



Properties Beyond Compare™

Investors' Day

Zürich, 8. November 2011

© Peach Property Group AG 2011



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.

Programm Investors' Day

3

Zeit	Thema	Redner
10:00	Begrüssung	Dr. Thomas Wolfensberger
10:05	Überblick & Meilensteine Aktuelles Marktumfeld	Dr. Thomas Wolfensberger Dr. Andreas Bleisch (Wüest & Partner)
10:30	Überblick Projekte Details laufende Projekte Bewertung laufende Projekte Vertriebsstrategie	Dr. Thomas Wolfensberger Mirco Riondato (CH) / Bernd Hasse (D) Dr. Christoph Zaborowski (Wüest & Partner) Dr. Andreas Steinbauer
11:30	Ausblick Pipeline und Cashflow	Dr. Thomas Wolfensberger Mirco Riondato
11:45	Vorstellung Asset Reporting	Dr. Marcel Kucher
12:00	Q&A	Dr. Thomas Wolfensberger & Management Team
12:30	<i>Lunch</i>	<i>Foyer</i>

Referenten

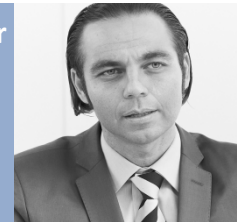
**Dr. Thomas
Wolfensberger**
CEO



Mirco Riondato
*Chief Investment
Officer*
Investment Mgmt.



Dr. Andreas Steinbauer
Head of Sales
Sales Management



Bernd Hasse
*Sprecher der GL
Deutschland*
**Peach Property
Group Deutschland**



Dr. Marcel Kucher
*Chief Information
Officer*
**Information
Management**



1. Überblick und Meilensteine

2. Aktuelles Marktumfeld
3. Vorstellung der laufenden Projekte
4. Bewertung der Projekte
5. Vertriebsstrategie
6. Ausblick Pipeline und Cashflow
7. Vorstellung Asset Reporting

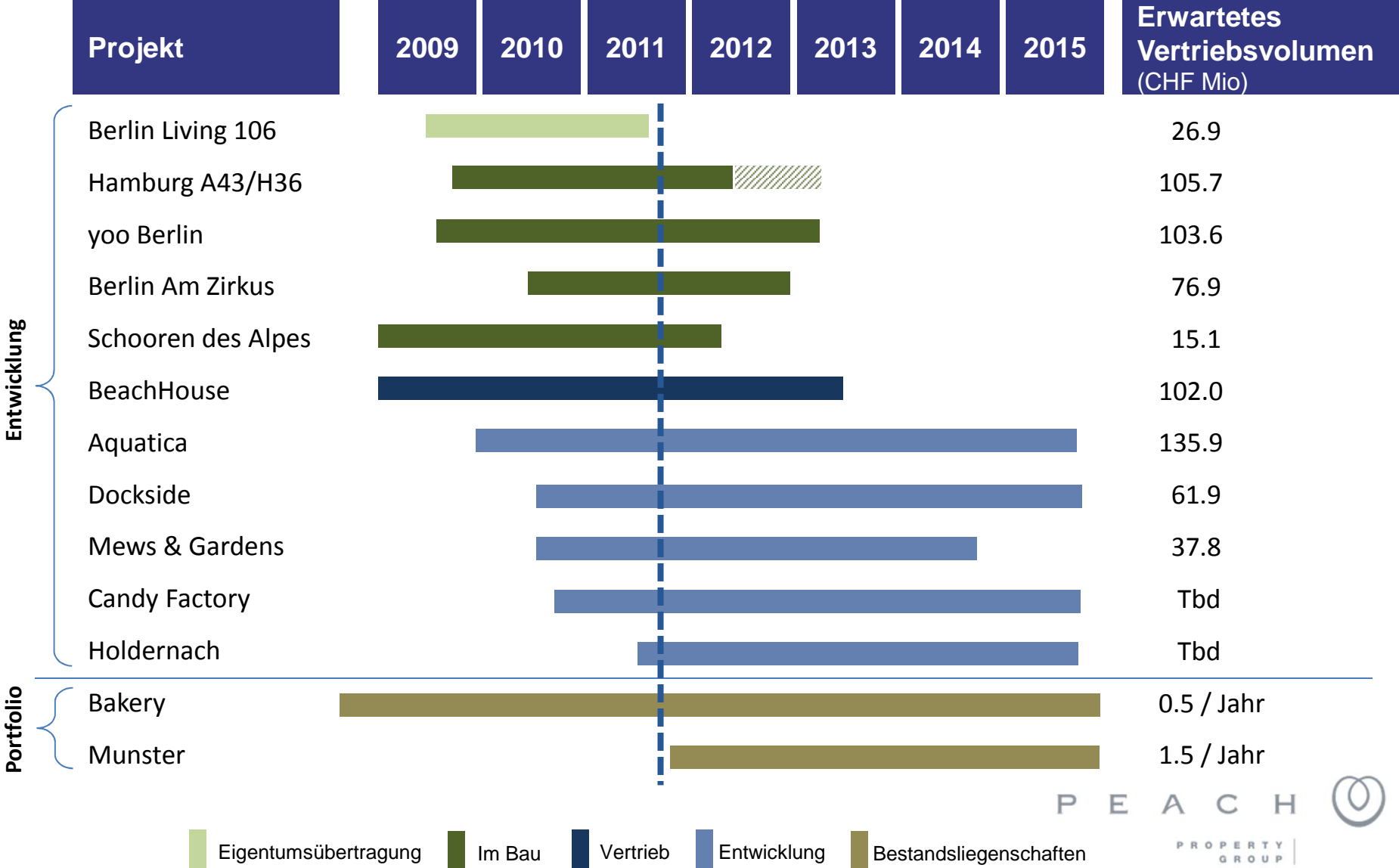
Strategie

- Peach Property Group (Peach) fokussiert auf die Entwicklung von hochwertigem bis luxuriösem Wohneigentum im deutschsprachigen Raum
- Zur Abfederung der für Entwicklungen inhärenten Zyklen generiert Peach zusätzlich Erträge aus dem aktivem Portfoliomanagement von Bestandsliegenschaften
- Die Aktivitäten in der Immobilienentwicklung und Bestandshaltung basieren auf den Kernkompetenzen der Selektion und innovativen Strukturierung
- Aus Spezialisierung und Fokus auf die attraktive Nische ergibt sich eine einzigartige Marktposition.

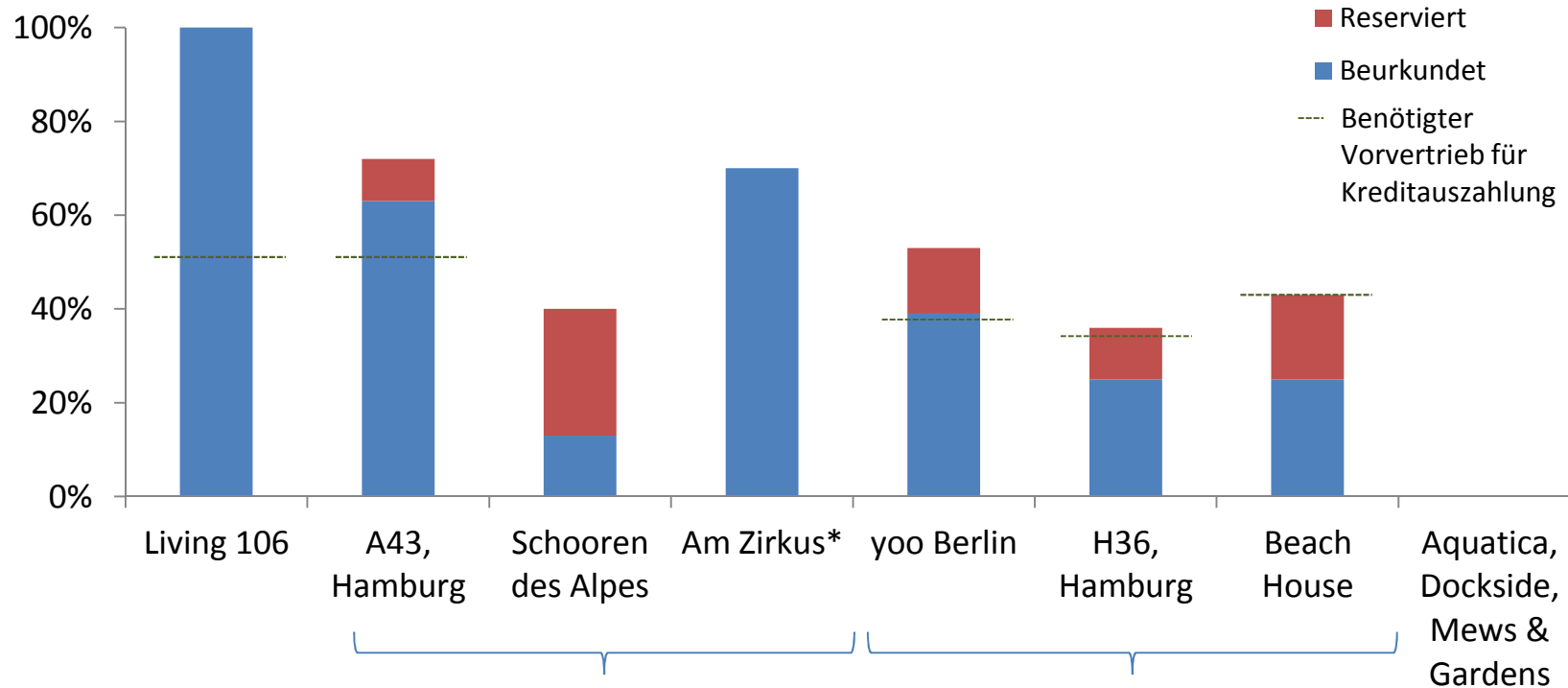
Ziele:

- Attraktive **Entwicklungsmarge >20%**
- **Reduktion des Risikoprofils** der Entwicklungsprojekte durch ein Bestandsportfolio mit aktivem Portfoliomanagement; Fokus auf Total Return
- Langfristig orientierte Finanzierung, **Eigenkapitalquote von 30 - 40%**
- **Stabile Dividendenstrategie**

