



Berlin



Langenfeld



Dortmund



Wollerau

P E A C H 

PROPERTY
GROUP

Präsentation Jahresergebnis 2016
Zürich, 21. März 2017



Düsseldorf



Kaiserslautern



Berlin



Nordhessen



Oberhausen

Disclaimer

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

Referenten

**Dr. Thomas
Wolfensberger**
Chief Executive Officer



Dr. Marcel Kucher
*Chief Financial
Officer*



- | | |
|--|-------------------------------|
| 1. Einführung und Meilensteine 2016 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 2. Jahresergebnis 2016 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 3. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |



Peach Property Group im Überblick

5

- ▶ Die Peach Property Group AG (PPG) ist ein Immobilieninvestor und engagiert sich heute 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- und C-Städten mit einem Marktwert von CHF 329 Mio. und einem Eigenkapital (NAV Marktwert) von CHF 167 Mio.
- ▶ Per Ende 2016 umfasst das Portfolio insgesamt 3.129 Wohneinheiten, erstreckt sich auf eine Fläche (Wohn-, Büro- und Gewerbefläche) von rund 249.000 m² in den Regionen Nordrhein-Westfalen, Rheinland, Hessen und Zürich Umgebung. Mit der Akquisition in Oberhausen/Duisburg erweitert PPG das Bestandsportfolio um 1.114 Wohneinheiten auf neu total 4.243 Wohneinheiten oder rund 324.000 m² vermietete Fläche.
- ▶ Per Ende 2016 generiert PPG jährliche SOLL-Mieten von rund CHF 16.3 Mio. bei einem Leerstand von 20.2% und einer Bruttomietrendite von 6.5%. Der letzte Portfoliozukauf in Oberhausen/Duisburg (März 2017) erhöht die SOLL-Miete um weitere CHF 5.7 Mio. auf total CHF 22 Mio.
- ▶ Das Bestandsportfolio weist ein signifikantes Wertsteigerungspotenzial auf, welches durch Leerstandsreduktion, Mietzinsoptimierungen und Ausnutzungsreserven ausgeschöpft werden kann.
- ▶ PPG besitzt ausgewählte Entwicklungsprojekte im gehobenem Marktsegment an attraktiven Standorten in der Schweiz.
- ▶ Die Unternehmung ist an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Die Aktienperformance liegt 2016 bei +36.5%.
- ▶ PPG verfügt über eine transaktionserprobte Führungsstruktur mit 30 Mitarbeitern in Zürich und Köln.



Peach Property – ein erfahrener Immobilieninvestor

Transaktionsvolumen von > CHF 1 Mrd seit 2013

6

Portfolioakquisition Oberhausen



2017

Verkäufer:	n.a.
Käufer:	PPG
Nutzung:	Wohnen
No. Whg:	1.114 Einheiten
Kaufpreis:	n.a.
Bewertung:	tbd
Lead Adviser:	direkt

Portfolioakquisition Kaiserslautern



2016

Verkäufer:	n.a.
Käufer:	PPG
Nutzung:	gemischt
No. Whg:	896 Einheiten
Kaufpreis:	n.a.
Bewertung:	CHF 64.7 Mio.
Lead Adviser:	direkt

Portfolioakquisition Rheinland



2016

Verkäufer:	n.a.
Käufer:	PPG
Nutzung:	gemischt
No. Whg:	381 Einheiten
Kaufpreis:	n.a.
Bewertung:	CHF 39.0 Mio.
Lead Adviser:	direkt

GRETAG AG Akquisition



2013

Verkäufer:	n.a.
Käufer:	PPG
Nutzung:	Gewerbe
Geplante Whg:	550 Einheiten
Kaufpreis:	CHF 122 Mio.
Lead Adviser:	direkt

Forward Sale



2013

Verkäufer:	PPG
Käufer:	Credit Suisse
Nutzung:	Büro
Verkaufspreis:	CHF 80 Mio.
Lead Adviser:	KPMG

Projektverkauf «GRETAG Areal»



2016

Verkäufer:	PPG
Käufer:	Turidomus
Nutzung:	gemischt
Geplante Whg:	550 Einheiten
Verkaufspreis:	> CHF 102.5 Mio.
Lead Adviser:	UBS

Verkauf «Erkrath Retail»



2016

Verkäufer:	PPG
Käufer:	n.a.
Nutzung:	Gewerbe
Verkaufspreis:	CHF 18.0 Mio.
Lead Adviser:	direkt

