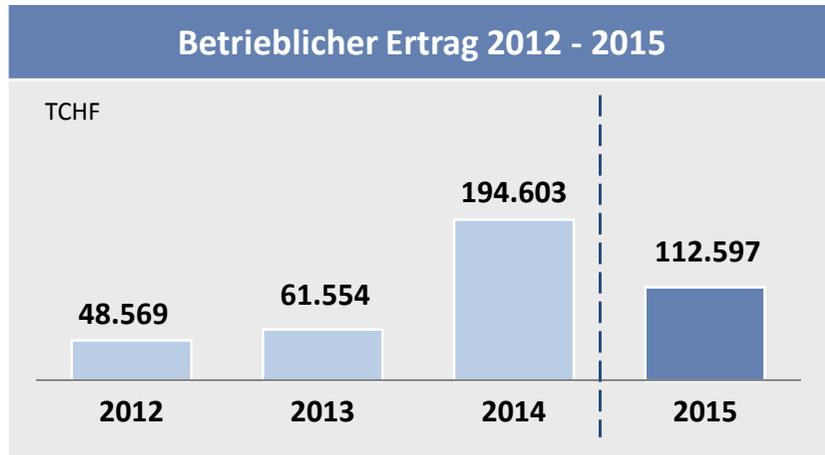
- Verkauf Projekt «Am Zirkus»
- Abschluss Projekt «Living 108»
- Wohnungsübergaben «H36», «yoo berlin»

- Planungsfortschritte Gretag-Areal und Dortmund Monument
- Neuakquisition Neukichen-Vluyn
- Neuer Pachtvertrag Erkrath Retail
- Operative Fortschritte Restportfolio

1. Einführung und Meilensteine 2015 Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
- 2. Jahresergebnis 2015** **Dr. Marcel Kucher, CFO**
3. Portfolio Dr. Marcel Kucher, CFO
4. Update Strategie & Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Jahresergebnis 2015



* 2015 inkl. Hybrid-Anleihe

Ertrag 2015 und zugehöriger Aufwand

13

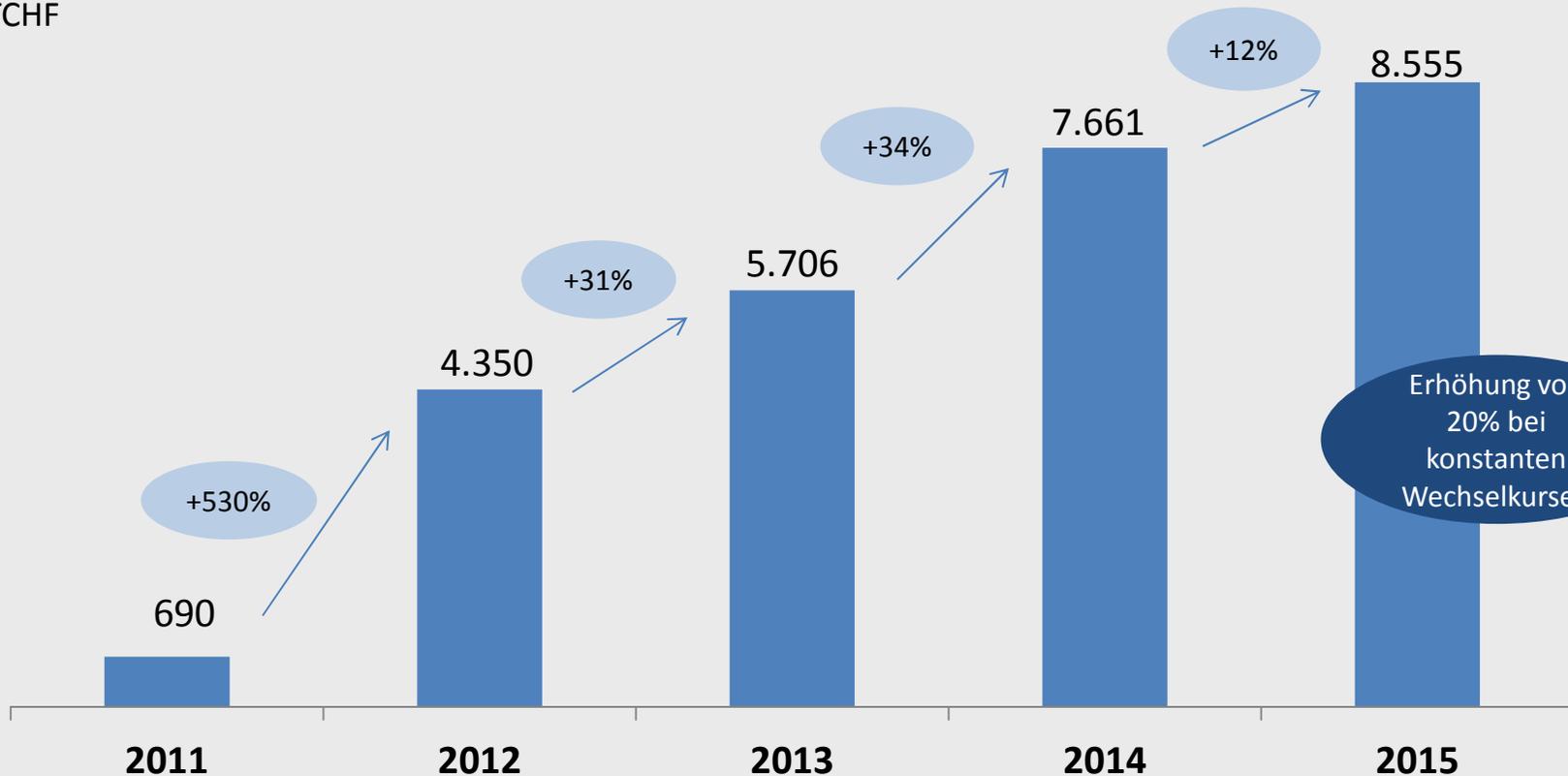
| TCHF | Ertrag | Direkter Aufwand | Bruttomarge | |
|--|---------------|------------------|---------------|---|
| Entwicklung von Liegenschaften | 75.547 | -76.405 | -854 | Abschluss «Living 108», Übergaben «yoo berlin» und «H36», Wertberichtigung von CHF 7.2 Mio. |
| Vermietung Renditeliegenschaften | 8.555 | -3.741 | 4.814 | Volles Jahr Nordhessen, Neukirchen-Vluyn für 9 Mte |
| Neubewertung Renditeliegenschaften | 25.780 | -1.020 | 24.760 | Operative Fortschritte Gretag und Dortmund Monument; Einwertungsgewinne Neukirchen-Vluyn, neuer Pachtvertrag Erkrath Retail |
| Entwicklungs- und Baumanagement-Dienstleistungen | 27 | 82 | 109 | TU-Vertrag mit assoziiertem Unternehmen Beach House im Vorjahr abgeschlossen |
| Übriger Betriebsertrag | 2.688 | n.v. | n.v. | Aktivierte Eigenleistungen (TCHF 669), Rückvergütungen & Abfindungen (TCHF 695), Energy Contracting Gretag (TCHF 591), Mieteinnahmen Zwischennutzung Peninsula (TCHF 404), Provisionen (TCHF 132) |

