



Properties Beyond Compare™

Investors' Day

Zürich, 6. Februar 2013

© Peach Property Group AG 2013



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 Investor's Day

3

Zeit	Thema	Redner
10:00	<i>Kaffee & Gipfeli</i>	
10:30	Begrüßung	Dr. Thomas Wolfensberger
	Marktüberblick Deutschland & Schweiz	Dr. Christoph Zaborowski
	Programm Investor's Day	Dr. Thomas Wolfensberger Dr. Marcel Kucher Bernd Hasse
	Marktüberblick Deutschland & Schweiz	Dr. Christoph Zaborowski
12:00	<i>Lunch</i>	<i>Zunftstube</i>

Referenten

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Bernd Hasse
*Vorstandsvorsitzender
Peach Property
Group (Deutschland)
AG*



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



1. Strategie und Übersicht

2. Die Peach Property Group heute und morgen
3. Portfolioübersicht und Details zu ausgewählten Projekten
4. Ausblick



Strategie

- Peach Property Group fokussiert auf die Entwicklung von hochwertigem bis luxuriösem Wohneigentum im deutschsprachigen Europa
- Zur Glättung der für Entwicklungen inhärenten Zyklen generiert Peach Property Group zusätzlich Erträge aus dem aktiven 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

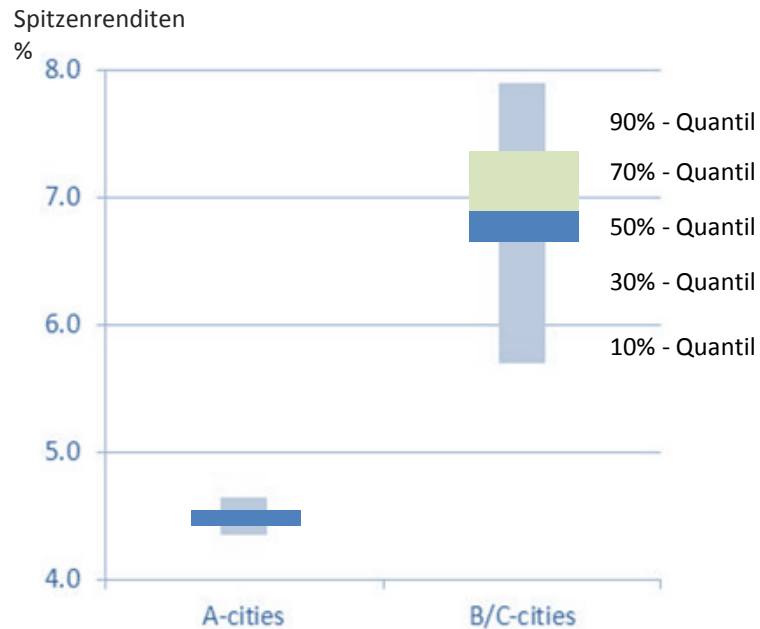
- Attraktive **Entwicklungsmarge >20%**
- **Ausgewogenes Risikoprofil** durch Kombination von Entwicklungsprojekten mit Bestandsportfolio mit aktivem Portfoliomanagement; Fokus auf Total Return
- Langfristig orientierte Finanzierung, **Eigenkapitalquote von 30 - 40%**
- **Stabile Dividendenstrategie**, \emptyset +/- 3%



Zwei zentrale Marktdynamiken...

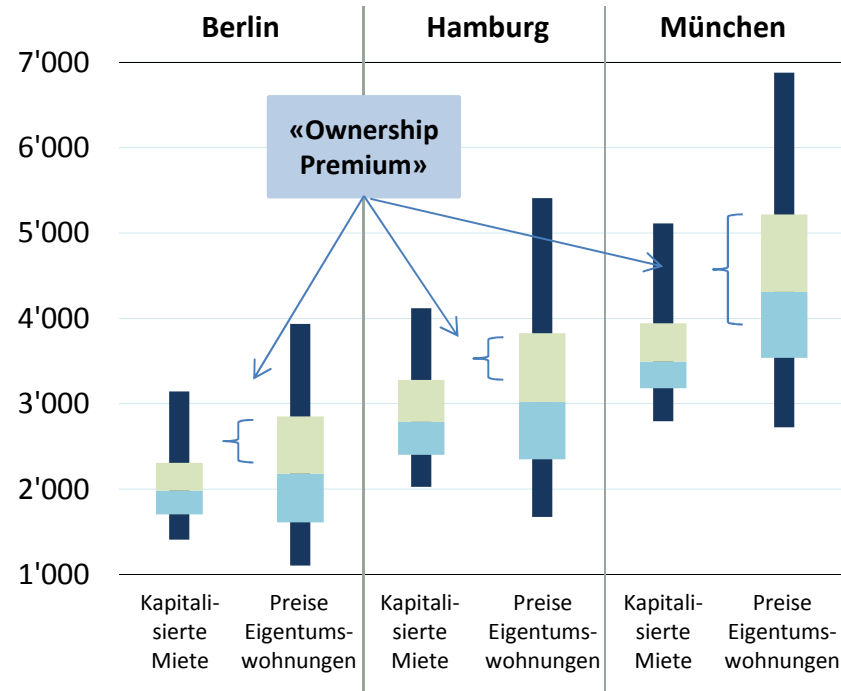
Beispiel
Deutschland

Bandbreite der Spitzenrenditen 2012



Renditen in B/C-Städten fast doppelt so hoch, aber mit deutlich grösserer Bandbreite

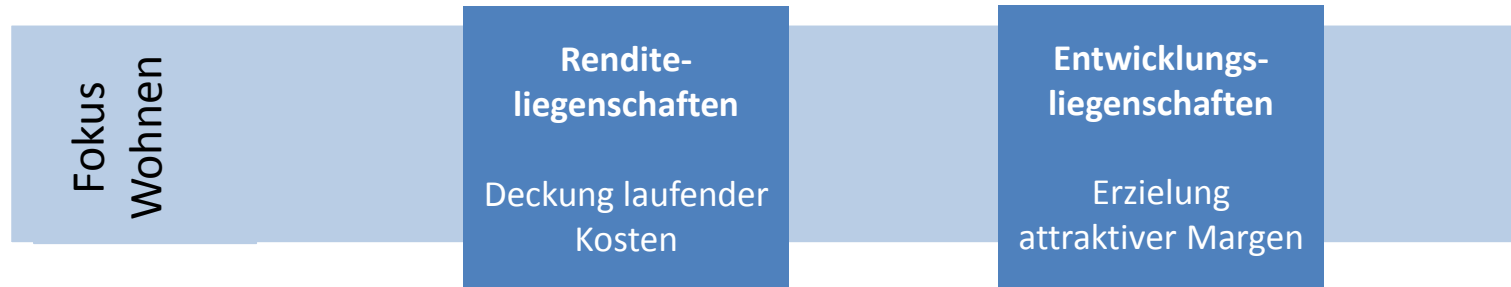
Ownership Premium



Ownership Premium von ca. 30-35% bezogen auf kapitalisierte Mieten

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



... als Basis für die duale Strategie von Peach



Merkmale

Spread/Marge	3% p.a.	20%
Dauer	Langfristig	3-4 Jahre
ROE	15-20%	30-40%

Beispiele

	 Erkrath Wohnen	 A43, Hamburg
Investition	CHF 15.3 Mio	CHF 13.8 Mio
Dauer	Langfristig	3.5 Jahre
Erwarteter Gewinn	CHF 7.4 Mio*	CHF 6.5 Mio
IRR (leveraged)	59.3%	55.5%

* Über eine angenommene Haltedauer von 4 Jahren (analog einem Entwicklungsprojekt)

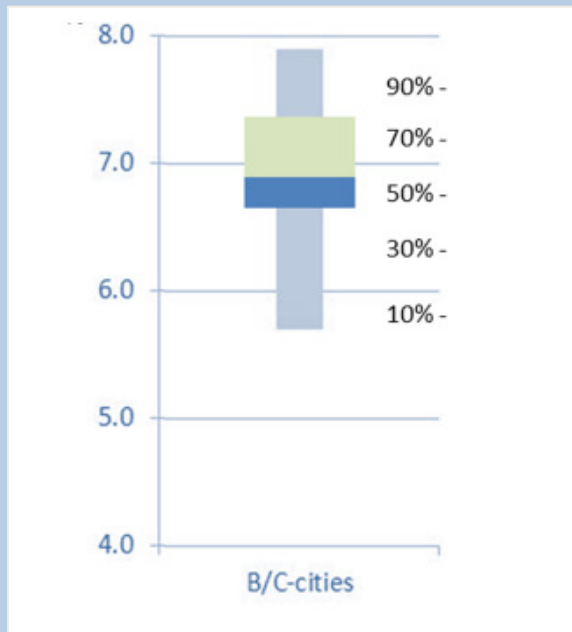
Peach erwirbt Bestandsimmobilien – wenn möglich mit Renditen über dem Marktniveau...

9

Schwerpunkt
Wohnimmobilien

Rendite-
liegenschaften

Entwicklungs-
liegenschaften



Strategie:

Kauf von Objekten in Märkten mit bereits hohen Erträgen sowie deren Steigerung durch:

- Extreme Auswahl (< 5 % des analysierten Portfolios)
- Erwerb aus besonderen Situationen
- Wertschöpfende Investitionen
- Intelligente Wartung



Durchschnittsrendite des Peach-Portfolios ~8 %⁽¹⁾
Reduktion Leerstände auf 5.2% (7.4% in 2011)



(1) Jährliche Kaltmiete / durchschnittlichen Buchwert

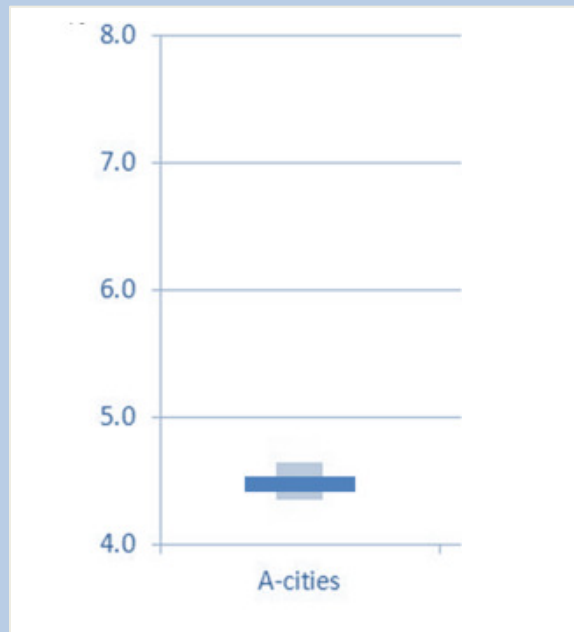
...und schafft und verkauft Wohnobjekte der Spitzenklasse über Marktniveau...

