

P E A C H 

PROPERTY
GROUP |

Peach Property Group AG

Investor's Day 2014:

Die Peach Property Group als diversifizierte Immobiliengesellschaft

23. September 2014

P E A C H 
PROPERTY
GROUP |

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.

Zeit	Thema	Redner
10:00	<i>Kaffee & Gipfeli</i>	
10:30	Begrüssung	Dr. Thomas Wolfensberger
	Programm Investor's Day	Dr. Thomas Wolfensberger Dr. Marcel Kucher Bernd Hasse Mirco Riondato
12:00	<i>Lunch</i>	<i>Foyer</i>

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Mirco Riondato
*Chief Investment
Officer*



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



Bernd Hasse
*Managing Director
Peach Property
Group (Deutschland)
AG*



1. Übersicht

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

2. Halbjahresresultat 2014

Dr. Marcel Kucher, CFO

3. Portfolio

Mirco Riondato, CIO
Bernd Hasse, MD Deutschland

4. Ausblick

Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Peach Property Group – 2011 und 2014

6

Peach Property Group Ende 2011

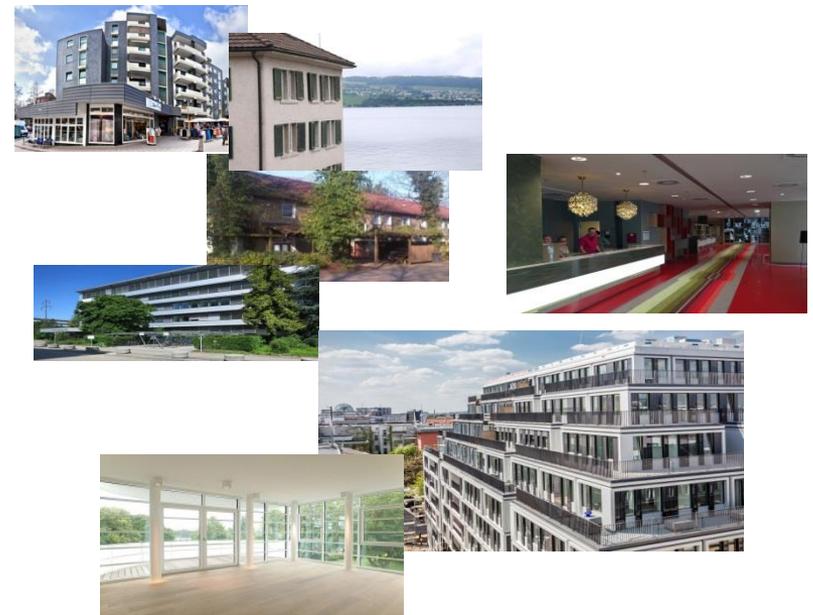
«Projektentwickler, Spezialist für Luxuswohnungen»



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

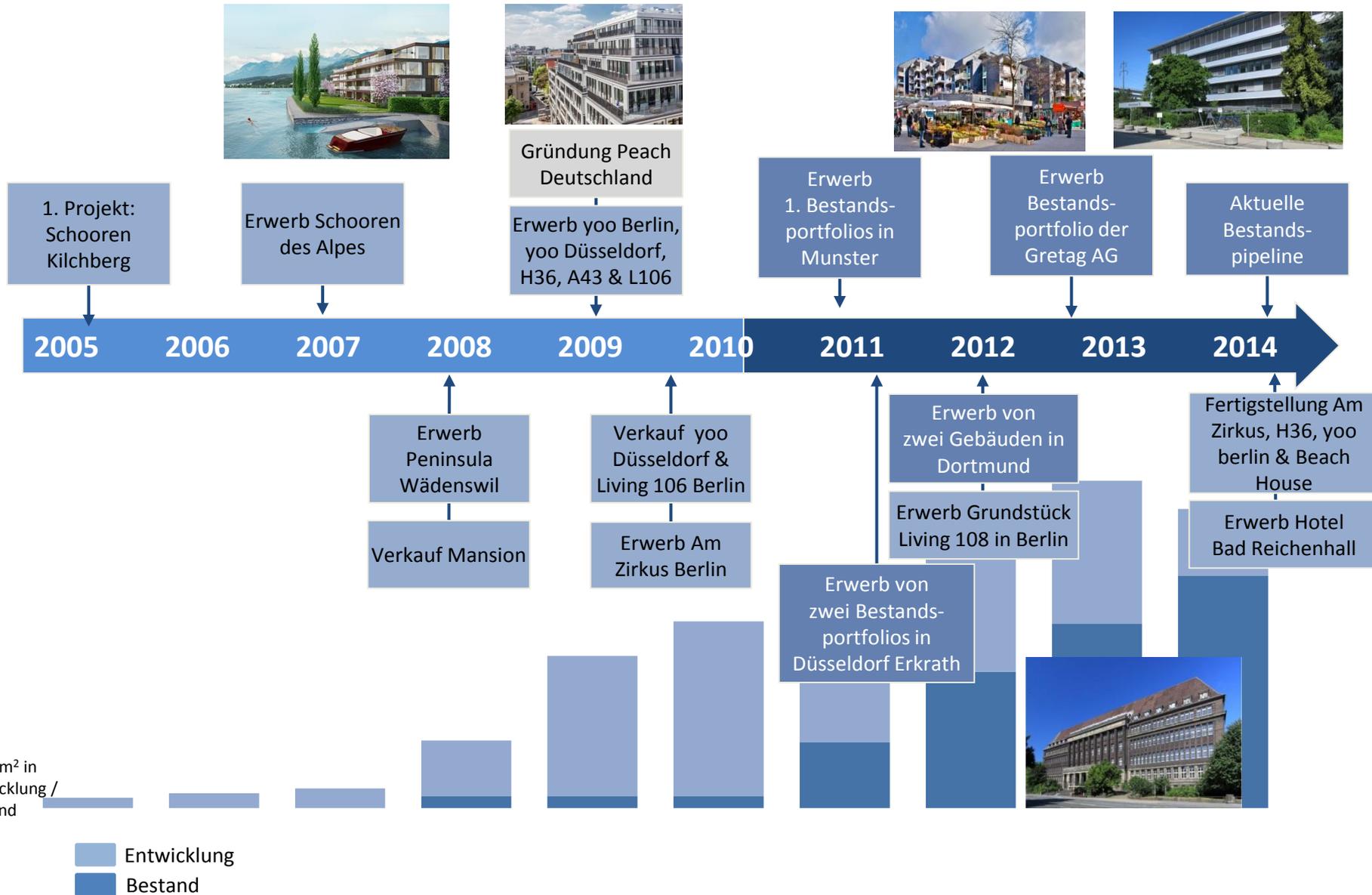
Peach Property Group Ende 2014

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



- Per Ende Jahr rund 50% der Aktiven in Bestandsimmobilien, 50% in Entwicklungen
- Sollmieten CHF 8.8 Mio., Pipeline CHF 22 Mio.
- Grossprojekte weitgehend abgeschlossen
- Diversifizierte Portfoliostruktur

Entwicklung Peach Property Group AG: 2005-2014



Gretag Areal: Portfolioakquisition



Gretag Areal: Arealstrategie



Heute

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



Zusätzlich ab 2017

- **400-600 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 Gastronomieflächen** sind geplant.



Gretag Areal: Was ist bisher passiert

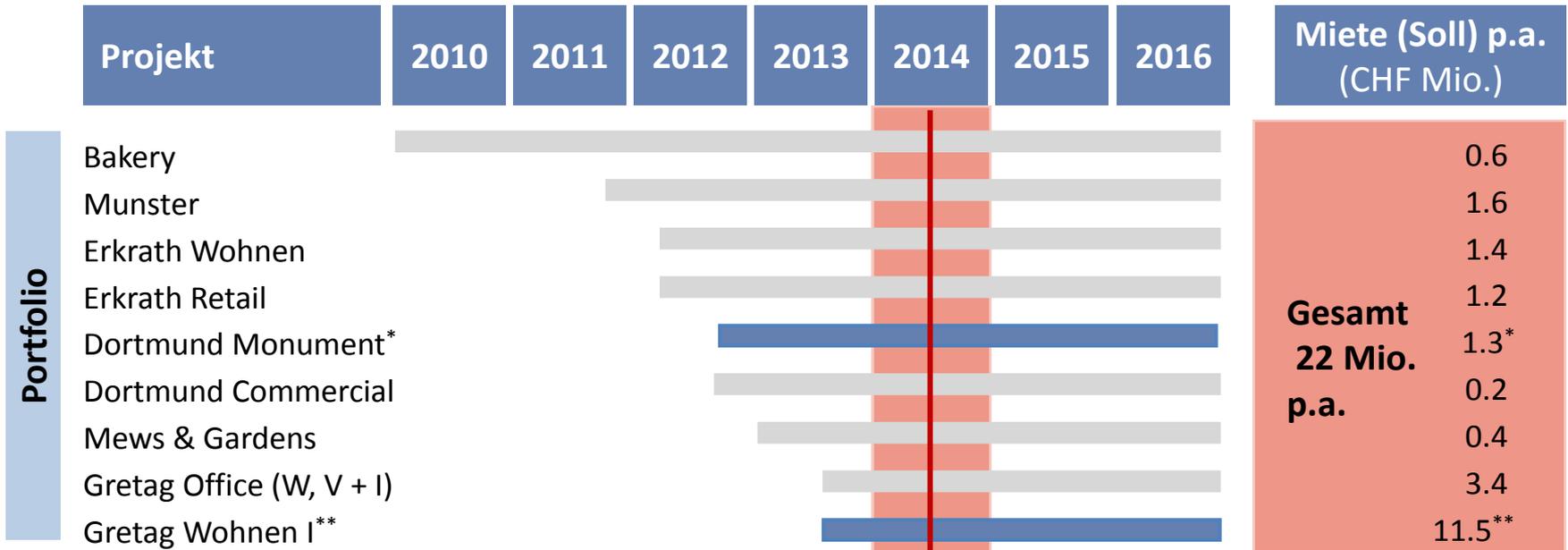
11

Projektschritte	Datum
① Abschluss Aktienkaufvertrag über den Kauf/Verkauf von Aktien der Gretag AG.	26.09.2012
② Parzellierungsverfahren in Zusammenarbeit mit der Gemeinde und dem zuständigen Notariat zur Aufteilung des Gretag Areals in neu 4 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 Anlagegefässen der Credit Suisse.	bis Sept. 2013
⑤ Refinanzierung des Portfolios der Gretag AG.	bis Sept. 2013
⑥ Durchführung eines Architektur-Projektwettbewerbs zur Ermittlung eines qualitativ angemessenen Bebauungskonzeptes für das Gretag Areal.	Jurierung Oktober 2014
⑦ Planungsprozess für einen Gestaltungsplan «Gretag Areal» in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit Gemeinde und Kanton.	Einreichung GP bei Gemeinde & Kanton: Juni 2014