Entwicklung Mieteinnahmen Renditeliegenschaften

14

Entwicklung IST Mieteinnahmen 2011-2015

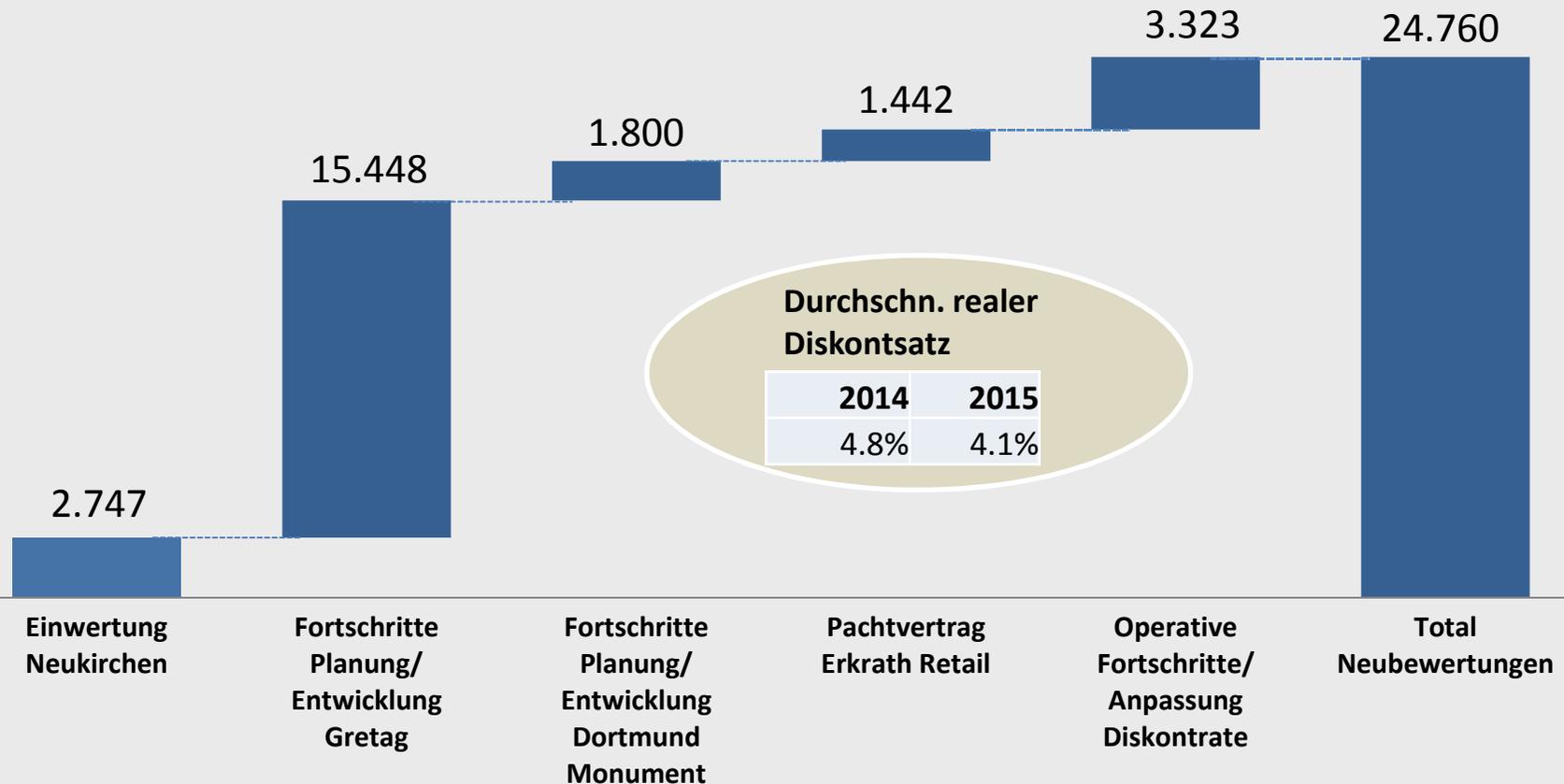
TCHF



Bewertungserfolg Renditeliegenschaften

Neubewertungen 2015

TCHF

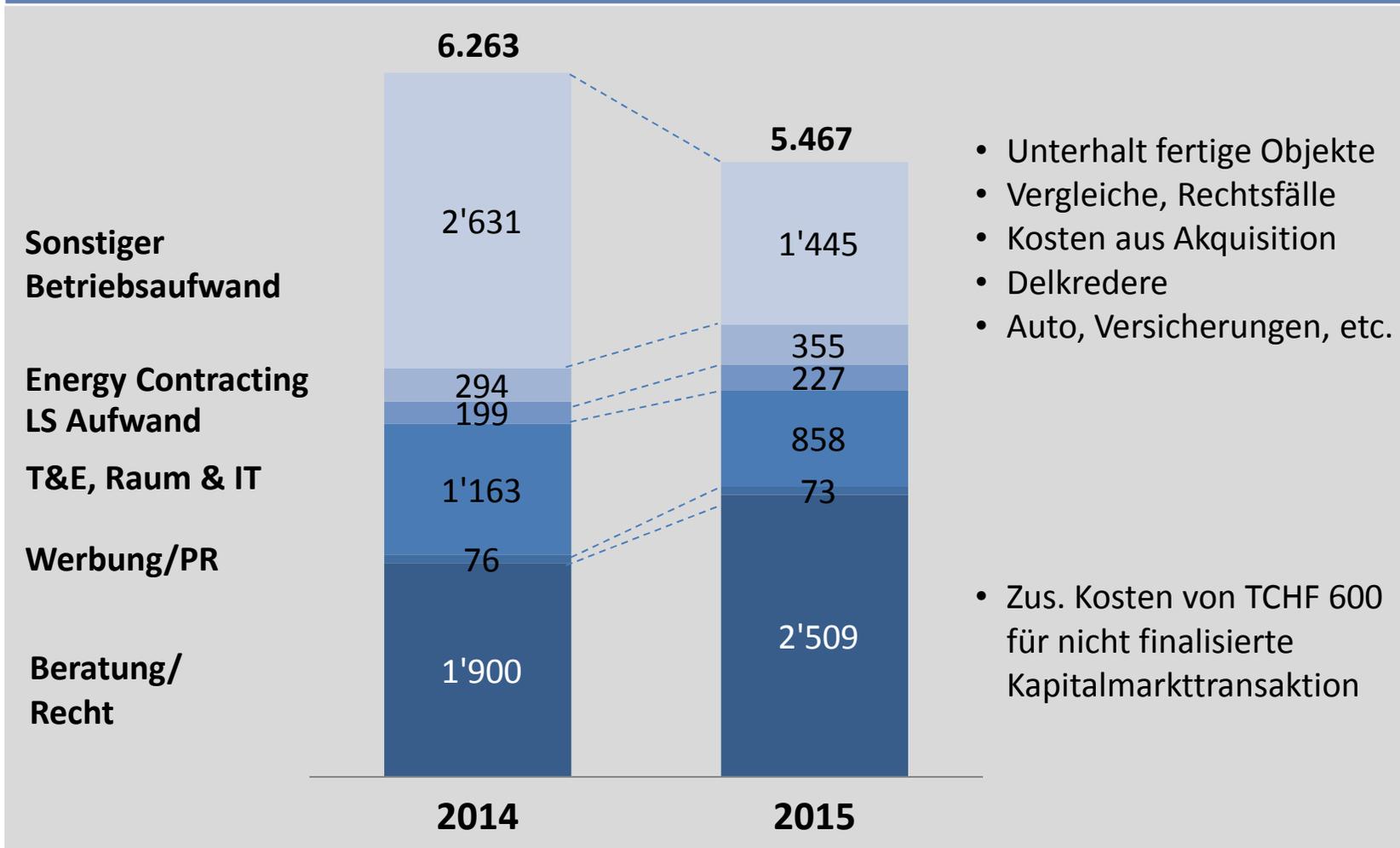


Operative Kosten

| TCHF | 2014 | 2015 | |
|----------------------------------|---------------|---------------|---|
| Personalaufwand | 6.694 | 5.339 | <ul style="list-style-type: none"> • Laufendes Kostenprogramm; • Reduktion VR, GL & Middle Management • Umschichtung Richtung Asset Management |
| Marketing - und Vertriebsaufwand | 2.088 | 915 | <ul style="list-style-type: none"> • Proportionale Abnahme relativ zu Vertriebsvolumen |
| Übriger Betriebsaufwand | 6.263 | 5.467 | <ul style="list-style-type: none"> • Siehe Detail-Seite |
| Total operative Kosten | 15.045 | 11.721 | |

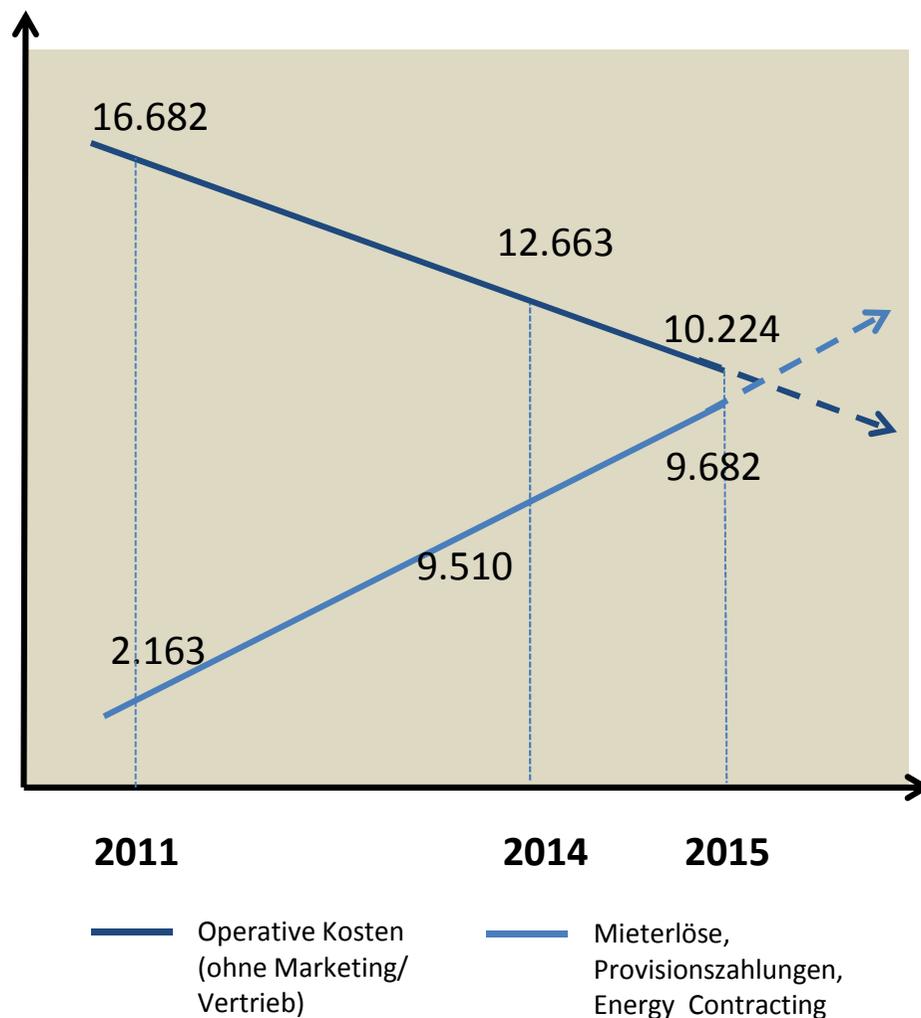
Übriger Betriebsaufwand 2015

Übriger Betriebsaufwand 2014 bis 2015



Update Umsetzung Kostenprogramm von CHF 2 Mio.

18



- Fortschreitende Ausrichtung auf Bestandsliegenschaften erlaubt Reduktion der laufenden operativen Kosten:
- **Ziele Kostenprogramm für 2015+:**
 - Reduktion Personalkosten um CHF 1 Mio. p.a.
→ CHF 1.4 Mio. Reduktion umgesetzt
 - Reduktion operative Kosten um CHF 1 Mio. p.a.
→ CHF 1 Mio. Reduktion umgesetzt
- **Umsetzung** 2015 vollumfänglich erreicht