Verkauf «Am Zirkus»



2014

Verkäufer:	PPG
Käufer:	KanAm Grund
Nutzung:	Hotel (305 Zimmer) & Büro
Verkaufspreis:	CHF 80.4 Mio.
Lead Adviser:	CBRE

Verkauf von >65% Wohneinheiten bei Wollerau Park, Umgebung Zürich



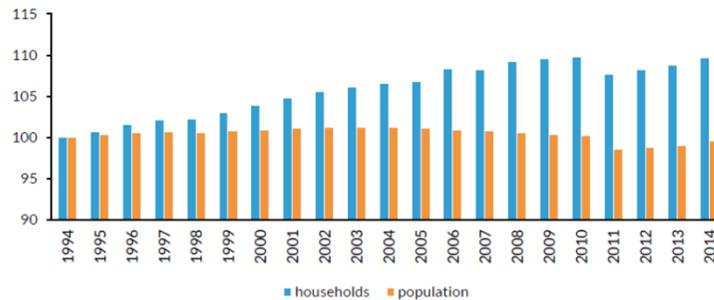
2016-2017

Verkäufer:	PPG
Käufer:	Privateigentümer
Nutzung:	gemischt
No. Whg:	46 Einheiten
Vertriebsvol.:	CHF 89.6 Mio.
Lead Adviser:	direkt

Hohe Nachfrage nach Mietwohnungen in Deutschland, Preisentwicklung hinkt hinterher

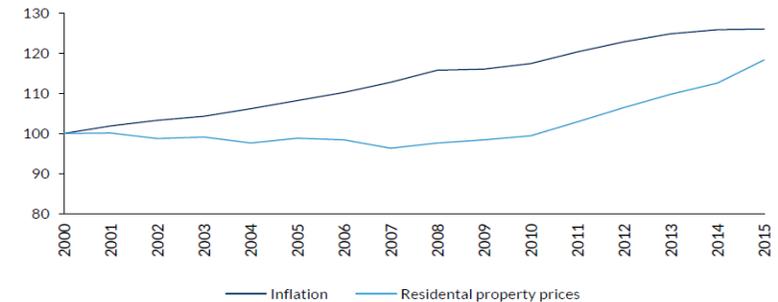
DEUTSCHLAND
Attraktiver Markt

Steigende Anzahl der Haushalte



Steigende Anzahl der Haushalte treibt die Nachfrage an

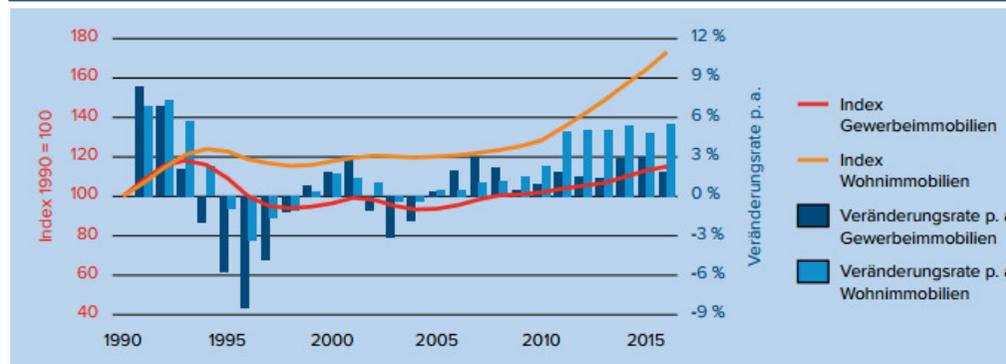
Immobilienpreise unterhalb der Inflation



Druck auf Immobilienpreise bleibt bestehen

Wohnimmobilien
Attraktives Segment

Wohnimmobilien sehr resistent bei Konjunkturschwankungen



Steigende Anzahl der Haushalte treibt die Nachfrage an

B/C-Städte ein interessantes Marktsegment dank höherer Renditeaufschläge

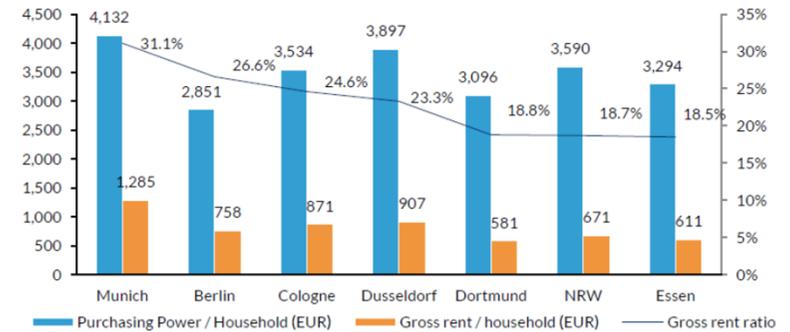
B-STÄDTE
Attraktives Renditen & Potenzial