10

Schwerpunkt
Wohnimmobilien

Rendite-
liegenschaften

Entwicklungs-
liegenschaften



Strategie:

Entwicklung von Wohnobjekten zum Verkauf in Märkten mit bereits niedrigen Renditen (hohen Preisen) sowie deren Senkung durch:

- «Properties beyond compare™»
- Extreme Auswahl (< 5 % der untersuchten Objekte)
- Erwerb aus Spezialsituationen
- Wertentwicklung

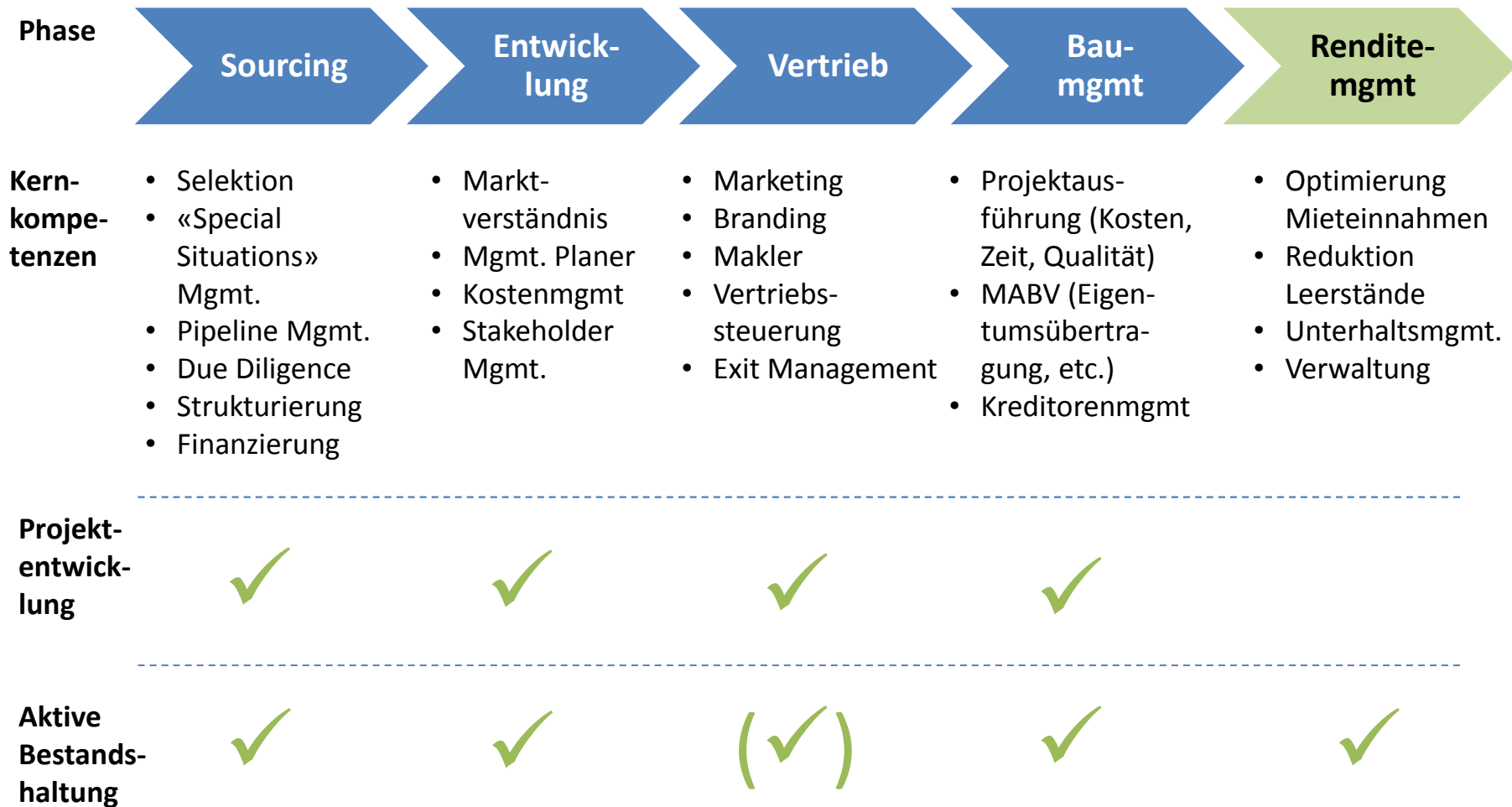


Peach Zielrendite verkaufter Objekte 2,5 – 3,5 %



A-Städte: Berlin, München, Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf, Köln und Stuttgart

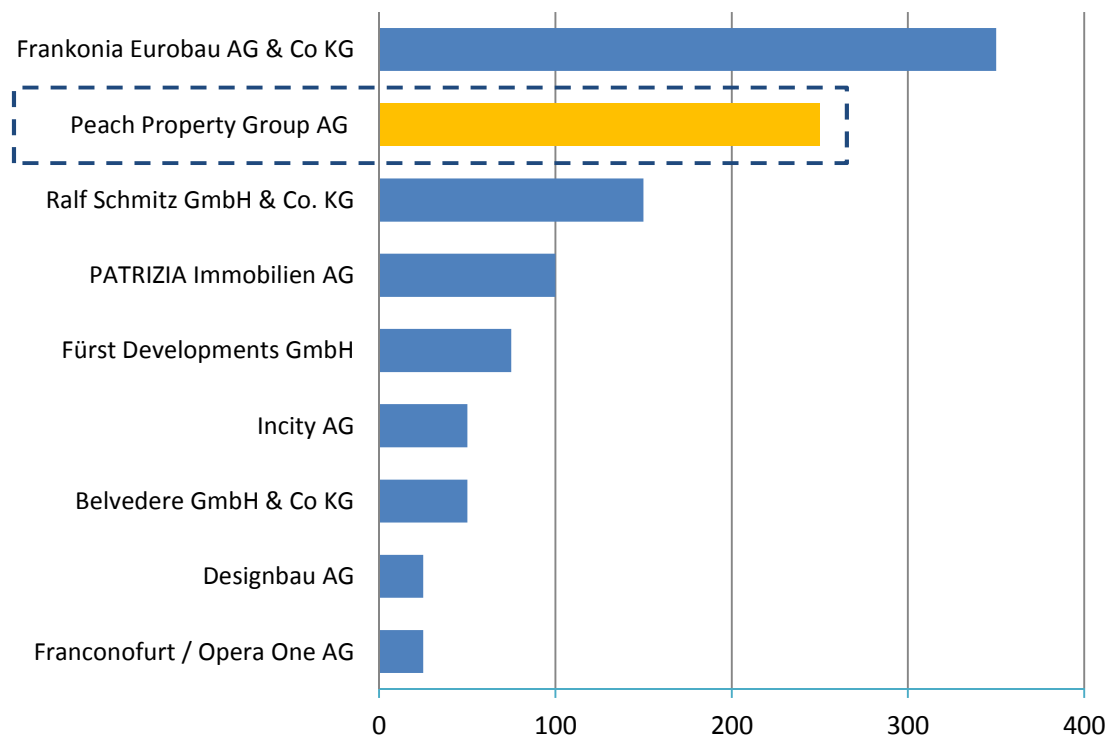
Beide Säulen setzen auf Peach's Kernkompetenzen im Entwicklungszyklus auf



Peach besetzt eine einzigartige Marktposition für hochwertige Wohnimmobilien im deutschsprachigen Europa

12

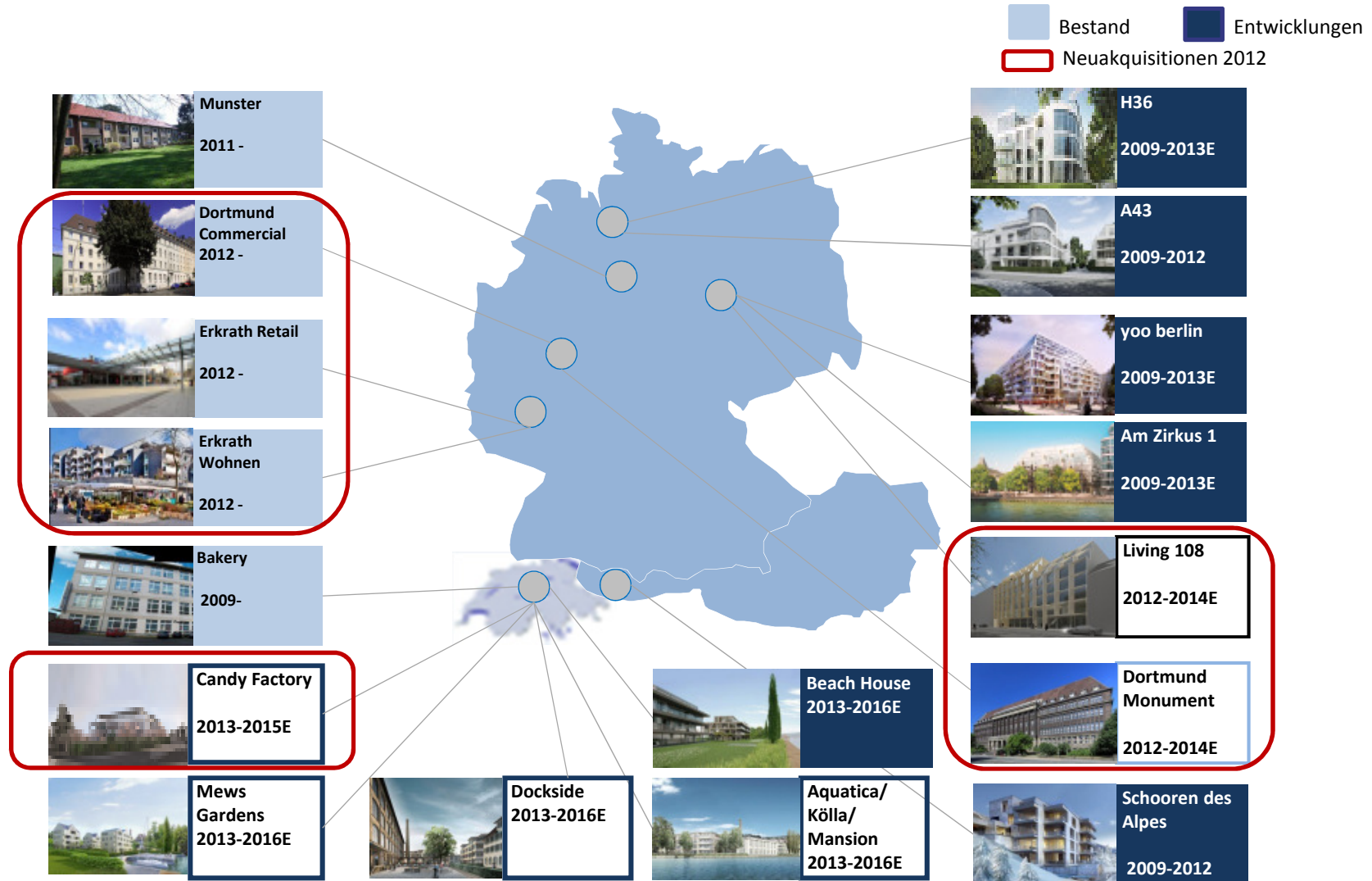
Top 10 Projektentwickler nach Umsatzvolumen in Deutschland (MEUR)



- Hervorragende Marktposition der Peach Property Group in Deutschland
- Starke Pipeline sorgt für eine langfristig gute Marktstellung

Quelle: BulwienGesa 2011, Unternehmensberichte, Presseveröffentlichungen
(1) Das Marktvolumen basiert auf allen untersuchten Projekten, die im Jahr 2011 abgeschlossen wurden

Risikodiversifikation im deutschsprachigen Europa



1. Strategie und Übersicht
- 2. Die Peach Property Group heute und morgen**
3. Portfolioübersicht und Details zu ausgewählten Projekten
4. Ausblick



Entwicklung Peach Property Group

	2010	2011	2012
Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kauf „Am Zirkus“ ▪ Verkauf Mehrheit „Beach House“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fertigstellung „L 106“ ▪ „Hamburg H36“, „yoo berlin“/„Am Zirkus“ sowie „Schooren des Alpes“ im Bau ▪ Vertriebsleistung von CHF 50 Mio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fertigstellung „A43“ & „Schooren des Alpes“ ▪ Akquisition „L 108“ und „Candy Factory“ ▪ Grossprojekte „on track“ ▪ Vertriebsleistung von CHF 85 Mio
Bestand	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Bakery“ Wädenswil 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategieerweiterung Richtung Bestand ▪ Akquisition Portfolio Munster ▪ Mieteinnahmen von CHF 0.7 Mio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Akquisition von Portfolios in Erkrath & Dortmund (Sollmieteinnahmen von rund CHF 2.5 Mio.) ▪ Operativer Fokus (Abbau Leerstände von 7.4 auf 5.2%) ▪ Mieteinnahmen von CHF 4.3 Mio.
Operations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IPO ▪ Integration Betriebs-teil ehem. Vivacon ▪ Einführung Konsolidierungstool (Excel) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auflage Anleihe mit BBB-Rating ▪ Einführung gruppenweites CRM (auf Basis Salesforce) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umwandlung Peach Deutschland in AG ▪ Einführung gruppenweite Baukostenmanagement-Lösung ▪ Einführung Tagetik (Konsolidierung) und SAP (ERP) ▪ Neues gruppenweites Bonussystem

Fertigstellung A43



Fertigstellung A43

17



Projektdetails:

- 13 Wohnungen, 1,684m²
- Erstklassige Lage an der Aussenalster in Hamburg

Kernwertschöpfung:

- «Distressed» Ankauf
- Umplanung, Entmietung
- Branding / Vertrieb
- Baumanagement

Resultat*:

- IRR: 55.5%
- ROE: 119% p.a.