- **Weitere Effekte** in der Grössenordnung von CHF 1 Mio. werden 2016 realisiert

Ergebnis 2015

| TCHF | 2014 | 2015 | |
|---------------------------------------|----------------|----------------|--|
| Betriebsergebnis (EBIT) | 8.523 | 18.900 | <ul style="list-style-type: none"> Zusätzliche Kosten «yoo berlin» und «H36» 2014 |
| Finanzergebnis | -8.916 | -12.419 | <ul style="list-style-type: none"> Zusätzlicher Währungsaufwand von CHF 1.8 Mio. in 2015 |
| Anteiliger Verlust JV und Assoziierte | -6.282 | -3.143 | <ul style="list-style-type: none"> Verlustfreie Bewertung «Am Zirkus» |
| Ergebnis vor Steuern (EBT) | -8.675 | 3.338 | |
| Ertragssteuern | -1.716 | -2.155 | <ul style="list-style-type: none"> Keine Aktivierung von Verlustvorträgen «yoo berlin» und «H36», Steuersatzanpassung Gretag |
| Periodenergebnis | -10.391 | 1.183 | |

| TCHF | 2014 | 2015 |
|--|---------------|---------------|
| Kurzfristige Hypotheken | 91.411 | 83.533 |
| Langfristige Hypotheken | 42.568 | 27.568 |
| - davon neue Rendite-LS | 8.583 | 0 |
| Anleihen | 49.421 | 56.047 |
| Übrige Finanzverbindlichkeiten | 31.896 | 14.981 |
| Ø Zinssatz Entwicklungs-Liegenschaften | 3.0% | 2.7% |
| Ø Zinssatz Rendite-Liegenschaften | 2.3% | 2.3% |
| Ø Zinssatz Finanzverbindlichkeiten | 7.0% | 6.4% |

Reduktion total
Finanzver-
bindlichkeiten
um CHF 33.2
Mio.