Volumenstudie geplante zukünftige Nutzung

12





Portfolio

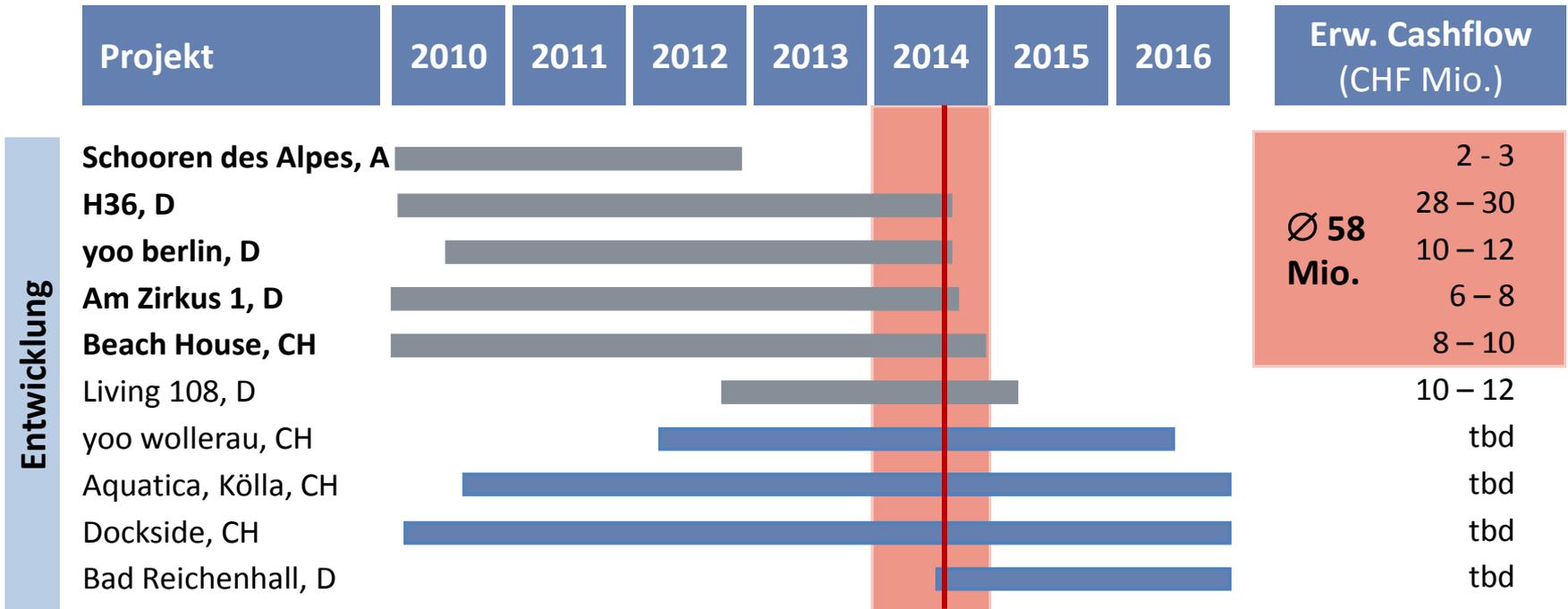
- Seit 2012 hat Peach die **jährlichen Soll-Mieteinnahmen** bereits auf **CHF 8.8 Mio.** erhöht.
- Durch die projektierte Bestandsobjekte, die sich im Portfolio befinden, erhöhen sich die erwarteten **Mieteinnahmen innerhalb der nächsten Jahre** aus dem Portfolio auf **CHF 22 Mio. p.a.** mit **Portfolioschwerpunkt Schweiz.**

■ In Entwicklung ■ Bestandsliegenschaften

* Entwicklung zu Bestandsobjekt bis 2015

** Entwicklung zu Bestandsobjekt bis 2018

Portfoliozyklus Entwicklungsimmobilien



Die 3 grossen Flagshipprojekte der Peach Property Group in Deutschland werden im laufenden Jahr abgeschlossen. Insgesamt erwartet Peach daraus, sowie aus dem Projekt Beach House, das ebenfalls 2014 abgeschlossen wird, **Rückflüsse von ca. CHF 58 Mio.**

Im Bau Vertrieb Entwicklung

Meilensteine 2014

Bestand

- Einreichung **Gestaltungsplan** Gretag Areal bei Gemeinde und Kanton; derzeit in Prüfung
- **Architekturwettbewerb** Gretag Wohnen I & II; alle Arbeiten eingereicht und in drei Jury Sitzungen bewertet. Abschliessende Sitzung und Prämierung Siegerprojekt am 6. Oktober 2014
- Finalisierung **Baueingabeplanung Dortmund Monument**; Einreichung Bauantrag in Q4, 2014
- **Aufbau Pipeline für Neuakquisitionen** (aktuell ein Portfolio in finaler sowie zwei Portfolios in fortgeschrittener Prüfung)

Entwicklung

- **Fertigstellung „Am Zirkus 1“**; Einzug Roland Berger (Juni 2014) sowie Eröffnung Leonardo Hotel (August 2014)
- **Fertigstellung „yoo berlin“ und „H36“**; aktuell werden Inbetriebnahmen und Restarbeiten ausgeführt. Laufende Abnahmen und Übergaben
- **Umplanung „yoo wollerau“**; Einreichung Bauantrag im Juli 2014
- **Aufrichte „Living 108“**, Vorantreiben Bauarbeiten „Peninsula Beach House“ (Abschluss Dezember 2014)
- **Kauf Hotel „Bad Reichenhall“** – Beginn Planung Umbau in „Living Suites“ Aparthotel

1. Übersicht Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
- 2. Halbjahresresultat 2014** **Dr. Marcel Kucher, CFO**
3. Portfolio Mirco Riondato, CIO
Bernd Hasse, MD Deutschland
4. Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



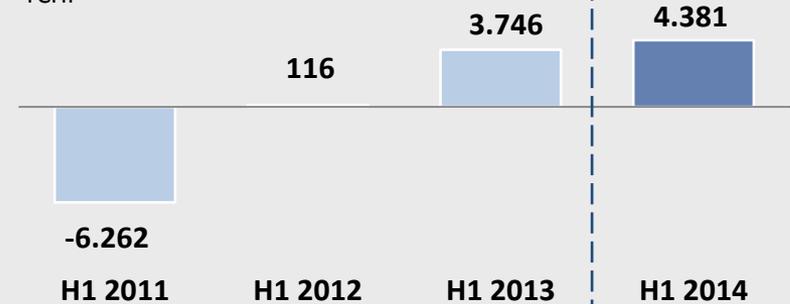
Betrieblicher Ertrag 2011 – 2014

TCHF



Periodenergebnis 2011 – 2014

TCHF



NAV Marktwert 2011 – 30.06.2014

CHF Mio.



EK -Quote (NAV Marktwert) 2011 – 30.06.2014

Prozent



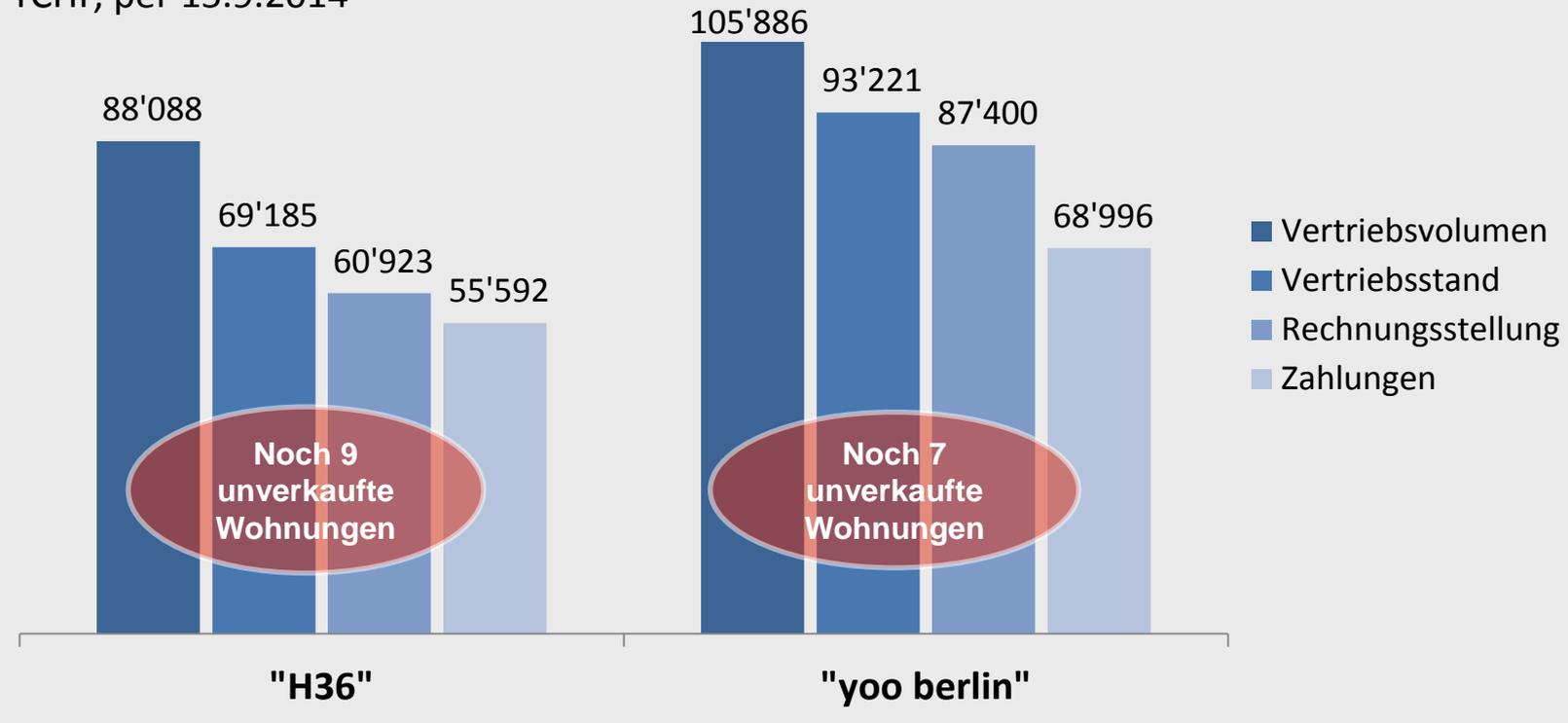
Eigenkapital-Quote und Simulation nach Verkauf «H36» & «yoo berlin»