* Vor Konzernumlagen und kalkulatorischen EK Zinsen

Fertigstellung Schooren des Alpes

18



The apartment is looking great! It is so beautiful!!! We are very happy with it....

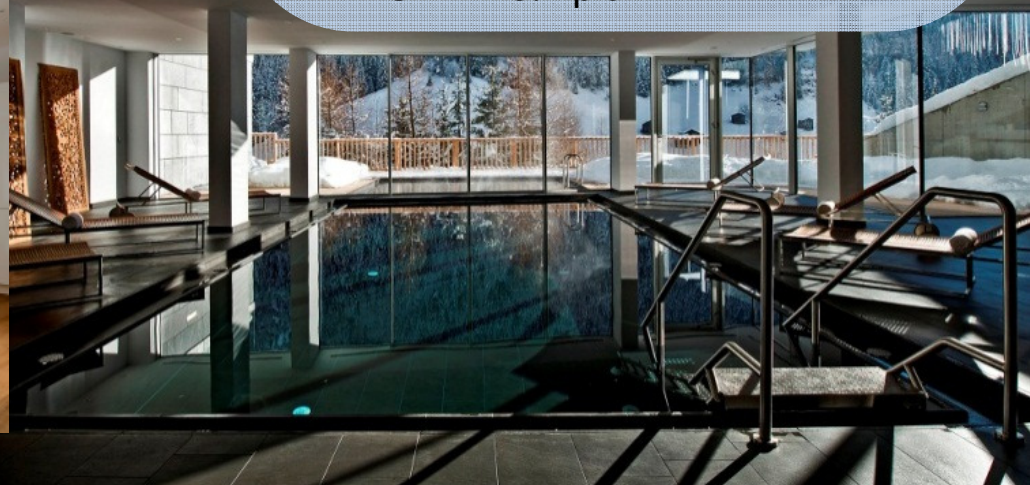
- Cristel & Joris Mathijsen

Thank you so much for delivering an exceptional apartment....

- Asha & Paul Smith

Fertigstellung Schooren des Alpes

19



Projektdetails:

- 12 Wohnungen, 2'305m²
- Einzigartige Lage in Kappl bei Ischgl

Kernwertschöpfung:

- Identifikation von Ischgl als Luxusdestination
- Projektentwicklung mit Zuschnitt auf internationale Käuferschaft
- Branding / Vertrieb
- Baumanagement

Resultat*:

- IRR: 13.2%
- ROE: 41.0% p.a.

* Vor Konzernumlagen und kalkulatorischen EK Zinsen

Fortschritte bei den laufenden Grossprojekten

20

yoo berlin

- 95 Wohneinheiten
- 12'800 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q3, 2013



Status Februar 2013

- Richtfest gefeiert
- Rohbau fertiggestellt
- Innenausbau laufend

Am Zirkus, Berlin

- 311 Hotelzimmer plus Büros
- 16'500 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q3, 2013



- Richtfest gefeiert
- Rohbau fertiggestellt
- Innenausbau laufend

Harvestehuderweg 36, Hamburg

- 44 Wohneinheiten
- 7'245 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q3, 2013



- Rohbau fertiggestellt
- Innenausbau laufend
- Richtfest am 26. Februar 2013

Peninsula Beach House, Wädenswil

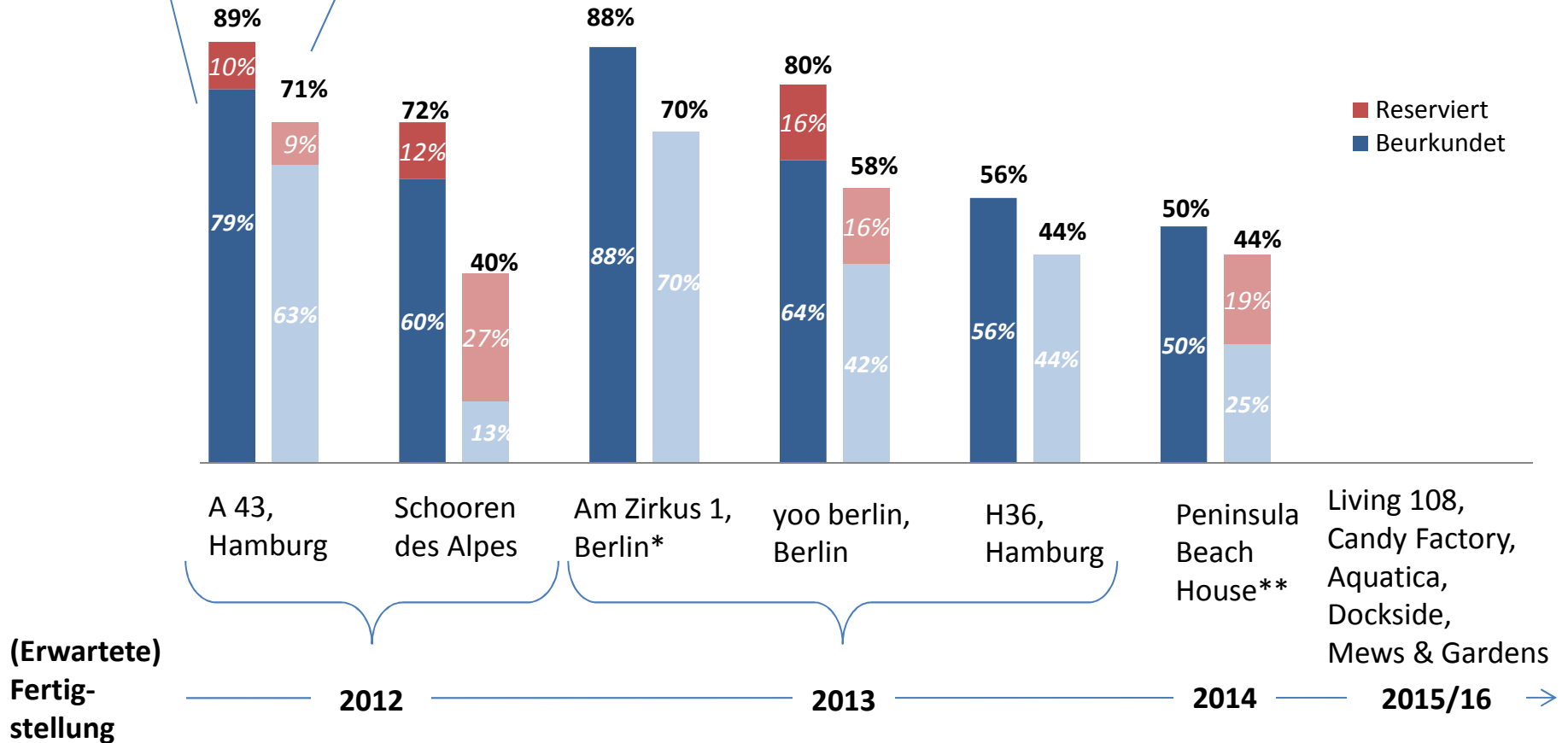
- 23 Wohneinheiten
- 4'745 m² verkaufbare Fläche
- Fertigstellung Q2, 2014



- Tiefbau fertiggestellt
- Hochbau beginnt im Februar 2013

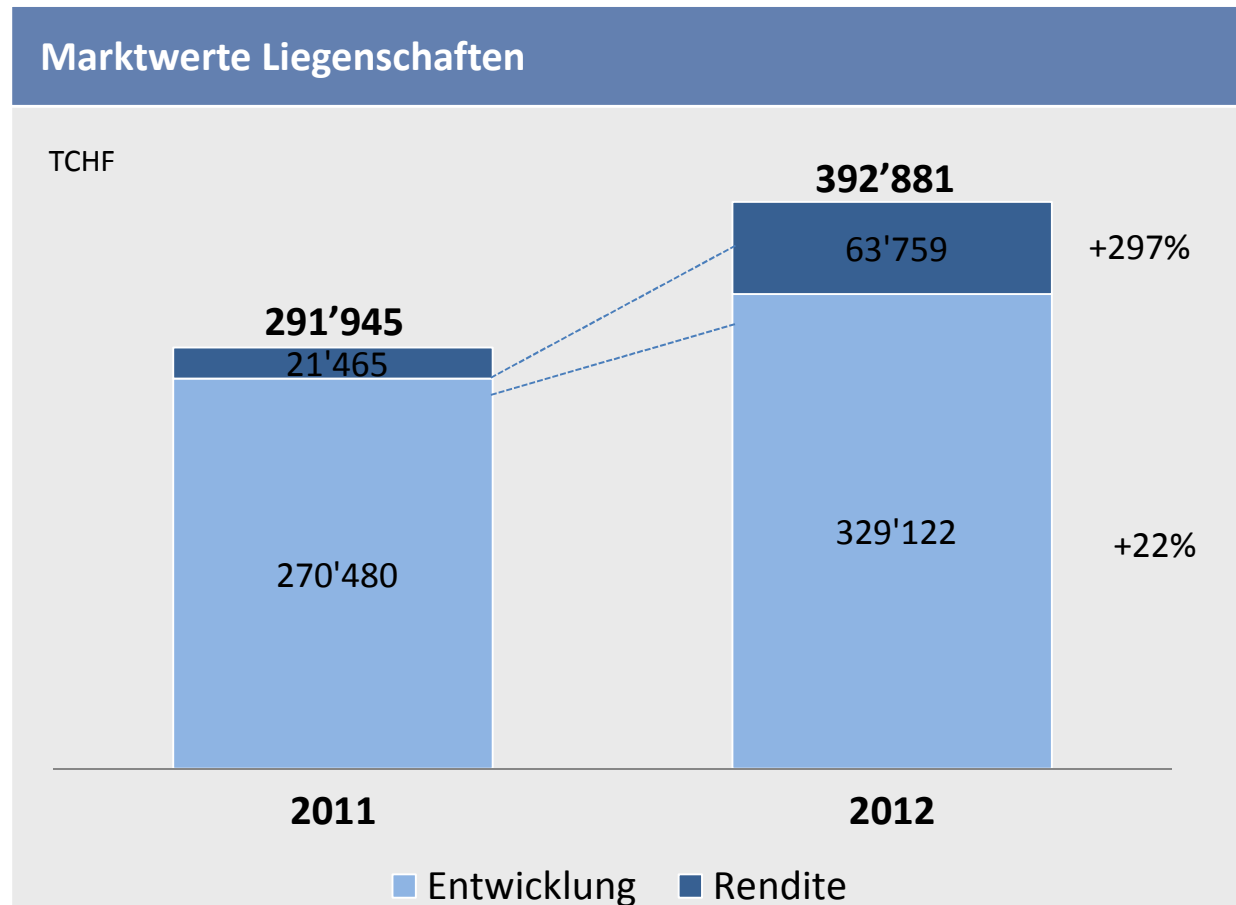
Vertriebsleistung

Vertriebsstand per 31.12.2012 vs. Vorjahr



- Vertriebsstand aller Projekte «on track»
- Steigerung Vertriebsleistung von CHF 50 Mio. (2011) auf CHF 85.4 Mio. (2012),
- CHF 74.6 Mio. davon für Projekte, mit Fertigstellung 2013/2014