Entwicklung Eigenkapital

21

| CHF | 2014 | 2015 |
|------------------------------|----------------|----------------|
| NAV (Eigenkapital) IFRS | 84.720 | 113.989 |
| NAV Marktwert | 100.054 | 120.763 |
| Davon Hybrid Eigenkapital | - | 25.110 |
| Eigenkapitalquote IFRS | 20% | 31% |
| Eigenkapitalquote Marktwerte | 23% | 33% |

Weitere
Steigerung EK
Quote durch
Verkauf Gretag
erwartet

Geldflussrechnung – Überblick

22

| TCHF | 2014 | 2015 |
|---|----------|---------|
| Geldfluss aus Geschäftstätigkeit* | 28.218 | 9.742 |
| <i>davon Entwicklungsliegenschaften</i> | 67.208 | 69.960 |
| <i>davon Anzahlungen</i> | -8.135 | -44.926 |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit | -475 | 591 |
| <i>davon Investitionen in Renditeliegenschaften/Beteiligungen</i> | -4.735 | -7.441 |
| <i>davon Rückzahlung von Darlehen & Finanzforderungen</i> | 6.395 | 8.403 |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit | -87.814 | -11.317 |
| <i>davon Geldfluss aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten</i> | -111.398 | -32.768 |
| <i>davon Geldfluss aus Anleihen</i> | 23.585 | 5.745 |
| <i>davon Geldfluss aus Hybrid-Anleihen</i> | | 12.762 |
| Zunahme / Abnahme flüssige Mittel | -60.071 | -984 |

* Die Investitionen in Entwicklungsprojekte sind im Geldfluss aus Geschäftstätigkeit enthalten

Kenngrossen pro Aktie

| CHF | 2013 | 2014 | 2015 | △ in % Vorjahr |
|-------------------------|--------|--------|--------|-------------------|
| NAV (Marktwert)* | 25.88 | 20.39 | 19.48 | -4.50% |
| EPS (verwässert) | 0.28 | -2.14 | 0.21 | n.a. |
| Börsenkurs per 31.12. | 9.75 | 14.30 | 11.50 | -20% |
| Prämie/Discount zum NAV | -62.3% | -29.9% | -41.0% | n.a. |

Aktuell per 14.03.2016:

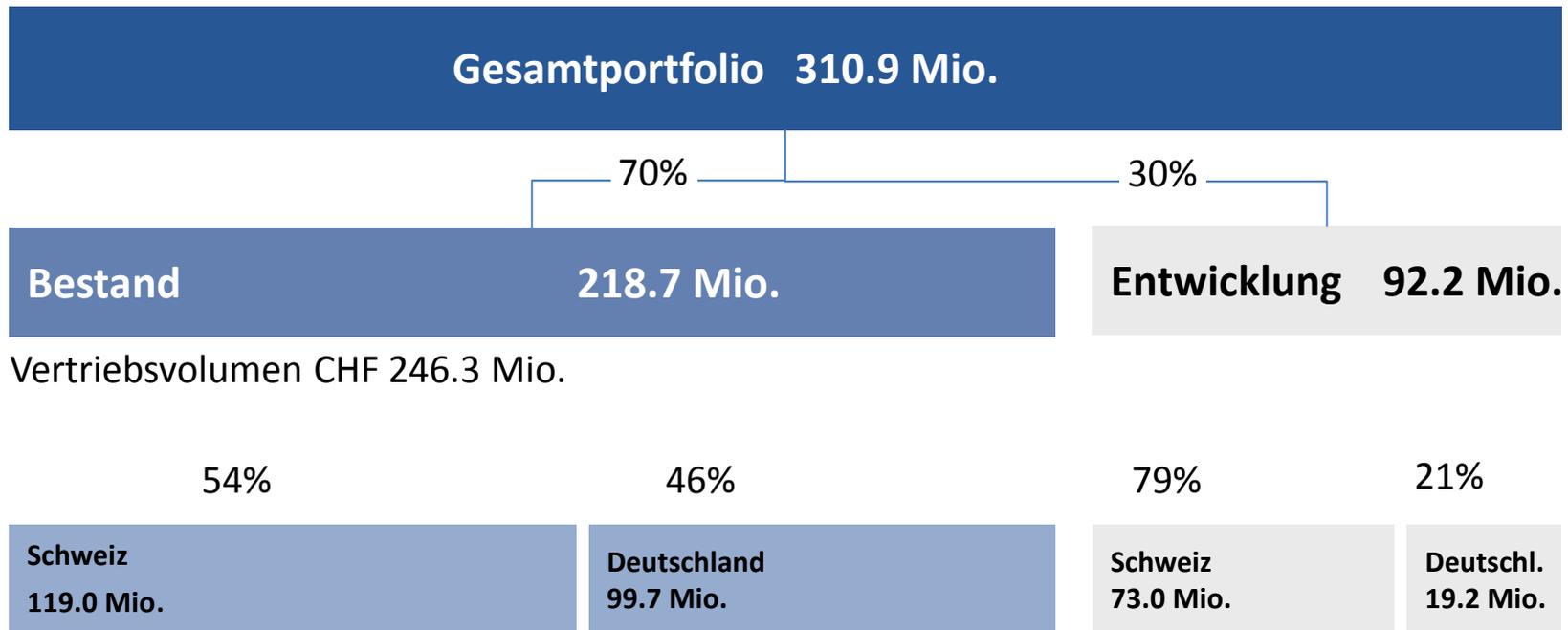
Kurs: 14.00
Discount zu NAV -28.1%

* 2015 exkl. Hybrid EK

1. Einführung und Meilensteine 2015 Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
2. Jahresergebnis 2015 Dr. Marcel Kucher, CFO
- 3. Portfolio **Dr. Marcel Kucher, CFO****
4. Update Strategie & Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Portfolio Struktur per 31.12.2015