TCHF	H1 2014 IST	Simulation Ausbuchung «H36» und «yoo berlin»*	
Anzahlungen	96 587	8 966	<ul style="list-style-type: none"> CHF 88 Mio. Anzahlungen «H36» und «yoo berlin»
Entwicklungs- liegenschaften	243 607	65 927	<ul style="list-style-type: none"> Buchwerte von CHF 178 Mio. verlassen Bilanz bei Übergang Nutzen/Lasten
Total Bilanzsumme	571 191	305 890	
Eigenkapital zu Marktwerten	127 119	127 119	<ul style="list-style-type: none"> Konstant angenommen
EK Quote	21%	39%	<ul style="list-style-type: none"> EK Quote ohne weitere Massnahmen auf angestrebtem Niveau

* Annahme: «H36» und «yoo berlin» werden zu 100% übergeben

Weit fortgeschrittene Projekte «H36» und «yoo berlin»

TCHF, per 15.9.2014



44 Wohnungen
35 verkauft, 1 reserviert
28 abgenommen*
8 übergeben
CHF 28 – 30 Mio. Rückflüsse

95 Wohnungen
88 verkauft, 3 reserviert
74 abgenommen*
35 übergeben
CHF 10 – 12 Mio. Rückflüsse

* Von Käufern mit Abnahmeprotokoll abgenommen; aktuell laufen Mängelbeseitigungsarbeiten

Kennzahlen Peach Property Group AG

20

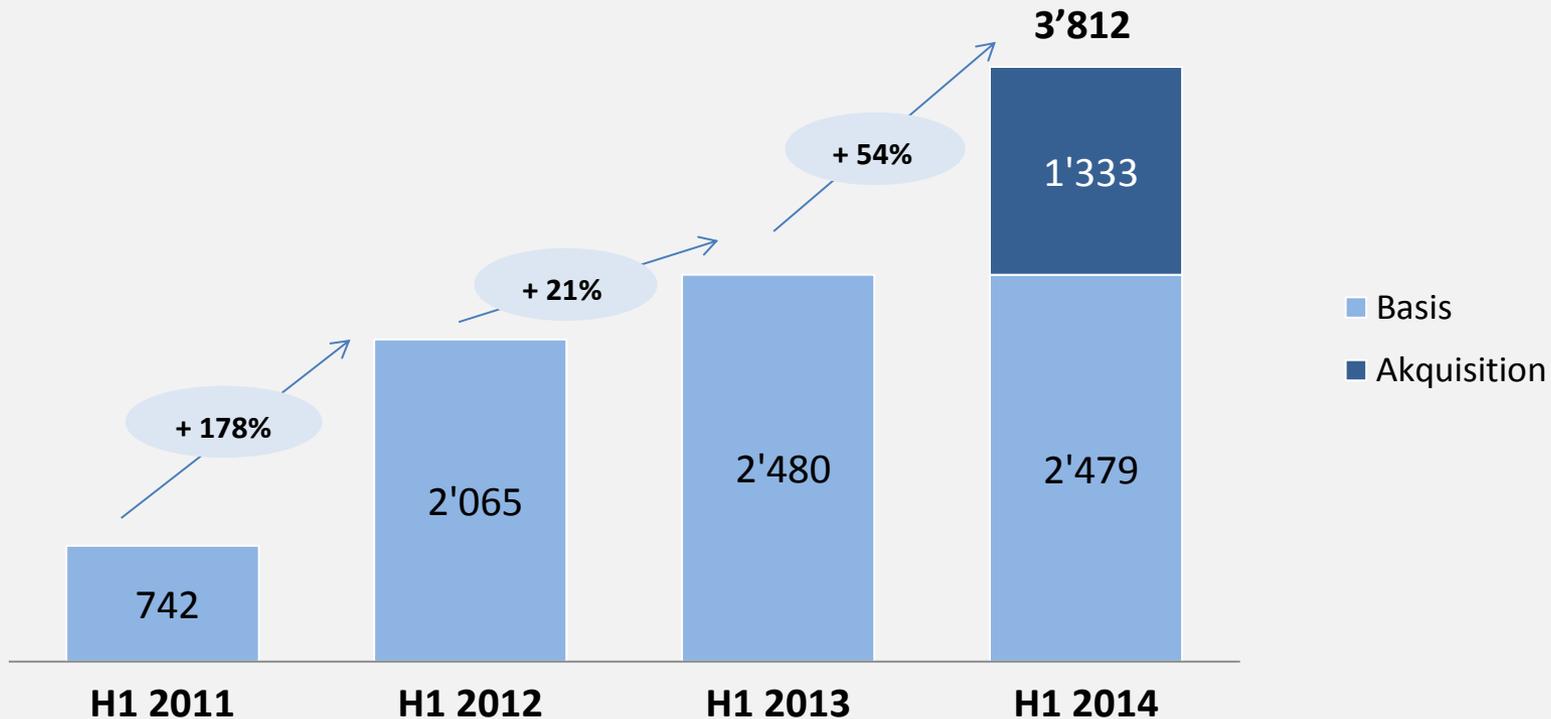
TCHF	30.06.2014	30.06.2013	31.12.2013
• Mieteinnahmen	3 812	2 480	
• Neubewertungen Rendite- liegenschaften	17 279	9 149	
• Ertrag Entwicklungs- liegenschaften	7 715	4 188	
• Personalaufwand	-3 868	-4 027	
• Übriger Betriebsaufwand	-3 471	-2 239	
Periodenergebnis	4 381	3 746	
• Renditeliegenschaften	155 311		138 182
• Entwicklungliegenschaften	243 607		233 127
Eigenkapital IFRS	99 870		95 775
Eigenkapital Marktwerte	127 119		126 403
Eigenkapitalquote Marktwerte	21.2%		23.4%
Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit	1 662	-14 359	

Entwicklung Mieteinnahmen Renditeliegenschaften

21

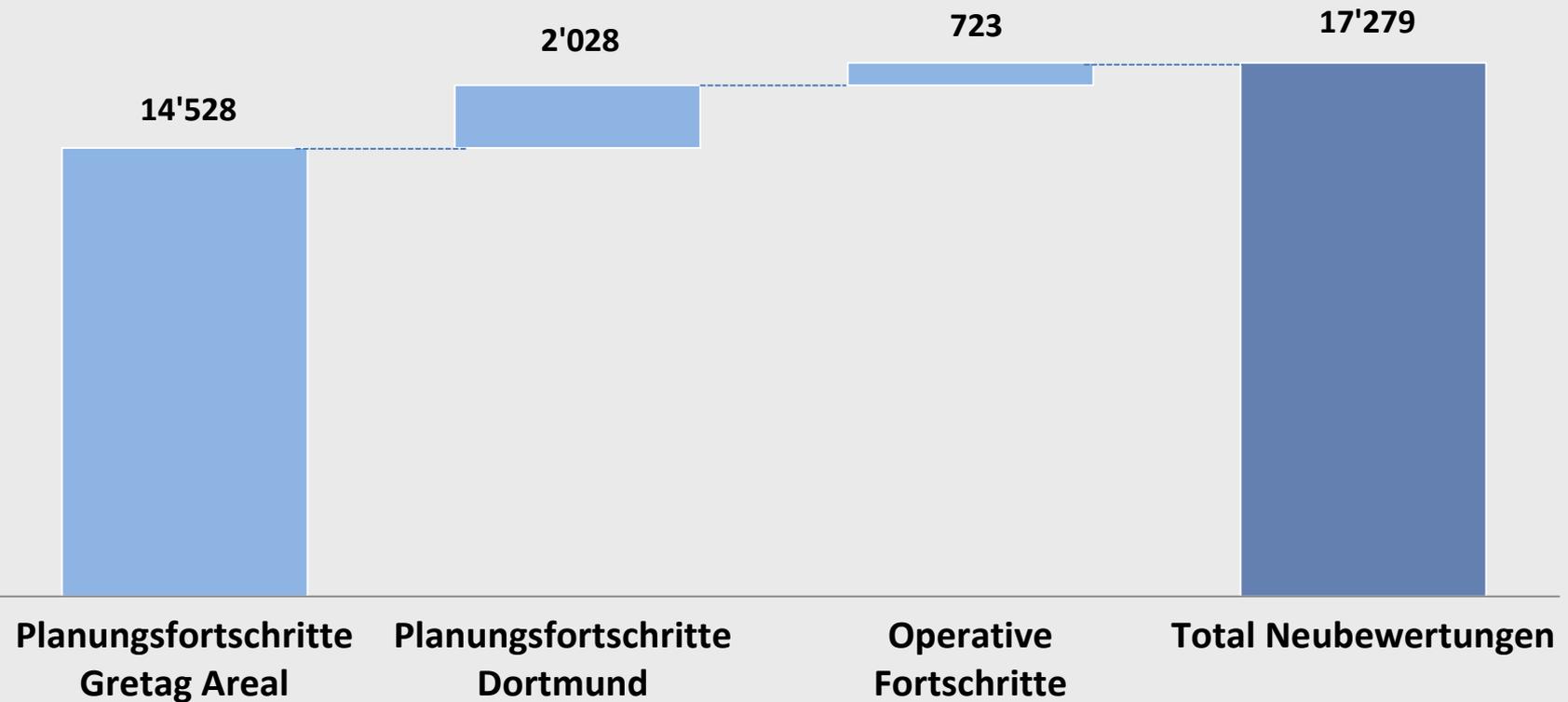
Entwicklung IST Mieteinnahmen H1 2011 – H1 2014