Fortschritte bei den Projekten



Fortschritte im Vertrieb



Erwartete Fertigstellung

— 2011 — 2012 — 2013 — 2014-2016 →

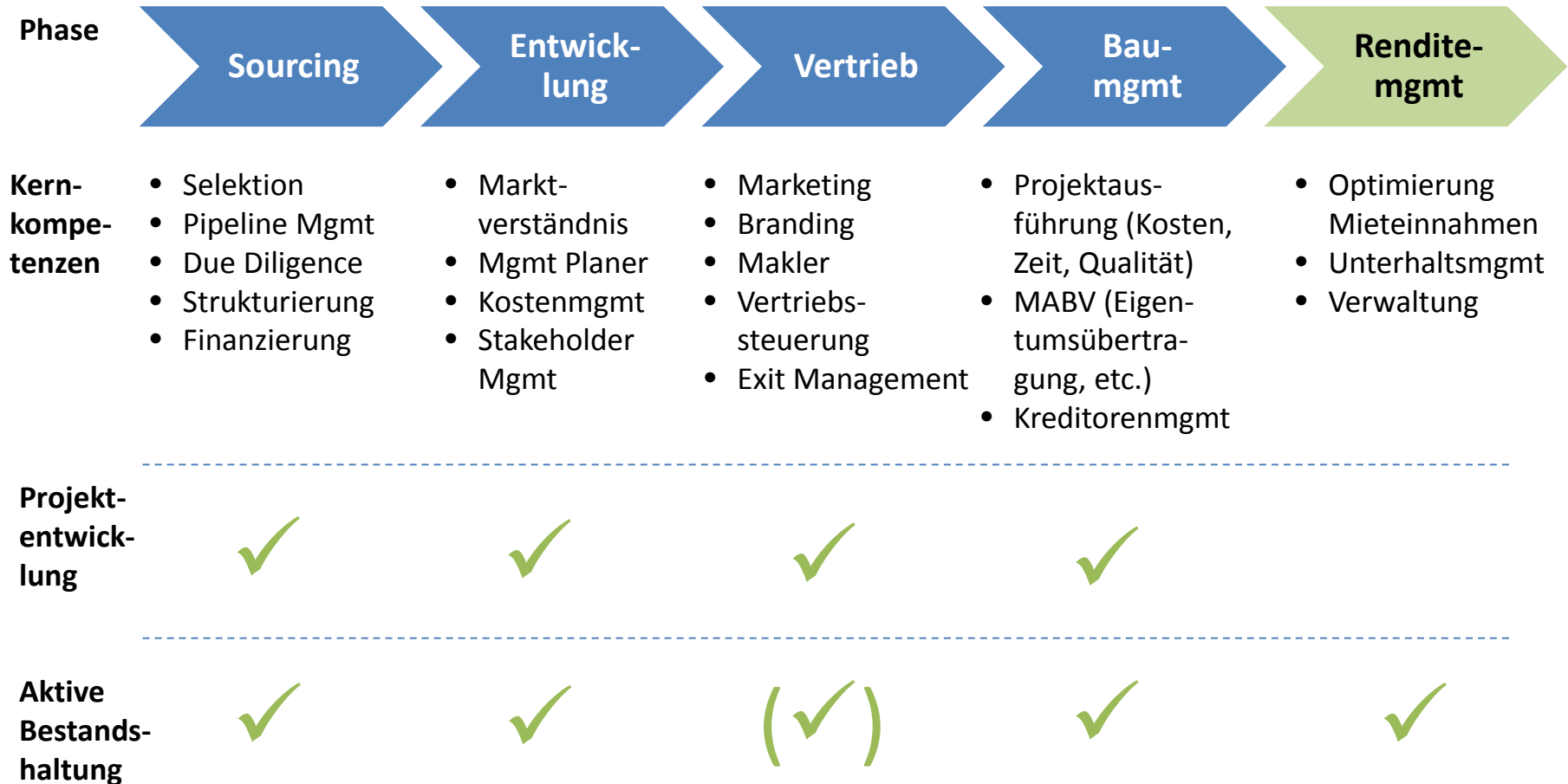
Erwarteter Cashflow (CHF Mio)

7-8 6-7 8-9 6-8 23-25 34-36 10-12** 70-80

**Total Cashflows 2012-2016:
CHF ~170 Mio**

* Vermietungsstand
** Anteil Peach von 46.6%

Peach's Kernkompetenzen im Entwicklungszyklus



Peach hat ein attraktives Portfolio in allen Phasen



	Sourcing	Entwicklung	Vertrieb	Bau- mgmt	Rendite- mgmt
Projekte	<ul style="list-style-type: none"> • CH-1 & 2 (Vorvertrag & Exklusivität) • D 1 & 2 (Vorvertrag & Exklusivität) 	<ul style="list-style-type: none"> • Candy Factory • Aquatica/Kölla/ Mansion • Dockside • Mews & Gardens 	<ul style="list-style-type: none"> • Beach House 	<ul style="list-style-type: none"> • A43 • H36 • Yoo • Am Zirkus • Schooren des Alpes 	<ul style="list-style-type: none"> • Bakery • Munster
Erwarteter Cashflow	n/a	CHF 70-80 Mio.	CHF 10-12 Mio.*	CHF 75-85 Mio.	CHF 2.0 Mio Mieteinnahmen/ Jahr
Erwartete Fertigstellung	n/a	2014 – 2016	2013	2012 – 2013	Ab 2012

* Anteil Peach von 46.6%

Attraktive Total Returns

	Beispiel yoo Berlin CHF Mio.	Beispiel Munster CHF Mio.
Investition	84.1	11.8
Wertänderungs- rendite p.a.*	12.2%	4.2%
Netto Cashflow- Rendite p.a.**	-	7.9%
Total Return (ROI) p.a. (Gewinn vor Steuern)	12.2% (19.6)	12.1% (5.2)
ROE p.a.	49.7%	49.8%

Für beide Bereiche attraktive Total Returns bei unterschiedlicher Zusammensetzung

* Inkludiert Bewertungsänderungen und Entwicklungsgewinne; Munster basierend auf Schätzung Marktwert W&P September 2011

** Nach Definition IPD, d.h. Netto nach Abzug Verwaltungs- und Instandhaltungskosten während der durchschnittlichen Dauer einer Objektentwicklung von 4 Jahren

1. Überblick und Meilensteine
- 2. Aktuelles Marktumfeld**
3. Vorstellung der laufenden Projekte
4. Bewertung der Projekte
5. Vertriebsstrategie
6. Ausblick Pipeline und Cashflow
7. Vorstellung Asset Reporting

Markt Schweiz: Überblick von Wüest & Partner

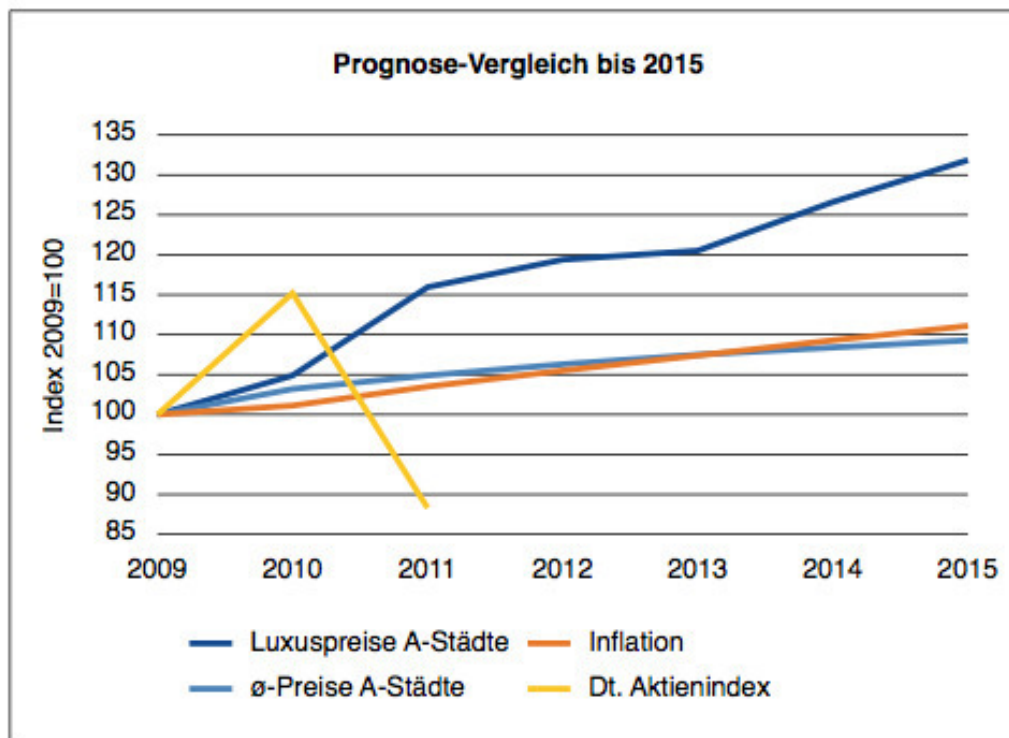
13

Siehe Schaubilder von Wüest & Partner im Anhang

Markt Deutschland: Luxusimmobilien mit dem grössten erwarteten Preisanstieg

14

BulwienGesa AG
research • analysis • consulting



Quelle: BulwienGesa, www.finanznachrichten.de

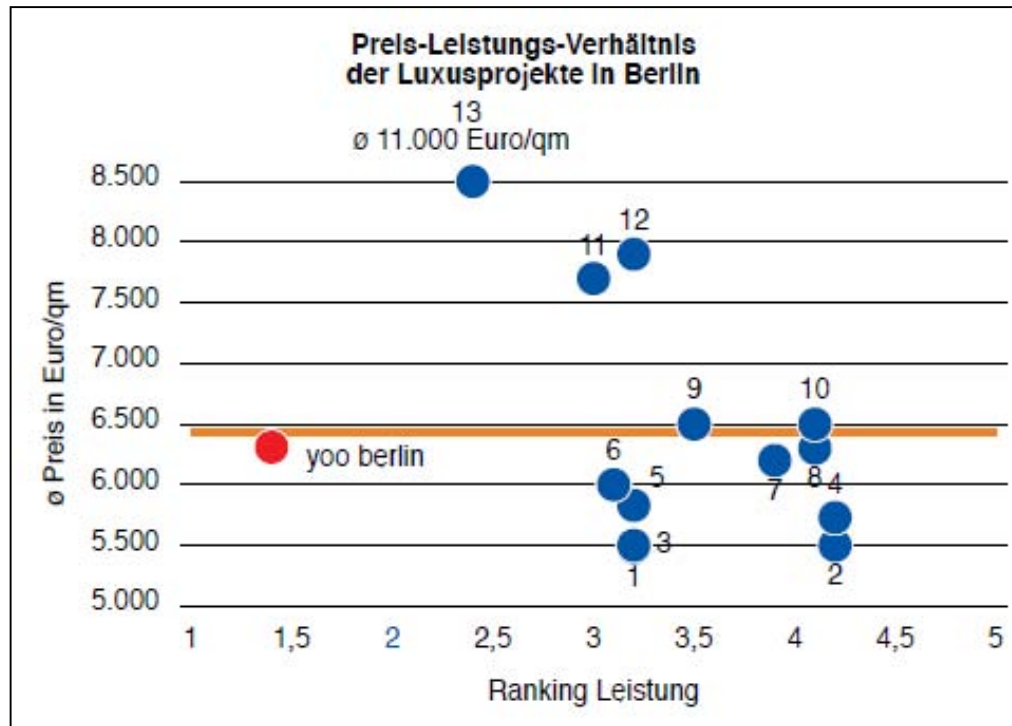
- Durchschnittlich erwartete Preissteigerung von rund 1.2% p.a. für Eigentumswohnungen in den A-Städten
 - Für den Bereich Luxus wird eine Preissteigerung von 4.2% p.a. erwartet
- ➔ Peach fokussiert auf dieses Segment

Quelle: BulwienGesa Studie vom 14. September 2011

Attraktive Produktgestaltung: Beispiel yoo Berlin

15

BulwienGesa AG
research • analysis • consulting



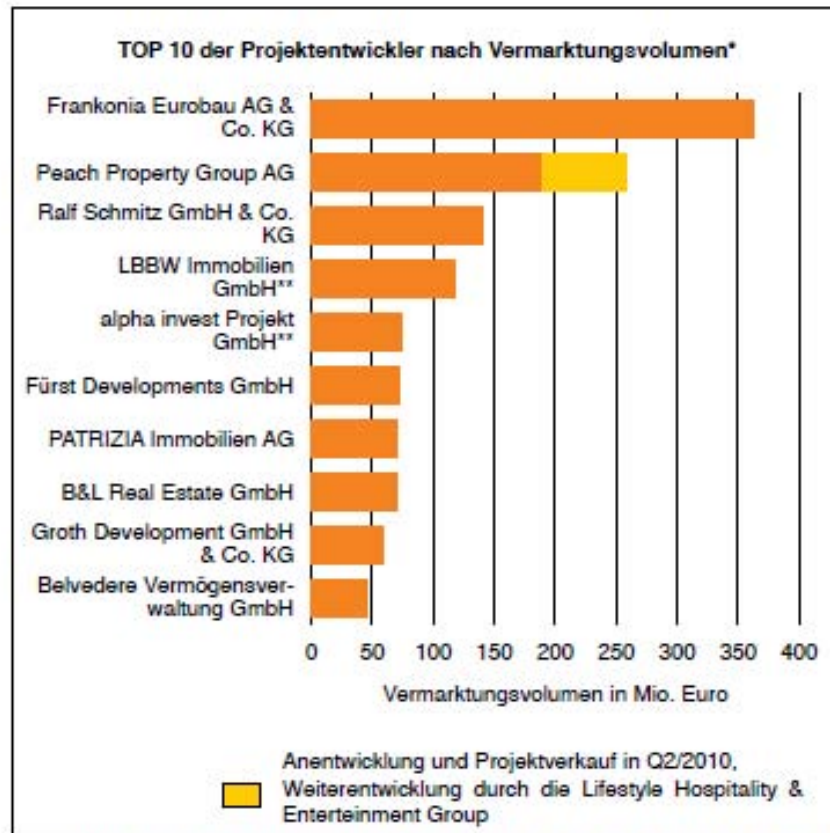
- Sehr hohes Preis-Leistungsverhältnis
 - Hohes Serviceangebot
 - Ausgezeichnete Lagequalität
 - Attraktiver Preis