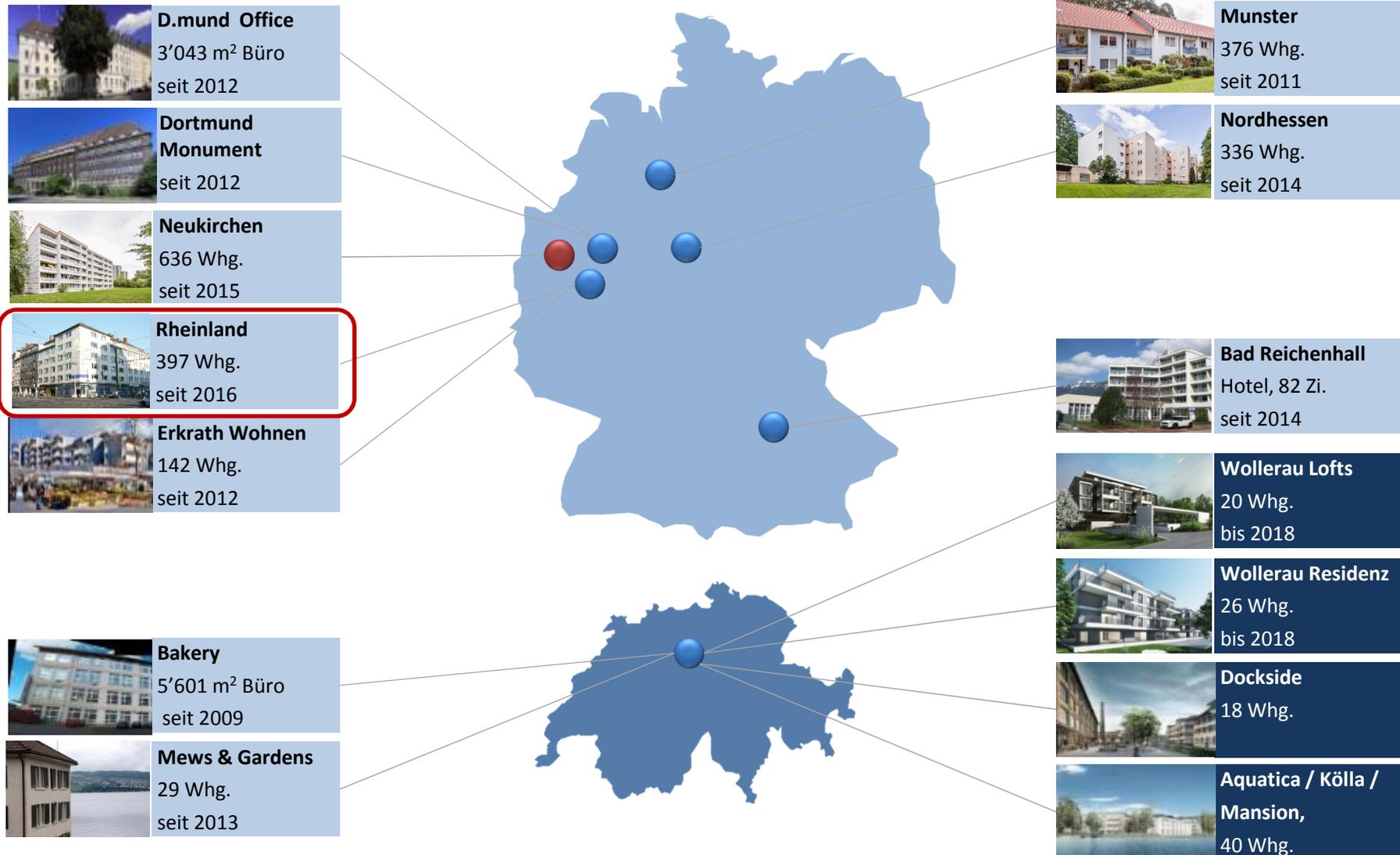


- davon Gretag-Areal CHF 98.0 Mio.

- davon Erkrath Retail CHF 17.8 Mio.

Immobilienportfolio per Ende Q1 2016

Bestand
 Entwicklung
 Neuerwerb 2016



* Projekte H36 in Hamburg und yoo berlin, assoziiertes Unternehmen Beach House und 4 Wohnungen in Rorschach, Schweiz nicht mehr dargestellt

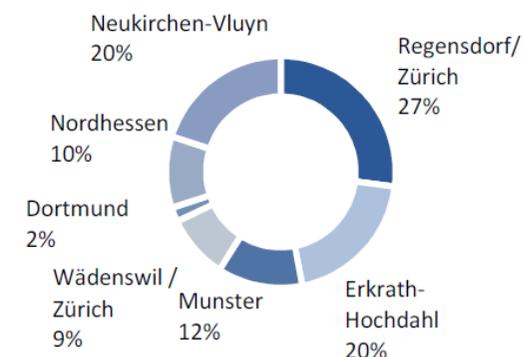
Übersicht Renditeliegenschaften – per 31. Dezember 2015

27

| In TCHF | 31.12.2014 | 31.12.2015 |
|---|------------------------|------------------------|
| Anzahl Wohnungen | 884 | 1.522 |
| Gesamtfläche | 117.603 m ² | 163.807 m ² |
| Wohnfläche | 60.889 m ² | 105.249 m ² |
| Gewerbefläche (GF DIN 277) | 35.366 m ² | 48.139 m ² |
| Bürofläche (GF DIN 277) | 21.348 m ² | 10.419 m ² |
| Ist-Mietertrag netto, kalt² | 7.661 | 8.555 |
| Instandhaltungskosten | 1.247 | 1.159 |
| Verwaltungs- und Betriebskosten | 1.569 | 2.582 |
| Sollmiete (ohne Umbauprojekte Dortmund Monument, Bad Reichenhall, Gretag Wohnen & Hochhaus Neukirchen) | 10.075 | 11.725 |
| Leerstand (ohne Umbauprojekt Dortmund Monument, Bad Reichenhall, Gretag Wohnen & Hochhaus Neukirchen) | 12.2% | 23.2% |
| Marktwert¹ | 182.766 | 218.733 |
| Bruttomietrendite (mit/ohne Neukirchen L)² | 6.9 % | 6.5% / 7.0% |
| Nettomiete-/Cash-Flow Rendite (mit/ohne Neukirchen L)³ | 4.4 % | 3.6% / 4.5% |

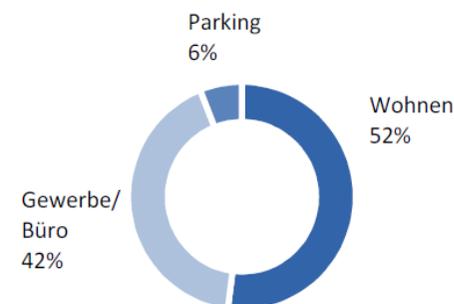
Aufteilung nach Standorten per 31.12.2015 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge



Nutzungsarten per 31.12.2015 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge



¹ Basierend auf der Bewertung von Wüest & Partner per 31.12.2015, inkl. Investitionen ² Ist-Mietertrag 1.1.- 31.12.2015 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien; ohne (Um-)Bauprojekte Dortmund RS 173, Bad Reichenhall, Gretag Wohnen & Hochhaus Neukirchen

³ Ist-Mietertrag 1.1.-31.12.2015 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.