In TCHF



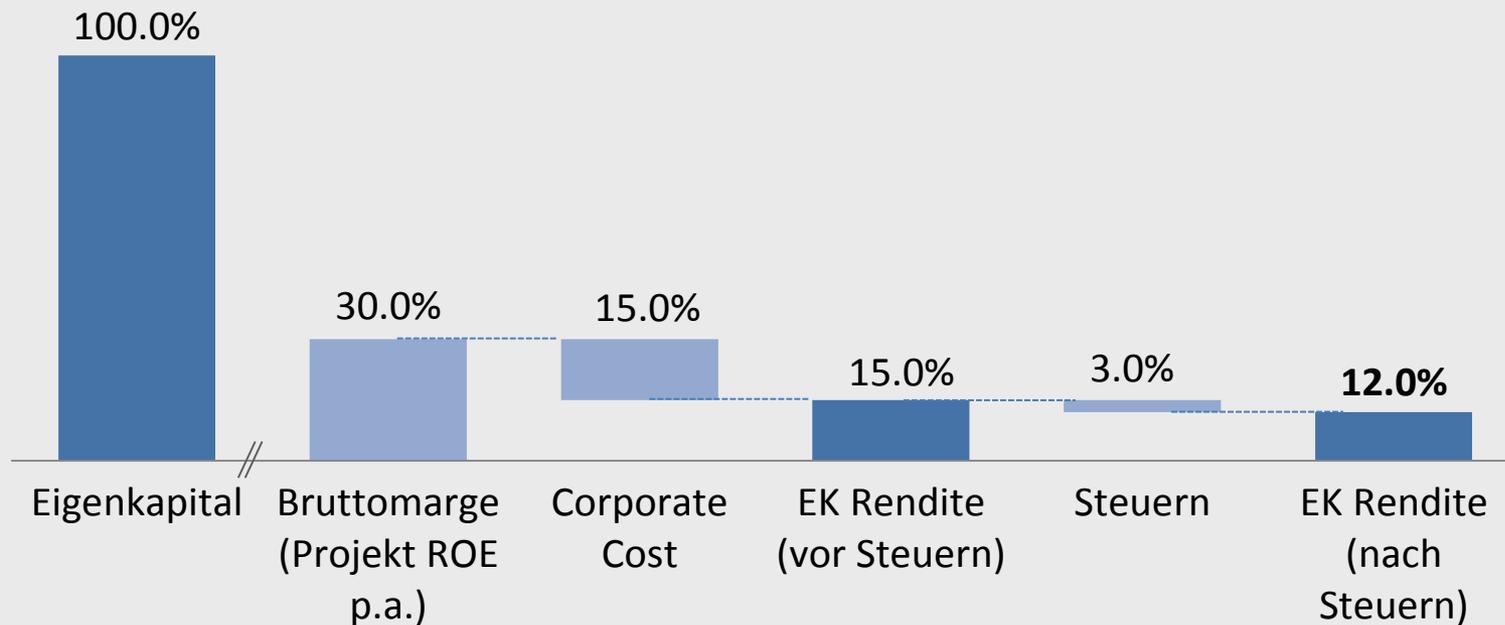
Neubewertungen H1 2014

TCHF



Eigenkapitalrentabilität H1 2014

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



Ergebnis H1 2014 (TCHF)	99 870 (100%)	12 562 (25.1%)	6 690* (13.4%)	5 872 (11.8%)	1 491 (3.0%)	4 381 (8.8%)
--------------------------------	------------------	-------------------	-------------------	--------------------------	-----------------	-------------------------

*ohne Kaupreisanpassung Primogon und Kosten Energy Contracting

Kenngrossen pro Aktie

24

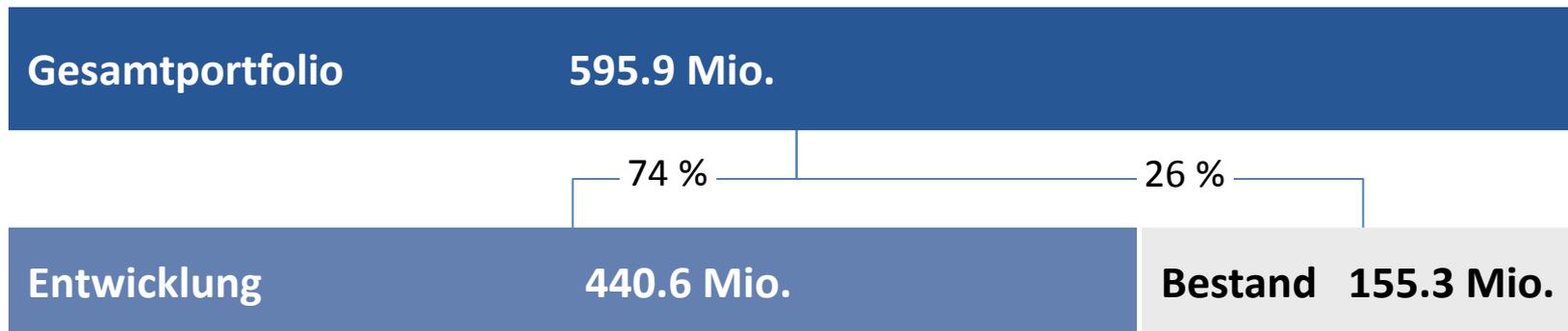
CHF	31.12.2013	30.6.2014	19.9.2014	△ in %*
NAV (Marktwert)	25.88	26.01	26.01	+1%
EPS (verwässert)	0.28	0.90	0.90	+321%
Börsenkurs per Stichtag	9.75	13.75	14.35	+47%
Prämie/Discount zum NAV	-62.3%	-47.1%	-44.8%	n/a

* Basis 31.12.2013

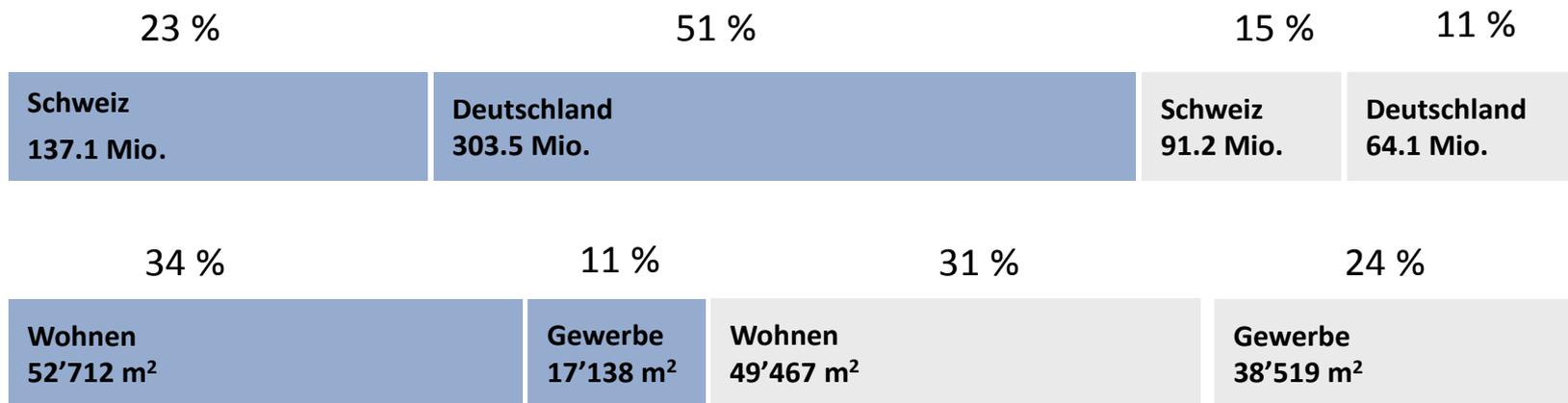
1. Übersicht Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
2. Halbjahresresultat 2014 Dr. Marcel Kucher, CFO
- 3. Portfolio **Mirco Riondato, CIO**
Bernd Hasse, MD Deutschland**
4. Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO



Portfolio Struktur per 30.06.2014



Vertriebsvolumen CHF 658.8 Mio.



Peach Portfolio Juni 2014

Rendite
 STWE
 Projektabschlüsse 2014
 Neu eingekauft 2013 und 2014



Munster
2011 - ...



Dortmund Office
2012 - ...



Dortmund Monument
2012 - ...



Erkrath Retail
2012 - ...



Erkrath Wohnen
2012 - ...



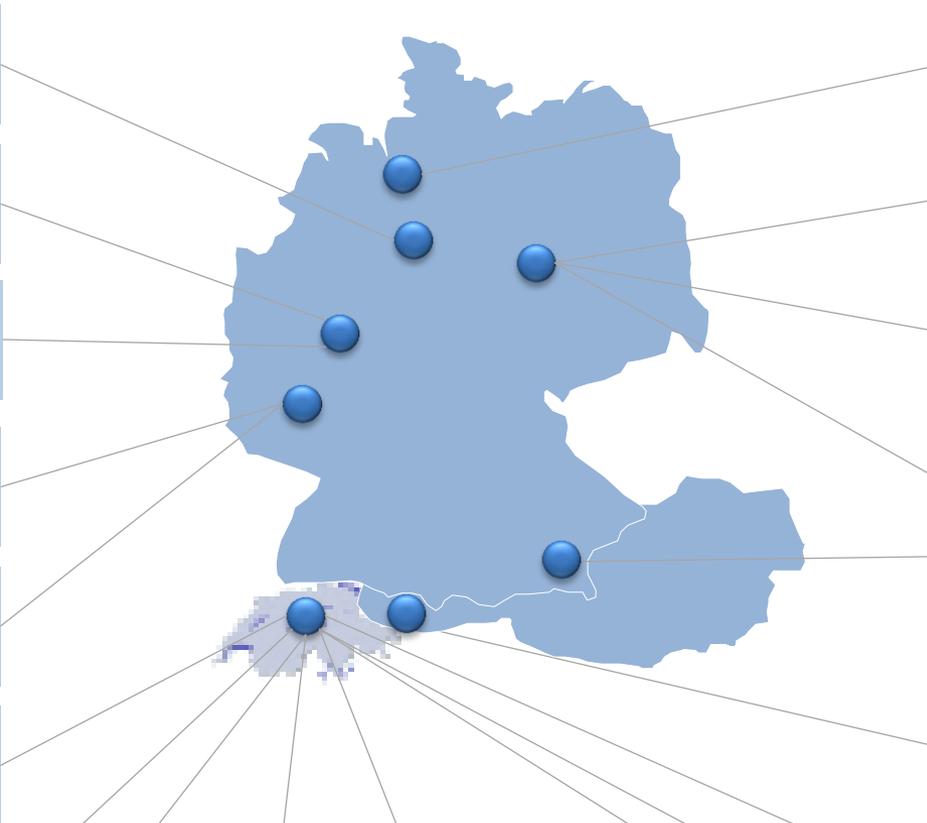
Bakery
2009 - ...



Mews & Gardens (Umgliederung)
2013 - ...



Gretag Office
2013 - ...




H36
2009 - Q3 2014



yoo berlin
2009 - Q3 2014



Am Zirkus 1
2009 - Q3 2014



Living 108
2013 - Q1 2015



Bad Reichenhall
2014 - 2016



Schooren des Alpes
2009 - Q4 2012



Gretag Wohnüberbau. I
2013 - ...



Gretag Wohnüberbau. II
2013 - ...