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



Fokus 2012

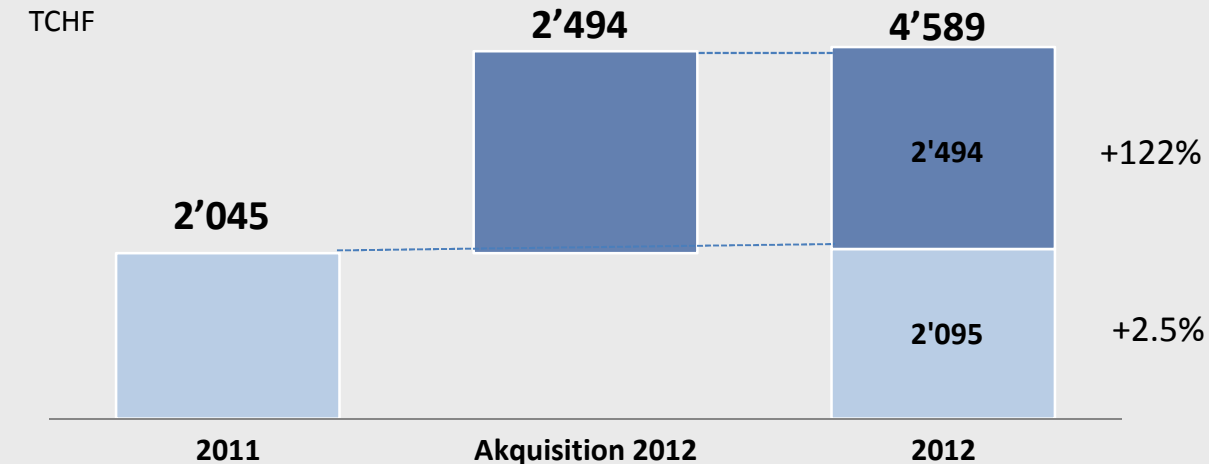
- Akquisition von Portfolios in Erkrath sowie Dortmund
- Steigerung Marktwerte durch aktives Bestandsmanagement (im Umfang von CHF 2.6 Mio.)
- Akquisition von Candy Factory (plus Living 108 in Berlin*)
- Bautätigkeit in Hamburg, Berlin, Wädenswil und Ischgl

* Wurde am 4.1.2013 geclosed; nicht in obigen Zahlen enthalten

Erfolgreiche Umsetzung Aufbau Renditeliegenschaften

23

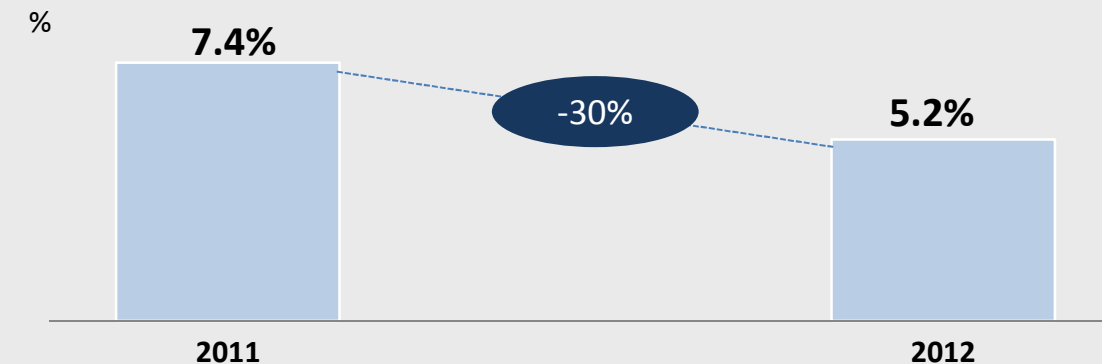
Sollmieteinnahmen Renditeobjekte



Fokus 2012

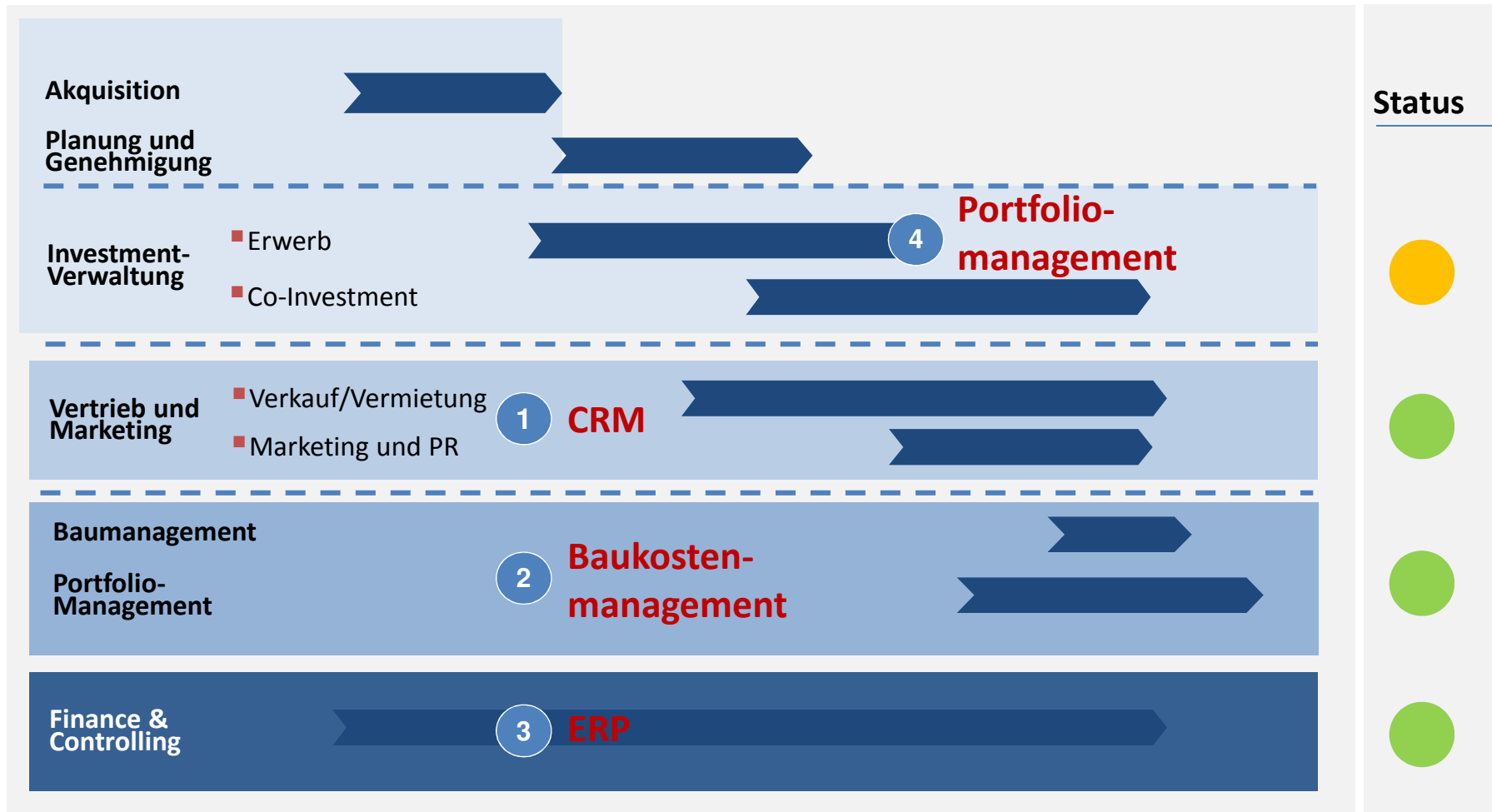
- Akquisition von Portfolios in Erkrath sowie Dortmund Commercial
- Steigerung Sollmiete bestehende Objekte um rund 2.5%

Leerstand Renditeobjekte



- Mieterorientierte Neukonzepte in allen Portfolios (inkl. Mietergärten, Renovationen, neues Marketing, neue Kanäle, etc.)

Umsetzung Operational Excellence



Implementierung erlaubt Automatisierung, Abbau von Doppelspurigkeiten & höhere Geschwindigkeit
 → Signifikanter Impact auf Kostenstruktur

Kernprojekte Operational Excellence 2012

	Von...	... zu	Impact
CRM	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lokale Einzellösungen ▪ Keine systematischen Käuferprofile ▪ Keine systemische Einbindung Makler 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Firmenweite Salesforce-Lösung für alle Verkäufer ▪ Backend für alle Projekte ▪ PeachPaper, Newsletter, etc. auf demselben System ▪ Makler Portal ab 2013 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umfassendes Wissen über unsere Kunden (> 13,500 Profile) ▪ Stärkung Vertrieb über eigene Kanäle (~45% 2012)
Baukosten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mehrere Einzellösungen (Einzelsysteme, Excel, etc.) ▪ Keine Verbindung zu Finanzbuchhaltung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Firmenweites Baukostenmanagementsystem (umfasst mehrere Währungen., Baukostensysteme, MWST., etc.) ▪ Zahlungsjournale direkt mit Buchhaltung verlinkt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frühzeitige Abweichungsidentifikation → rasche Reaktion ▪ Zentralisiertes Controlling
Finance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verschiedene Buchhaltungssysteme ▪ Buchung in Local GAAP + IFRS Überleitung ▪ Konsolidierung via (sophistiziertes) Excel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gruppenweit einheitliches Transaktionssystem (SAP) ▪ Duale Buchungen (local GAAP & IFRS) ▪ Schnittstelle zu neuem Konsolidierungssystem (Tagetik) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschwindigkeit (Abschluss 2012 innert 30 Tagen) ▪ Transparenz und verbesserte Entscheidungsgrundlagen

Integrierte Umsetzung CRM Lösung...

The image displays two overlapping screenshots. The background screenshot shows a project website for 'H36' with a navigation menu (HOME, PROJEKT, ANBIETER, STANDORT, ANGEBOT, AKTUELL, KONTAKT) and a table of property listings. The foreground screenshot shows the 'propertybase REAL ESTATE CRM' dashboard for user Marcel Kucher. The dashboard includes a search bar, navigation tabs (Startseite, Meine Aktivitäten, Firmen, Kontakte, Gesuche, Wohnungsbrowser, Wohnungen, Reservierungen, Beurkundungen, Dokumente, Ber), and a central 'Feed anzeigen' section with buttons for 'Neues Interessenten/Ko erfassen', 'Neues Gesuch aufnehmen', 'Aktivität buchen', 'Besichtigungen planen', 'Termine und andere Ereignisse planen', and 'Etappe drucken oder versenden'. Below this is a 'Dashboard' section with a 'Vertriebserfolg' pie chart (Summe in CHF: 312'069'124.20), a 'Pipeline Neuinteressenten' bar chart, and a 'Fokuskunden' table.

