



Berlin



Oberhausen



Dortmund



Wollerau

# peach

PROPERTY GROUP

Jahresergebnis 2017  
Bilanzmedienkonferenz  
20. März 2018

Wachsen  
mit Werten.



Düsseldorf



Kaiserslautern



Berlin



Neukirchen

These materials contain forward-looking statements based on the currently held beliefs and assumptions of the management of **Peach Property Group AG**, which are expressed in good faith and, in their opinion, reasonable. Forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may cause the actual results, financial condition, performance, or achievements of **Peach Property Group AG**, or industry results, to differ materially from the results, financial condition, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Given these risks, uncertainties and other factors, recipients of this document are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements. **Peach Property Group AG** disclaims any obligation to update these forward-looking statements to reflect future events or developments.



## **Dr. Thomas Wolfensberger**

Chief Executive Officer



## **Dr. Marcel Kucher**

Chief Financial Officer/ Chief Operating Officer



- 1. Einführung und Meilensteine**
2. Jahresergebnis 2017
3. Portfolio
4. Update Strategie & Ausblick



7.000

Wohnungen im  
Bestand (+3.800)

34 Mio.

Annualisierte Soll-  
Mieteinnahmen

83%

Steigerung IST-Miete  
gegenüber 2016

90%

Wohnanteil an Soll-  
Miete

41 Mio.

Gewinn nach Steuern  
(+350 Prozent)

520 Mio.

Marktwert  
Gesamtportfolio

85%

Portfolio in Deutschland

8,6%

Leerstand exkl.  
Sanierungen (nach  
10,3% Ende 2016)

Die Peach Property Group AG (PPG) ist ein Immobilieninvestor und engagiert sich hauptsächlich im attraktiven Markt für Mietwohnungen in Deutschland. Im Vergleich zum Schweizer Markt sind dort höhere Renditezuschläge erzielbar.

Das Portfolio besteht aus renditestarken Bestandsimmobilien in B-Städten mit einem Marktwert von CHF 452 Mio. und einem Eigenkapital (NAV IFRS) von CHF 258 Mio. (Ende 2017).

Per Ende 2017 umfasst das Portfolio insgesamt knapp 7.000 Wohneinheiten, erstreckt sich auf einer vermietbaren Fläche (Wohn-, Büro- und Gewerbefläche) von rund 476.500 m<sup>2</sup> in den Regionen Nordrhein-Westfalen, Rheinland, Hessen und Zürich Umgebung.

Per Ende 2017 steigen die annualisierten SOLL-Mieten um 75 Prozent von CHF 16.3 Mio. auf rund CHF 28.6 Mio. Mit Abschluss noch nicht vollzogener Ankäufe ergibt sich eine Steigerung auf rd. CHF 34 Mio.

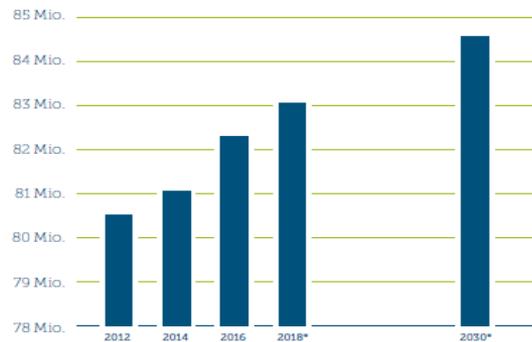
Das Bestandsportfolio weist ein signifikantes Wertsteigerungspotenzial auf, welches durch Leerstandreduktion, Mietzinsoptimierungen und das Heben von Ausnützungsreserven ausgeschöpft werden kann.

PPG besitzt ausgewählte Entwicklungsprojekte mit einem Marktwert von rund CHF 68 Mio. im gehobenem Marktsegment an attraktiven Standorten in der Schweiz. Rund die Hälfte davon konzentriert sich auf das Projekt „Wollerau Park“, welches Anfang 2018 abgeschlossen wird. Der aktuelle Vertriebsstand beträgt dabei 90 Prozent (Ende 2017).

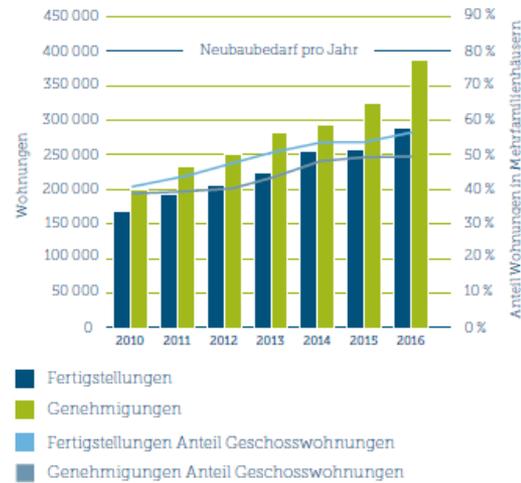
Die Unternehmung ist an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Seit Anfang 2017 hat die Aktie eine Wertentwicklung von plus 97 Prozent erreicht.

PPG verfügt über eine transaktionserprobte Führungsstruktur mit 35 Mitarbeitern in Zürich und Köln.

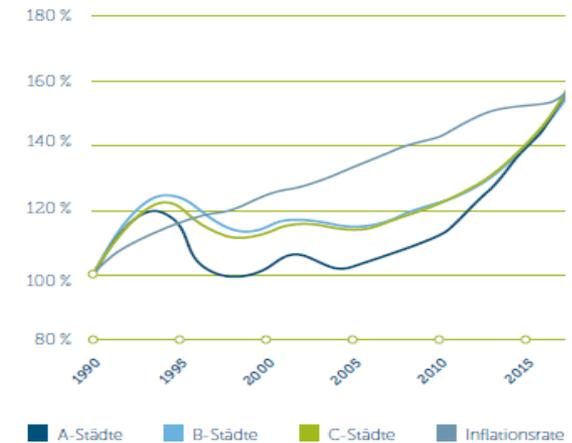
## Wachsende Bevölkerung



## Zu geringe Bautätigkeit



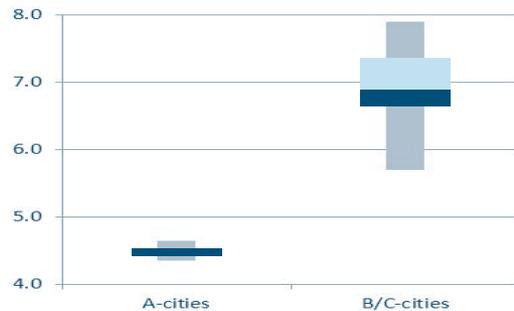
## Preisentwicklung nach wie vor unterhalb der Inflation



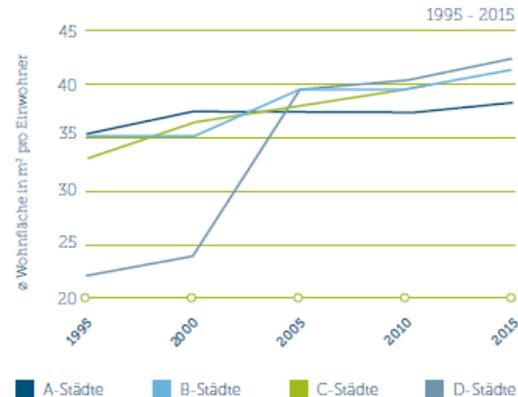
- Makrofaktoren sehr optimistisch
- Immobilienmarkt in Deutschland äusserst stabil
- Angespanntes Immobilienangebot