Quelle: BulwienGesa Studie vom 14. September 2011

Markt Deutschland: Peach liegt auf Platz 2 der Projektentwickler im Luxussegment

16

BulwienGesa AG
research • analysis • consulting



- Exzellente Marktposition von Peach in Deutschland
- Pipeline hilft, Position weiter zu festigen
- ➔ Erlaubt, optimal vom attraktiven Markt zu profitieren

* Das Vermarktungsvolumen basiert auf allen analysierten Projekten die ab 2011 fertiggestellt werden

** Projekte in Partnerschaft mit anderen Entwicklern, Aufteilung auf die Partner jeweils 50 %
Quelle: BulwienGesa

Quelle: BulwienGesa Studie vom 14. September 2011

1. Überblick und Meilensteine
2. Aktuelles Marktumfeld
- 3. Vorstellung der laufenden Projekte**
4. Bewertung der Projekte
5. Vertriebsstrategie
6. Ausblick Pipeline und Cashflow
7. Vorstellung Asset Reporting

Überblick aktuelles Portfolio

18

CHF Mio.		Erwartetes Vertriebsvolumen	NAV Markt ¹⁾	Marktwert aktuell ¹⁾	Fertigstellung	Miet-einnahmen ²⁾
Entwicklung	Projekte in CH					
	▪ Beach House ³⁾	102.0	10,1	34,8	2013	
	▪ Aquatica/Kölla/Mansion	135,9	41,4	56,9	2015	
	▪ Mews & Gardens	37.8	5,0	7,7	2014	
	▪ Dockside	61.9	4,3	7,5	2016	
	Projekte in A					
	▪ Schooren des Alpes	15.1	5,9	6,5	2012	
	Projekte in D					
▪ yoo Berlin	103.6	16,4	47,2	2013		
▪ Am Zirkus ⁴⁾	76.9	10,6	38,4	2012		
▪ A43/H36	105.7	44,5	62,9	2012/2013		
Portfolio	▪ Bakery	n/a	3,0	7,5		0,5
	▪ Munster – <i>noch nicht geclosed</i>		3,4	14,6		1,5
Total (incl. noch nicht geclosed)			144,6	284,1		2,0/Jahr
pro ausstehende Aktie in CHF			30,1			

1) Reine Projektbetrachtung; basierend auf Bewertung Wüest & Partner per 30.06.2011; Aktiven und Passiven auf Unternehmensebene wie Cash, latente Steuerguthaben/-verpflichtungen, Halbjahresverlust, etc. sind nicht berücksichtigt

2) Bruttomiete (kalt)

3) Anteil Peach 46.6%; Equity-Kalkulation für NAV

4) Anteil Peach 80%

Projektdetails Beachhouse Wädenswil



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 23 Luxuswohnungen direkt am Zürichsee■ 4,745 m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Projekt rechtsgültig bewilligt■ Planung fertiggestellt; GU selektiert■ Erschliessung und Lärmschutzwand fertig erstellt
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Vertriebsvolumen: rund CHF 102 Mio.■ 25% beurkundet■ 18% reserviert
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 34,8 Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 10.1 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: rund CHF 10-12 Mio. (2013)

Projektdetails Aquatica, Kölla, Mansion



Aktueller Projektstatus	
Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 41 Luxuswohnungen direkt am Zürichsee plus Gewerbeeinheiten■ 7,689 m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Projekt durch Gemeinde auf Basis Gestaltungsplan von 1997 bewilligt■ Planung fertiggestellt; GU-Ausschreibung noch nicht erfolgt■ Rekurs von Seiten Schweizerischer Heimatschutz; Begehung Dezember 2011
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Erwartetes Vertriebsvolumen: rund CHF 136 Mio.■ Noch nicht zum Vertrieb freigegeben
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 56,9 Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 41,4 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: rund CHF 40 – 50 Mio. (2015)

Projektdetails Mews & Gardens

21



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 22 Eigentumswohnungen direkt am Zürichsee■ 2,887 m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Baugesuch im Sommer bei Gemeinde Wädenswil eingereicht; Erwartung einer ersten Bewilligung noch dieses Jahr
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Erwartetes Vertriebsvolumen: rund CHF 38 Mio.■ Noch nicht zum Vertrieb freigegeben
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 7,7 Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 5,0 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: rund CHF 10 Mio. (2014)

Projektdetails Dockside

22



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 24 loftartige Eigentumswohnungen plus Verkaufsräumlichkeiten■ 5,162 m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Fertigverhandlung des Schutzvertrages mit dem Kanton Zürich■ Detailplanung zur Baueingabe beginnt nach rechtsgültiger Vereinbarung mit dem Kanton Zürich
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Erwartetes Vertriebsvolumen: rund CHF 62 Mio.■ Noch nicht zum Vertrieb freigegeben
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 7,5 Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 4,3 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: rund CHF 20 Mio. (2016)

Projektdetails Schooren des Alpes, Kappl (A)

23



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 12 Luxuswohnungen in alpiner Umgebung, 5 km von Ischgl■ 2,305 m² verkaufbare Fläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Rohbau beendet■ Richtfest am 11.11.2011■ Innenausbau beginnt im Frühling 2012
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Totales Vertriebsvolumen: CHF 15.1 Mio.■ 13% beurkundet■ 27% reserviert
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 6.5 Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 5.9 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: CHF 8-9 Mio. (2012)

Details Bakery

24



Details Portfolio

Objekt	<ul style="list-style-type: none">■ 5,601 m2 Gewerbefläche innerhalb von Peninsula Wädenswil
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Objekt zu 100% vermietet■ Langfristiger Mietvertrag bis Ende 2016■ Staffelmiete erlaubt langsame Erhöhung der Mieteinnahmen
Vermietung	<ul style="list-style-type: none">■ Mieteinnahmen 2011 (netto kalt): CHF 528,000.- p.a.■ Bruttorendite*: 6,7%■ Leerstand: 0%
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Kaufkosten: CHF 4,8 Mio.■ Verkehrswert aktuell: CHF 7,5 Mio

* Bruttorendite = Jahresnettokaltmiete / Buchwert

Projektdetails yoo Berlin

25



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 87 Luxuswohnungen plus 3 Gewerbeeinheiten an der Spree in Berlin■ 12'800 m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Aushub/Tiefbau beendet■ Beginn Hochbauarbeiten im August 2011■ Fertigstellung EG bis Ende 2011
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Erwartetes Vertriebsvolumen: CHF 103.6 Mio.■ 39% beurkundet■ 14% reserviert
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P): CHF 47.2Mio.■ NAV zu Marktwerten: CHF 16.4 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: Rund CHF 23-25 Mio. (2013)

Projektdetails Am Zirkus Berlin



Aktueller Projektstatus	
Projekt	<ul style="list-style-type: none">▪ Hotel mit 311 Zimmer plus 4,200 m² Bürofläche mit Blick auf die Spree in Berlin
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">▪ Aushub/Tiefbau beendet▪ Beginn Hochbauarbeiten im August 2011▪ Fertigstellung EG bis Ende 2011
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">▪ Erwartetes Vertriebsvolumen: CHF 76.9 Mio.▪ Hotel für 20 Jahre verpachtet (~70% der Fläche)▪ In Verhandlungen für Gewerbeeinheiten
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">▪ Marktwert aktuell (W&P): CHF 38.4 Mio.▪ NAV zu Marktwerten: CHF 10.6 Mio.▪ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: Rund CHF 6-8 Mio. (2012)

Projektetails Hamburg Alsterkamp A43

27



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 13 Luxuswohnungen an der Aussenalster in Hamburg■ 1,684m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Richtfest am 27. September feierlich begangen■ Baufortschritt im Plan■ Übergabe erste Wohnungen Dezember 2011/Januar 2012
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Totales Vertriebsvolumen: CHF 17.1 Mio.■ 63% beurkundet■ 9% reserviert
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P) H36 total: CHF 62.9 Mio.■ NAV zu Marktwerten H36 total: CHF 44,5 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: Rund CHF 6-7 Mio. (2012)

Projektdetails Hamburg Harvestehuderweg H36

28



Aktueller Projektstatus

Projekt	<ul style="list-style-type: none">■ 50 Luxuswohnungen an der Aussenalster in Hamburg■ 7,245m² Wohn-/Nutzfläche
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Abriss bestehender Liegenschaften erfolgt■ Planung beendet■ Ausschreibung GU läuft; Geplanter Baubeginn: Januar 2012
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">■ Totales Vertriebsvolumen: CHF 88.6 Mio.■ 25% beurkundet■ 11% reserviert
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Marktwert aktuell (W&P) H36 total: CHF 62.9 Mio.■ NAV zu Marktwerten H36 total : CHF 44,5 Mio.■ Erwarteter Cashflow bei Fertigstellung: Rund CHF 34-36 Mio. (2013)

Details Portfolio Munster



Details Portfolio	
Objekt	<ul style="list-style-type: none">■ 376 Wohnungen mit 1,5 - 3,5 Zimmern in Munster, Niedersachsen■ 2-4 geschossige Gebäude mit Gartenflächen
Aktueller Status	<ul style="list-style-type: none">■ Akquisition, Due Diligence, Strukturierung und Finanzierung abgeschlossen■ Signing war im Sommer 2011■ Closing wird für November erwartet
Vermietung	<ul style="list-style-type: none">■ Mieteinnahmen (netto kalt): CHF 1,4 Mio.■ Bruttorendite*: 13,0%■ Leerstand: 5,1%
Key Financials	<ul style="list-style-type: none">■ Kaufkosten: CHF 10,8 Mio.■ Verkehrswert aktuell: CHF 14,6 Mio

* Bruttorendite = Jahresnettokaltmiete / Buchwert

1. Überblick und Meilensteine
2. Aktuelles Marktumfeld
3. Vorstellung der laufenden Projekte
- 4. Bewertung der Projekte**
5. Vertriebsstrategie
6. Ausblick Pipeline und Cashflow
7. Vorstellung Asset Reporting

Siehe Schaubilder von Wüest & Partner im Anhang

1. Überblick und Meilensteine
2. Aktuelles Marktumfeld
3. Vorstellung der laufenden Projekte
4. Bewertung der Projekte
- 5. Vertriebsstrategie**
6. Ausblick Pipeline & Cash Flow
7. Vorstellung Asset Reporting

Je 2 Mitarbeiter pro Projekt zur Kunden- und Maklerbetreuung

Dichtes Netzwerk mit führenden Maklern

- Lokal
- International

- Aufbau dichtes Beziehungsnetz mit führenden Maklern
- Ausbildung der Makler auf Peach-Produkt
- Konstanter Austausch mit Makler bzgl. Positionierung, Marketing etc.
- Makler identifizieren mögliche Käufer (bzw. Peach direkt)
- Peach übernimmt die Beziehung vom Makler und betreut Kunden direkt

Schweiz

Deutschland

Österreich

International

UK

USA

Marketing/Branding: Auftritt Messen/Showroom/etc.

34

Messeauftritt Expo Real



Showrooms Beach House / yoo Berlin



Marketing/Branding: Anzeigen

Anzeigen NZZ, FAZ, FT etc.



Ischgl, Own the View
Ranked Europe's top holiday resort, Ischgl is amongst Peach's most elite, nightlife, luxury shops, celebrity events and 200 km of pristine pistes. Schooren des Alpes features elevate luxury living to an extreme sport.
www.elevated-living.at

PEACH



Schooren des Alpes
Designed for international luxury homebuyers who collect and invest in only the very best. Schooren des Alpes location, amenities, Swiss craftsmanship and bespoke interiors.
Sales and viewing: +41 44 488 5000

PEACH



Bespoke Luxury
Unparalleled luxury throughout: In outdoor pool, wellness spa, underground parking. Energy efficient low carbon-footprint-construction, due for completion 2012.
Mail: contact@peachestates.com

PEACH



yooberlin Design Life
Designs by Philippe Starck, Creative Director yoo, are in MOMA, the Elisee Palace and yoo berlin's interiors and public spaces. The security of owning contemporary art, architecture and design is available today in one great location: yoo berlin.
www.yooberlin.com

PEACH



yoo
Inspired by STARCK



yooberlin Berlin Mitte
The Lobby and Wellness Spa of yoo berlin optimize your style and freedom of choice. Suites, Penthouses, Penthouses and Townhouses from €3'900'000*, for connoisseurs of fine homes and sound investments. Model showrooms open daily.
contact@peachestates.com +49 30 847 12 890

PEACH

ELEVATED LIVING



Perfektion, Eleganz und Nachhaltigkeit der Architektur an ruhiger Lage.