Wohnung	Stock	Zimmer	Badezimmer	Wohnfläche	Terrasse	Garten	Status
38-01	00	3.0	2.0	170.2m ²	38.8m ²	-	Frei
38-02	00	4.0	2.0	195.9m ²	57.9m ²	-	Frei
38-03	00	4.0	2.0	182.3m ²	141.0m ²	289.3m ²	Frei
38-04	00	3.0	2.0	140.3m ²	59.2m ²	90.0m ²	Frei
38-05	1.00	3.0	2.0	179.3m ²	23.3m ²	-	Frei
38-06 (Steinbock 00-03)	00	3.0	2.0	171.3m ²	41.7m ²	40.0m ²	Frei
38-03	00	4.0	2.0	157.3m ²	34.1m ²	154.3m ²	Frei
38-04	00						

Kaufpreis (gesamt) (konvertiert)
CHF 4.6 M
CHF 2.8 M
CHF 2.0 M
CHF 1.9 M
CHF 1.9 M
CHF 1.5 M
CHF 1.5 M
CHF 1.2 M

Voll integriertes Peach-CRM von Projekt-Websites bis hin zu anspruchsvoller Datensuche

... eröffnet neue Wachstumschancen

27

Interessenten auf der Suche nach gehobenen Immobilien in Deutschland, Schweiz & Österreich – im Peach-CRM-System erfasst

13'700 Interessenten
(~8,000 erhalten regelmässig Informationen über Peach)

Aktiv auf der Suche nach gehobenen Immobilien in DACH – ausführliches Profil im CRM-System erfasst

2'070 Kunden
(1'350 in D; 550 in CH; 100 in A)

Durchschnittlicher Verkaufserlös je Einheit

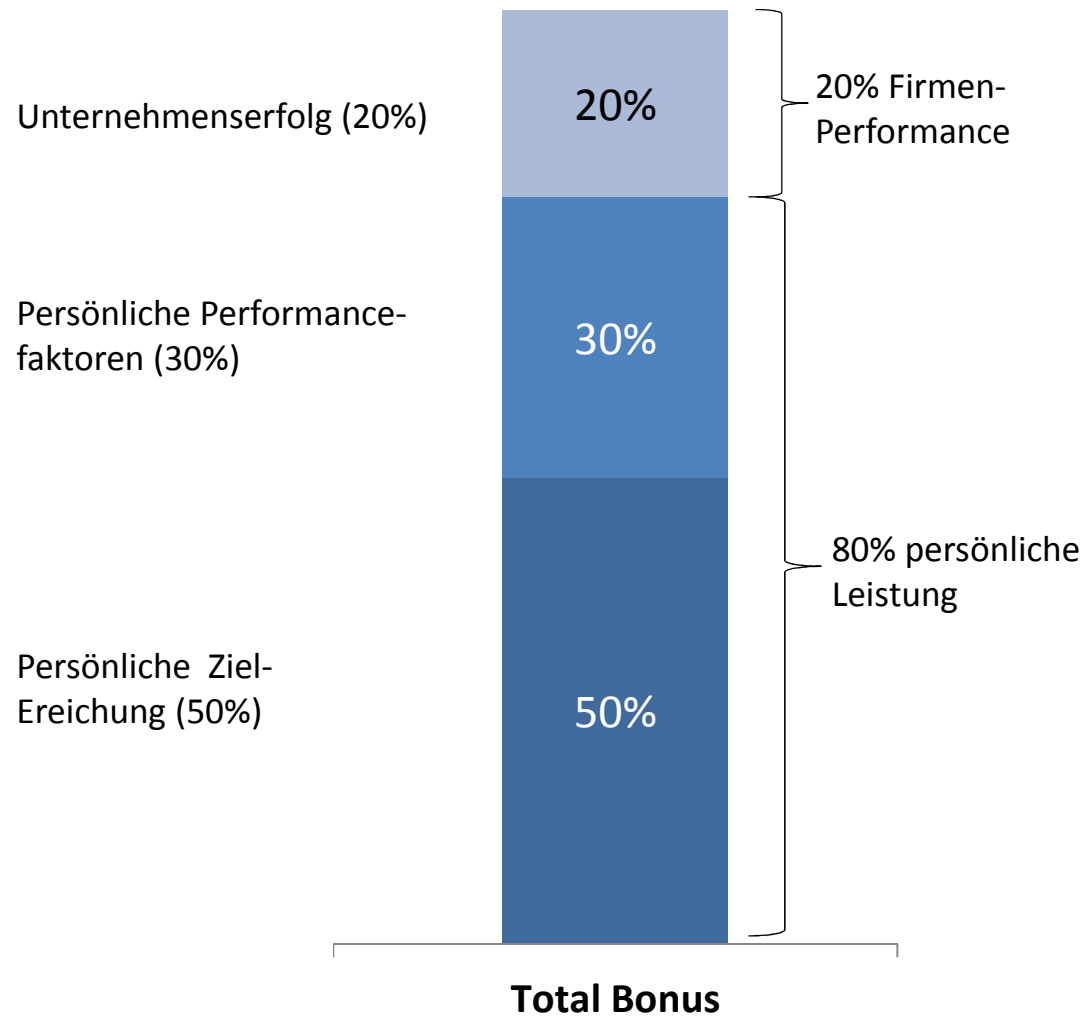
CHF 1'050'000

Beispiel „Living 106“, Berlin:
76 Einheiten verkauft
700 unbefriedigte Kundenanfragen



Deshalb realisieren wir „Living 108“

Neues Bonussystem 2012: Ein auf die Unternehmensziele abgestimmtes Führungstool



- Bonuszahlung als Kombination von Cash & gesperrten Aktien
 - 30-60% Aktienquote für Führungskräfte
 - Zuteilungskurs = Durchschnittskurs Jahresende (+/- 10 Tage)



1. Strategie und Übersicht
2. Die Peach Property Group heute und morgen
- 3. Portfolioübersicht und Details zu ausgewählten Projekten**
4. Ausblick



Portfolio – Aktueller Überblick (Stand 31.1.2013)

30

CHF Mio.		Erwartetes Vertriebsvolumen	Marktwert aktuell ¹	Fertigstellung	Mieteinnahmen ²
Entwicklung	Projekte in CH				
	■ Peninsula Beach House ³	88.3	40.5	2014	
	■ Aquatica/Kölla/Mansion	135.9	54.6	2016	
	■ Mews & Gardens	37.8	4.5	2016	
	■ Dockside	61.9	10.1	2016	
	■ Candy Factory	58.9	17.5	2015	
	Projekte in A				
	■ Schooren des Alpes	15.0	5.2 ⁵	2012	
	Projekte in D				
	■ yoo berlin	103.9	65.2	2013	
	■ Am Zirkus 1 ⁴	86.3	58.4	2013	
■ A43	15.6	3.5 ⁶	2012		
■ H36	87.7	69.6	2013		
■ Living 108	43.1	7.9	2014		
Portfolio	■ Bakery		8.4		0.56
	■ Munster		15.5		1.53
	■ Erkrath Retail		14.8		1.11
	■ Erkrath Wohnen		21.2		1.32
	■ Dortmund RS 167-171		1.8		0.21
	■ Dortmund RS 173		2.2		n/a
Total	734.4	400.9		4.73 /Jahr	

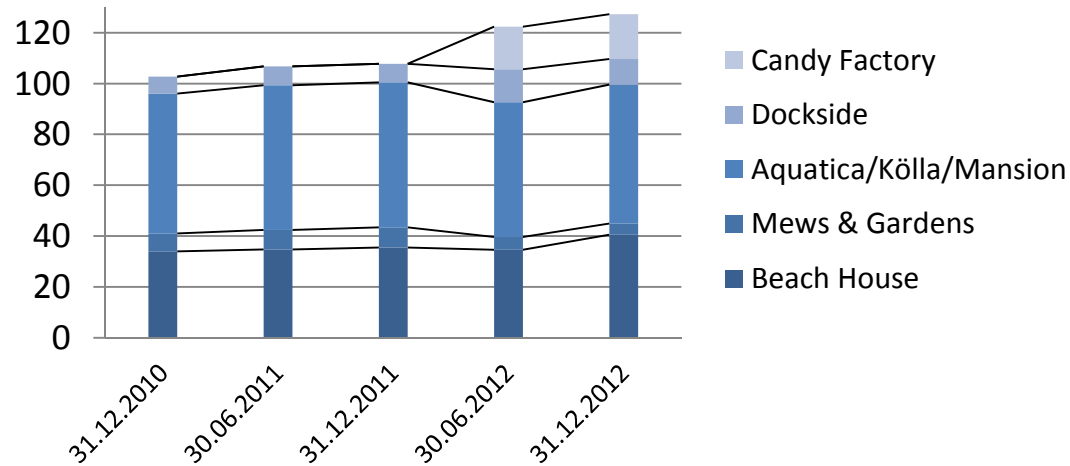
¹ Basierend auf Bewertung Wüest & Partner per 31.12.2012

² Jahresbruttomiete (kalt); ³ Anteil Peach 46.6%; ⁴ Anteil Peach 80%

⁵ Nach Ausbuchtung (Verkauf) von 9 von 12 Wohnungen; ⁶ Nach Ausbuchtung (Verkauf) von 10 von 13 Wohnungen

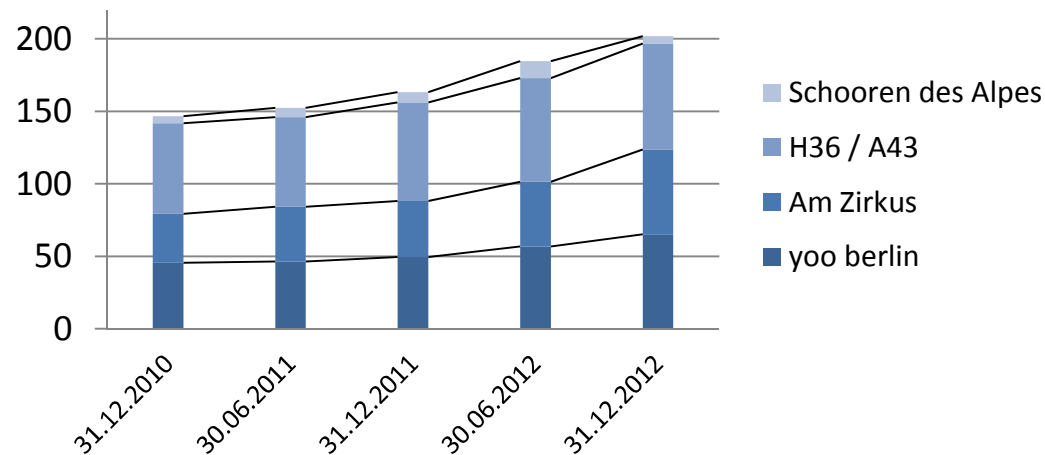
Entwicklung Marktwerte Entwicklungsliegenschaften

Marktwerte Schweiz (in CHF Mio.)



- Akquisition Candy Factory in Wollerau/SZ
- Erhöhung Marktwert Beach-House dank Projektfortschritt

Marktwerte Deutschland / Österreich (in CHF Mio.)