Dockside
2009 - Q4 2016



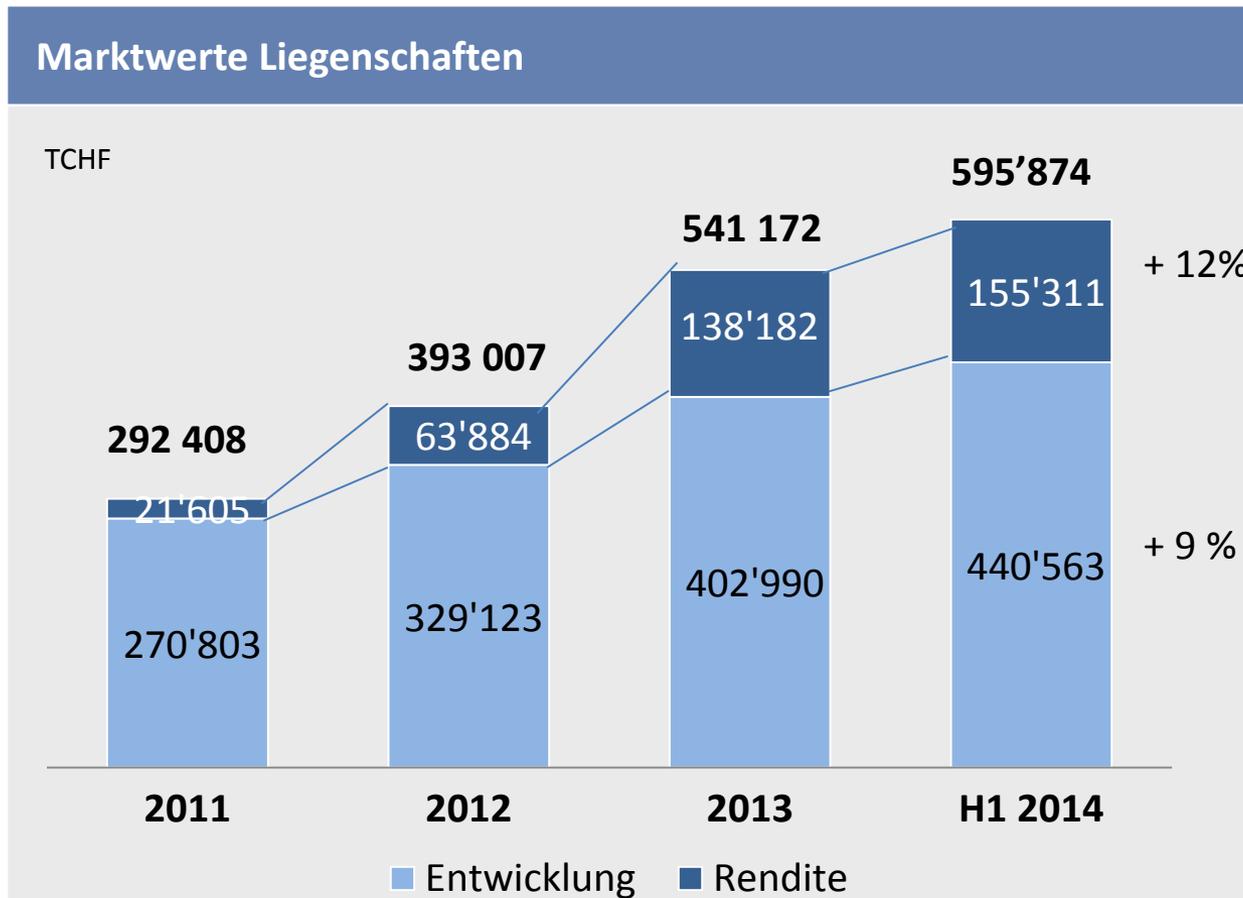
Beach House
2009 - Q4 2014



yoo wollerau
2012 - Q4 2015



Aquatica / Kölla / Mansion
2014 - Q4 2019



2014

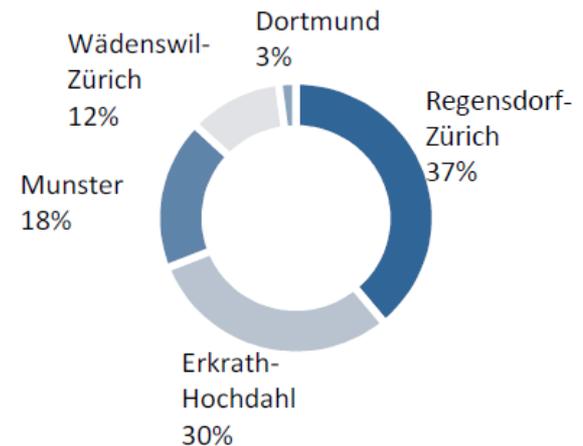
- Planungsfortschritte Gretag und Dortmund
- Operative Fortschritte Restportfolio
- Baufortschritt «H36», «yoo berlin», «Beach House» und «L108»
- Planungsfortschritte «yoo wollerau» und «Peninsula Wädenswil»

Übersicht Renditeliegenschaften

In TCHF	30.06.2014
Anzahl Wohnungen	548
Gesamtfläche	87'986 m ²
Wohnfläche	38'059 m ²
Gewerbefläche (GF DIN 277)	28'579 m ²
Bürofläche (GF DIN 277)	21'348 m ²
Ist-Mietertrag (netto, kalt 1.1. – 30.6.2014)	3'812
Instandhaltungskosten 1.1.- 30.6.2014	436
Verwaltungs- und Betriebskosten 1.1. -30.6.2014	670
Sollmiete 2014 (ohne Umbauprojekt Dortmund 173)	8'759
Leerstand (ohne Umbauprojekt Dortmund 173) 1.1. – 30.06.2014	13.2%
Marktwert¹	155'311
Bruttomietrendite²	7.1%
Nettomiete-/Cash-Flow Rendite³	5.0%

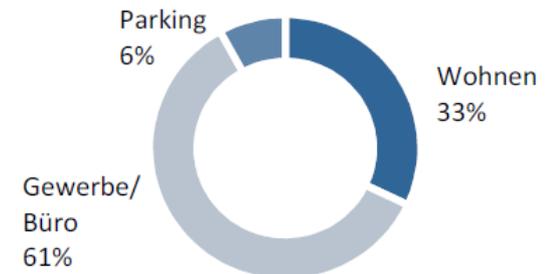
Aufteilung nach Standorten per 30.6.2014 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge



Nutzungsarten per 30.06.2014 (annualisiert)

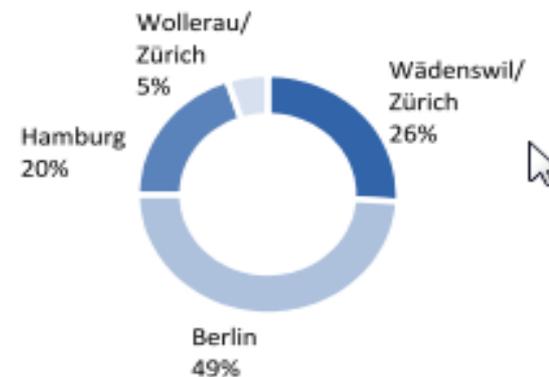
% Soll-Mieterträge



¹ Basierend auf der Bewertung von Wüest & Partner per 30.06.2014; ² Ist-Mietertrag 1.1.-31.03.2014 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien; ohne (Um-)Bauprojekte Dortmund 173 und Gretag Wohnen | ³ Ist-Mietertrag 1.1.-30.06.2014 (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.

	30.06.2014
Anzahl Wohnungen	373
Total Fläche in m ²	65'861
Angestrebtes Vertriebsvolumen in TCHF	658'848
Marktwert in TCHF*	440'563

Marktwert nach Standorten per 30.06.2014



* Inkl. Assoziierte und Joint Ventures; Marktwerte basieren auf der Bewertung von Wüest & Partner per 30.06.2014

Grossprojekte: «Peninsula Beach House» wird im Q4, 2014 an die Eigentümer übergeben

31

- **Projekt:**
 - Gekauft August 2008
 - 23 Wohneinheiten
 - 4'745 m² verkaufbare Fläche
 - Vertriebsvolumen von CHF 82 Mio.
- **Strategie:**
 - Baurechtschaffung
 - Bau
 - Vertrieb
- **Status:**
 - Aussenfassade fertiggestellt
 - Innenausbau sowie Umgebungsgestaltung in Arbeit
 - Fertigstellung Q4, 2014
 - Vertriebsstand von 61%



«H36», Bau weitgehend abgeschlossen

32

- **Projekt:**

- Gekauft September 2009
- 44 Wohneinheiten
- 7'245 m² verkaufbare Fläche
- Vertriebsvolumen von CHF 88 Mio.

- **Strategie:**

- Baurechtschaffung
- Entmietung & Abriss
- Bau
- Vertrieb

- **Status:**

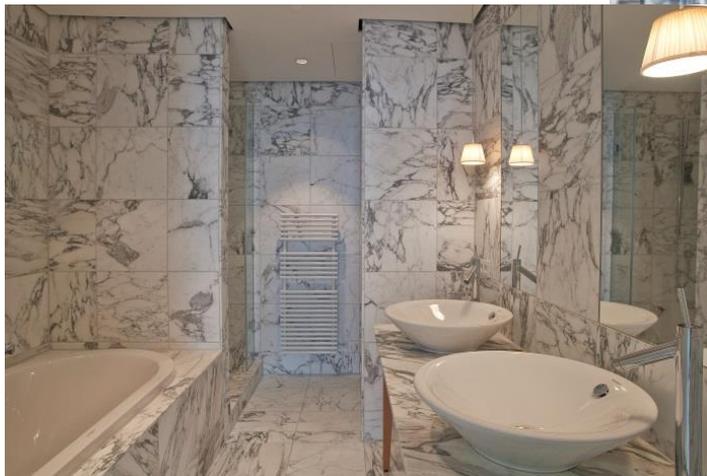
- Bau grossteils fertiggestellt
- 28 Wohnungen abgenommen, davon 8 übergeben
- Vertriebsstand von 82%