SA
schooren des Alpes



Offene Raumgestaltung und hochwertige Materialien.



Schooren des Alpes, in der Nähe des Skizentrums Ischgl gelegen, bietet Ihnen weltweites und unvergleichliches Luxus-Lifestyle in einzigartiger Atmosphäre. Der Ausblick in die traumhafte Toteseeferne, die moderne, klare Architektur sowie die hochwertige Innenausstattung machen dieses Wohnen zum ultimativen Lebensgefühl. Dazu trägt auch der 330 m² grosse Wellnessbereich mit Indoor- und Outdoorpool, Sauna, Bar und einer Lounge Area bei. "Elevated Living" in zwei Wohnlagen mit Flächen zwischen 133 und 214 m² für Menschen, die das Besondere lieben.

Besuchen Sie unsere Website und vereinbaren Sie eine persönliche Besichtigung: +41 44 488 50 00 contact@peachestates.com www.elevated-living.at

PEACH



Sonne, Licht und ein grandioses Bergpanorama.

Panoramic Views zwischen Innen- und Außen im luxuriösen Wellness-Bereich mit Sportpanorama.

WOHNEN DIREKT AM ZÜRICHSEE – EIN SELTENES GUT

PH
Peninsula Beach House



Ein einzigartiges Geschick, die 1800 auf der Halbinsel Glesens in Winterthur begangen, wird mit dem Projekt "Peninsula" fortgeführt. Das neu erbaute Beach House ist ein Teil von Peninsula und folgt nach perfekt in die einzigartige Parklandschaft ein. Mit dem Peninsula Beach House wird ein Wohnhaus geschaffen, in welchem die individuellen Ansprüche und Wünsche der neuen Eigentümer ihre Verwirklichung finden. Jede der 23 Eigentumswohnungen ist unabhängig sowie durchdacht geplant und geniesst einen Blick zum See, auf die herrliche Lebensqualität. Die modernen, besten Architekten aber auch die Verwendung von edlen und wertvollen Materialien sowie die Einbindung der höchstwertigsten Aufbauten unterstreichen die Einzigartigkeit dieser Wohnbereiche.

www.beach-house.ch



Peninsula Beach House Highlights

1. Eine Landschafts- und Gartenplanung – Sie leben und liegen an einer grossen See
2. Ein 20m-Indoor-Pool im Erdgeschoss mit integrierter Sauna auf dem Dach
3. Fitnessbereich mit neuesten Kraft- und Ausdauergeräten von Technogym, einer Designbar für Ihre persönlichen Fitness oder Yoga-Lektionen mit einem Spa-Wellness-Bereich mit Equipment
4. Umfassende Nachhaltigkeitsstandards wie Wärmeplanung, ökologische Baumaterialien und die Ausführung nach MINERGIE Vorgaben
5. Eine Lebensqualität in einem internationalen der Zukunft - Peninsulas, einzigartiges Halbinselprojekt, direkt am See
6. Erholung im luxuriösen Wellness-Spa mit Douchen, Saunen, Lounge und einem Natur-Wellnessgarten

Die Eigentumswohnung im Peninsula Beach House – ein attraktiver und sicherer Wert

Wohlgewohnt, geräumig für eine Eigentumswohnung im Beach House. Die ideale Umgebung, die erlesenen Service und die Wellnessangebote sind der Grund, warum die Investition in ein Peninsula Beach House ein sicheres Geschäft ist.

Ein Projekt der Peach Property Group, einer führenden Erbkäufers von hochwertigen Wohnprojekten.

PEACH

Peach Paper: Styles – Cities - People

36



- Auflage von 12,000 Exemplaren
- Life-Style von Mark von Huisseling
 - Städte & Persönlichkeiten
 - Interviews mit interessanten oder berühmten Menschen
 - Dinge, die die Welt schöner machen
 - Luxuriöses Wohneigentum & Vorstellung Peach Projekte

1. Überblick und Meilensteine
2. Aktuelles Marktumfeld
3. Vorstellung der laufenden Projekte
4. Bewertung der Projekte
5. Vertriebsstrategie
- 6. Ausblick Pipeline und Cashflow**
7. Vorstellung Asset Reporting

Ausblick: Kurzfristige Akquisitionspipeline (Q4 2011/ Q1 2012)

38

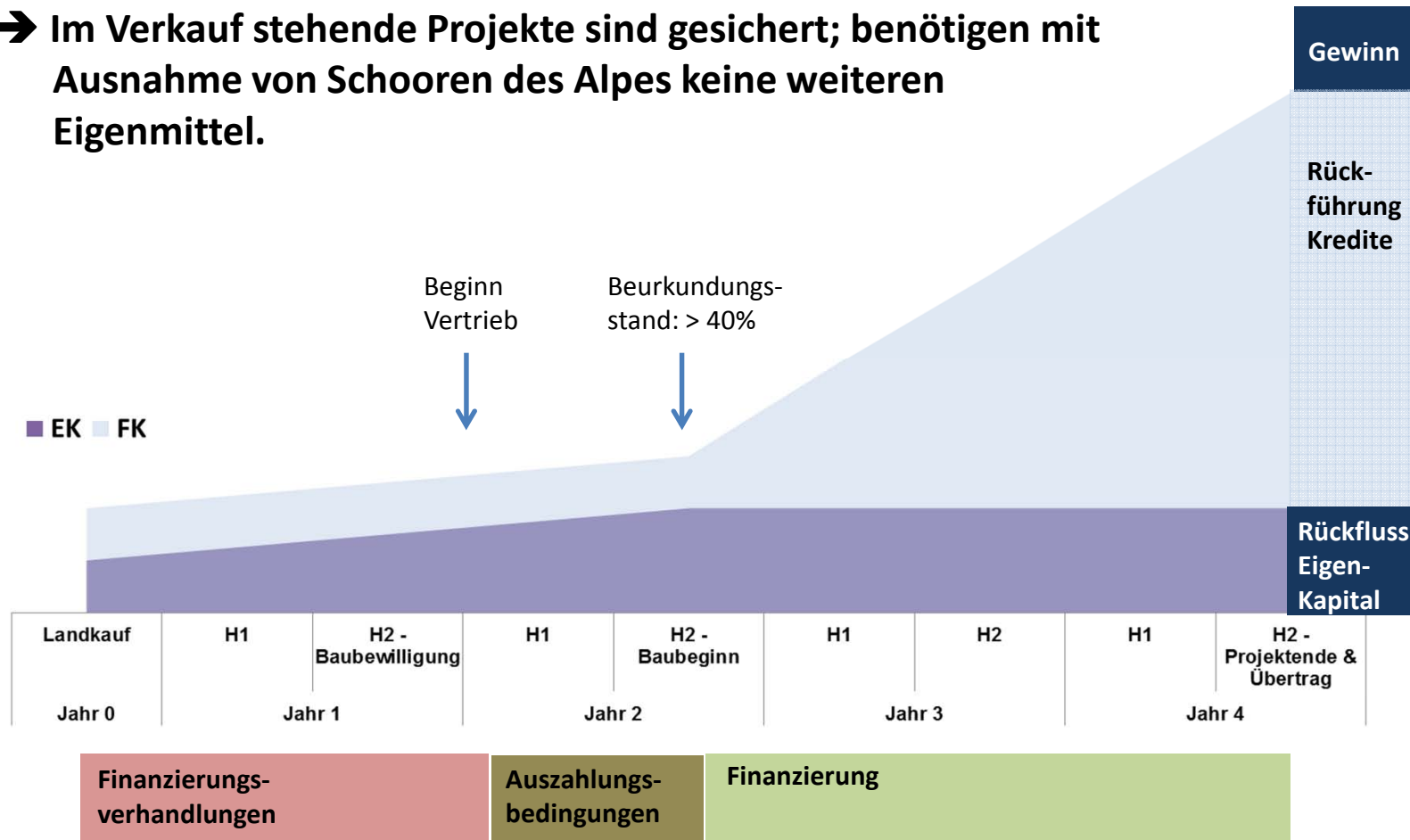
CHF		Status	Wahr- scheinlichkeit	Vertriebs- volumen	Markt wert*	Miet- einnahmen**
Entwicklung	Projekt CH1	Vorvertrag	60%	~100 Mio.	33,4 Mio.	n/a
	Projekt D1	Exklusivität	50%	~18 Mio.	n/a	n/a
Portfolio	Portfolio D1	Vorvertrag	80%	n/a	37,2 Mio.	2,5 Mio
	Portfolio D2	Exklusivität	50%	n/a	~20 Mio.	1,8 Mio
Total kurzfristige Akquisitionspipeline				~118 Mio.	>80 Mio.	4,3 Mio. / Jahr

* Aktuell, gem. Schätzung Wüest & Partner

** Netto, ohne Nebenkosten (netto, kalt)

Grundprinzip Finanzierung

➔ Im Verkauf stehende Projekte sind gesichert; benötigen mit Ausnahme von Schooren des Alpes keine weiteren Eigenmittel.