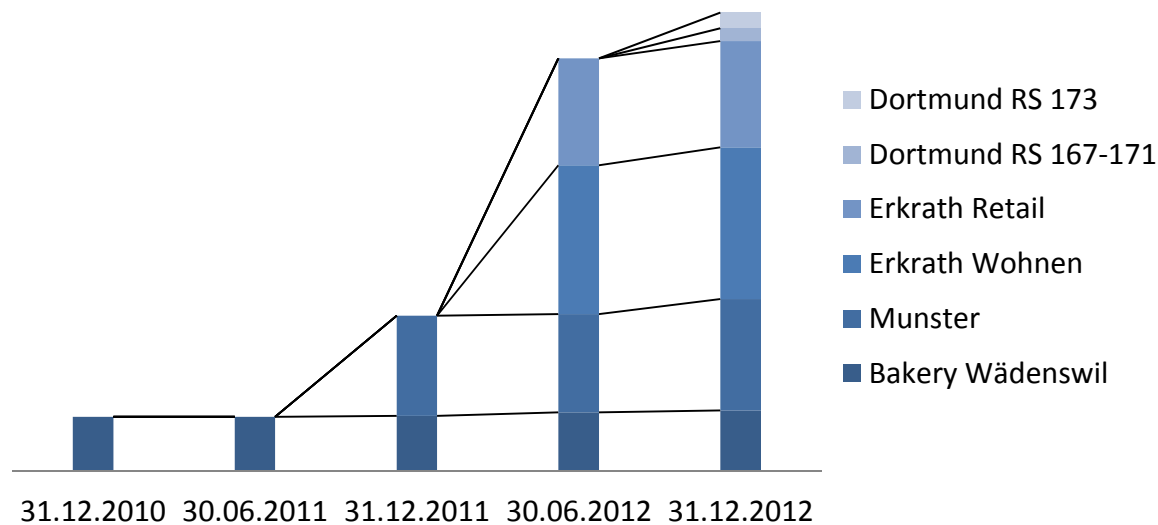
- Steigerung Marktwerte dank Projektfortschritten
- Ausbuchungen (Verkäufe) von A 43 und Schooren des Alpes im Umfang von CHF 17.4 Mio.

* Basierend auf Bewertung Wüest & Partner per jeweiligem Stichtag

Entwicklung Marktwerte Renditeliegenschaften

32

Marktwerte* (MCHF)



- Akquisition Erkrath Retail, Erkrath Wohnen und 2 Portfolios in Dortmund
- Steigerung Marktwerte auf Munster & Bakery auf Grund operativer Fortschritte (total CHF 2.6 Mio)

* Basierend auf Bewertung Wüest & Partner per jeweiligem Stichtag

Projekt Living 108



Living 108 - Makrolage

Living 106

Nordbahnhof Berlin

HBF Berlin

Living 108

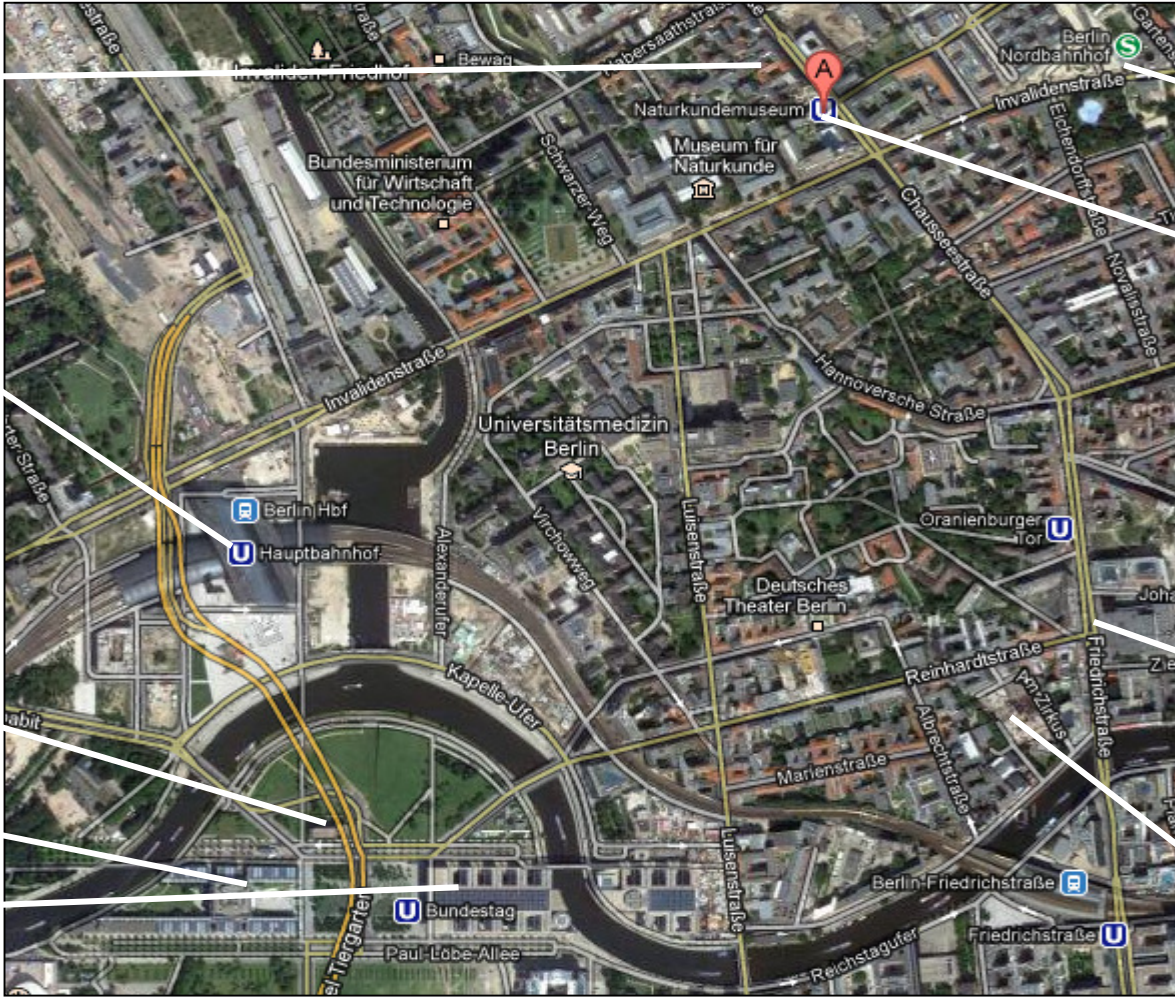
Schweizer Botschaft

Friedrichstrasse

Kanzleramt

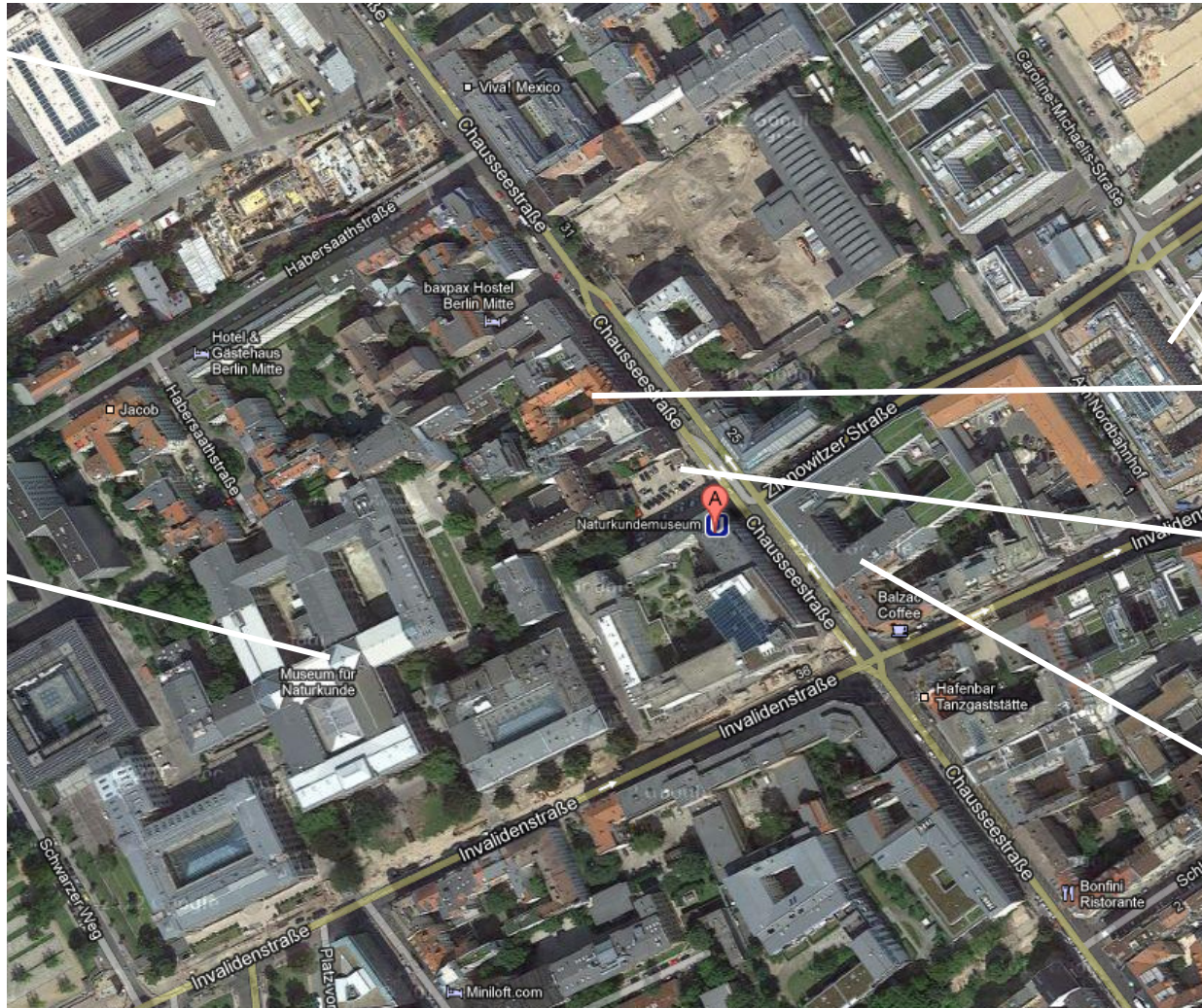
Projekt Am Zirkus / Yoo Berlin

Bundestag



Living 108 - Mikrolage

BND
Neubau



Nordbahnhof

Living 106

Living 108

Vattenfall
Zentrale

Naturkunde
Museum

Key Facts Living 108

Entwicklungsart	LIVING Style (Serviced Apartments; teilmöbliert, kleine Grundrisse; Designbad, etc.)
Gesamtfläche	BGF (inkl. UG): 11.310 qm
Verkaufbare Fläche	7.516 qm
Anzahl Wohnungen	128
Anzahl Gewerbeeinheiten	3
Anzahl Stellplätze	55
Vertriebsvolumen	CHF 43.1 Mio.