«Munster»

- 376 Wohnungen
- Einkauf Ende 2011
- CHF 1.4 Soll-Miete



Situation Einkauf

- Ankauf aus Insolvenz
- 11.2% Leerstand plus >10% Mietausstände
- Hohe Fluktuation von >10%
- Hoher Beschwerdegrad und Unzufriedenheit der Mieter

Bisher erreicht

- Mieterorientierte Capex-Massnahmen (z.B. Mietergärten) & neues Marketing
- Reduktion Leerstand auf rund 4%; kaum mehr Forderungsausfälle und Fluktuation rund 5%

«Erkrath Retail & Wohnen»

- 143 Wohnungen plus EDEKA E-Center
- Einkauf 2012
- CHF 2.3 Mio. Soll-Miete



- Kurzlaufender EDEKA Vertrag (4 Jahre)
- Mietpreisbindung der geförderten Wohnungen
- Hohe Leerstände in den EG Gewerbeeinheiten

- Ablöse von Fördermitteln
- Verlängerung EDEKA Vertrag um 16 Jahre bis 2031
- Aufwertung Gesamtanlage durch Vermietung EG
- Verkauf EDEKA E-Center

«Nordhessen»

- 336 Wohnungen
- Einkauf 2014
- CHF 1.2 Mio. Soll-Miete



- Eigentümer mit ineffizienter Verwaltung
- Attraktive Standorte (u.a. Amazon Vertriebszentrum)
- Leerstand von >28% mit grosser Unzufriedenheit der Mieter

- Übernahme Anfang 2015
- Seither Sanierung 82 Wohnungen (alle vermietet);
- Reduktion Leerstand auf aktuell 18%

«Neukirchen-Vluyn»

- 638 Wohnungen
- Einkauf 2015
- CHF 2.4 Mio. Soll-Miete



- >60% Leerstand durch Investitionsstau und keine Marketingaktivitäten
- Schlechte soziale Durchmischung durch langjährige Insolvenz

- Übernahme April 2015
- Seither Sanierung 92 Wohnungen beauftragt; 74 abgeschlossen
- Aktuell 52 der neu sanierten Wohnungen vermietet; weitere 17 reserviert

Aktuelles Beispiel: Sanierung Neukirchen-Vluyn

29



moderne 3-Zimmer-Wohnung in ruhiger
Wohnlage

0.08 km | Kiefernweg 3, Neukirchen-Vluyn, Wesel (Kreis)
[auf Karte anzeigen](#)

360 € Kaltmiete 79,63 m² Wohnfläche 3 Zimmer

> [Grundriss](#)

Balkon/Terrasse Keller



Frau Recknagel
VG Lindenthal-Gartenstad...

Kauf Portfolio Rheinland

30

- **Bestand:**
 - 397 Wohnungen plus 36 Gewerbeeinheiten an vier Standorten in und um Düsseldorf
 - Mieteinnahmen SOLL von ca. TCHF 2,6 Mio.
 - 14% Leerstand bei Kauf; primär auf 3 Häuser konzentriert
- **Strategie:**
 - Mieterfokussierte Optimierung Wohnungs-Bestand (gezielte Sanierungen leerstehende Häuser, Neufokussierung Vermietung, ...)
 - Erneuerung einzelner Infrastruktur (z.B. Heizung an einem Standort)
 - Verwaltungsoptimierung durch Integration weiterer Standorte aus NRW Portfolio
- **Status:**
 - Kaufvertrag unterzeichnet
 - Closing für Ende März erwartet



- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Einführung und Meilensteine 2015 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 2. Jahresergebnis 2015 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 3. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |



Verkäufer

- Distressed Sellers
- Banken
- Private Eigentümer
- Inst. Investoren
- Zwangsversteigerungen
- Makler
- Etc.

Wertschöpfung: Fokus auf Wohnnutzung



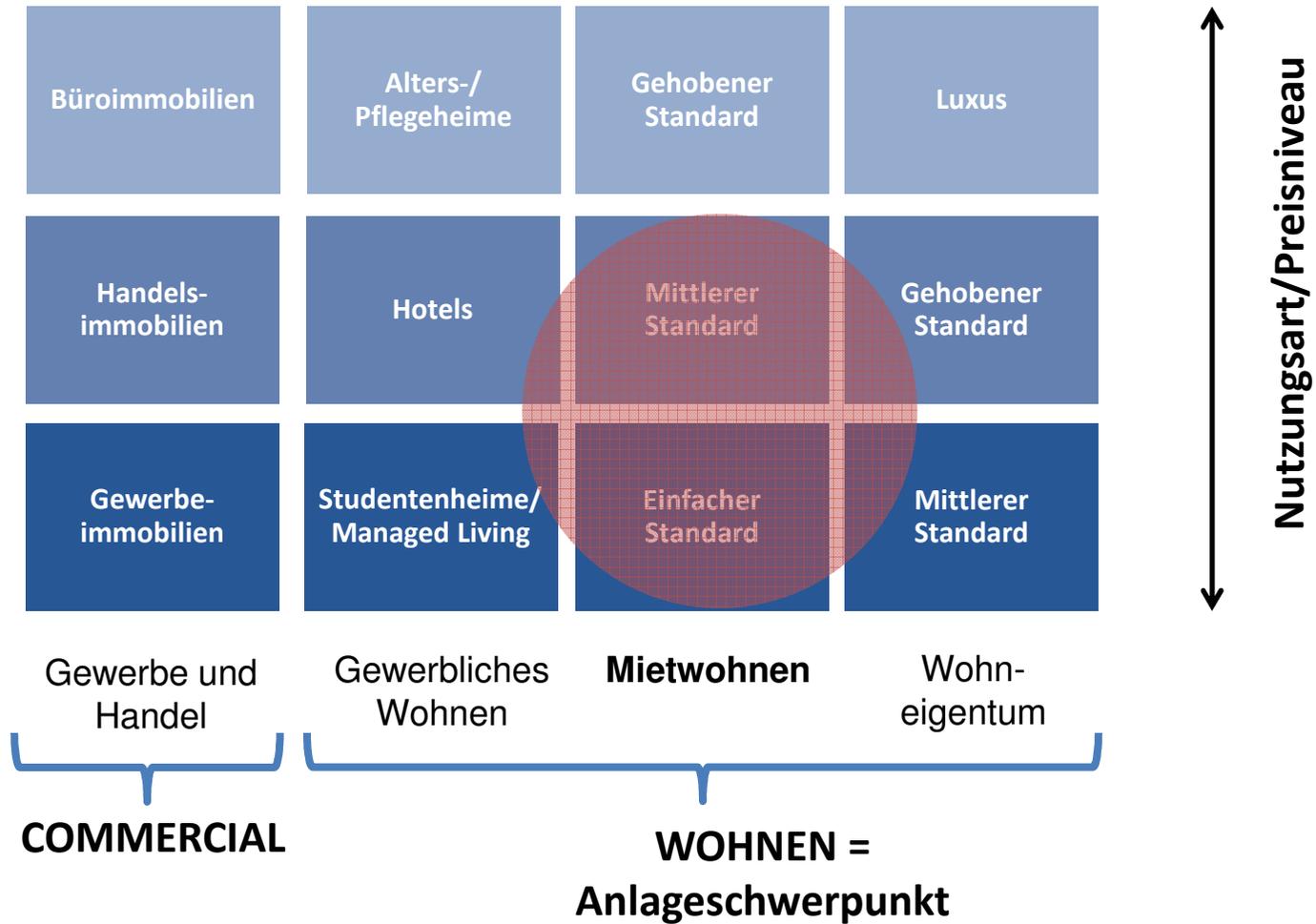
Langfristige Eigentümer

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

Kapitalmarkt

Privatinvestoren (Debt und Equity)
Institutionelle Investoren Debt
Institutionelle Investoren Equity