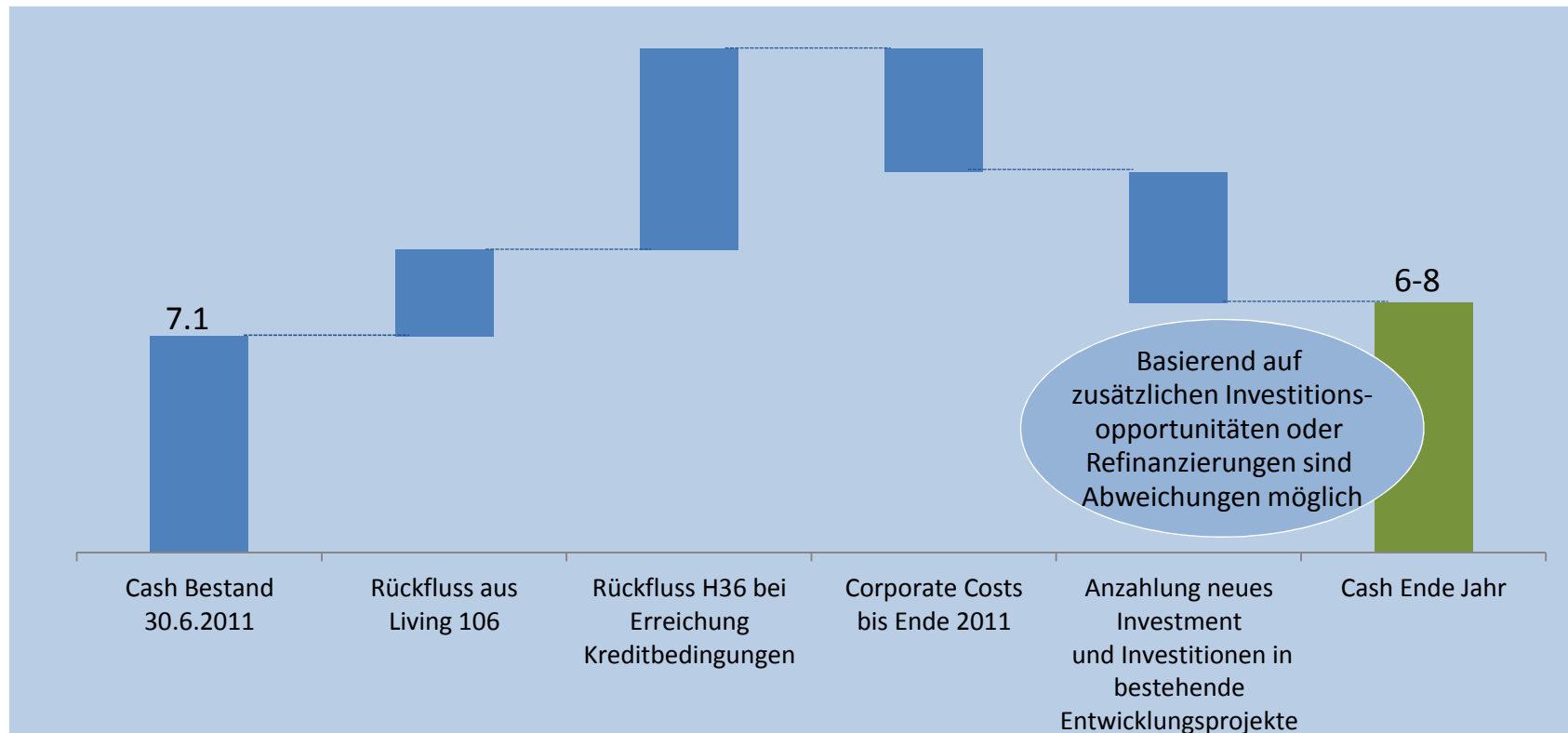


- **Breit abgestütztes Netzwerk zu Finanzinstituten**
 - Derzeit (vgl. Geschäftsbericht 2010) mit folgenden acht Banken engagiert:
 - Luzerner Kantonalbank (LUKB), Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV), Internationale Bank am Bodensee (IBB), KBC Group, Deutsche Hyp – NORD/LB, HypoVereinsbank (HVB), Landesbank Berlin – Berlin Hyp (LBB), Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG (DG Hyp).
- **Interessante Finanzierungskonditionen (Margen auf Libor/Euribor)**
 - Finanzierungen in der Schweiz rund 60-110 bps
 - Finanzierungen in Deutschland rund 150-170 bps
 - Verbleibenden junior Loans (Mezzanine) rund 800 bps
- **Finanzierungspartner trotz angespannter Marktsituation offen für neue Engagements.**
 - In den letzten 8-12 Wochen haben wir in Bankgesprächen 5 Term-Sheets (Offerten) erhalten und weitere rund 10 Banken haben Interessen bekundet und prüfen derzeit Engagements in Projekte der Peach Property Group AG.

Erwartete Cash Position bis Ende 2011

41

Cash Peach Property Group CHF Mio



- EK-Quote nach wie vor bei 51% bzw. 57% (Buch- bzw. Marktwert)
- 2012 Mittelrückflüsse von A43 & Kappl sowie Mieterträge aus Munster/neuen Portfolios



1. Überblick und Meilensteine
2. Aktuelles Marktumfeld
3. Vorstellung der laufenden Projekte
4. Bewertung der Projekte
5. Vertriebsstrategie
6. Ausblick Pipeline und Cashflow
- 7. Vorstellung Asset Reporting**

Ziele Kommunikation

- Zeitnah
- Akkurat
- Transparent



Einführung quartalsweises Asset Reporting

- Institutionalisation der heute bereitgestellten Informationen
- Fokus auf quantitative & qualitative Erläuterung Portfolio
 - Entwicklung
 - Aktiver Bestand
- Kein P&L/Bilanz sondern Objektinformationen
 - Baufortschritt
 - Vertriebsstände
 - Geografische Verteilung
 - Mieteinnahmen
 - Verkaufsstände
- Publikation erstmals für Q4, 2011

Vorstellung Asset Reporting

Draft

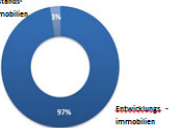
Asset Reporting September 2011
Peach Property Group AG



1. Die Firma
Die Peach Property Group AG ist ein führender Projektentwickler im luxuriösen und hochwertigen Wohnungsbau im deutschsprachigen Europa. Der Fokus der Aktivitäten liegt auf Entwicklungsprojekten sowie mittelfristigen Anlageobjekten mit Entwicklungselementen – immer im Wohnbereich. Dieses Asset Reporting gibt Auskunft über den Stand der Objekte sowie die Rentabilität per 30.9.2011.

2. Portfolio
In Übereinstimmung mit der Strategie investiert Peach in attraktive Entwicklungsprojekte im gehobenen und luxuriösen Segment sowie in Portfolios, bei welchen sich mit einer aktiven Bestandshaltung überdurchschnittliche Returns erwirtschaften lassen. Im Berichtszeitraum wurde das Entwicklungsprojekt Living 106 fertiggestellt; derzeit finden die Eigentumsübertragungen der Wohnungen statt und das Projekt verschwindet aus dem Entwicklungsportfolio. Im Gegenzug konnte mit Münster ein attraktives Bestandsportfolio akquiriert werden.

Marktwert Portfolio_pgc.30.6.2011
Total CHF 289.4 mio



Die Aktie	
Ticker:	PEAN
ISIN-Code:	CH0118530366
Kurs per 30.9.2011:	14.00
Veränderung seit 30.6.2011:	-42.5%
Börsenkapitalisierung (in CHF '000):	67.965

ESX130 Peach Property Group AG
Kennzahlen Halbjahresabschluss CHF '000

30.06.2011	
Betrieblicher Ertrag	6.242
EBIT	-5.291
Periodenergebnis	-6.262
Eigenkapital	99.436
Eigenkapitalquote	51%
NAV Marktwert	137.703
Eigenkapital je Aktie	20.53
NAV Marktwert je Aktie	28.43
Buchwerte	
Entwicklungsimmobilien	141.119
Bestandsimmobilien	7.547
Marktwerte	
Entwicklungsimmobilien	261.949
Bestandsimmobilien	7.547

- Kurzer Überblick aktuelle Situation
- Fokus auf Objektdaten
- Verteiler an Aktionäre und Interessenten
- Download auf Website (ab Anfang 2012)

Investoren und Analysten:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Bruno Birrer, Chief Operating Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachstates.com

Medien:

Siro Barino, Barino Consulting

+41 79 335 24 24

info@barino.ch

Anhang



Peach Investorentag

Wüest & Partner

Bewertungen @ Wüest & Partner

Dr. Christoph Zaborowski, Partner

Dr. Andreas Bleisch, Partner

- 1.) Kurzvorstellung Wüest & Partner AG
- 2.) Aktuelle Marktlage
- 3.) Bewertung @ Wüest & Partner
- 4.) Projekte Peach

- Gegründet 1985
- 11 Partner
- Rund 90 feste Mitarbeiter, rund 20 Freelancer (regionale Bewertungsexperten)
- Umsatz 2010: 27.4 Mio. CHF
- Nationale und internationale Kunden
- International tätig
- Unabhängigkeit, Qualität und Innovation
- Büros in Zürich, Genf, Frankfurt und Berlin

Die Beratungsfelder

Wüest & Partner

Wüest & Partner



Marktgrösse Segment Eigentumswohnungen

Wüest & Partner

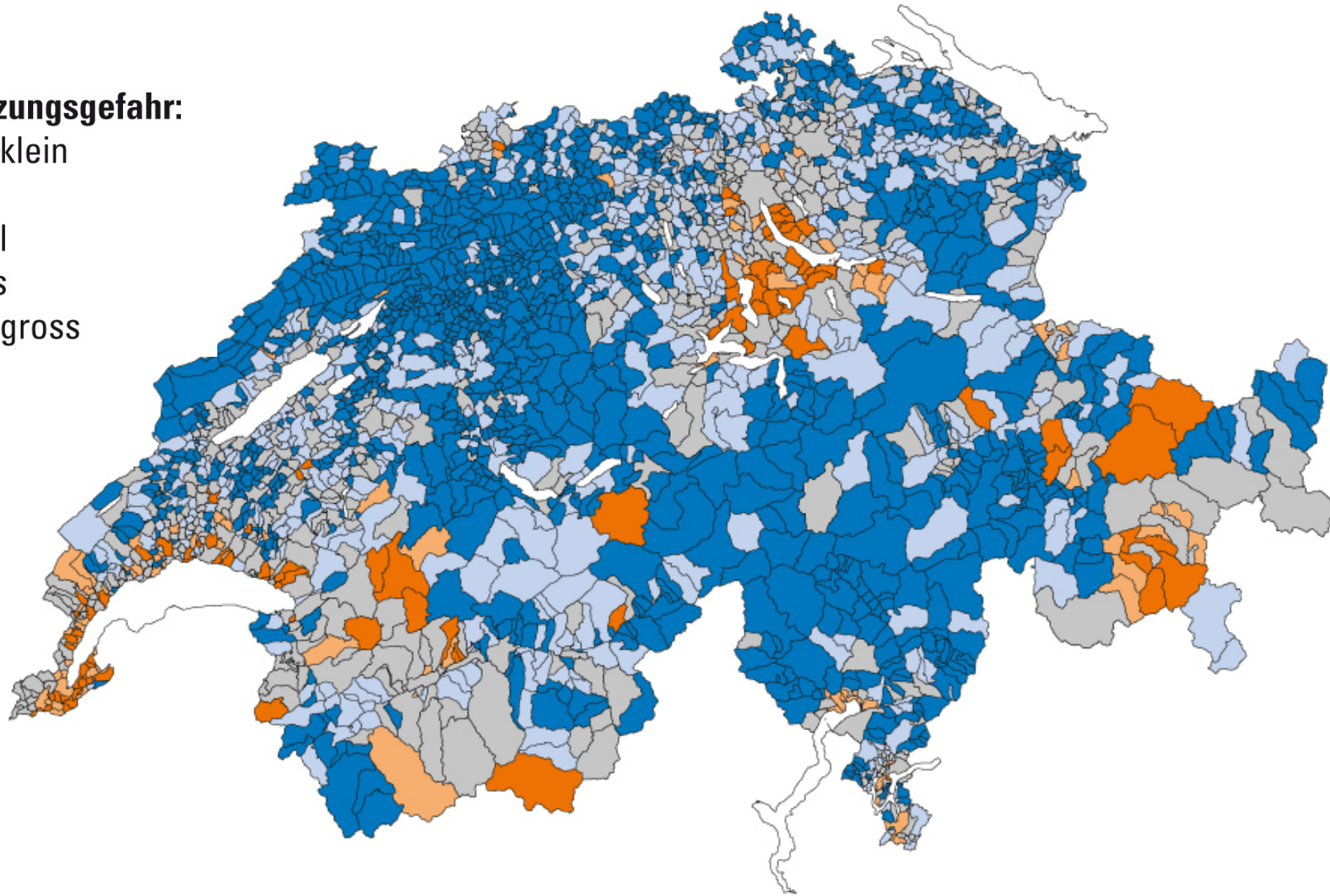
	Region Zürich	Schweiz
Bestand (2009)		
Bruttogeschossfläche (in Mio.qm)	22	127
Marktwert (2011, in Mrd. CHF)	92	594
Anzahl	120'800	927'400
Aufteilung nach Zimmerzahl (2009)		
1 – 3 Zimmer	41.3%	46.8%
4 Zimmer	32.1%	28.8%
5 Zimmer	16.2%	14.3%
6+ Zimmer	10.3%	10.1%
Neubauquote (2009)	1.1%	1.0%
Marktpreise (2011, Median)	760'000	615'000
Leerstandsquote (2010)	0.3%	0.4%
Angebotsziffer (2011)	4.1%	4.8%

Aktuelle Marktlage: Überhitzung?