Unterschrift Grundstückskaufvertrag:	4. September 2012
Bezahlung des Grundstückskaufpreises:	4. Januar 2013
Einreichung Bauantrag (Baueingabe):	19. Dezember 2012
Ergebnis indikativer Markttest:	21 verbindliche Reservierungen
Vertriebsstart:	März 2013
Baugenehmigung (voraussichtlich):	2. Quartal 2013
Beginn der Erdarbeiten (voraussichtlich):	3. Quartal 2013
Beginn der Bauarbeiten (voraussichtlich):	4. Quartal 2013
Projektfertigstellung (voraussichtlich):	2. Quartal 2015

2.5 Jahre Gesamtprojektlaufzeit

Lageplan



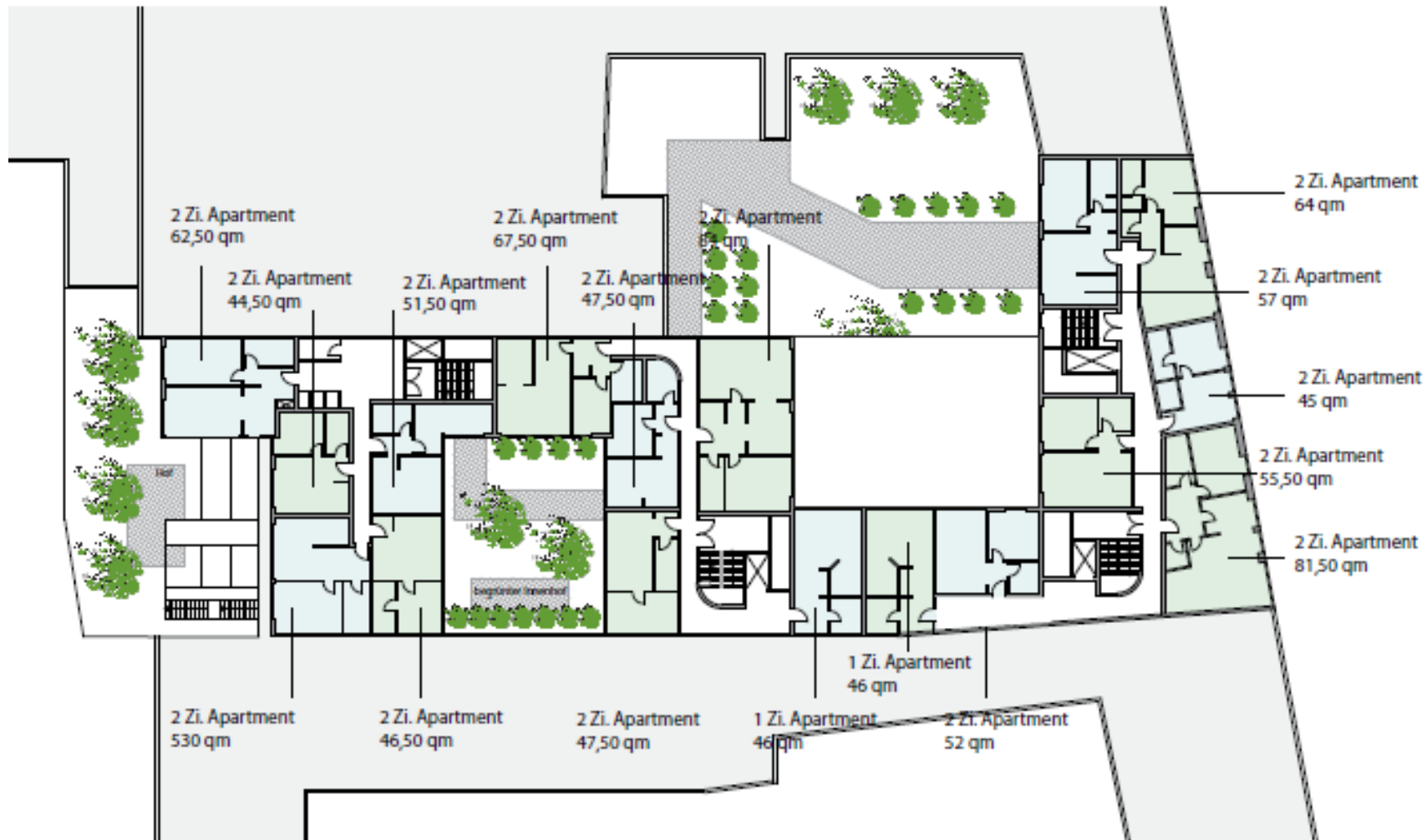
Baurecht

- Es liegt eine Baugenehmigung für ein Hotel vor
- Die neue Planung greift die Baumasse des Hotels auf
- Die Vorplanung ist mit dem Planungsamt abgestimmt.



Planung Living 108

Regelgrundriss



Ansichten Living 108



Projekt „Rheinische Strasse 173, Dortmund“

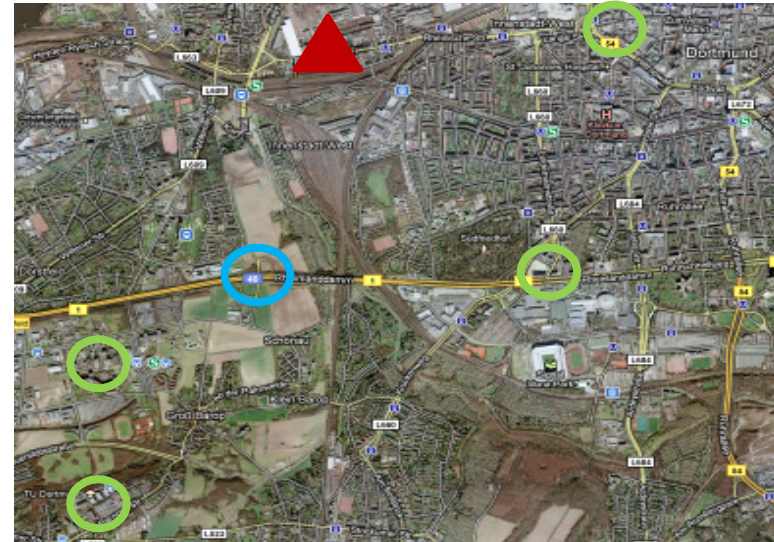
41





dortmund

- Bevölkerungsreichste Stadt des Ruhrgebiets (**580.440 EW**)
- **Achtgrößte Stadt** Deutschlands
- **Bedeutende Universitätsstadt** (~40'000 Studenten an der Technische Universität / Fach Hochschule)
- Ehemals Industriemetropole - jetzt bedeutender Dienstleistungs- und Technologiestandort
- Wichtigster Verkehrsknoten im östlichen Ruhrgebiet



Entfernungen

- Universität Campus Nord in 2,9 km; TU Dortmund 6,4 km; Fachhochschule 2,5 km
- Innenstadt 2,5 km; Hauptbahnhof 2,1 km

ÖPNV-Anschluss

- U-Bahn + Bus direkt vor der Haustüre
- S-Bahn (Haltestelle Dorstfeld) 0,6 km

Autobahnanschluss

- A40 Rheinlanddamm 3,2 km





Kenndaten:

- Ehemalige Verwaltungszentrale der Hoesch-Union
- Bauzeit: 1916-1921
- Nutzfläche ca. 15.000 m²
- 66 Stellplätze
- Sockelgeschoss + 5 Hauptgeschosse + Dachgeschoss
- Gliederung um 3 offenen Innenhöfe
- Seit 1985 komplett unter Denkmalschutz
- Statische Konstruktion besteht aus einem ummantelten Stahlskelettttragwerk
Dreigeschossige monumentale Eingangshalle
- Im Ursprungszustand erhaltener Sitzungssaal

Sockel+EG – Bildungs- einrichtungen

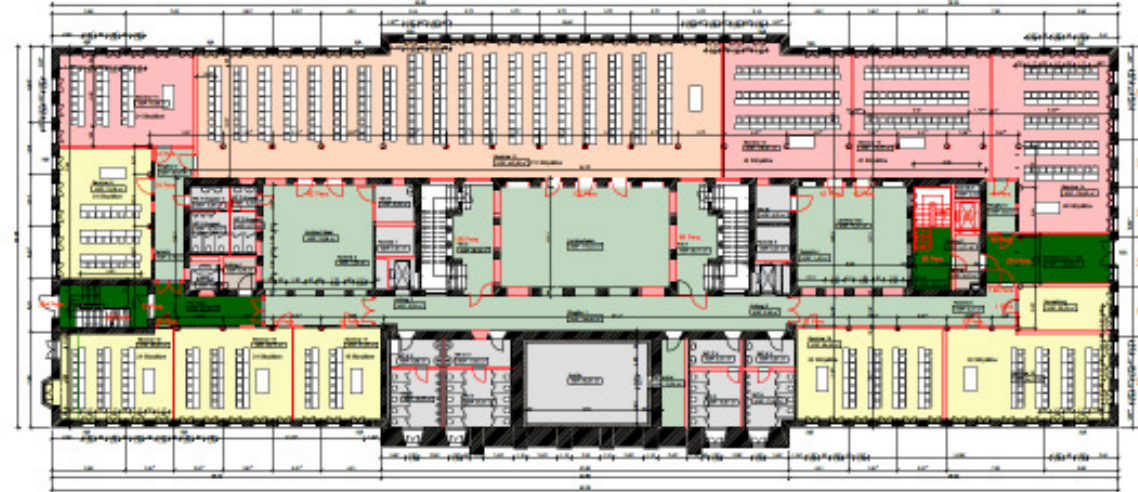
1.- 6. OG: Wohnen

Zielgruppe

- Ausgezeichnete Lage plus Erreichbarkeit durch ÖV
- Raumhöhen (über 4 m) und vorhandene Lichthöfe (als Wartebereiche) eignen sich hervorragend für Nutzung im universitären Bereich
- Platzverhältnisse für ca. 1.300 Studenten
- Starke Unterstützung durch Wirtschaftsförderung, da Teil der Wachstumsstrategie Dortmunds
- Kleinteilige Apartments mit Denkmal Flair (möbliertes Wohnen, externer Betrieb)
- Teilmöbliert („plug and live“), inkl. Küche, Schränke und Bett
- Amenities wie denkmalgeschützte Lounge im 1. OG
- Studenten in oberen Semestern
- Manager Wohnen
- Wohnen auf Zeit