«yoo berlin», Bau weitgehend abgeschlossen

33

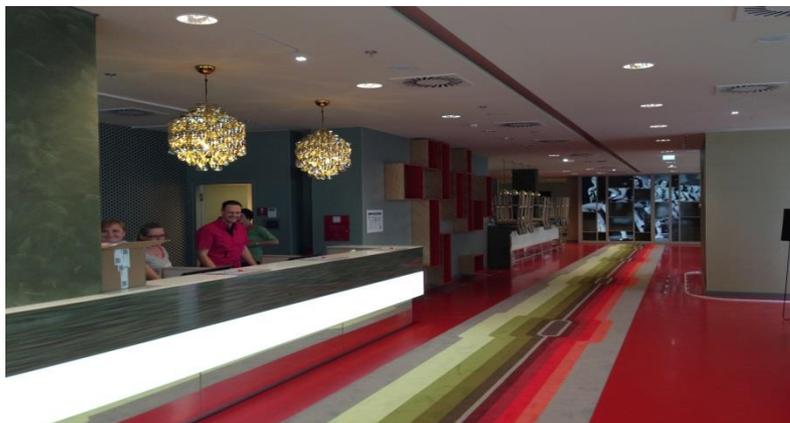
- **Projekt:**
 - Gekauft September 2009
 - 95 Wohn- / 3 Gewerbeeinheiten
 - 12'800 m² verkaufbare Fläche
 - Vertriebsvolumen von CHF 106 Mio.
- **Strategie:**
 - Kauf aus Insolvenz
 - Baurechtschaffung
 - Bau
 - Vertrieb
- **Status:**
 - Bau grossteils fertiggestellt
 - 74 Wohnungen abgenommen; 35 übergeben
 - Vertriebsstand von 96%



«Am Zirkus»: Hotel in Betrieb als «Leonardo Berlin Mitte», Roland Berger als Ankermieter im Büro

34

- **Projekt:**
 - Gekauft Juni 2010
 - 311 Hotelzimmer plus Büros
 - 16'500 m² verkaufbare Fläche
 - Vertriebsvolumen von CHF 87 Mio.
- **Strategie:**
 - Baurechtschaffung
 - Bau
 - Vermietung
- **Status:**
 - Bau grossteils fertiggestellt
 - Roland Berger als Ankermieter Büro eingezogen
 - Hotel «Leonardo Berlin Mitte» eröffnet



P E A C H

PROPERTY
GROUP



«Living 108»: Aufrichte gefeiert

35

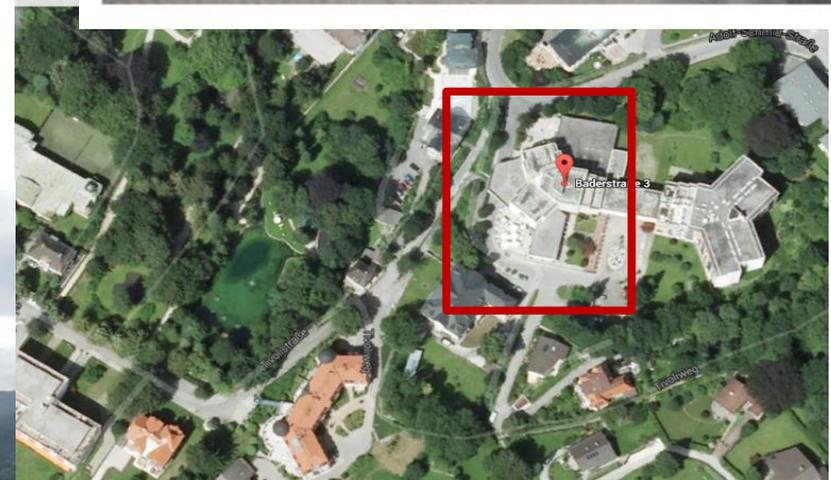
- **Projekt:**
 - Gekauft Januar 2013
 - 128 Wohnungen / 3 Gewerbe
 - 7'569 m² verkaufbare Fläche
 - Vertriebsvolumen von CHF 44 Mio.
- **Strategie:**
 - Baurechtschaffung
 - Bau
 - Vertrieb
- **Status:**
 - Rohbau fertiggestellt; Innenausbau läuft
 - Fertigstellung für Q1, 2015 geplant
 - Vertriebsstand von rund 88%



Kauf Panorama Hotel in Bad Reichenhall

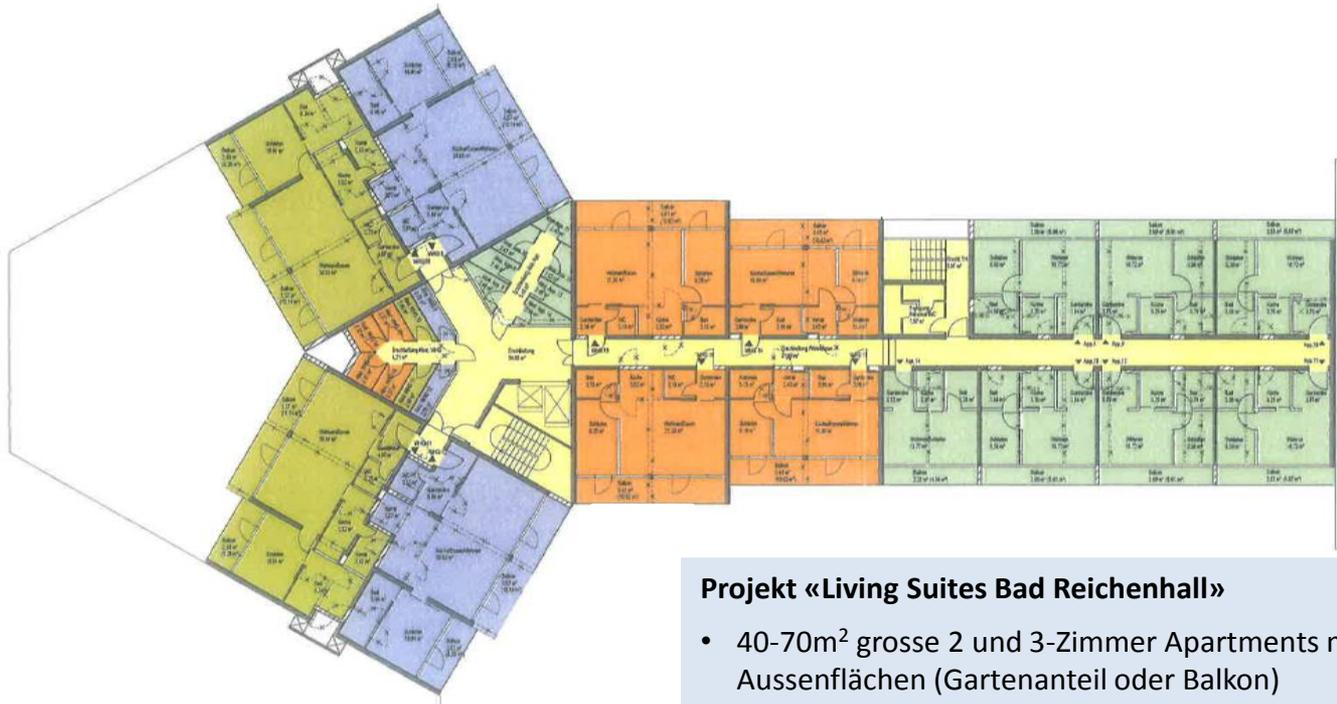
36

- **Projekt:**
 - Entwicklung von rund 60 2-3 Zimmer Apartments mit einer gewerblichen Nutzung («Aparthotel»)
 - Kombination der erfolgreichen Konzepte «Schooren des Alpes» und «Living 106/108»
- **Strategie:**
 - Umnutzung und Refurbishment des derzeitigen Hotels
 - Einzelvertrieb an Investoren mit Option auf Eigennutzung
- **Status:**
 - Zuschlag im Juli 2014 erhalten; Termin zur Verteilung Versteigerungserlös am 8. Oktober 2014
 - Derzeit laufende Planung



«Living Suites Bad Reichenhall» – aktuelle Planung

37



Projekt «Living Suites Bad Reichenhall»

- 40-70m² grosse 2 und 3-Zimmer Apartments mit Kochnische; alle mit Aussenflächen (Gartenanteil oder Balkon)
- 180m² grosses Penthouse im 5. OG mit Dachterrasse
- Grosszügiger Wellnessbereich im EG mit 30x20 Meter Pool, Sauna, etc.
- Gute, renovierte Bausubstanz (inkl. Fenster). Umbau betrifft primär Aufteilung, Innenausbau sowie Gebäudetechnik

P E A C H

PROPERTY
GROUP



«yoo wollerau», Wollerau

- 18 Wohneinheiten
- 4'150 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q4 2016



Status September 2014

- Einreichung überarbeitetes Baugesuch (Umbau statt Neubau, ohne Aussenpool, etc.)
- Baubewilligung kurzfristig erwartet; danach Beginn Vorvertrieb

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; Einreichung für Oktober 2014 geplant
- Erste Diskussionen mit möglichen GU Partnern

1. Übersicht Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
2. Halbjahresresultat 2014 Dr. Marcel Kucher, CFO
3. Portfolio Mirco Riondato, CIO
Bernd Hasse, MD Deutschland
- 4. Ausblick **Dr. Thomas Wolfensberger, CEO****

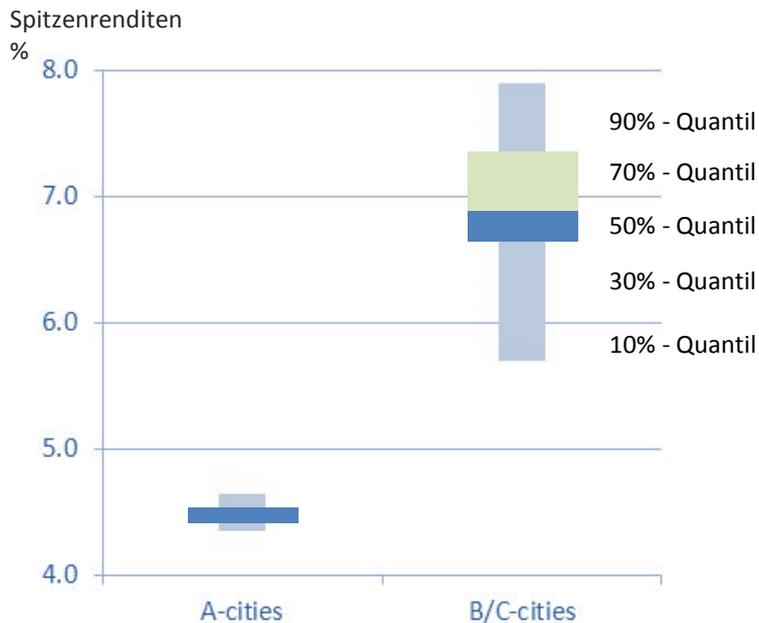


Zwei zentralen Marktdynamiken als Basis für die Strategie der Peach Property Group