Wüest & Partner

Überhitzungsgefahr:

- Sehr klein
- Klein
- Mittel
- Gross
- Sehr gross



Prognose Eigentumswohnungen Schweiz

Wüest & Partner

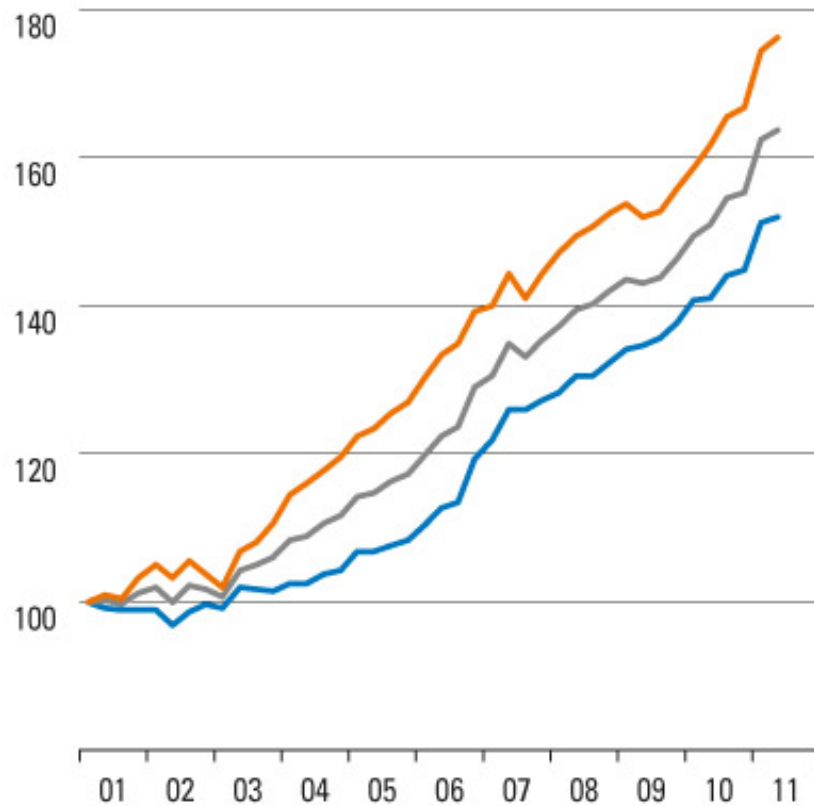
Monitoring-Region	Entwicklung in den vergangenen Jahren				Jahresprognosen für die darauffolgenden 12 Monate		
	2001–2011	2006–2011	2009–2011	2010–2011	vom Sept. 2010	vom März 2011	vom Sept. 2011
Schweiz	4.3%	4.5%	5.2%	4.8%	1.4%	0.9%	0.7%
Zürich (inkl. Stadt Zürich)	4.7%	5.3%	5.7%	5.9%	1.8%	2.0%	1.2%*
Stadt Zürich	4.1%	1.3%	6.0%	3.3%	—	—	3.9%
Ostschweiz	3.6%	4.4%	4.6%	8.5%	0.6%	0.1%	1.0%
Innerschweiz	4.1%	4.2%	7.3%	6.8%	1.3%	0.7%	-0.1%
Nordwestschweiz	3.4%	3.5%	4.7%	6.2%	1.3%	0.6%	1.1%
Bern	2.9%	2.8%	2.2%	1.2%	0.6%	-0.5%	-0.1%
Südschweiz	5.6%	4.3%	4.8%	3.3%	1.5%	0.9%	-0.1%
Genfersee (inkl. Kt. Genf)	7.6%	8.0%	7.8%	4.7%	3.0%	1.5%*	1.2%*
Kanton Genf	9.4%	6.6%	8.3%	7.0%	—	4.2%	4.2%
Westschweiz	4.0%	3.1%	3.9%	2.8%	1.6%	0.8%	-0.1%

Preisveränderungen basierend auf dem 4. Quartal der angezeigten Jahre – * Prognosewert ohne Stadt Zürich beziehungsweise Kanton Genf
Quelle: Wüest & Partner

Segment Luxuswohnungen

Wüest & Partner

Preisindizes Eigentumswohnungen Schweiz



— Gehobenes Segment
— Mittleres Segment
— Einfaches Segment

Quelle: Wüest & Partner

Käufer von Luxusobjekten CH

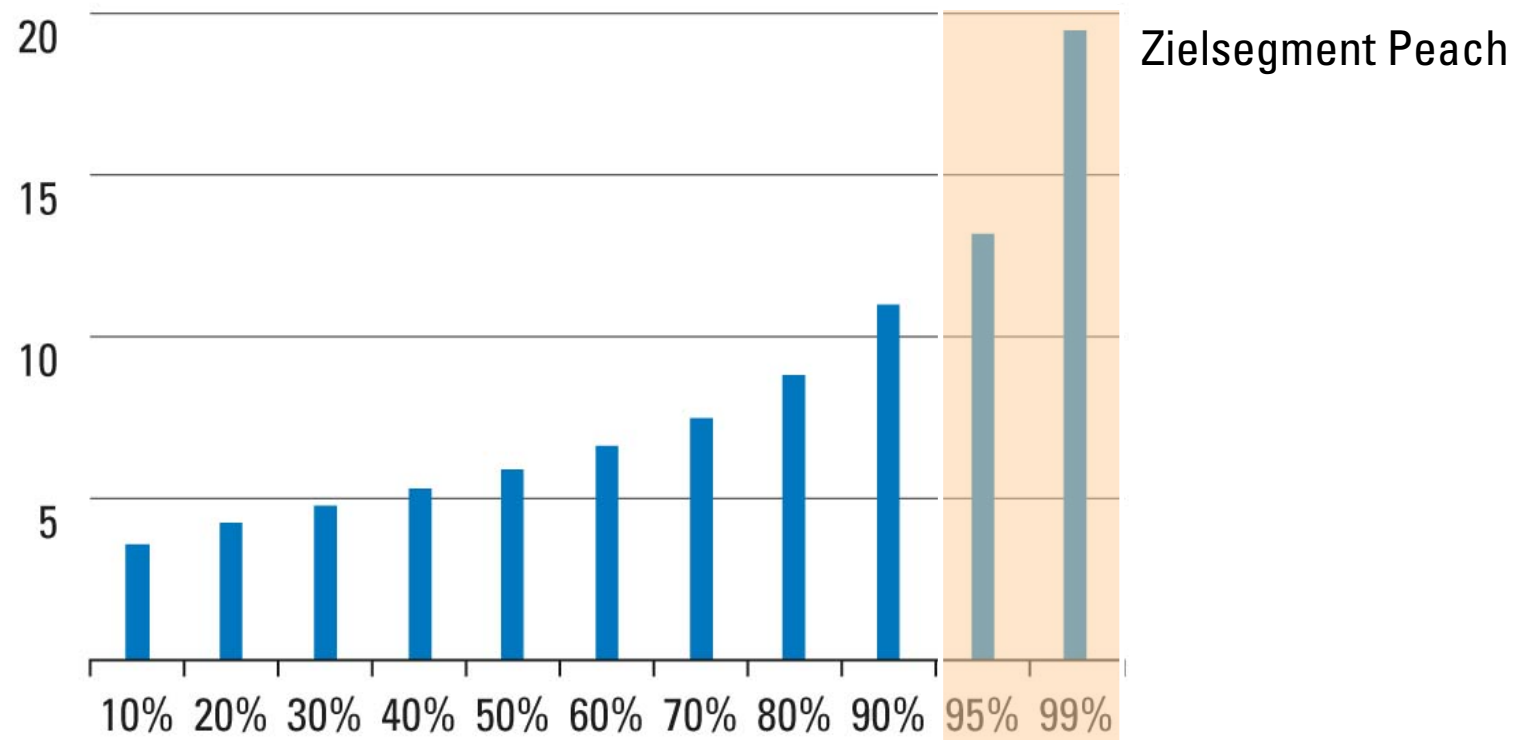


- | | |
|--|---|
| ■ Schweiz | ■ Asien, Pazifik |
| ■ Grossbritannien | ■ USA |
| ■ Russland, GUS | ■ Italien |
| ■ Deutschland | ■ Übriges Europa |
| ■ Frankreich | ■ Übrige Welt |

Quelle: Knight Frank

Segment Luxuswohnungen Forts.

Transaktionspreise von Eigentumswohnungen 2011 nach Quantilen
(in 1'000 CHF/qm)



Quelle: Transaktionsdatenbank Wüest & Partner

- Bewertungstätigkeit für diverse institutionelle Anleger in der Schweiz: unter anderem Swiss Prime Site AG, PSP AG, SwissLife, SwissRe, Credit Suisse Funds, UBS Funds
- In Deutschland: unter anderem SwissLife Deutschland, ZIAG GmbH, FIHM Funds, Union Invest, UBS KAG
- International: unter anderem CA Immo, CS Real Estate Fund International, Immofinanz AG

Spezialthema Projektbewertung

Wüest & Partner

Grundsatz:

Residualwertrechnung = Wert der fertigen Liegenschaft abzüglich
Erstellungskosten abzüglich Risiko und Zeit

„Statisch“ (Dynamisierung enthalten)

Wertposten	Wert	Kommentar
Erwartete Verkaufserlöse (Wohneigentum)	100	Marktwert der fertigen Einheiten zum Bewertungszeitpunkt
./. Erwartete Erstellungskosten	-60	Geschätzte Investitionssumme exkl. Finanzierung
= Residualwert statisch	40	Zwischenergebnis
./. Abschlag Risiko	-12	Abschlag der potenziellen Käufer für die noch offenen Risiken
./. Abschlag Zeit	-5	Diskontierungseffekt bis Erträge fließen (z.B. 4 Jahre mit 3%)
Residualwert dynamisch	23	Endergebnis (Vergleich mit effektiven Transaktionspreisen notwendig)

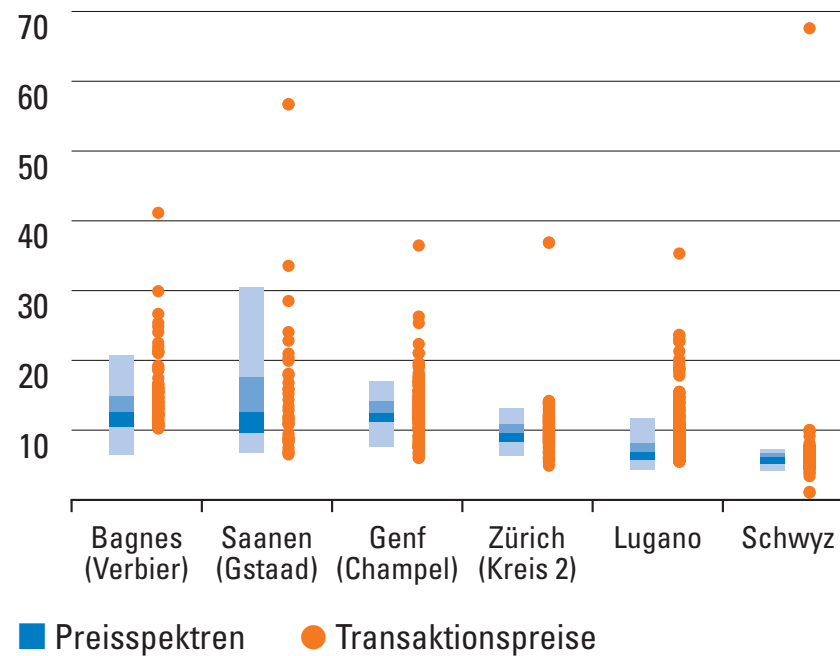
DCF (Discounted Cashflow)

Wertposten	Heute	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4
Erwartete Verkaufserlöse (Wohneigentum)			20	50	30
./. Erstellungskosten		-20	-30	-10	
./. Abschlag Risiko		-3	-3	-3	-3
= Cashflow		-23	-13	37	27
Residualwert dynamisch (Barwert der Cashflows)	23	(Vergleich mit effektiven Transaktionspreisen notwendig)			

Ermittlung Verkaufserlöse

Die potenziellen Verkaufserlöse werden über vergleichbare Transaktionen und Angebotspreise hergeleitet.

**Eigentumswohnungen:
Preisspektren und Transaktionen (2007 – 2011), in 1'000 CHF/qm**



Quelle: Transaktionsdatenbank Wüest & Partner

Ermittlung Erstellungskosten mit Benchmarks

Wüest & Partner

Standard	BKP 2 – Benchmarks in CHF/qm (W&P)			Stand: 2011		
		sehr einfach	einfach	STANDARD	aufwändig	sehr aufwändig
Mehrfam.häuser	CHF/m2 GF	1'723	2'020	2'376	2'732	3'089
Einfam.häuser	CHF/m2 GF	2'079	2'317	2'792	3'148	3'386
Büro	CHF/m2 GF	1'663	1'901	2'198	2'435	2'970
Verkauf	CHF/m2 GF	1'396	1'604	1'930	2'168	2'732
Gewerbe	CHF/m2 GF	1'129	1'307	1'663	1'901	2'495
Lager	CHF/m2 GF	950	1'129	1'307	1'663	1'901

Gebäudetyp	Herstellungskosten pro m2 NF €/m2 (Normalherstellungskosten)
Stadtvilla	1'900
Kettenhaus	1'200
Reihenhaus	1'100
Reihenendhaus	1'200
Doppelhaus	1'100
Villa	1'300

Rolle der Diskontierung

Die Diskontierung richtet sich bei Renditeobjekten nach den Renditeerwartungen der Investoren und wird über den Transaktionsmarkt hergeleitet.