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

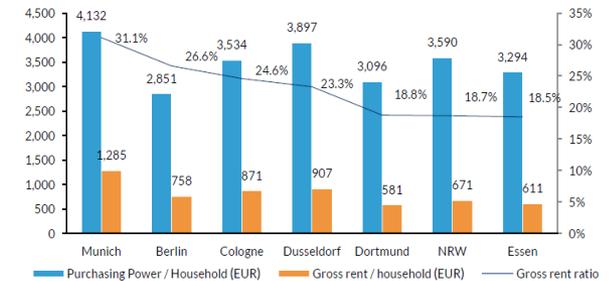
## Renditen in B-Städten deutlich höher



## Rasch steigender Flächenkonsum



## Tiefe Cost-Ratios in deutschen B-Städten

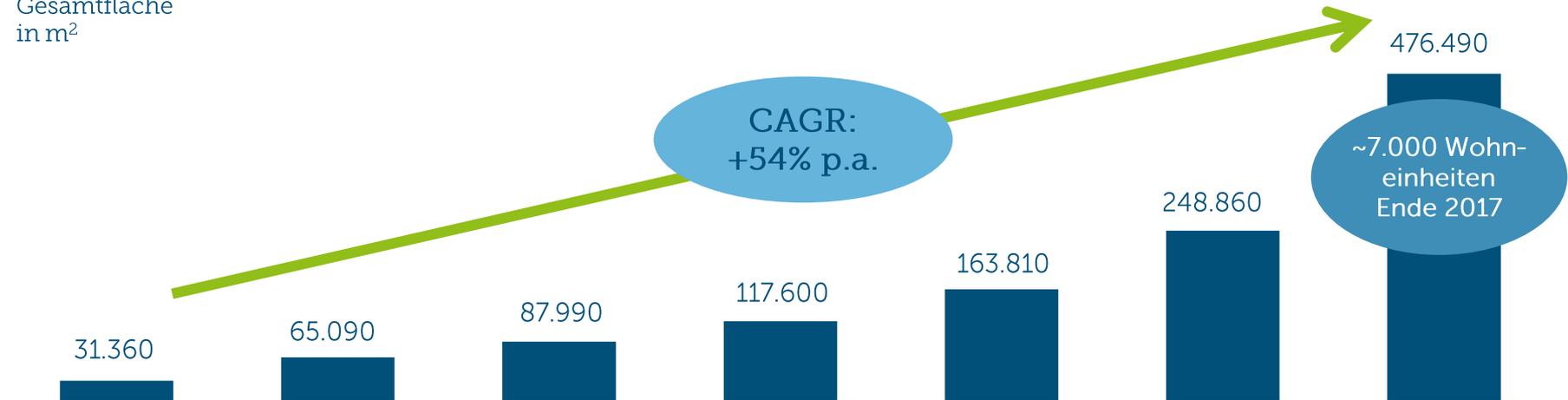


- B-Städte bieten attraktive Renditen
- Wachstumsaussichten positiv

# Peach Property investiert bereits seit 2011 erfolgreich in Wohnbestand in Deutschland



Gesamtfläche in m<sup>2</sup>



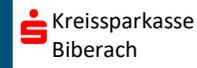
# Zugang zum Kapitalmarkt



Zahl-/Wandelstelle für  
Hybrid(wandel)anleihen



Market Maker für  
Aktien



Arrangeur  
Konsortialdarlehen

Okt 2017

Hybridwandelanleihe 3,0% CHF 59 Mio., Wandelkurs CHF 29.50, Laufzeit 5 Jahre

Jul 2017

Konsortialdarlehen 3,25% Kreditmarge, bis zu EUR 60 Mio., Laufzeit 5 Jahre

Jul 2016

Erhöhung des Hybridbonds auf CHF 50 Mio., gelistet in Zürich

Jun 2016

Rückzahlung der Anleihe von EUR 50 Mio., gelistet in Frankfurt

Apr 2016

Rückzahlung der Anleihe von CHF 13.5 Mio., nicht gelistet

Jan 2016

Erhöhung des Hybridbonds auf CHF 37.5 Mio., gelistet in Zürich

Dez 2015

Emission eines Hybridbonds von CHF 25 Mio. mit 5%-Kupon p.a., gelistet in Zürich

Okt 2014

Emission einer Anleihe von CHF 13.5 Mio. mit 5.25%-Kupon, nicht gelistet

Jul 2011

Emission einer Anleihe von EUR 50 Mio. mit 6.6%-Kupon, gelistet in Frankfurt

Okt 2010

IPO an der SIX Swiss Exchange, Kapitalerhöhung um CHF 50 Mio.

## Research:



Kursziel: CHF 37,00



Kursziel: CHF 35,00



Kursziel: CHF 38,00

## Bestand

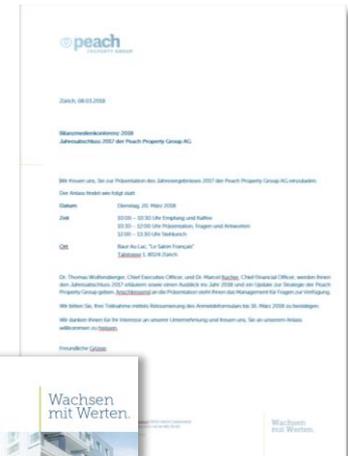
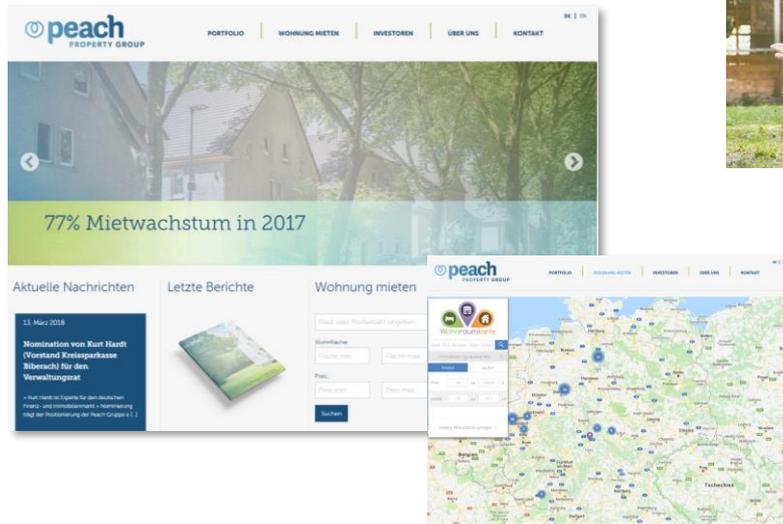
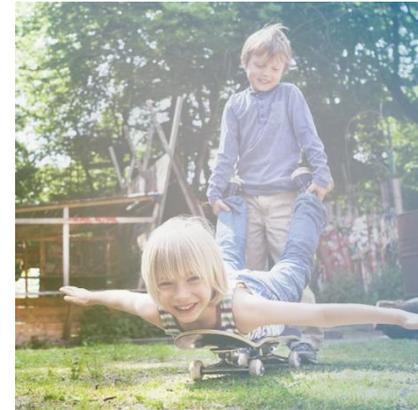
- Ankauf von 3.800 Wohnungen u.a. in Oberhausen, Nordhessen, Bielefeld, Bochum; **Erhöhung Bestand auf knapp 7.000 Wohnungen (+122% gegenüber Vorjahr)** mit klarem Fokus auf vier Cluster
- **100 %-Steigerung des Marktwertes des Bestandsportfolios auf rd. CHF 452 Mio.**
- **Ist-Mieteinnahmen um rd. 83 Prozent auf CHF 16.3 Mio. gesteigert // Soll-Mieterträge um rd. 109 Prozent auf CHF 34 Mio. erhöht**
- **Intensiver Aufbau Pipeline für Neuakquisitionen** (derzeit weitere Portfolios in Prüfung)

## Entwicklung

- **Projektabschluss „H36“ und „Beach House“: alle Wohnungen verkauft**
- **Baufortschritt „Wollerau Park“; sehr zufriedenstellender Bau und Vertrieb: Übergaben seit Februar 2018, Fertigstellung Bau ca. Juni (Aussenanlagen). Nur noch 5 Wohnungen verfügbar**
- **Baueingabe Wädenswil Peninsula Q2 2018 nach erfolgreicher Optimierung**

## Corporate

- **Kapitalerhöhung mit neuem Ankeraktionär Kreissparkasse Biberach**
- **Abschluss Konsortialdarlehen über max. EUR 60 Mio. für weitere Expansion in Deutschland**
- **Begebung Hybridwandelanleihe im Umfang von CHF 59 Mio.**
- **Weitere Optimierung Finanzierungsmix; aktuell rund 80% der Finanzierungen langfristig angelegt**



- Vollständige Überarbeitung Aussenaustritt:
  - ➔ Freundlich, nahbar, direkt im Umgang
- Basis für digitale Dienste (z.B. Integration aller Immobilienangebote direkt auf Webseite)

# Aktienperformance: erfolgreiche Wachstumsstrategie

## Aktienperformance – 1. Jan 2017 bis 19. März 2018



1.1.2017 zu 5.2.2018	Hoch	Tief	Veränderung (%)
Peach Property Group	31.90	14.60	15.20 (96.82%)
SMI Swiss Market Index	9'616.38	8'192.58	662.66 (8.06%)
SXI Swiss Real Estate (REAL)	2'523.61	2'192.39	200.03 (9.02%)

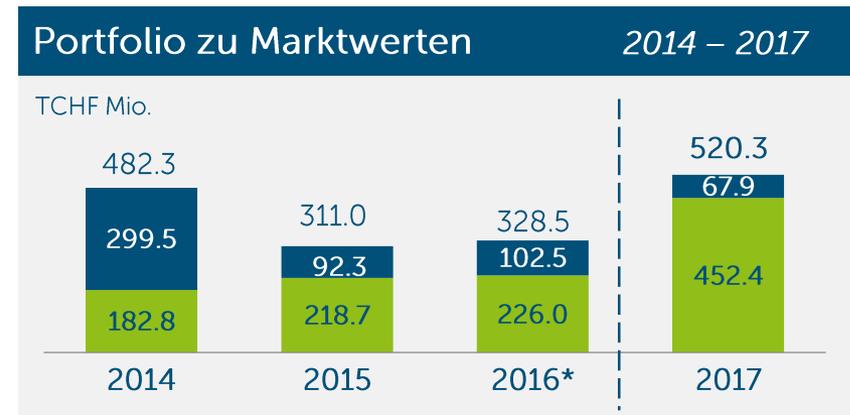
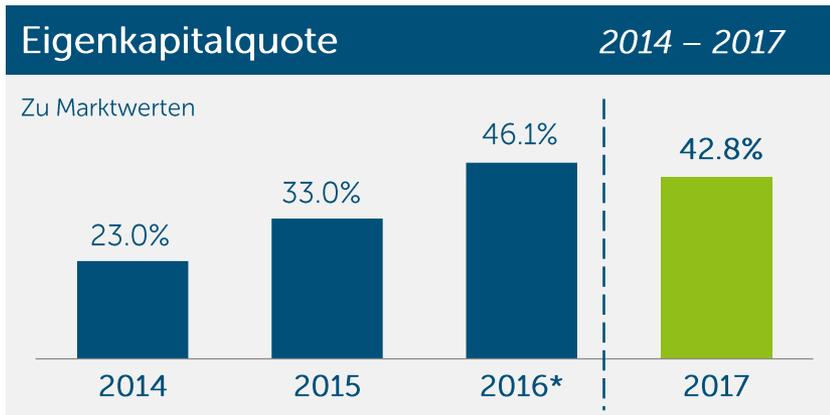
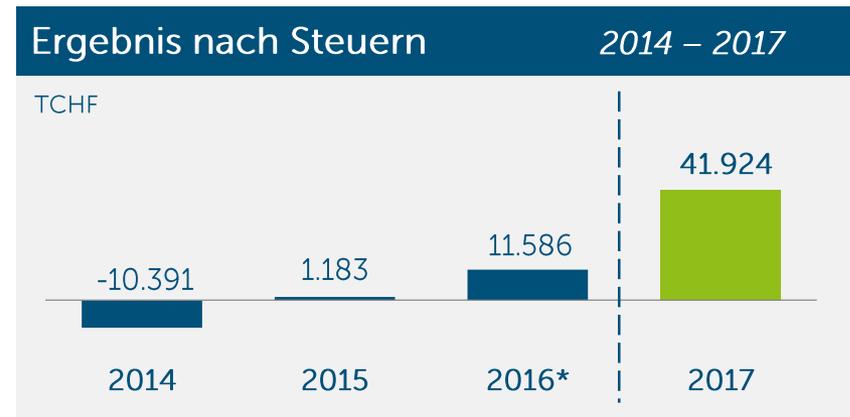
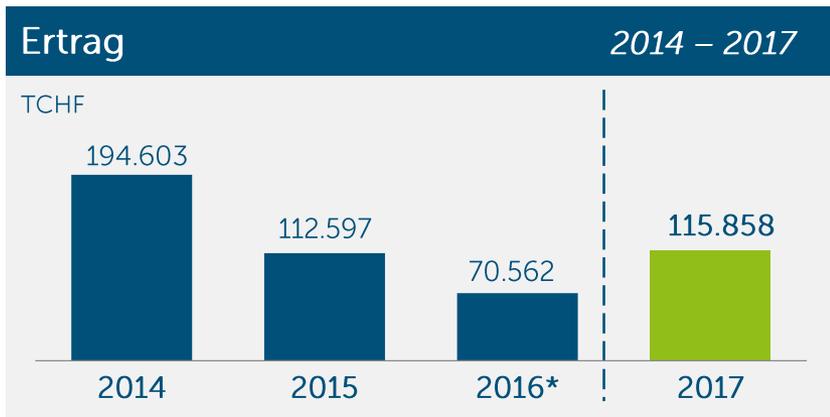
- Überdurchschnittliche Performance im Vergleich zum Index:
  - Erfolgreiche Transformation zum Bestandhalter (Verkauf von grossen Entwicklungsprojekten und konstanter Anlagefokus auf Renditeliegenschaften in Deutschland)
  - Starke Wachstumsdynamik
  - Weitere Kostenoptimierung
  - Signifikante Erhöhung des Eigenkapitals und Reduktion der LTV-Ratios
- Weitere Wachstumsmöglichkeiten durch Zukäufe, Leerstandreduktionen und Mietzinsoptimierungen
- Aktienperformance liegt seit Januar 2017 bei 97 Prozent.