Fokus auf Wohnen im mittleren Segment



Erfolgreiche Strategiemsetzung mit aktivem Portfolio-Management

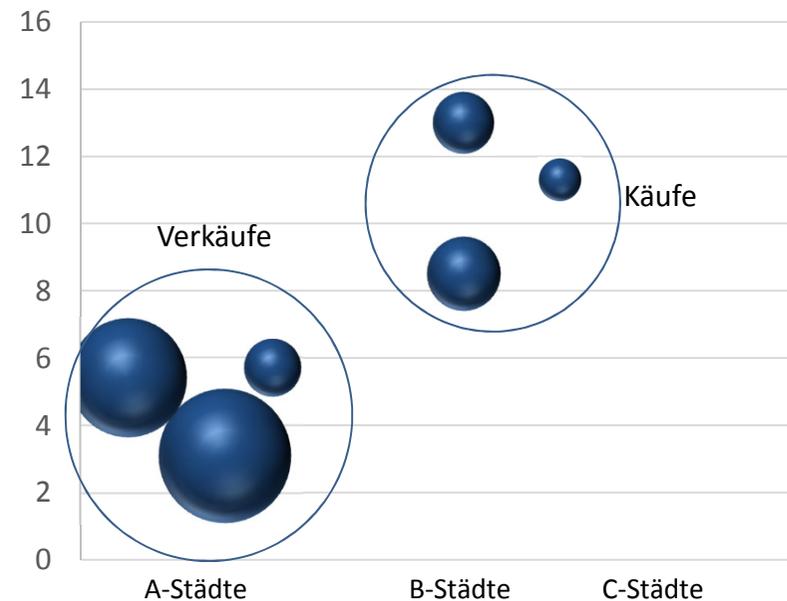
Renditen in B/C-Städten fast doppelt so hoch

Spitzenrenditen %



Transaktionen 2015-Q1, 2016

Rendite in % auf Basis Soll-Mieten



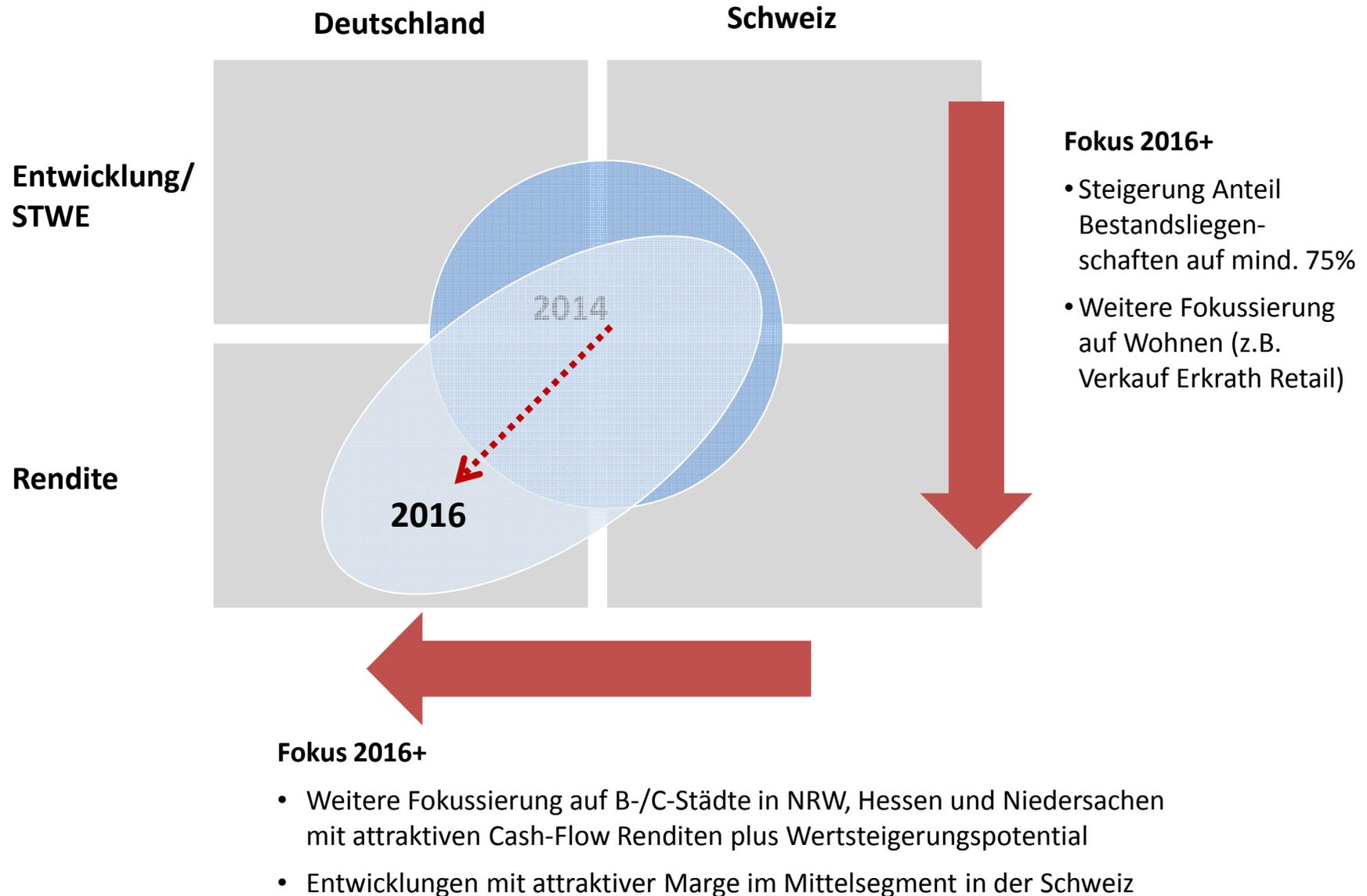
Portfolio-Management Ansatz:

- Systematische Steigerung Cashflow unter gleichzeitiger Freisetzung von Kapital für Wachstum
- Investitionsfokus: B-Städte und deren Umgebung in Deutschland

A-Städte sind: Berlin, München, Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf, Köln und Stuttgart
 Quelle: Bulwien Gesa, Peach Property Group

Peach 2016+: Anlageschwerpunkt auf Deutschen Bestandsliegenschaften im Wohnbereich