Konzept – Bildungseinrichtung

Sockelgeschoss



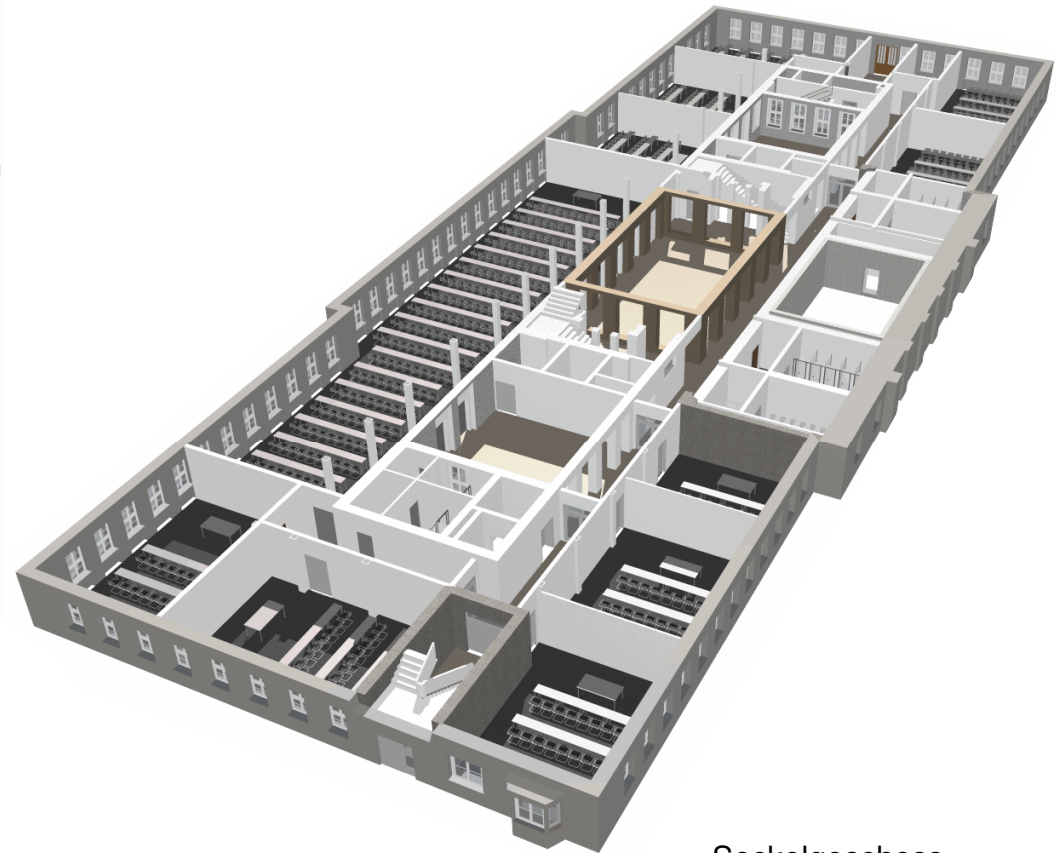
Erdgeschoss



Visualisierung Konzeption für Bildungseinrichtung

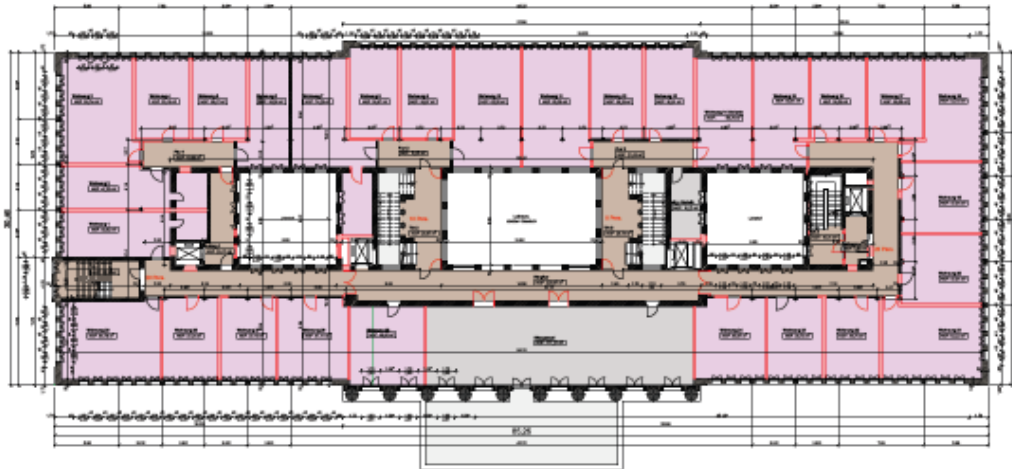
46

Erdgeschoss



Sockelgeschoss

1. Obergeschoss („Verteilerebene“ Wohnen)



Die „Verteilerebene“ als

- Erreichbarkeit aller Treppenhäuser auf einem Geschoss
- Eingangshalle im EG, welche zentrale Adresse und Haupteingang für jeden Bewohner ist
- Anbindung an die Lounge (1. OG - ehemaliger Sitzungssaal) für jeden Bewohner

Wohnkonzept:

Wohnungen 1. – 4. Obergeschoss

- 35 - 40 m² = ca. 44 Wohnungen
- 41 - 50 m² = ca. 45 Wohnungen
- 50 - 65 m² = ca. 27 Wohnungen
- 65 - 80 m² = ca. 9 Wohnungen

Dachgeschoss:

- 100 - 150 m² = ca. 6-9 Wohnungen

Denkmal-AfA (Absetzung für Abnutzung):

- **Grundprinzip:** Sanierungsanteil über 12 Jahre zu 100% abschreibbar
 - ersten 8 Jahren jeweils 9%
 - folgenden 4 Jahren jeweils 7% des Sanierungsanteils
- **Fiktive Beispielrechnung** für Höhe des Abschreibungspotentials:

Grundstückskosten	5.000.000 €
Investitionskosten nicht förderfähig	5.000.000 €
Investitionskosten förderfähig	<u>25.000.000 €</u>
<u>Gesamtinvestition</u>	<u>35.000.000 €</u>

➔ In diesem Beispiel wären über die ersten 8 Jahre 2.25 Mio /Jahr abschreibbar

Dortmund Rheinische Strasse 173 - Innenfotos

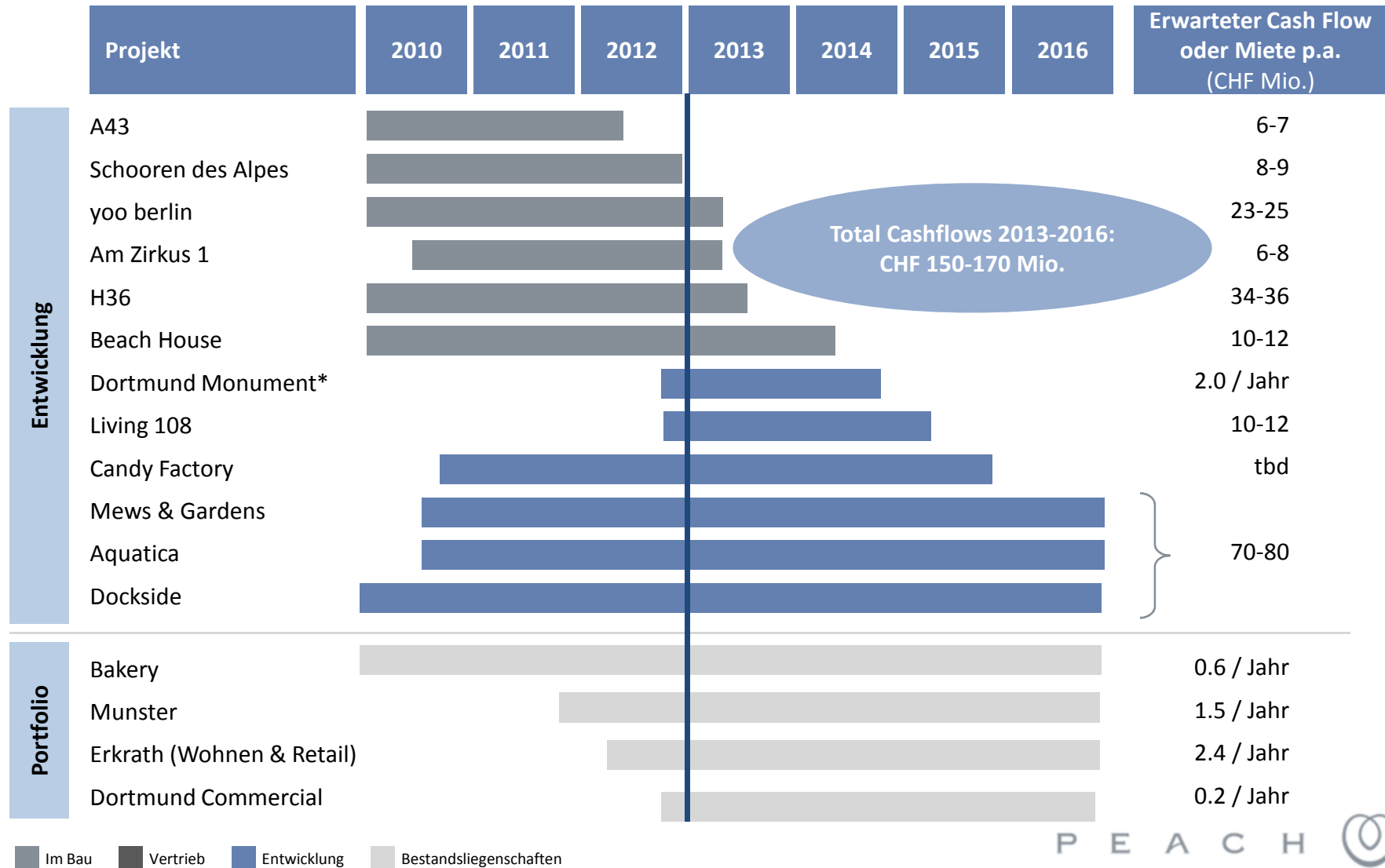
49



1. Strategie und Übersicht
2. Die Peach Property Group heute und morgen
3. Portfolioübersicht und Details zu ausgewählten Projekten
- 4. Ausblick**



Ausblick: Zeitlicher Ablauf Projekte



* Entwicklung zu späterem Bestandsobjekt

Ausblick: Operative Schwerpunkte der nächsten Jahre

Fokus 2013

	2012	2013	2014
Vertriebsleistung (beurkundet)	85 Mio.	80-100 Mio.	
Mieteinnahmen	4.3 Mio.	↗	↗
Operative Kosten	↘	↘	→
Cash-Rückfluss aus Projekten	↗	↑	
Mitarbeiter	→	↘	→
Systeme und Prozesse	CRM	PM	ERP

- Akquisition von Neuprojekten
- Weitere Steigerung Mieterträge
- Senkung Kosten durch Nutzung neuer Prozesse
- Erfolgreiche Fertigstellung laufende Grossprojekte
- Skalierung auf Basis der entwickelten Geschäfts-Plattform

CRM – Client Relationship Management
 PM – Portfolio Management
 ERP – Enterprise Resource Planning

**Gerne beantworten wir
nun Ihre Fragen**

Kontakte für Analysten, Investoren und Medien

54

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer
Bruno Birrer, Chief Operating Officer
+41 44 485 50 00
investors@peachproperty.com

Backup

Vorstellung Geschäftsleitung

56

Geschäftsleitung

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
CEO



- 15 Jahre Berufserfahrung (5 Jahre Immobilien)
- Zuvor CEO eines Technologiekonzerns und verantwortlich für 120 Angestellte in 5 Ländern
- Massgebliche Erfahrungen in Immobilien-Strukturierung und Fundraising
- Seit 5 Jahren CEO bei Peach Property Group

Dr. Marcel Kucher
CFO



**Finance &
Accounting**

- 8 Jahre beteiligt am Aufbau der Firma a-connect als CFO und Head Corporate Development, davor McKinsey und CS
- Erfahrung bei der Einführung eines SAP-basierten Informationssystems
- Bei Peach Property Group seit September 2011
- CFO von Peach Property Group seit April 2012

Mirco Riondato
CIO



**Investment
Management**

- 26 Jahre Berufserfahrung (21 Jahre Immobilien)
- Zuvor bei Implenia Investment Management
- 15 Jahre bei UBS davon 10 Jahre in der Kreditvergabe
- Bei Peach Property Group seit 2008

Bruno Birrer
COO



**Verkauf &
Marketing**

- 20 Jahre Berufserfahrung (6 Jahre Immobilien)
- Zuvor CEO und Verwaltungsrat der Drahtex AG
- Vorstandsmitglied bei JV zwischen Porr AG und Siemens AG
- COO bei Peach Property Group seit 2006

Bernd Hase
*Vorstands-
vorsitzender*



**Peach Property
Group Deutschland**

- 16 Jahre Berufserfahrung im Bereich Immobilien
- Zuvor Geschäftsführer der ING Real Estate Germany, Frankfurt a.M., sowie Verwaltungsratspräsident der ING Real Estate Development Alpenrhein AG, Zürich
- Sprecher der GL Peach Deutschland seit Januar 2011