Quelle: Swissquotes, März 2018

1. Einführung und Meilensteine
- 2. Jahresergebnis 2017**
3. Portfolio
4. Update Strategie & Ausblick



# Übersicht Jahresergebnis 2017



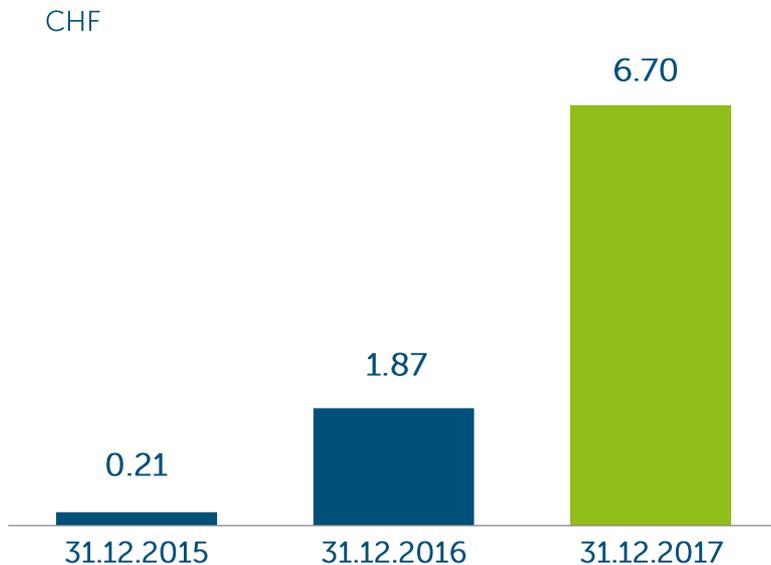
\*Angepasst um IFRS 15

■ Entwicklungsliegenschaften  
■ Bestandsliegenschaften

# Performance Kennzahlen Peach Property Group AG

TCHF	2017	2016 angepasst	Delta
Ertrag aus Vermietung	16.264	8.899	+83%
<i>Marge</i>	78,7%	59,8%	
Ertrag aus Neubewertungen Bestandsliegenschaften	40.880	29.960	+36%
Ertrag aus Entwicklungsliegenschaften	55.617	21.918	+154%
<i>Direkte Kostenquote</i>	20,4%	-18,9%	
Personalaufwand	-6.020	-4.400	+37%
übriger Betriebsaufwand & Marketing	-6.787	-6.316	+7%
EBIT	51.336	28.621	+79%
Finanzertrag	11.919	2.438	+389%
Finanzaufwand	-10.553	-13.073	-19%
Steuern	-9.624	-5.462	+76%
<i>Steuersatz</i>	18,7%	32,0%	
Ergebnis nach Steuern	41.924	11.586	+262%
Verwässertes Ergebnis pro Aktie (CHF)	6,70	1,87	+258%
Verwässerter FFO I pro Aktie (CHF)	0,74	-5,27	n.a.

## Verwässertes Ergebnis pro Aktie



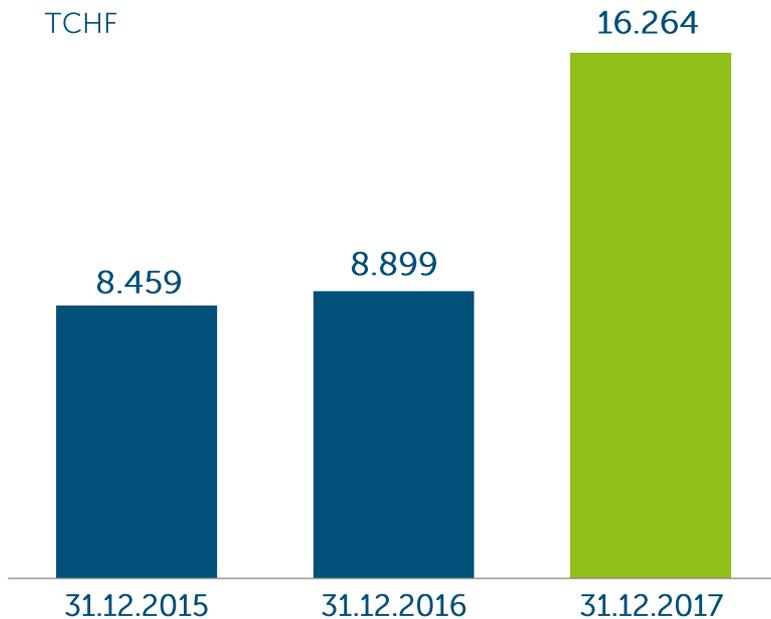
## Verwässerter FFO I pro Aktie



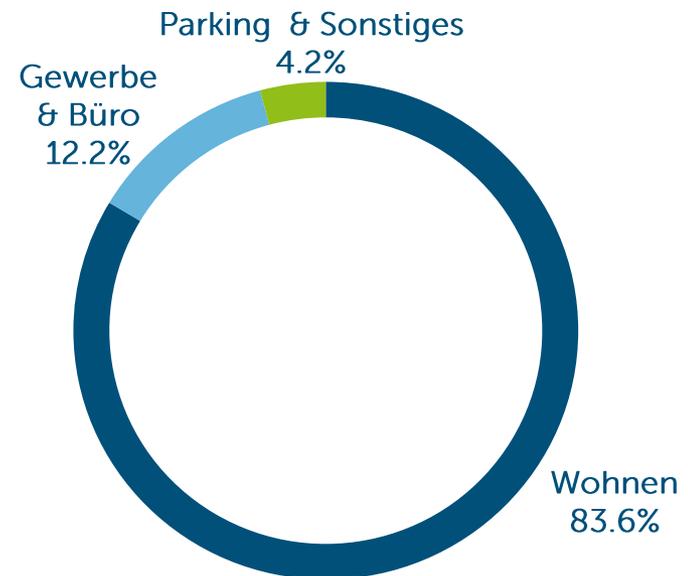
\* davon rund 50% aufgrund von Transaktionssteuern Verkauf Gretag-Areal

- Mehr als Verdreifachung verwässertes Ergebnis pro Aktie
- Erstmals positiver FFO I
- FFO Break-even ohne Entwicklungsliegenschaften 2018

## Entwicklung Mietertrag



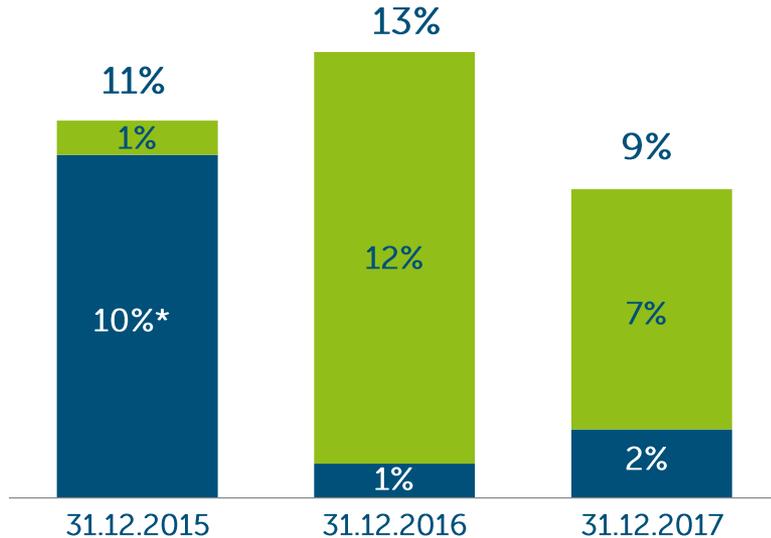
## Mietertrag nach Nutzungsarten



- IST-Mieten um 83% gesteigert
- Sehr hohe Einnahmenqualität durch fast 90% Miete aus Wohnen