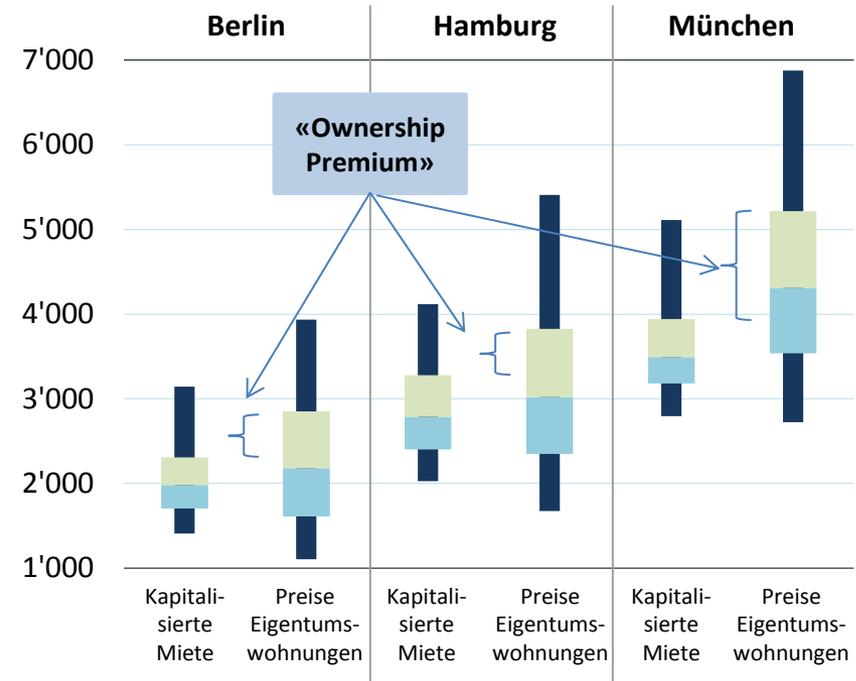
Beispiel
Deutschland

40

Renditen in B/C-Städten fast doppelt so hoch



Ownership Premium von ca. 30-35%



Peach Strategie:

- Kauf (Bestand) in B-Städten mit attraktiven Renditen
- Verkauf (Stockwerkeigentum) in A-Städten mit attraktiven Preisen plus Ownership Prämie

A-Städte sind: Berlin, München, Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf, Köln und Stuttgart
Quelle: Wüest & Partner, IDN Immodaten, Bulwien Gesa, BNP, Q2, 2012, Engel & Völkers

Strategie

- Drei Säulen der **Wertschöpfung**:
 1. Investitionen in **Bestandsportfolios**: aktives Asset-Management sichert attraktive „Total Returns“ im mittleren Wohnsegment
 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** in den **Kernmärkten Schweiz und Deutschland**, mit **zunehmendem Schweiz-Anteil**

Ziele

- Attraktive **EK Rendite von 15%** (vor Steuern)
- **Ausgewogenes Risikoprofil** durch Kombination von Bestandsportfolio mit aktivem Portfoliomanagement und Entwicklungsprojekten
- Langfristig orientierte Finanzierung, **Eigenkapitalquote zu Marktwerten von >40%**
- **Langfristige angelegte Dividendenstrategie**, \emptyset rund 3% der Marktkapitalisierung

Drei Säulen der Wertschöpfung...

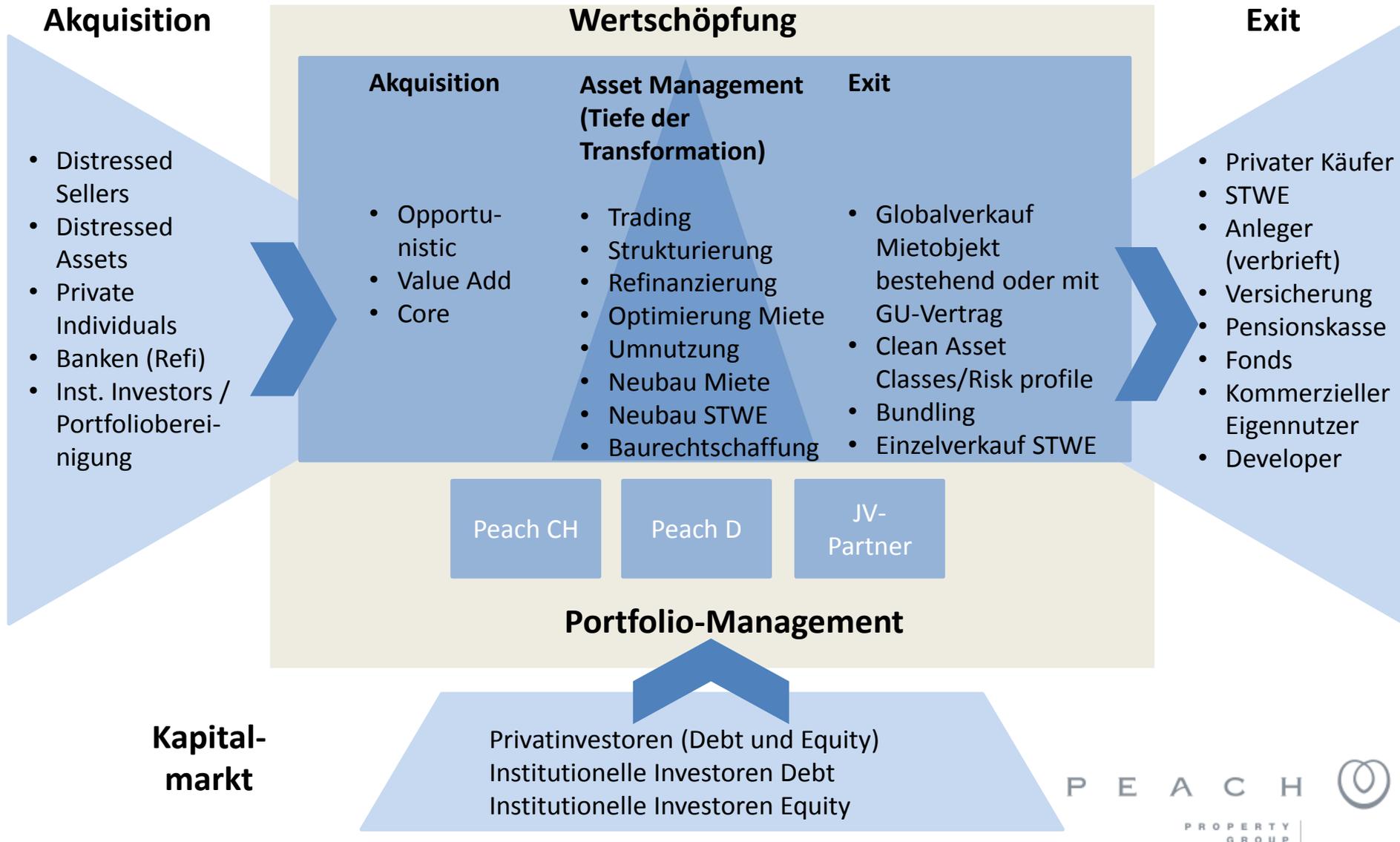
42

Schwerpunkt Wohnimmobilien	Bestands- immobilien Ziel Ende 2014: 50% der Aktiva*	Umnutzungen & Neuentwicklungen Ziel Ende 2014: 50% der Aktiva*	Entwicklungs- & Vertriebs- dienstleistungen Ziel Ende 2014: kein EK Einsatz
Ziele <ul style="list-style-type: none">■ Nettomarge■ Dauer■ ROE■ Cash-Zyklus	3-4% p.a. Langfristig 25-30% Monatlich	18-20% 2-4 Jahre 30-40% Projektabschluss	2-3 Mio. EBIT p.a.
Investitions-Beispiele <ul style="list-style-type: none">■ Investition■ Dauer	 CHF 45 Mio. Langfristig	 EUR 30 Mio. 2 Jahre	 laufend

* Strategische Zielgrösse, unterliegt Schwankungen aufgrund der Projektentwicklungstätigkeit

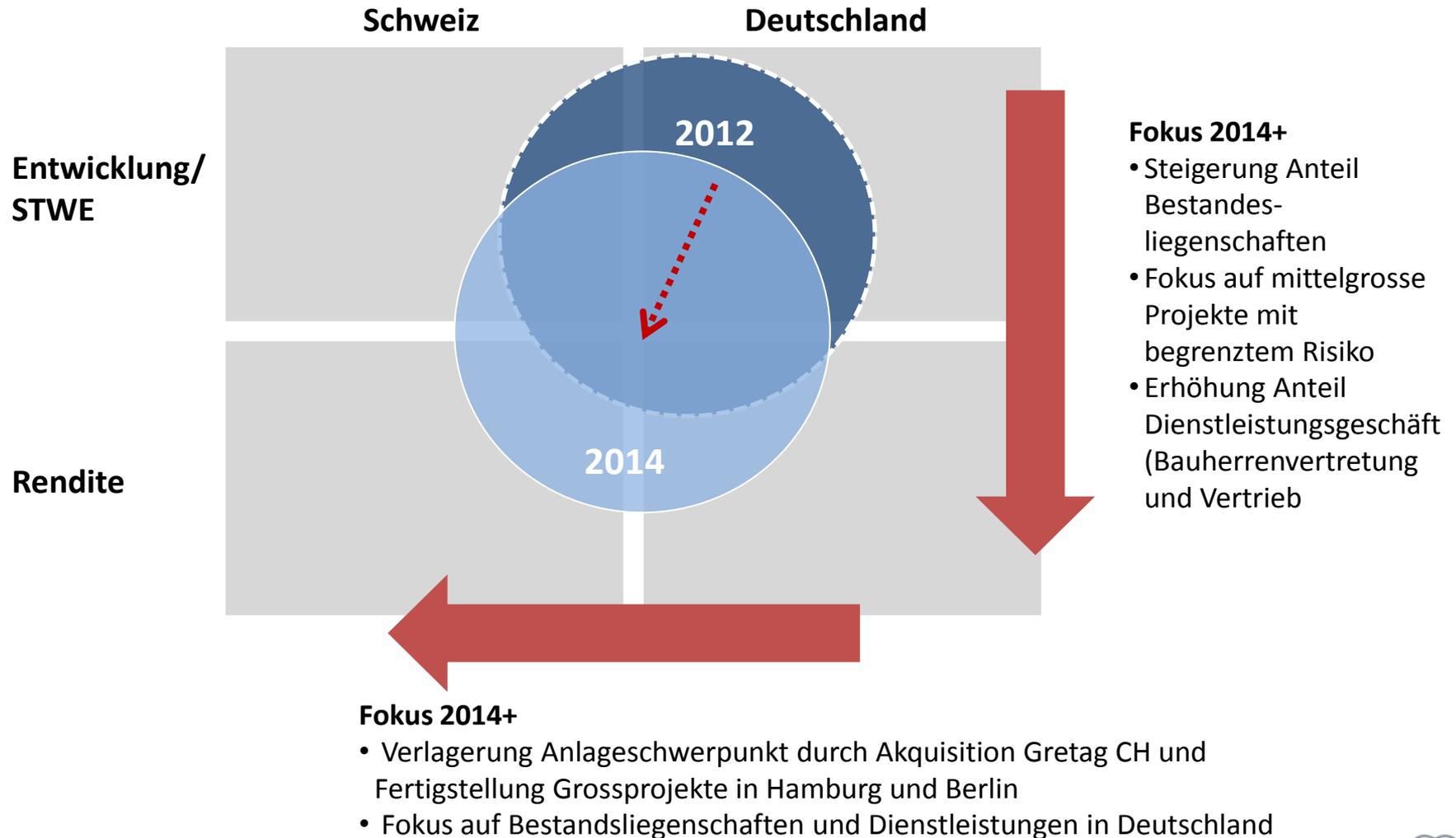
... als Basis für das skalierbare Geschäftsmodell