Renditen in B-Städten deutlich höher



Erhebliche Renditedifferenz zwischen A- und B-Städte

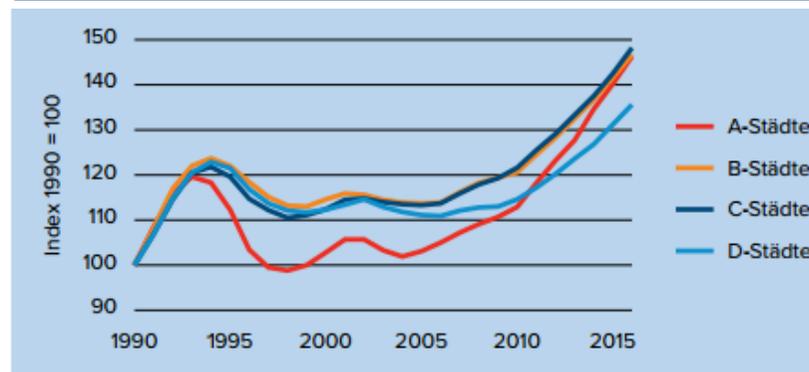
Tiefe Miet-Ratios in deutschen B-Städte



Potenzial für Mietzinssteigerung in B-Städten

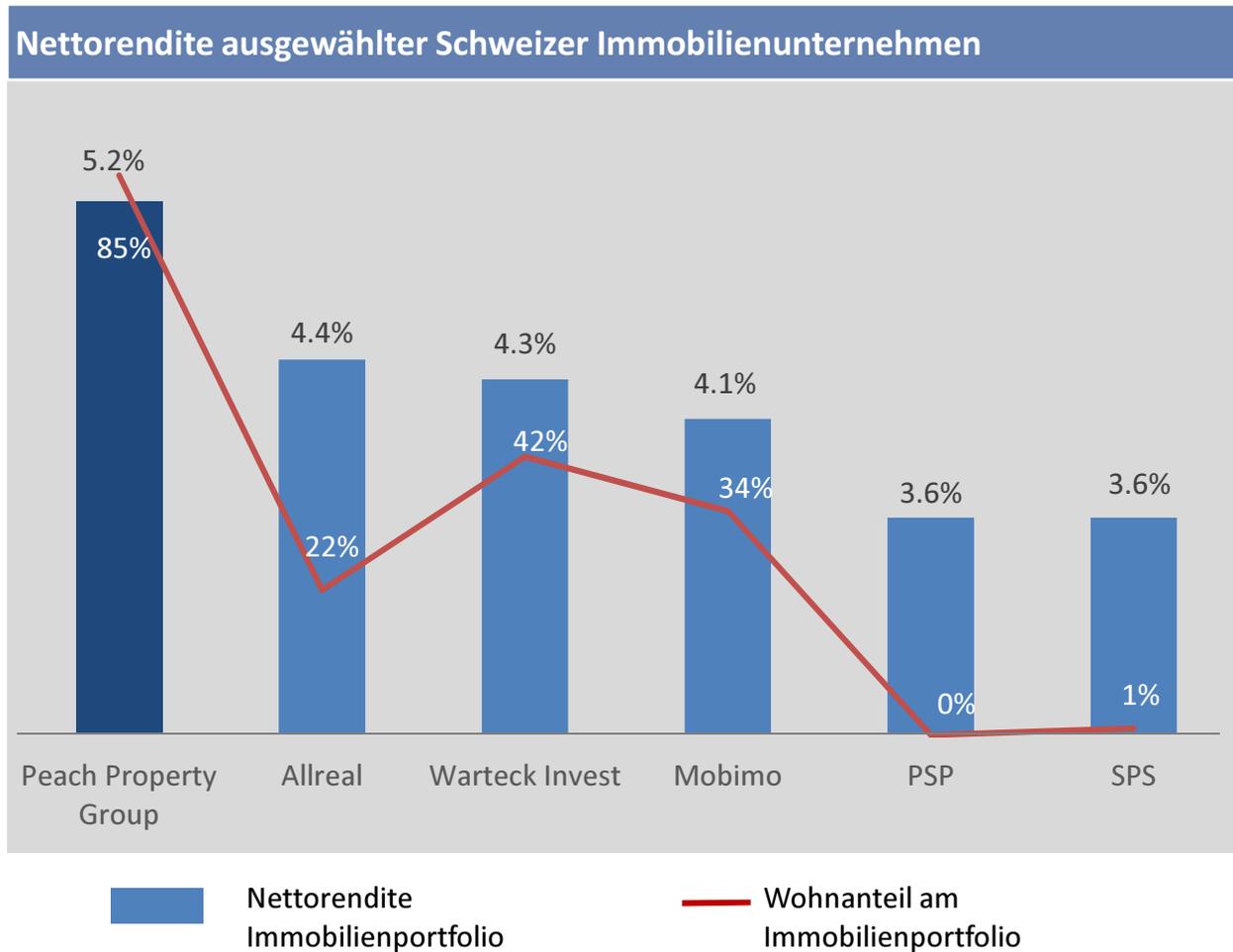
B-STÄDTE
Attraktives Renditen & Potenzial