## Bewertungserfolg in % Renditeliegenschaften

■ Einwertungen ■ Op. Fortschritte & Diskontsatz



### Durchschn. Diskontsatz:

2015: 4,10%

2016: 4,72%

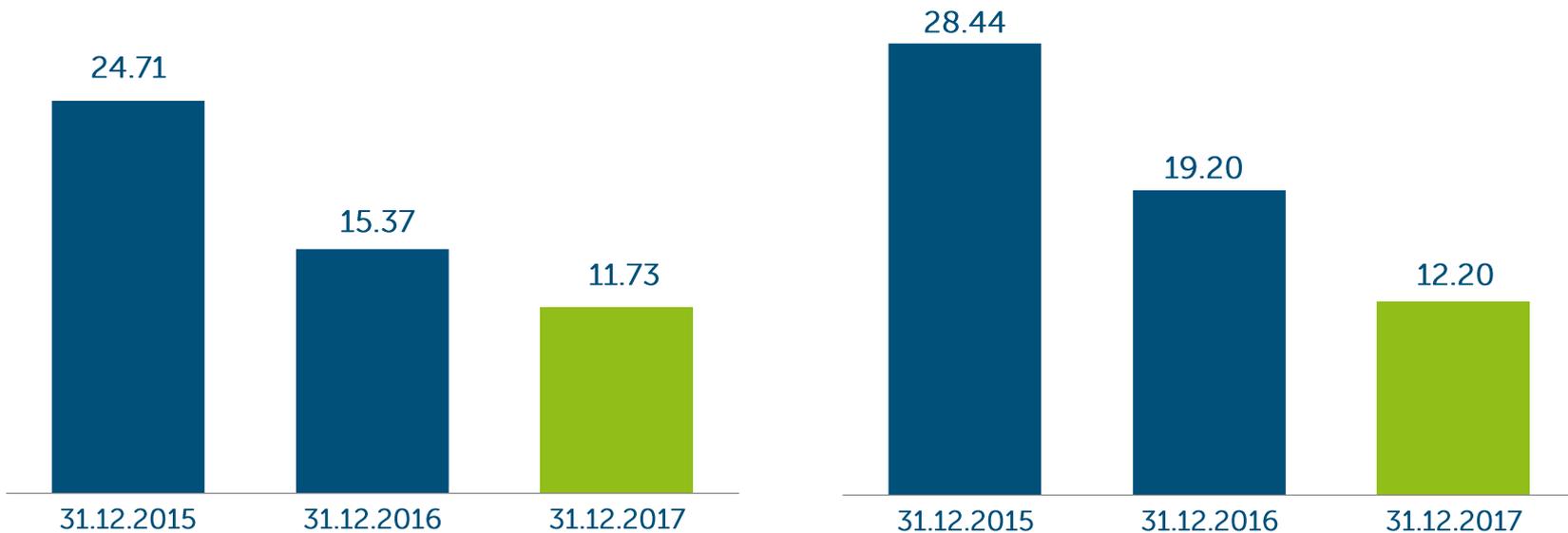
2017: 4,45%

- Überwiegender Teil des Bewertungserfolgs auf Einkaufserfolge zurückzuführen
- Diskontsatz für Portfolio mit 90% Wohnanteil auf hohem Niveau

\* davon 7 Prozent aufgrund Entwicklung Gretag-Areal

Personalaufwand als  
% Betriebsergebnis

Übriger Betriebsaufwand als  
% Betriebsergebnis



- In-Sourcing einzelner Wertschöpfungsschritte Immobilienverwaltung
- Deutliche Effizienzgewinne durch Skaleneffekte

## Leerstand (% Soll-Miete)



- Positive Entwicklung Leerstand über fast alle Portfolios
- Unter Ausklammerung der Sanierungsobjekte Neukirchen-Vluyn sowie Fassberg liegt Leerstand bei 8,7%
- Sanierungsgeschwindigkeit 2017 deutlich erhöht, Effekte in ersten Monaten 2018 in Mehrvermietungen sichtbar

## Vermietung (pro m<sup>2</sup>)



- Deutlich höhere m<sup>2</sup> Werte durch neue Portfolios
- Mietsteigerungen von 3%

## OPEX (pro m<sup>2</sup>)



- Deutliche Reduktion Instandhaltung dank neuer Portfolios
- Effizienzgewinne und Reduktion Leerstand als Treiber der deutlichen Kostenreduktion für Verwaltung/Betrieb

## CAPEX (pro m<sup>2</sup>)



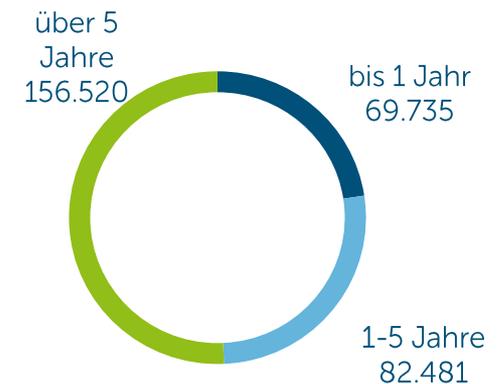
- Erhöhung Sanierungsgeschwindigkeit -> Vermietung
- Resultate zeigen sich in aktuellen Vermietungszahlen

TCHF	2017	2016 angepasst	Delta
Flüssige Mittel	49.157	12.952	+279%
Entwicklungsliegenschaften	50.528	71.124	-29%
Renditeliegenschaften	452.368	224.578	+101%
Kurzfr. Finanzverbindlichkeiten	69.735	41.366	+69%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	239.001	108.679	+120%
Latente Steuerguthaben	16.233	16.135	+1%
Latente Steuerverpflichtungen	23.044	13.860	+66%

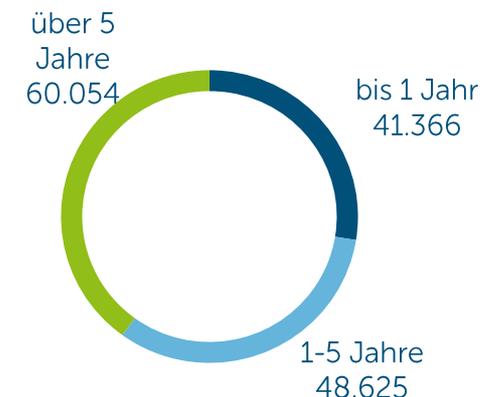
TCHF	2017	2016 angepasst
Kurzfr. Hypotheken	69.657	32.490
<i>davon für Entwicklungsprojekte</i>	42.345	15.390
Langfristige Hypotheken	190.078	106.846
<i>davon neue Renditeliegenschaften</i>	87.447	59.148
Konsortialdarlehen	36.353	-
Übrige Finanzverbindlichkeiten	12.648	10.709
Zinsdeckungsgrad	944%	468%

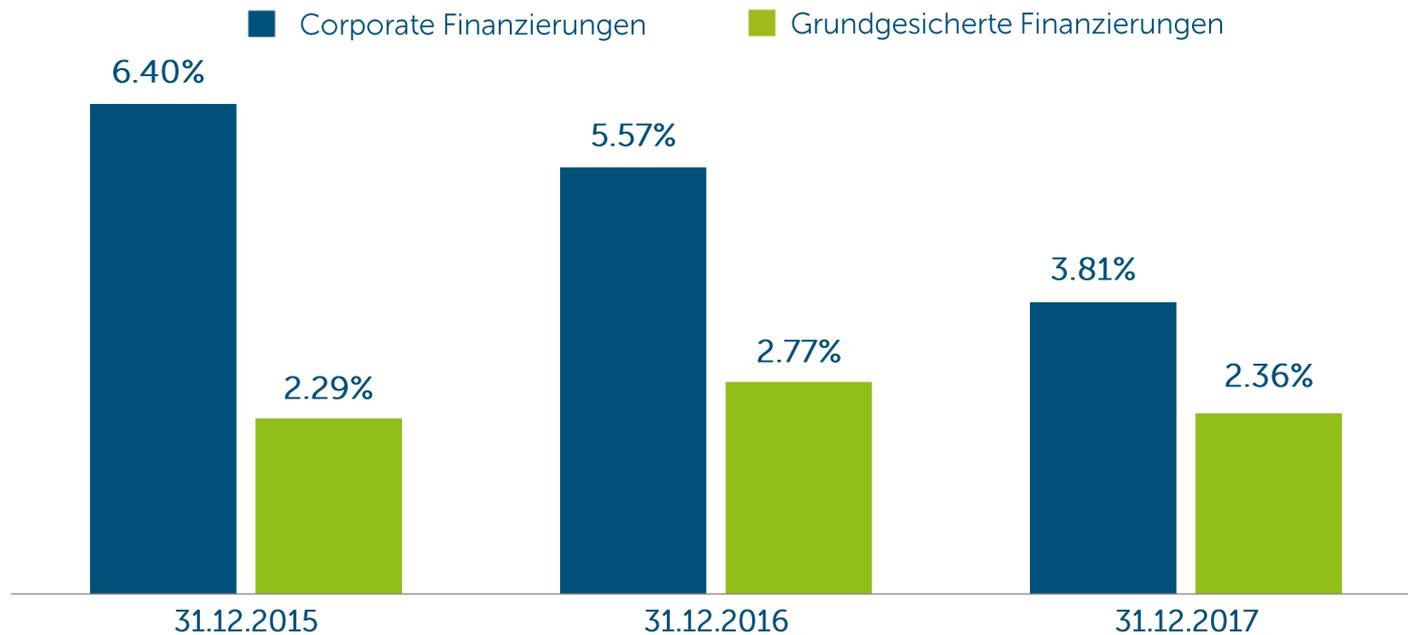
- Portfolio fristenkongruent finanziert (Entwicklungen kurzfristig, Bestände langfristig)
- Renditeliegenschaften im Schnitt mit rund 7 Jahren Restlaufzeit