43



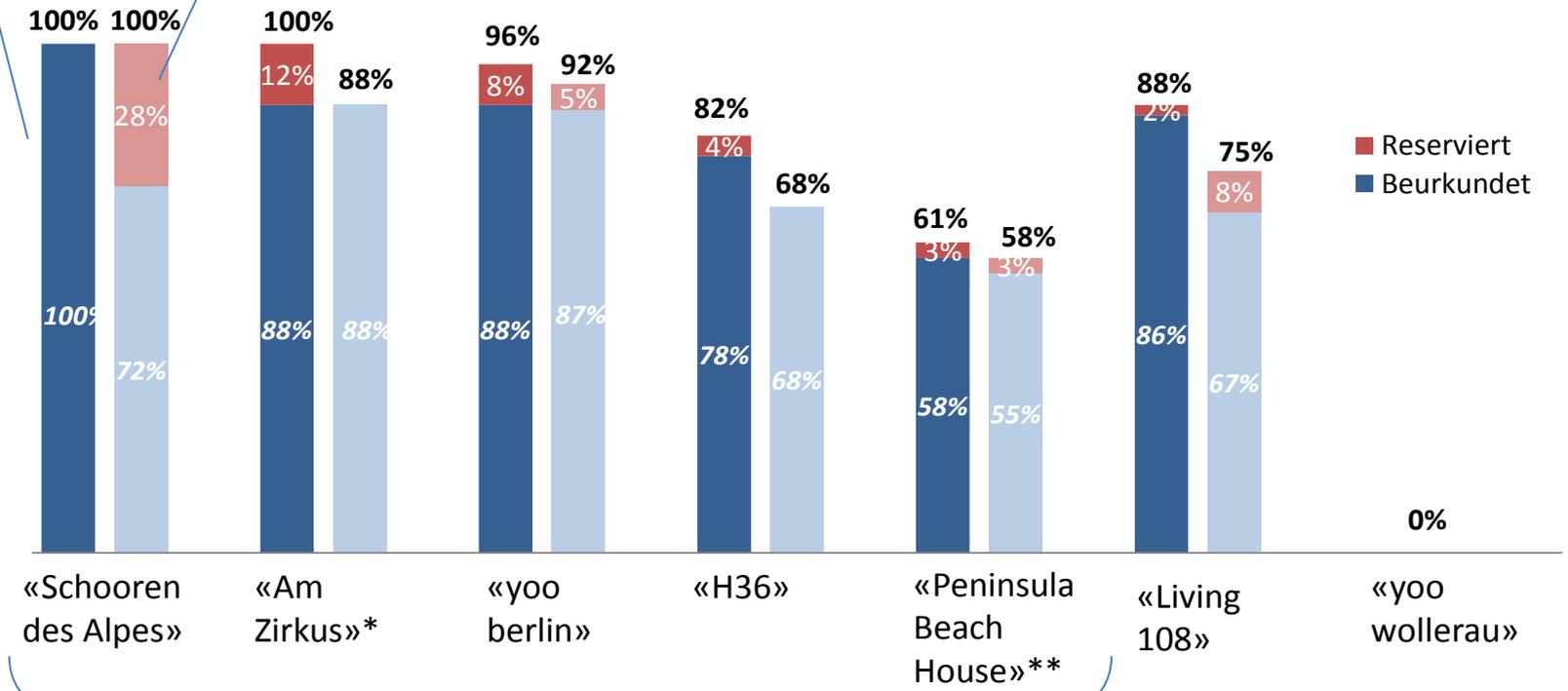
Peach 2014: Ausbalancierter Anlageschwerpunkt

44



Vertriebsleistung per 15.9.2014

Vertriebsstand per 15.09.2014 vs. 31.12.2013



(Erwartete)
Fertig-
stellung

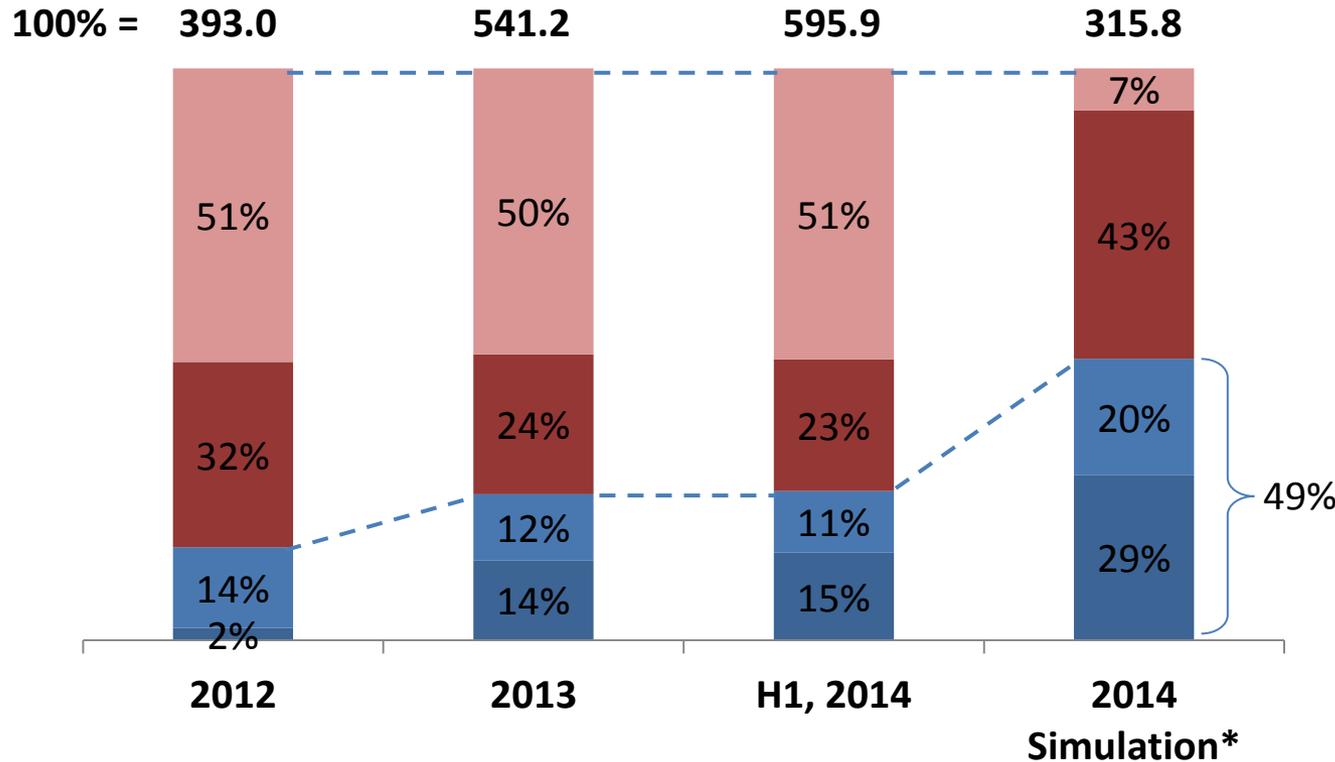


- Vertriebsstand aller Projekte «on track»
- Vertriebsleistung von CHF 26.5 Mio. bis 30.9.2014

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

Struktur Gesamtportfolio 2012-2014*

CHF Mio., Prozent



Anpassung der Portfoliostruktur:

- Steigerung Anteil Bestandesliegenschaften
- Steigerung Anteil Schweiz

EK Quote zu Marktwerten	2012	2013	H1, 2014	2014 Simulation*
	34%	23%	21%	39%

- Deutschland Entwicklung
- Schweiz Entwicklung
- Deutschland Bestand
- Schweiz Bestand

* Auf Basis Bewertungen von Wüest & Partner per 30.6.2014 nach Fertigstellung und Verkauf der Projekte «yoo berlin», «Am Zirkus 1» sowie «H36»

Wertschaffende Meilensteine nächste 12-18 Monate

47

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. Gretag | Abschluss Architekturwettbewerb
Bewilligung Gestaltungsplan
Bauantrag und Baubewilligung |
| 2. Peninsula Wädenswil | Fertigstellung Arealstrategie 2014
Finalisierung Behördengespräche
Einreichung Gesamtbaubewilligung |
| 3. Living 108 | Fertigstellung Innenausbau |
| 4. Bad Reichenhall | Planung Umbau und Bauantrag
Erreichung Vorvertrieb
Umbau |
| 5. yoo wollerau | Baugenehmigung
Erreichung Vorvertrieb
Umbau |
| 6. Dortmund Monument | Einreichung Bauantrag
Umbau |

Aktiver Bestandshalter...

Aktives Asset Management
Diversifizierte Mieterträge

... mit der DNA eines agilen Entwicklers

„Deal maker“ Qualitäten
Ausdauer in der Umsetzung

Dualer Fokus CH und D ...

Sinnvoller Aktionsradius
Unterschiedliche Dynamik

...sowie A- und -Städte

Bestandsaufbau mit Fokus auf B-Städte
Selektive Entwicklung in A-Städten

Schlagkräftiges Team

Eingespieltes, entscheidungsstarkes Team
Zwei Dutzend erfolgreich abgewickelte
Transaktionen, CHF 400 Mio. verkaufte
und gebaute Wohnungen seit 2006

Wertsteigerungspotenzial

Gut gefüllte Pipeline
Reduktion NAV Discount



**Gerne beantworten wir
nun Ihre Fragen**

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Einladung zum Mittagessen im Foyer

Peach Property Group AG
Seestrasse 346
CH - 8038 Zürich
Switzerland

Peach Property Group (Deutschland) AG
Im Zollhafen 24
D - 50678 Köln
Germany