Ähnliche Entwicklung in A, B & C-Städten



Keine Änderung der Renditedifferentiale

Attraktive Nettoendite bei defensiver Portfoliostruktur mit hohem Wohnanteil



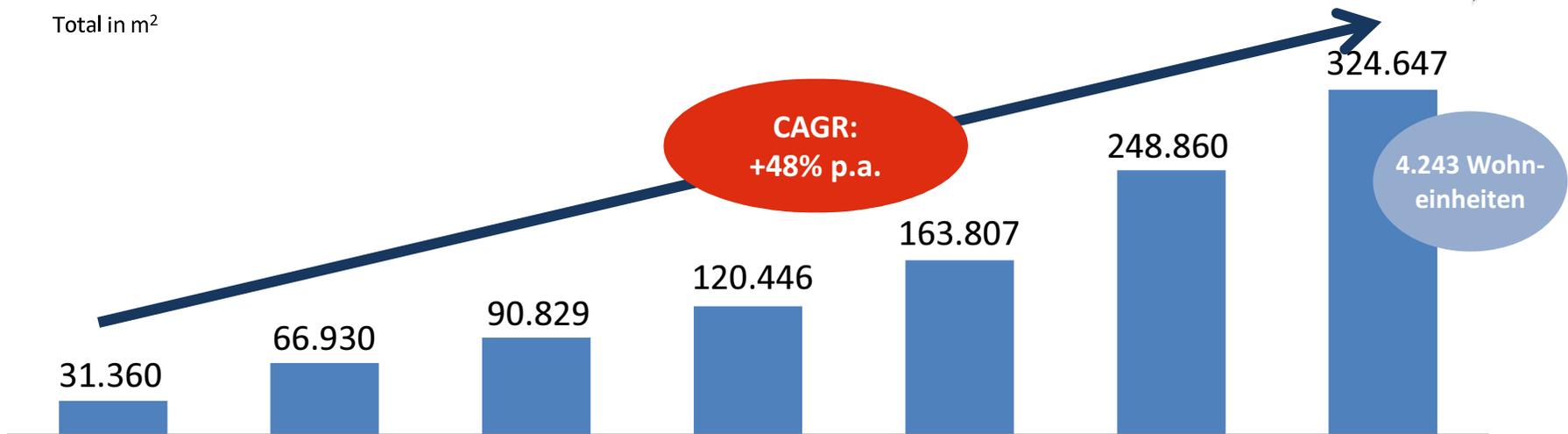
- Deutliche Unterschiede zwischen Deutschland und der Schweiz
- Wird durch unterschiedlichen Anteil an Wohnimmobilien noch akzentuiert

Quelle: Jahresberichte 2016 (Halbjahresbericht 2016 für Warteck)

Peach Property investiert bereits seit 2011 erfolgreich in Wohnbestand in Deutschland