## Fälligkeitsstruktur 2017



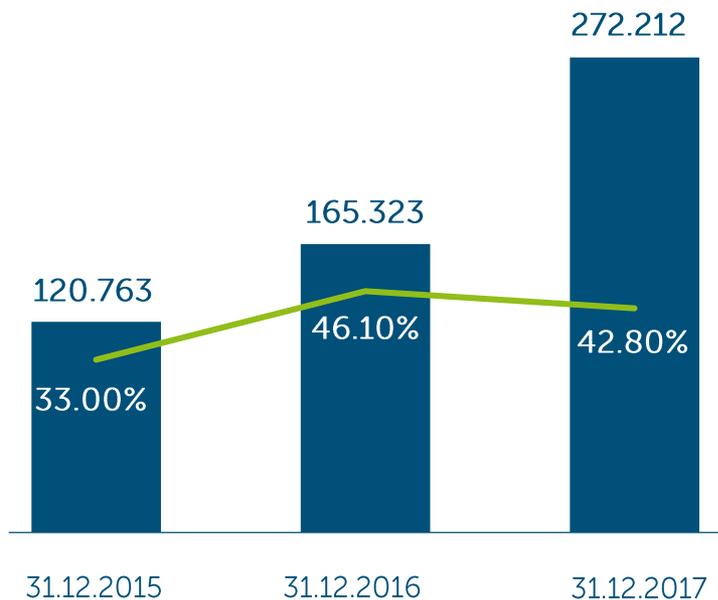
## Fälligkeitsstruktur 2016





- Deutliche Reduktion Finanzierungszinsen auf durchschn. 2.48% 2017 (von 4.42% 2016)
- Alle Immobilienfinanzierungen in Deutschland in Euro

## Eigenkapital (Marktwerte) & Eigenkapitalquote



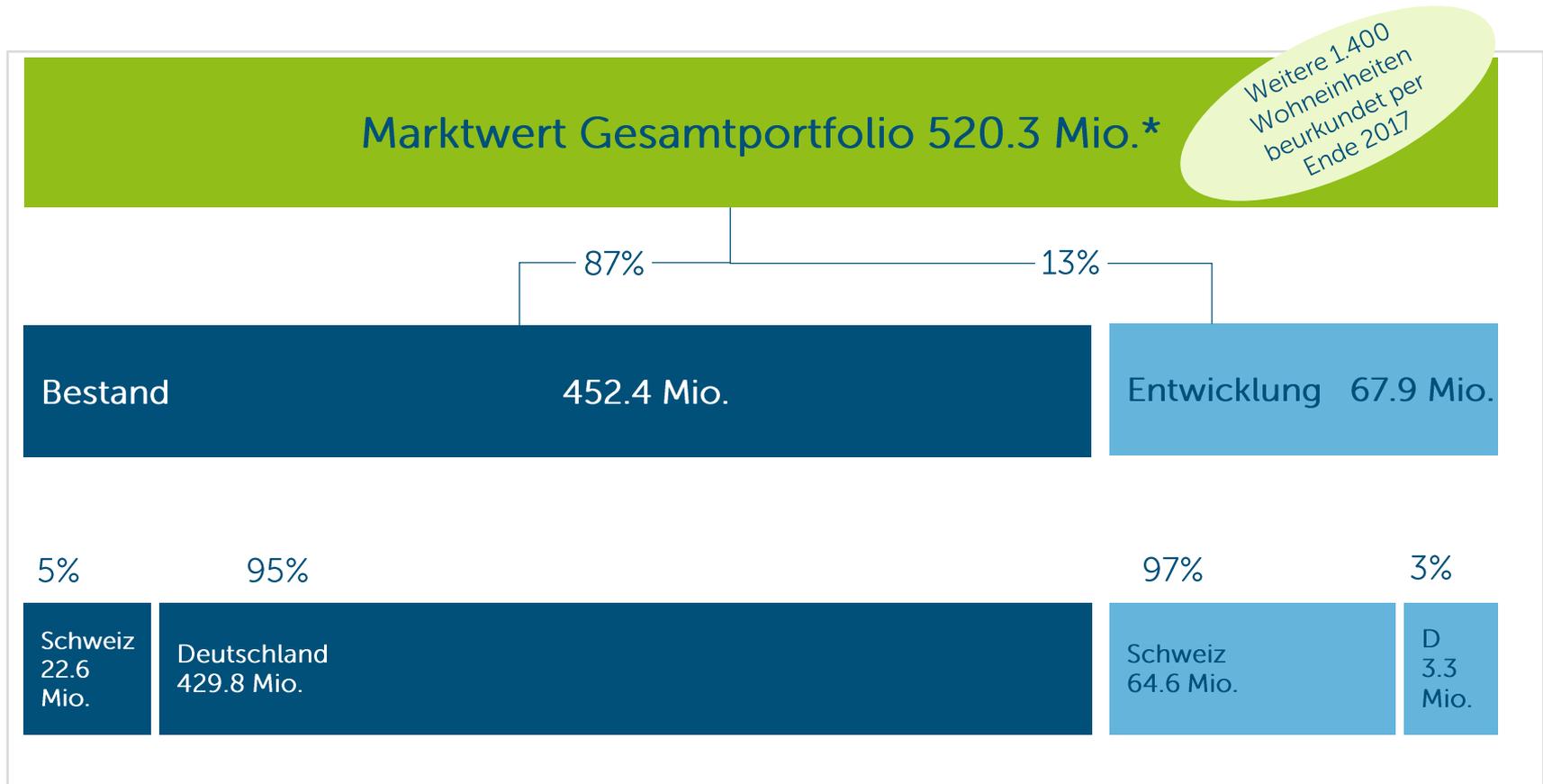
## Eigenkapitalwerte

	31.12.2017	31.12.2016 Angepasst*
NAV IFRS (TCHF)	258.506	148.942
NAV Marktwert (TCHF)	272.212	165.323
davon Hybridbond (Eigenkapital) (TCHF)	106.822	49.251
EK-Quote (NAV IFRS)	41,6%	43,5%
NAV (IFRS) je Aktie (CHF)	27,87	19,97
EK-Quote (NAV Marktwert)	42,8%	46,1%
NAV (Marktwert) je Aktie (CHF)	30,38	23,25
Börsenkurs 31.12. (CHF)	28,95	15,70

\* Erstanwendung IFRS 15

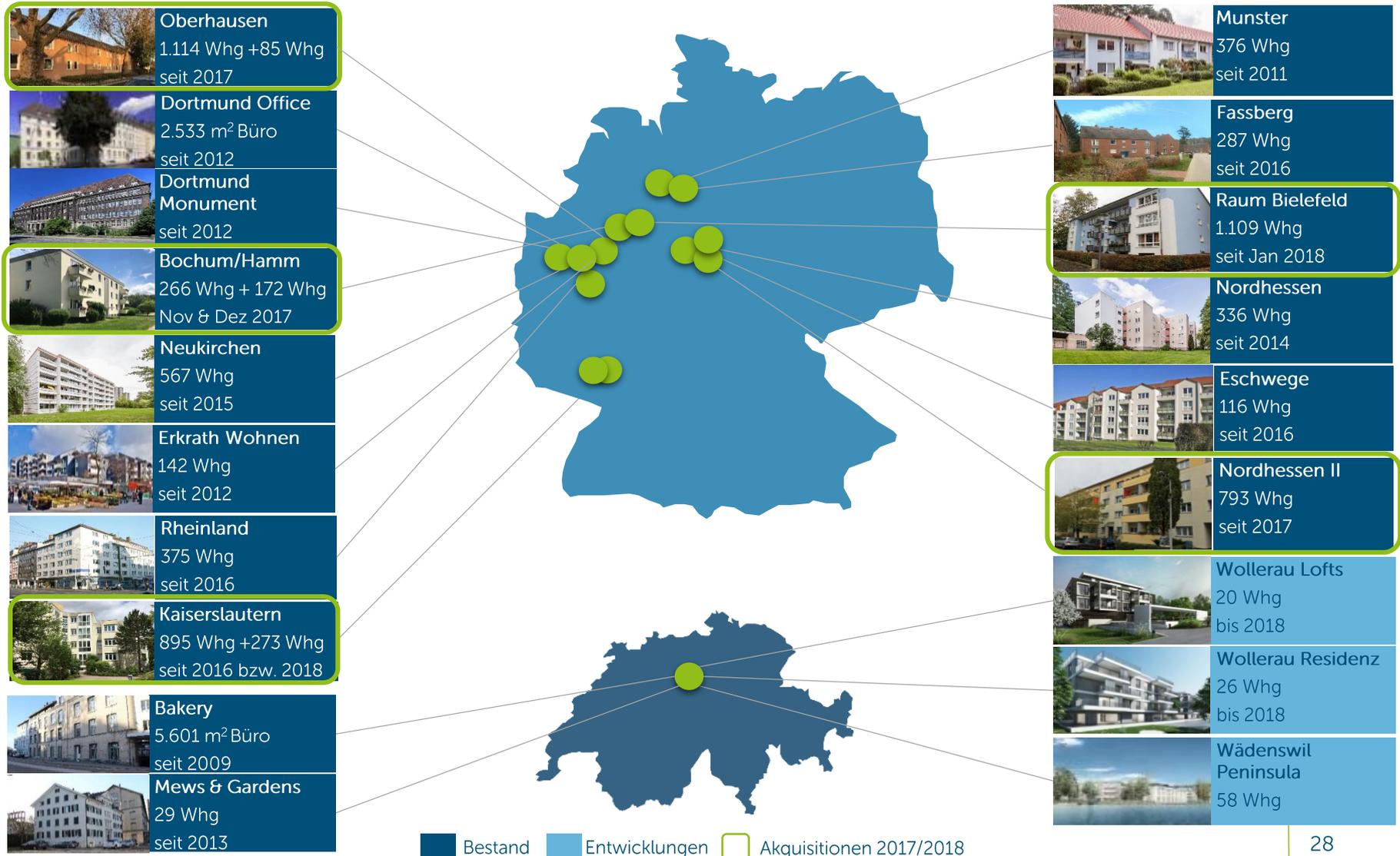
1. Einführung und Meilensteine
2. Jahresergebnis 2017
- 3. Portfolio**
4. Update Strategie & Ausblick