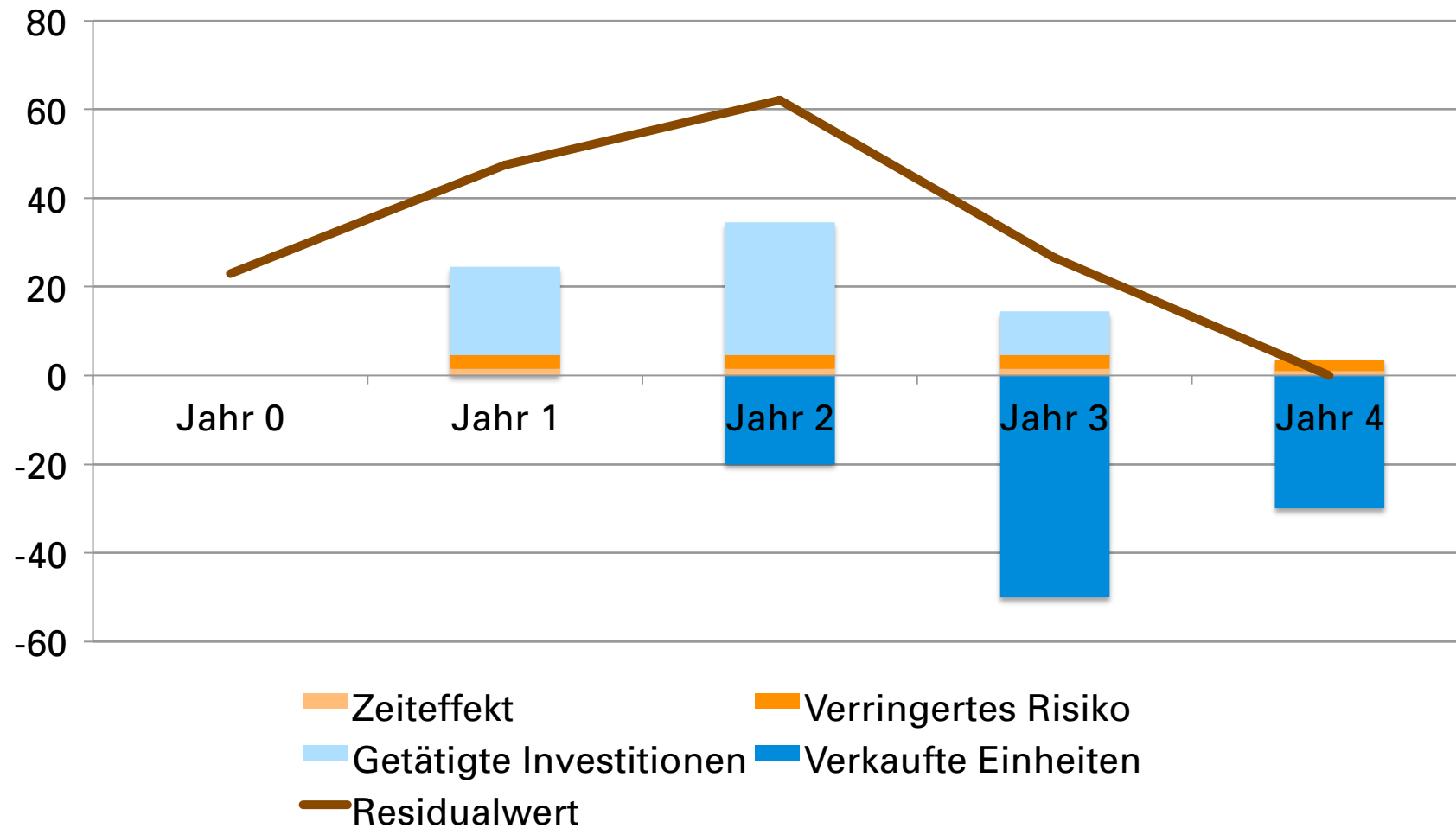
Bei Projekten im Wohneigentumsbereich entfällt in der Regel der klassische Investmentcharakter und zum anderen ist der Effekt der Diskontierung vernachlässigbar infolge des kurzen Zeithorizonts. Wir richten uns zum einen nach dem Finanzierungsmarkt und zum anderen wird auch hier nochmals das Risiko ein Stück weit gespiegelt.

Zins Hypothek	Diskontierung Projekte
Zürich 10 Jahre fix: 2.40%	3.75% (+ 1.35%)
Deutschland 10 Jahre: 3.20%	5.0% (+ 1.80%)

Wertentwicklung über die Zeit I

Wüest & Partner

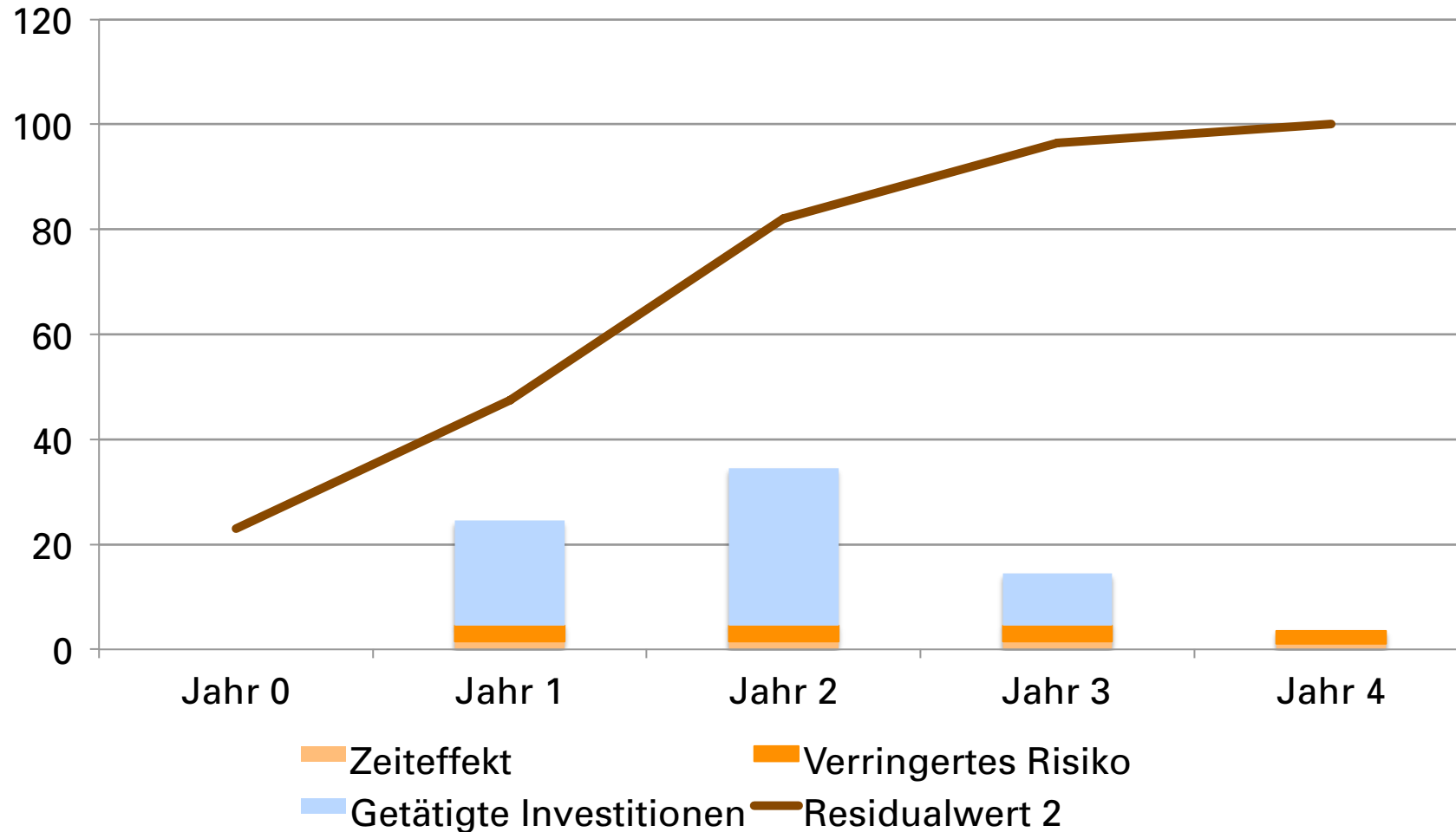
Projektentwicklung Wohneigentum



Wertentwicklung über die Zeit II

Wüest & Partner

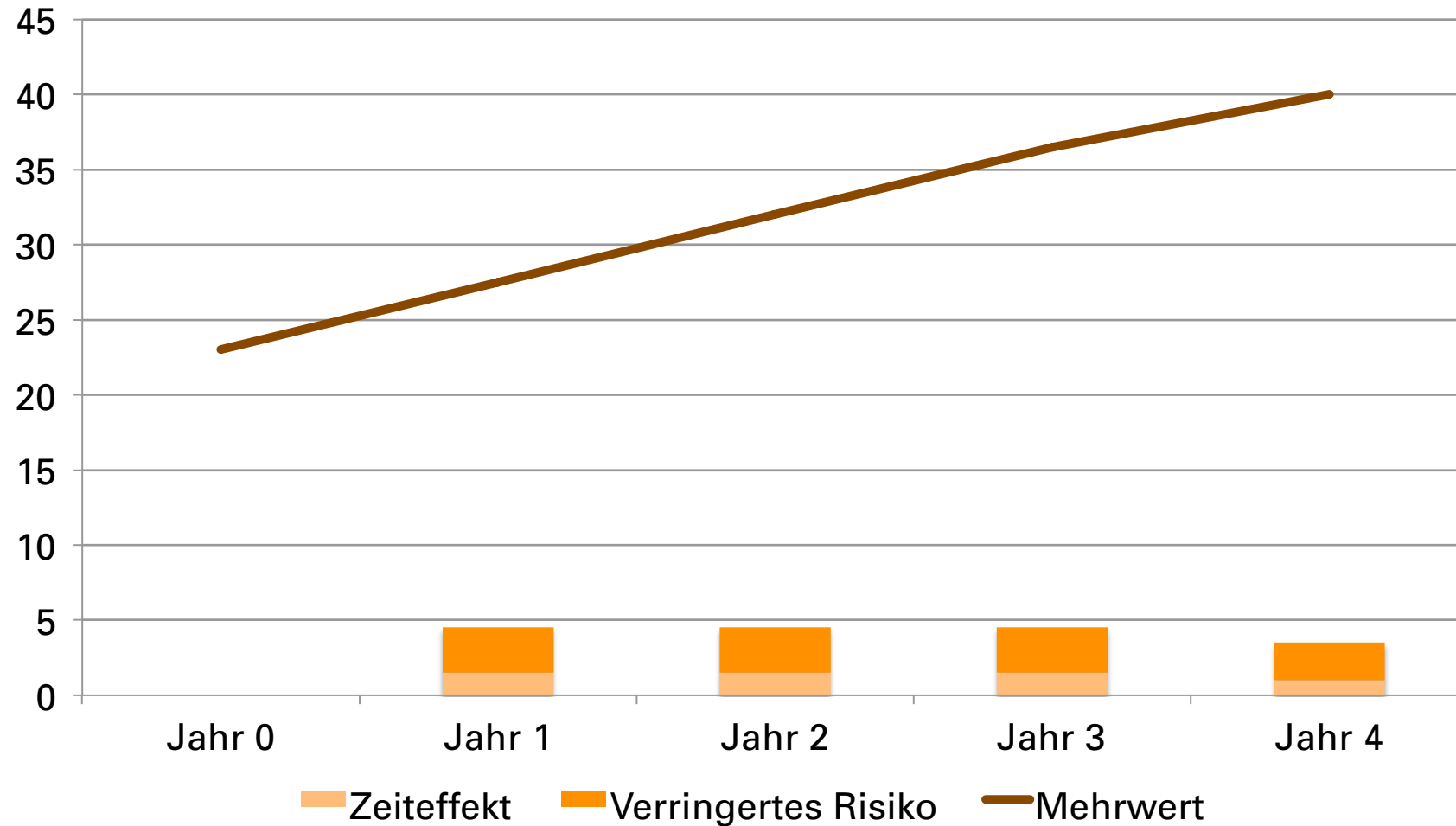
Projektentwicklung Wohneigentum



Wertentwicklung über die Zeit III

Wüest & Partner

Projektentwicklung Wohneigentum



Risikoabschlag bei den Projekten (CH)