Total in m²



Zugang zum Kapitalmarkt

11



Zahlstelle für CHF-Bond



Market Maker für Aktien



Research
Kursziel: CHF 23.50



Research
Kursziel: CHF 24.00

Jul 2016	Zeichnungshöhe des Hybridbonds bei CHF 50 Mio., gelistet in Zürich	Juli 2016
Jun 2016	Rückzahlung der Anleihe von EUR 50 Mio., gelistet in Frankfurt	Vollplatzierung des Hybridbonds
Apr 2016	Rückzahlung der Anleihe von CHF 13.5 Mio., nicht gelistet	April / Juni 2016
Jan 2016	Zeichnungshöhe des Hybridbonds bei CHF 37.5 Mio., gelistet in Zürich	Rückzahlung EUR und CHF Anleihen
Dez 2015	Emission eines Hybridbonds von CHF 25 Mio. mit 5%-Kupon p.a., gelistet in Zürich	Dezember 2014
Okt 2014	Emission einer Anleihe von CHF 13.5 Mio. mit 5.25%-Kupon, nicht gelistet	«BB+»-Rating
Jul 2011	Emission einer Anleihe von EUR 50 Mio. mit 6.6%-Kupon, gelistet in Frankfurt	Dezember 2011
Okt 2010	IPO an der SIX Swiss Exchange, Kapitalerhöhung um CHF 50 Mio.	«BBB-»-Rating

Bestand

- Verkauf **Gretag Areal** sowie **Erkrath Retail**; Fokussierung auf **Wohnliegenschaften in deutschen B-Städten**; **Wohnanteil an Soll-Miete bei 85%**
- **Akquisition von über 1.600 Wohnungen** (Umgebung Düsseldorf, Eschwege, Fassberg und Kaiserslautern); damit mehr als **Verdoppelung des Bestands**
- **Leerstandsreduktion** – Sanierung von über 100 Wohnungen
- **Intensiver Aufbau Pipeline für Neuakquisitionen** (Signing von Oberhausen mit total > 1.114 Wohnungen im März 2017; weitere in Prüfung)

Entwicklung

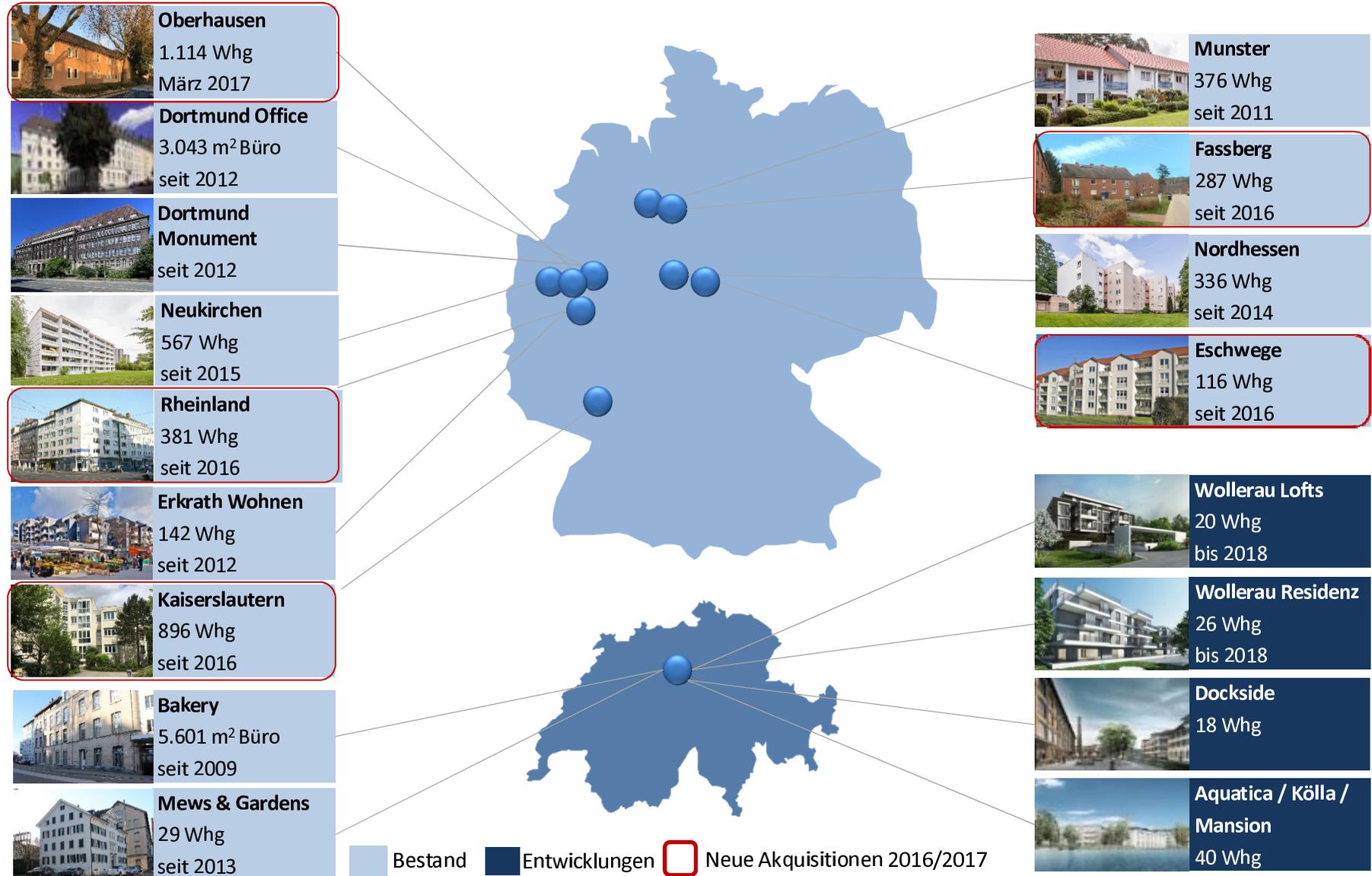
- **Projektabschluss „Living 108“**; alle Wohnungen verkauft und übergeben
- **Baustart „Wollerau Park“**; sehr zufriedenstellender Vertrieb: aktuell rund 65% beurkundet; Fertigstellung Anfang 2018
- **Weitere Verkäufe/Übergaben bei „yoo berlin“, „H36“ und „Beach House“**; aktuell noch 1 bzw. 3 unverkaufte Wohnungen in „H36“ bzw. „yoo berlin“