\* Marktwerte ermittelt durch Wüst Partner AG per 31.12.2017

# Immobilienportfolio per März 2018



Bestand
  Entwicklungen
  Akquisitionen 2017/2018

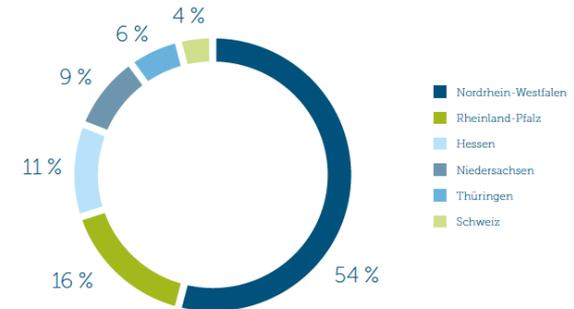
# Übersicht Renditeliegenschaften per 31. Dezember 2017

In TCHF	31.12.2017	31.12.2016
Anzahl Wohnungen	5'543	3'129
Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	390'424	248'860
Wohnfläche in m <sup>2</sup>	358'807	210'523
Gewerbefläche (GF DIN 277) in m <sup>2</sup>	29'114	35'294
Bürofläche (GF DIN 277) in m <sup>2</sup>	2'502	3'043
Ist-Mietertrag netto, kalt in TCHF	16'264	9'182
Instandhaltungskosten <sup>2</sup> in TCHF	1'431	1'029
Verwaltungs- und Betriebskosten <sup>2</sup> in TCHF	2'702	2'439
Sollmiete annualisiert <sup>1</sup> in TCHF	28'623	16'318
Leerstand <sup>1</sup>	16.77%	20.2%
Marktwert <sup>3</sup> in TCHF	452'368	226'025
Bruttomietrendite (mit/ohne Neukirchen L / Fassberg)	5.4%/5.6%	6.5%/6.7%
Nettomiete-/Cash-Flow Rendite (mit/ohne Neukirchen L & Fassberg) <sup>4</sup>	3.6%/4.1%	4.5%/5.3%

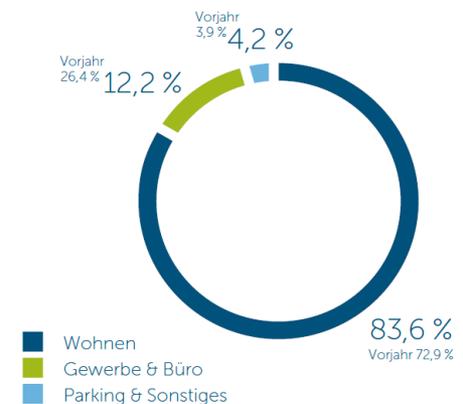
7.000  
beurkundete  
Wohneinheiten  
per Ende 2017

Aufteilung nach Bundesländern per 31. Dezember 2017

% Soll-Mieterträge



Ertrag aus Vermietung  
nach Nutzungsart



<sup>1</sup> 2017 nur vollzogene Verträge, mit Ostwestfalen und Kaiserslautern & Saarbrücken CHF 34 Mio.

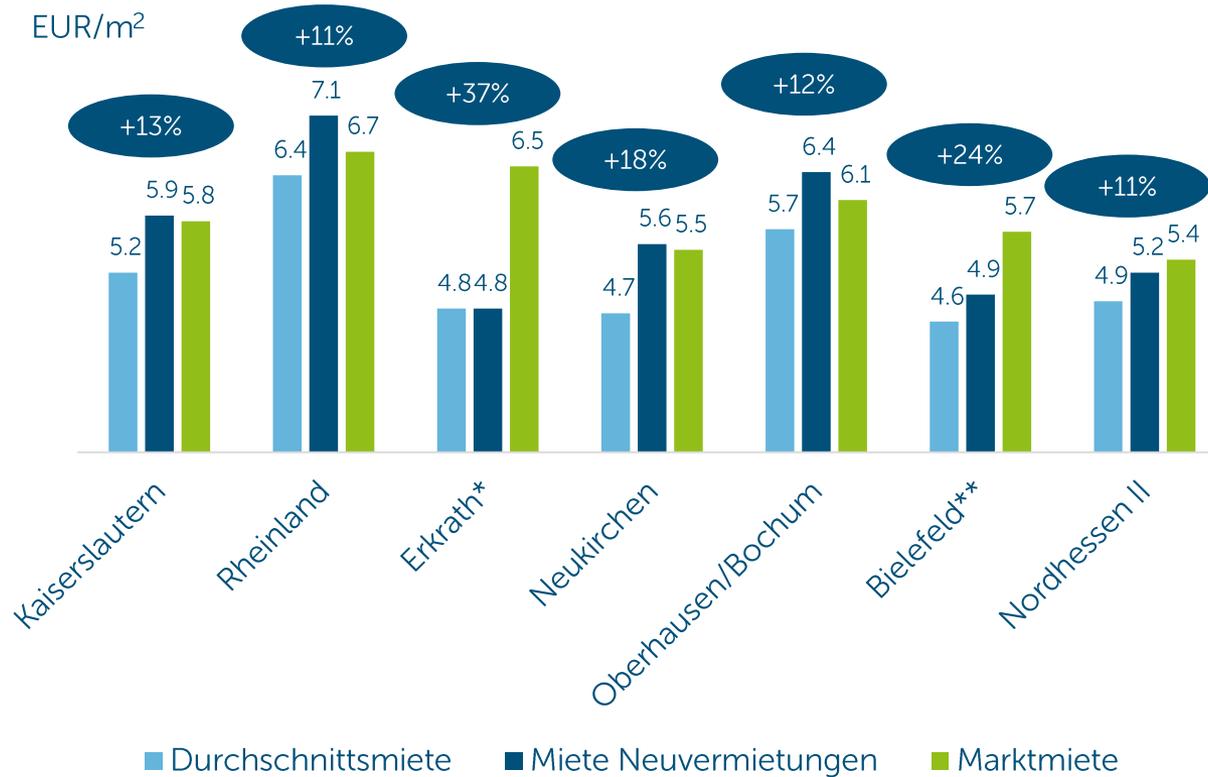
2016 ohne die verkauften Objekte Gretag Area, Erkrath Retail und Neukirchen-Hochhaus

<sup>2</sup> 2016 ohne die verkauften Objekte Gretag Area, Erkrath Retail und Neukirchen-Hochhaus

<sup>3</sup> Basierend auf der Bewertung von Wüest Partner per 31.12.2017 (netto kalt/exkl. Nebenkosten)

<sup>4</sup> Ist-Mietertrag (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.

## Vermietungspotenzial in Kernportfolios



- Hohes Mietpreis-potenzial in allen Kernportfolios
- Zusätzlich zum normalen Mietwachstum
- Fokus liegt auf Hebung über die nächsten Jahre (Mieter-zufriedenheit, gezielte Renovationen, etc.)

\*Mietpreisbindung bis Anfang 2022

\*\*Mietpreisbindung bis Ende 2027

# Fortschritte werden in der Öffentlichkeit wahrgenommen

## Peach Property packt´s an

„In Munster erweiterte Peach die Erdgeschosswohnungen durch kleine Vorgärten. Schon wurden aus den unbeliebtesten Wohnungen der Anlage die gefragtesten. [...] Das Peach-Investitionskonzept setzt häufig auf die Aufwertung der Aussenanlagen mit Spielplätzen und Grünflächen („das ist für einen Mietinteressanten viel sichtbarer als eine renovierte Küche“) sowie auf direkte Kommunikation mit den Mietern, teilweise via App. So erführen sie rasch, was vor Ort wirklich gebraucht oder für verbesserungswürdig angesehen werde.“

Immobilien Zeitung, 20. April 2017

## Fortschritte sind fantastisch

„[...] Die ersten Wohnungen sind vermietet, die Bauarbeiten am zweiten Abschnitt in der Schwagenscheidt-Siedlung haben begonnen und ein neuer Spielplatz mit Rutsche ist fertig gestellt – Fassbergs Bürgermeister Frank Bröhl ist sichtlich zufrieden, dass es im Ortskern endlich Fortschritte gibt. „Die Siedlung wird Stück für Stück saniert“, sagt Bröhl, „die Nachfrage ist da – das ist fantastisch.“ [...]"