35



Klare Selektionskriterien erlauben einen Fokus auf Nischenprodukte

36

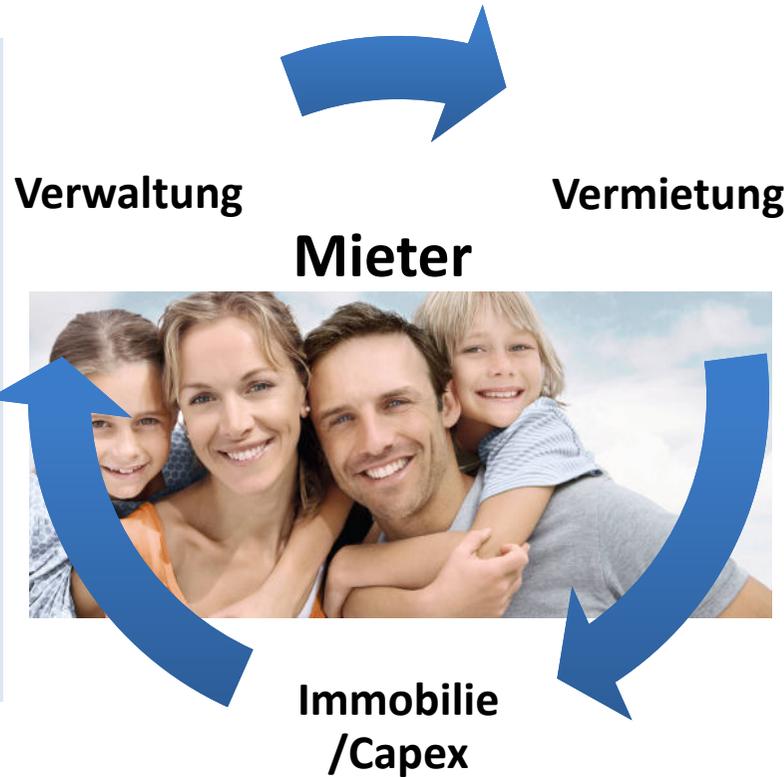


**Akquisition von 50'000 - 100'000 m²/Jahr
(=3-5%)**



Mieterzentriertes und IT unterstütztes Asset Management

- Verwaltungs-/Quartiermanagement via individueller «**Wohnungs-App**»
 - 24/7 Zugang
 - Wohnungs-Dokumentation
 - Mangelmeldung/ Kommunikation mit Verwaltung mit **online Ticketing System** und Statusrückmeldung
 - Quartiers-Chat/**Marktplatz** für Mieter
 - **Geteilte Ressourcen** (Gerätschaften, Wohnung zur kurzzeitigen Nutzung)
 - **Weitere Dienstleistungen** (zentrales WiFi, Essenspromotionen, etc.)



- Detaillierte **Zielgruppenanalyse**
- Zentrales **CRM System** zur Vermietung (auf Basis Salesforce.com)
 - Effiziente Abdeckung aller Kanäle
 - Reaktionsgeschwindigkeit
 - Professionelles Interessentenmanagement
 - Detaillierte Auswertung Zu-/Absagegründe
- Zielgruppenfokussierte **Anreizsysteme** (Gutscheine, Mieter werben Mieter, ...)

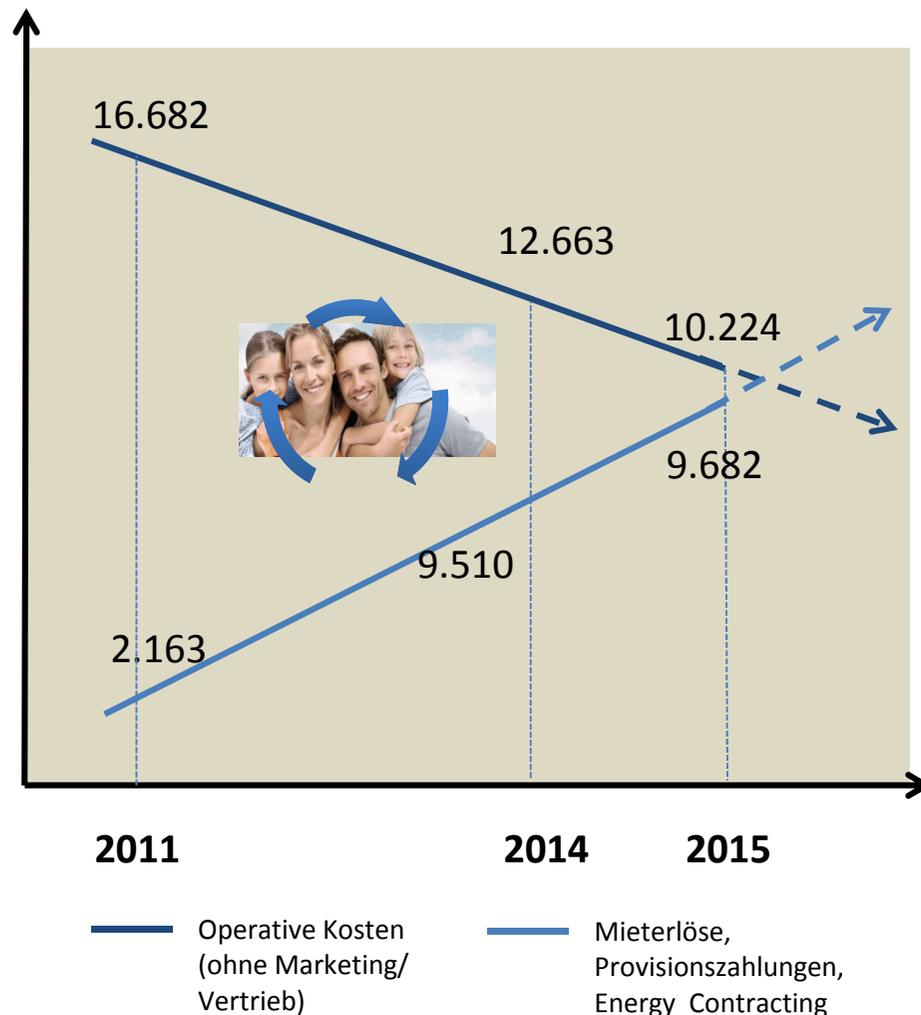


- **Mieterzentrierte Capex Planung**, z.B.:
 - Öffentliche Bereiche (z.B. eigene Maler)
 - Mietergärten
 - Küchen

- **Rasche Vermietung zu attraktiven Mieten**
- **Optimale Capex Massnahmen**
- **Digitalisierte Prozesse und rasche Reaktionszeiten**
- **Höhere Mieterzufriedenheit und geringe Fluktuation**

Erhöhung der wiederkehrenden Einnahmen, weitere Reduktion von operativen Kosten

38



Optimierung bestehendes Bestands-Portfolio

- Erhöhung Mieterzufriedenheit
- Reduktion der Leerstände
- Optimierungen Miethöhen
- Reduktion «non-recoverables»
- Erhöhung Verwaltungseffizienz
- Optimierung Finanzierungsstruktur

PLUS

Zukäufe im Bestand

- Fokus auf drei Kernregionen NRW, Niedersachsen und Hessen
- 2016 bereits knapp 500 Wohnungen gekauft
- Weitere Pipeline vorhanden



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachproperty.com