Wüest & Partner

	Standard (% auf Verkaufserlös)	«Beach House»	«Aquatica, Mansion 2, Kölla» Realistic Case	«Dockside»	«Mews & Gardens»	«Bakery»
Grundstückserwerb	3%					
Projekt	3%					
Baugesuch	2%			2%	2%	
Baubewilligung	2%			3%	3%	
Baustart	2%	2%	2%	2%	2%	
Vorverkauf	3%	3%	3%	3%	3%	
% Projekt	3%	3%	3%	3%	3%	
Sonstiges	2%		3%	-5%	-2%	
Ergebnis Risiko	20%	8%	11%	8%	11%	0%
Kommentar		Keine Besonderheiten	Zuschlag "Sonstiges" wegen Rekurs	Reduktion über "Sonstiges", da aktuelle Mieterträge einen grossen Teil des Residualwertes stützen	Reduktion über "Sonstiges", da aktuelle Mieterträge einen grossen Teil des Residualwertes stützen (aber in geringerem Ausmass als bei Dockside)	Als Bestandsobjekt bewertet

Risikoabschlag bei den Projekten (A/D)

Wüest & Partner

	Standard (% auf Verkaufserlös)	«Schooren des Alpes, Kappl»	«yoo Berlin»	«Am Zirkus, Berlin»	«Living 106, Berlin»	«H36/ A43, Hamburg»
Grundstückserwerb	3%					
Projekt	3%					
Baugesuch	2%					
Baubewilligung	2%					
Baustart	2%					
Vorverkauf	3%	2%	3%	3%		2%
% Projekt	3%	2%	2%	3%		2%
Sonstiges	2%			-1%		-1%
Ergebnis	20%	4%	5%	5%	0%	3%
Kommentar		Guter Teil bereits gebaut	Guter Teil bereits gebaut	Sicherheit über Mietvertrag mit Hotel	Beendet	Sehr deutlich steigende Preise

Zeiteffekt bei den Projekten (CH)

Wüest & Partner

	«Beach House»	«Aquatica, Mansion 2, Kölla» Realistic Case	«Dockside»	«Mews & Gardens»	«Bakery»
Gebundenes Kapital zum Stichtag (Landwert statisch)	38'124'400	68'759'950	8'541'900	8'340'000	Per DCF als Renditeobjekt
Jahre	2.5	5.5	5.75	3.5	
Diskontierung	3.75 %	3.75 %	3.75 %	3.75 %	
„Zeitabschlag“	3'352'00068'	12'186'650	1'629'600	1'008'200	

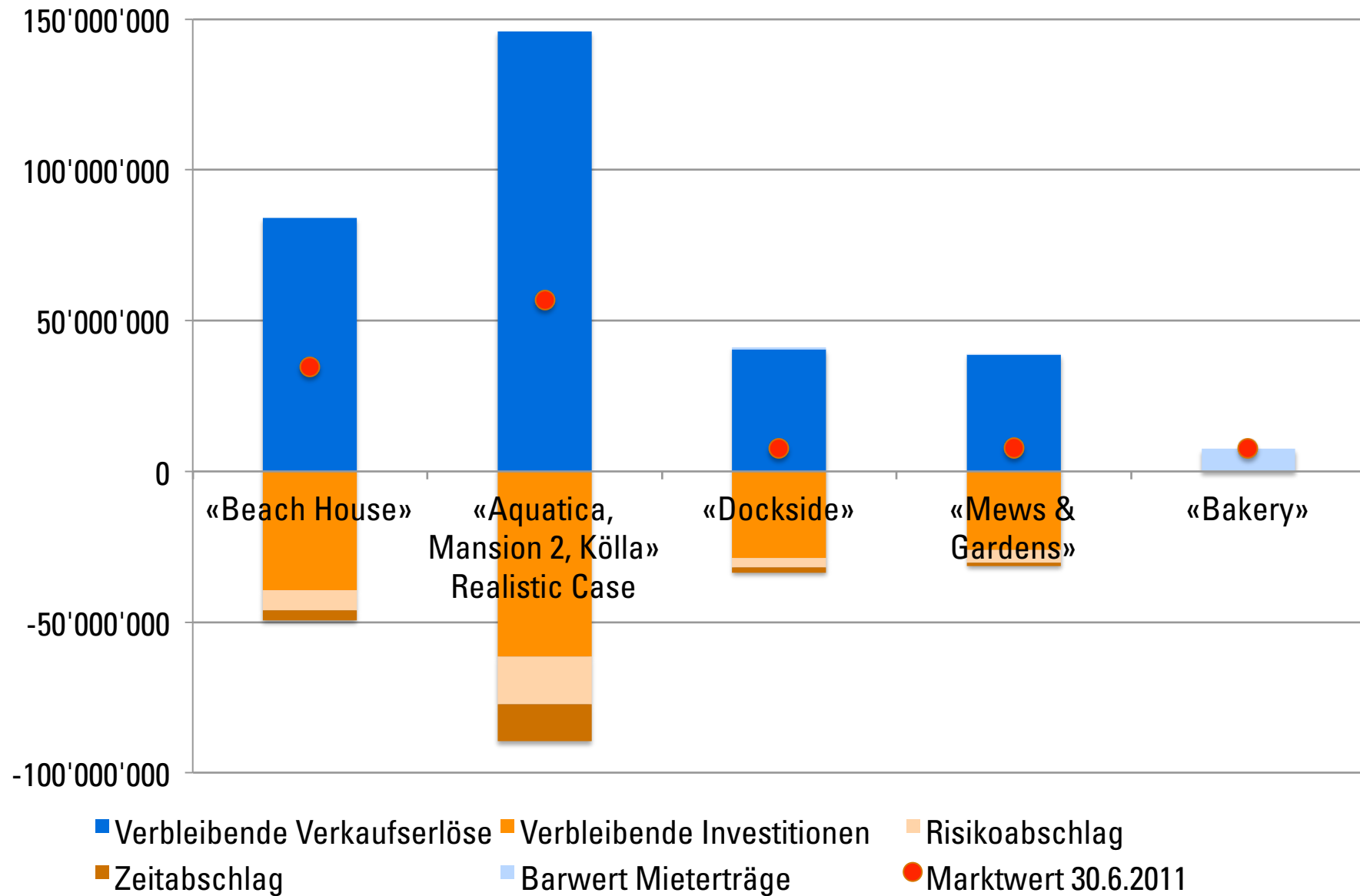
Zeiteffekt bei den Projekten (A/D)

Wüest & Partner

	«Schooren des Alpes, Kappl»	«yoo Berlin»	«Am Zirkus, Berlin»	«Living 106, Berlin»	«H36/ A43, Hamburg»
Gebundenes Kapital zum Stichtag (Landwert statisch)	5'797'200	42'074'000	29'796'300	4'676'700	54'633'000
Jahre	2.0	2.0	2.0	1.0	1.5
Diskontierung	4.0 %	5.0 %	5.7 %	5.0 %	5.0%
„Zeitabschlag“	437'000	3'911'600	3'127'000	222'700	3'855'500

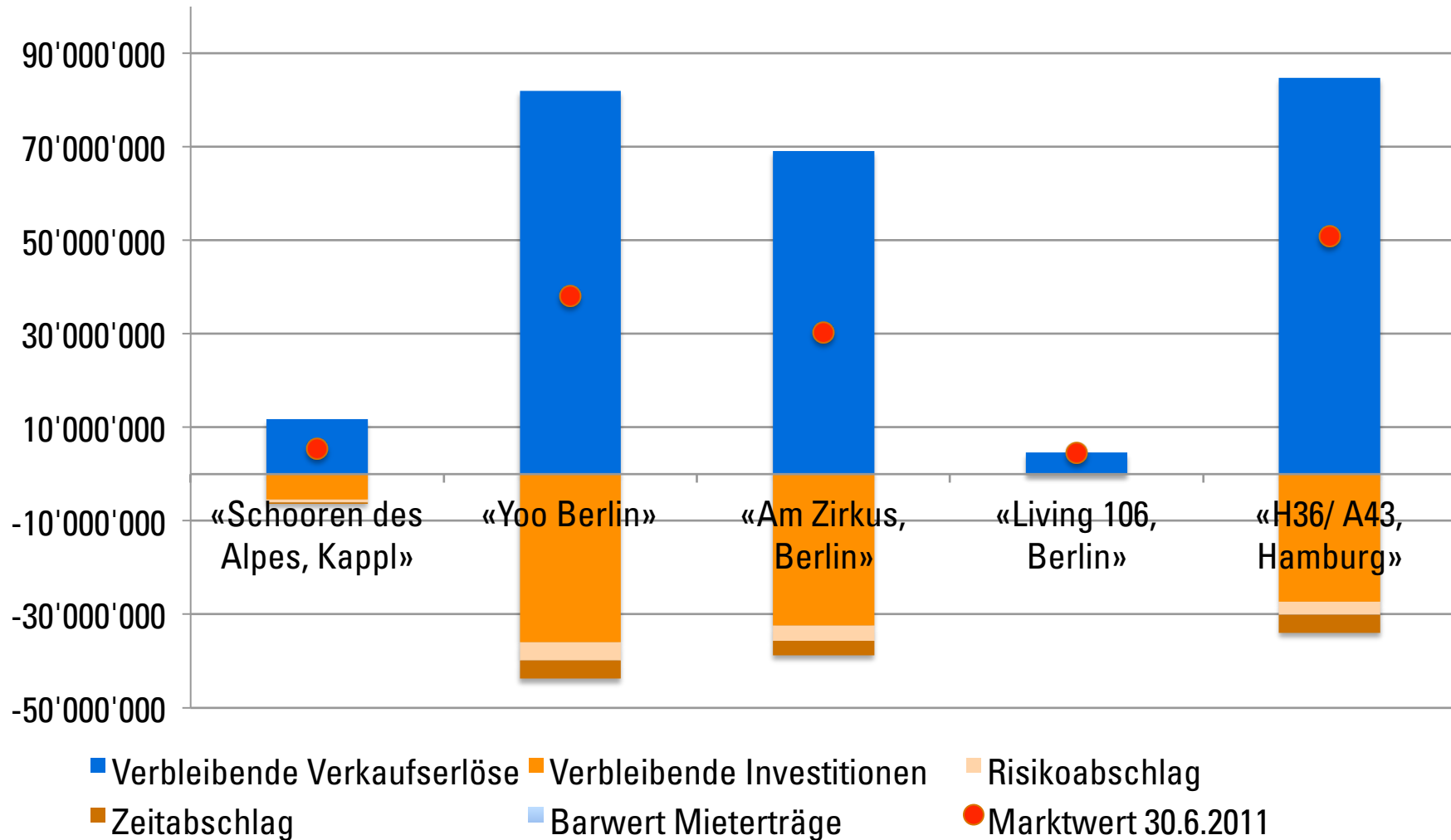
Ergebnis Projekte CH per 30.6.2011 in CHF

Wüest & Partner



Ergebnis Projekte A/D per 30.6.2011 in EUR

Wüest & Partner



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Wüest & Partner

W&P Immobilienberatung GmbH
Am Salzhaus 2
D-60311 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 2193 888 0
Fax +49 69 2193 888 11
frankfurt@wuestundpartner.com

W&P Immobilienberatung GmbH
Neue Schönhauser Straße
D-2010178 Berlin
Tel+49 30 2576 087-10
Fax+49 30 2576 087-29
berlin@wuestundpartner.com

Wüest & Partner AG
Gotthardstrasse 6
CH-8002 Zürich
Tel. +41 44 289 90 00
Fax +41 44 289 90 01
zurich@wuestundpartner.com

Wüest & Partner SA
Rue de la Rôtisserie 1
CH-1204 Genève
Tel. +41 22 319 30 00
Fax +41 22 319 30 01
geneve@wuestundpartner.com