Cellische Zeitung, 6. November 2016

## Kaiserslautern: 1000 Wohnungen gehören jetzt „Peach Property“

Fassberg: Sanierung der Schwagenscheidt-Siedlung macht Fortschritte

„Der Schweizer Immobilienkonzern ist spezialisiert auf den Kauf von Wohnungen in B-Städten, die im Umfeld von Ballungsräumen liegen. In diesem Jahr wurde 650.000 Euro in die Häuser investiert. [...] Prinzip des Immobilienkonzerns sei es, zusammen mit den Mietern eine Eigenverantwortung für die Anlagen und die Wohnungen aufzubauen. [...] Als nächstes ist die Erneuerung der beiden grossen Heizungsanlagen für die Königsberger, die Marienburger und die Posener Strasse geplant.“

Die Rheinpfalz, 24. Oktober 2017

## Es tut sich was in Vluyrn

„Neukirchen-Vluyrn. Im Bereich des Kiefernweges und am Vluyrner Nordring hat die Peach Property Group im April 2015 die ehemaligen Nau-Bauten übernommen. Mit umfangreichen Sanierungs- und Umgestaltungsmassnahmen gilt es, das schlechte Image der Wohngegenden aufzupolieren. [...] Mehrere Wohnungen werden gleichzeitig saniert und gehen dann in die Vermietung. Sind dort neue Mieter gefunden, geht's ans nächste Paket, so dass der Leerstand sukzessive abgebaut wird. Garten- und Landschaftsarbeiten, Fassadenneugestaltungen, die Errichtung eines neuen Spielplatzes und ähnliche Massnahmen laufen parallel, um die Gegend auch im äusseren Erscheinungsbild neu aufzustellen. Ab dem 1. April ziehen weitere zehn neue Mieter ein, die Warteliste für noch zu sanierende Wohnungen ist gut gefüllt.“

Der Westen, 9. März 2017

## Portfolio:

- 1.109 Wohnungen an sieben Standorten in der Agglomeration Bielefeld
- Häuser grossteils gut unterhalten mit laufenden Investitionen
- SOLL-Miete von rund CHF 4.5 Mio.
- ~5% Leerstandsrate

## Strategie:

- Mietzinssteigerung auf Marktniveau (8 - 22% Potenzial)
- Mieterorientierte Optimierung des Wohnportfolios (insbes. Allgemeinflächen, Fassaden, Aussenanlagen etc.)
- Optimierung des Verwaltungsmanagements durch Verwalter vor Ort

## Status Quo:

- Eigentumsübertragung für rund 60% per 1.2.2018 erfolgt
- Rest bis Mitte Q2, 2018 erwartet



## Portfolio:

- 793 Wohnungen an vier Standorten entlang der Hauptverkehrsachse A4 in Nordhessen/Thüringen
- Häuser grossteils gut unterhalten mit laufenden Investitionen
- SOLL-Miete von rund CHF 2.9 Mio.
- ~7% Leerstandsrate

## Strategie:

- Integration mit bestehendem Bestand und Nutzung Synergien in der Region (total 1.245 Wohnungen in Nordhessen)
- Reduktion Leerstand (u.a. lokale Vermietung, Wohnungsanierungen)
- Mieterorientierte Optimierung Allgemeinflächen (insbes. Eingänge, Spielplätze, Treppenhäuser, Aussenanlagen etc.)

## Status Quo:

- Eigentumsübertragung für rund 99% per 31.12.2017 erfolgt
- Rest bis Mitte Q2, 2018 erwartet



# Verbleibende zwei Entwicklungsprojekte in der Schweiz, Grossraum Zürich

## Wollerau Residenz und Lofts, Wollerau



- Entwicklung von total 46 Wohnungen plus 10 Gewerbeeinheiten in Wollerau bei Zürich
- Übergaben Ende Februar begonnen; alle verkauften Einheiten bis Anfang Mai übergeben
- Aktuell noch 5 Wohnungen in Wollerau Lofts verfügbar (davon 1 reserviert)– gute Nachfrage
- Abschluss Bauarbeiten bis ca. Juni (Ausssenanlagen, Mangelbeseitigung, ...)
- Cash-Rückfluss von ca. CHF 30 Mio.

## Peninsula, Wädenswil



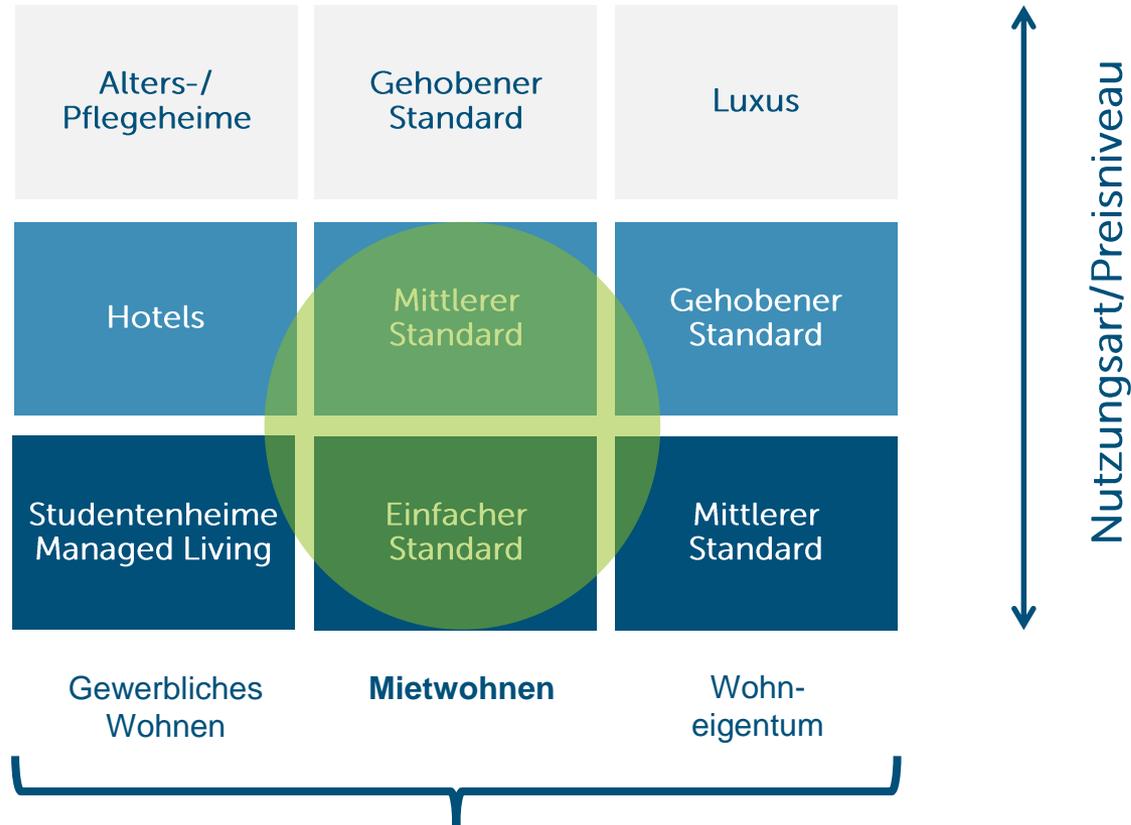
- Halbinsel im Zürichsee mit 14.365m<sup>2</sup> Land
- 5'600m<sup>2</sup> Gewerbe plus 29 Mietwohnungen im Bestand
- Zusätzlich 56 Eigentumswohnungen in Planung; Kombination aus Renovation bestehender Gebäude sowie Neubauten
- Baueingabe mit deutlichen Optimierungen Ende März 2018 geplant
- CHF 465.000 Mieteinnahmen für «Zwischennutzung» auf Entwicklungsliegenschaften (IST)

1. Einführung und Meilensteine
2. Jahresergebnis 2017
3. Portfolio
- 4. Update Strategie & Ausblick**





# Fokus auf Wohnen im mittleren Segment



# Klare Kriterien erlauben Fokus auf Nischenprodukte



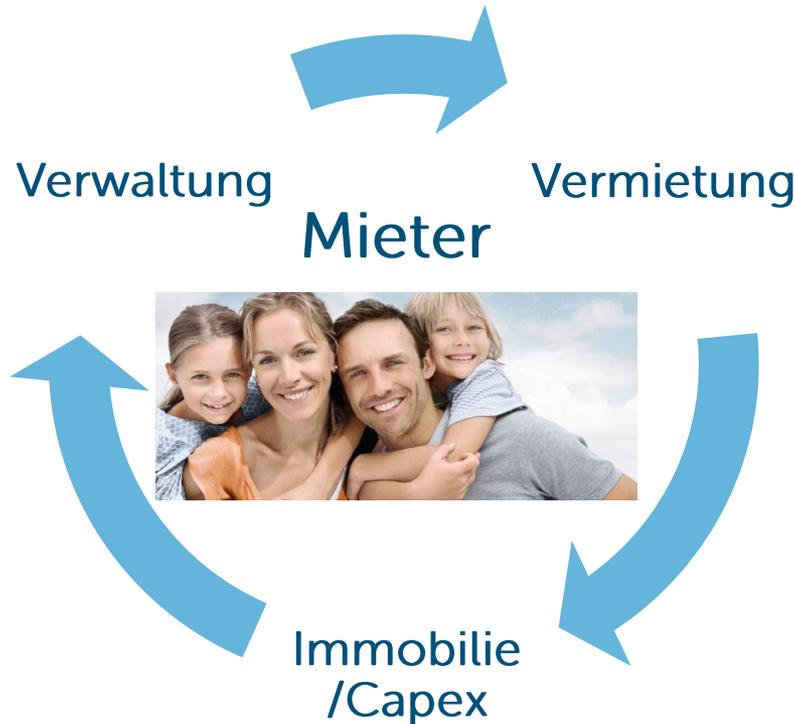
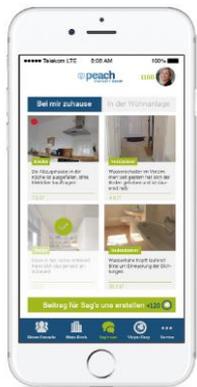
## Akquisitionskriterien (u.a.):

- Portfolios mit 300 -1.000 Wohnungen; max. 25% Gewerbe
- Gute Lagen in B-Städten mit stabilem Wirtschaftsraum und wachsenden Bevölkerungs-/Haushaltsprognosen
- Potenzial für Leerstandreduktionen
- Mietzinsen pro m<sup>2</sup> unter dem Marktlevel
- Wertsteigerungspotenzial durch Capex-Massnahmen oder Ausnutzungsreserven
- Potenzial für Kostenreduktion durch Refinanzierungen, aktivem Asset Management etc.
- Kaufpreis unter Herstellungskosten und Marktwert

Akquisitionen von 100.000 – 150.000 m<sup>2</sup>/Jahr (=3-5%)

# Mieterzentriertes und IT unterstütztes Asset Management

- Verwaltungs-/Quartier-management via individueller «Wohnungs-App»
- 24/7 Zugang
  - **Nachbarschaftspflege** (Nachrichten, Informationen, Organisation)
  - **Infos & Marktplatz** zur Siedlung
  - **Kontakt zu Peach** (Infos, Mängelmanagement mit **online Ticketing System** und Statusrückmeldung, etc.)
  - **Service** (online Mietabrechnung, Zahlungen, Änderungen Personaldaten, etc.)



- Zentrales CRM System zur Vermietung
- Effiziente Abdeckung aller Kanäle
- Reaktionsgeschwindigkeit
- Zentrales Kampagnenmanagement
- Professionelles Interessentenmanagement
- Detaillierte Auswertung Zu-/Absagegründe
- Zielgruppenfokussierte Anreizsysteme (Gutscheine, Mieter werben Mieter, ...)
- Detaillierte Bedarfsanalysenanalyse

Projektname	Standort	Start	Ende	Status
Projekt A	Stadt A	2023-01-01	2023-03-31	In Progress
Projekt B	Stadt B	2023-02-15	2023-05-15	Not Started
Projekt C	Stadt C	2023-03-01	2023-06-30	Completed

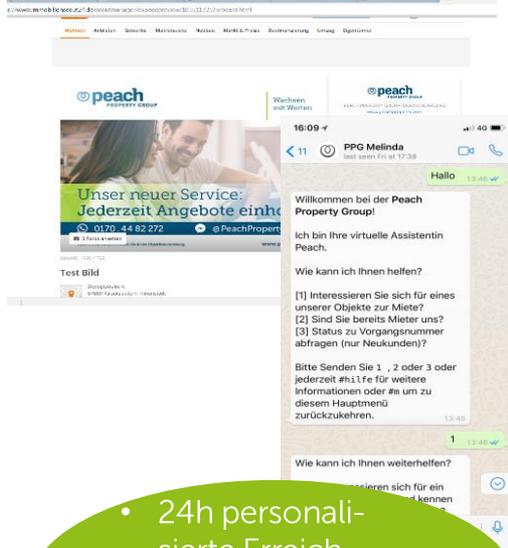
- **Mieterzentrierte Capex Planung**, z.B.:
  - Öffentliche Bereiche, Spielplätze, Hauseingänge, etc. (z.B. eigene Maler)
  - Mietergärten
  - Küchen, Teilmöblierung, Zusatzdienste



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

# Digitalisierung als zentrales Element zur Effizienzsteigerung und Erhöhung Kundenbindung: Beispiel Vermietung

## 1 Vermietung per WhatsApp und Facebook BOT



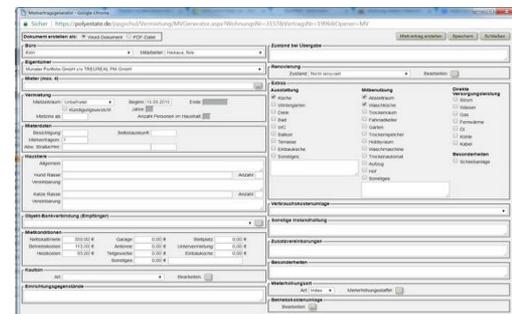
- 24h personalisierte Erreichbarkeit
- Online Besichtigungsbuchung

## 2 Online Mieter Check für Vermieter aus CRM



- Online Check (nach Freigabe durch Interessent) direkt in CRM integriert

## 3 Online Mietervertrags-generator



- Online Vertragserstellung
- Deutlich raschere Reaktion

- Reduktion Durchlaufgeschwindigkeit für Vermietung von 10 auf 3 Tage
- Deutlich mehr Kundennähe (24h Erreichbarkeit)

# Beispiel für Mieterorientierung: «Peach on Tour 2017»



«Endlich haben wir wieder einen Ansprechpartner»  
Mieter, 37 in  
Neukirchen-Vluyn



«Vielen Dank für Ihre Arbeit! Sie haben uns einen blühenden Garten gemacht»  
Mieterin, 67 in  
Kaiserslautern

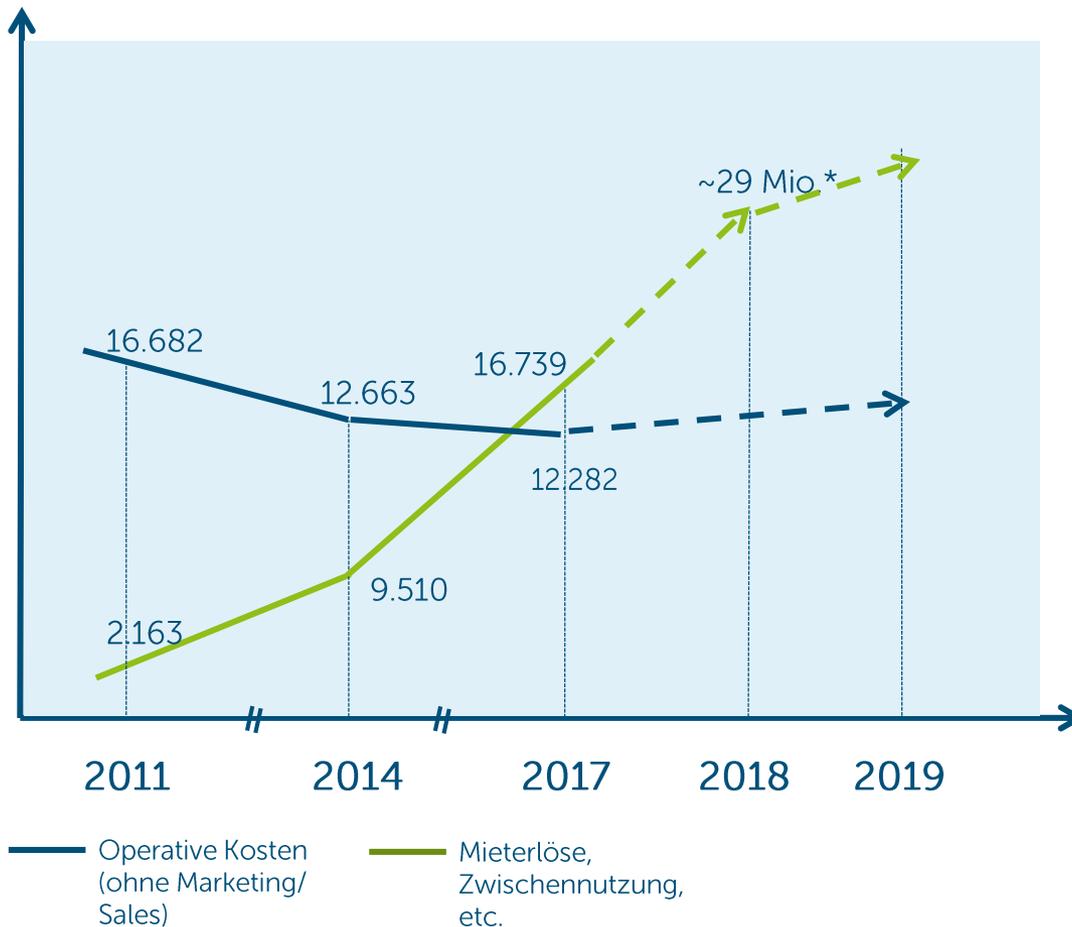


«Wir freuen uns sehr über den neuen Spielplatz»  
Familie, 29, 31, 5  
& 7 in Fassberg



«Man merkt, es tut sich etwas»  
Mieter, 42 in  
Munster

# Ausblick: weiter wachsende Einnahmen bei erhöhter Effizienz



## Optimierung des bestehenden Bestandsportfolios

- Erhöhung der Mieterzufriedenheit
- Weitere Leerstandsreduktion
- Optimierung der Miethöhen
- Reduktion der «non-recoverables»
- Erhöhung der Verwaltungseffizienz (Cluster, Digitalisierung, ...)

## PLUS

## Weitere Zukäufe im Bestand

- Fokus auf Kernregionen
- Weitere Portfolios in der Pipeline
- Signifikante Fortschritte bei den verbleibenden Entwicklungsprojekten

\* Ist-Miete, auf Basis aller getätigten Zukäufe annualisiert nach Closing mit konstantem Leerstand

Erfahrenes,  
transaktionserprobtes Team

- > CHF 1 Mrd. erfolgreiche Transaktionen seit 2013
- Starke Asset Management Plattform
- Akquisitionsabteilung mit signifikanter Pipeline
- 35 Real Estate Professionals in Köln und Zürich

Deutschland: Attraktiver Immobilienmarkt mit sehr guten Perspektiven

- Steigende Anzahl von Haushalten
- Jährlicher Zusatzbedarf von 350'000 Wohnungen
- B-Städte mit signifikant höheren Renditezuschlägen

Erfolgreiche Investmentstrategie

- Risikoarm: >90% der Mieteinnahmen aus Wohnen
- Damit sehr tiefes Ausfallrisiko
- Wertsteigerung durch aktives Asset Management
- Portfolio Bruttorendite von 5.6%

Langfristige Wachstums- und Wertorientierung

- 54% durchschnittliches Portfoliowachstum seit 2011 p.a.
- Soll-Miete (annualisiert) erreicht CHF 34 Mio. p.a.
- Anzahl Wohneinheiten erreicht 7.000

Solide Eigenkapitalbasis

- Eigenkapital (IFRS) von CHF 259 Mio.
- Eigenkapitalquote (IFRS): 41,6%

Attraktiver Investment Case

- Aktienkursperformance von 97% seit Januar 2017
- NAV (IFRS) per Ende 2017 um 74% gesteigert



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

[investors@peachproperty.com](mailto:investors@peachproperty.com)



Wachsen  
mit Werten.