Corporate

- **Rückzahlung Deutsche Anleihe** im Juni 2016
- **Aufstockung Hybridanleihe** auf CHF 50 Mio.
- **Optimierung Finanzierungsmix**; aktuell > 72% langfristig finanziert
- **Verschlanke Organisation und Anpassung auf „Bestandsimmobilien“**: Reduktion GL sowie Kader in D; Aufbau neue Organisation im Bereich Asset Management sowie Akquisition



Immobilienportfolio per März 2017

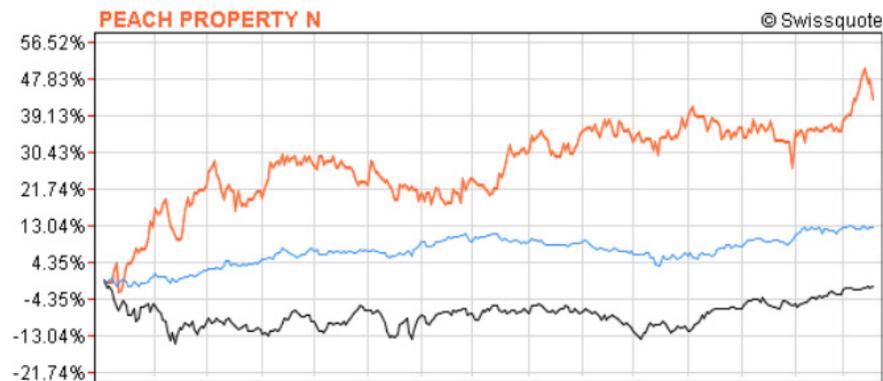


* Projekte H36 in Hamburg und yoo berlin, Hotel Bad Reichenhall sowie assoziiertes Unternehmen Beach House und 2 Wohnungen in Rorschach (Schweiz) sind nicht mehr dargestellt.

Aktienperformance: erfolgreiche Transformation zum Bestandshalter

14

Aktienperformance – 1.1.2016 bis 17.3.2017



1.1.2016 zu 17.3.2017	Hoch	Tief	Veränderung (%)
Peach Property Group	17.60	10.90	5.00 (43.48%)
SMI Swiss Market Index	8'818.09	7'425.05	-119.56 (-1.36%)
SXI Swiss Real Estate	1'957.01	1'700.84	221.74 (12.81%)

- **Überdurchschnittliche Performance** im Vergleich zum Index:

- **Erfolgreiche Transformation** zum Bestandshalter (Verkauf von grossen Entwicklungsprojekten und konstanter Anlagefokus auf Renditeliegenschaften in Deutschland)
- Weitere **Kostenreduktionen**
- **Rückzahlung der deutschen Anleihe** aus operativem Cash-Flow
- Signifikante **Erhöhung des Eigenkapitals und der LTV-Ratios**

- **NAV (Marktwert) pro Aktie** ist bei rund **CHF 23.50** (2016) vs. Aktienpreis bei ca. CHF 16.80

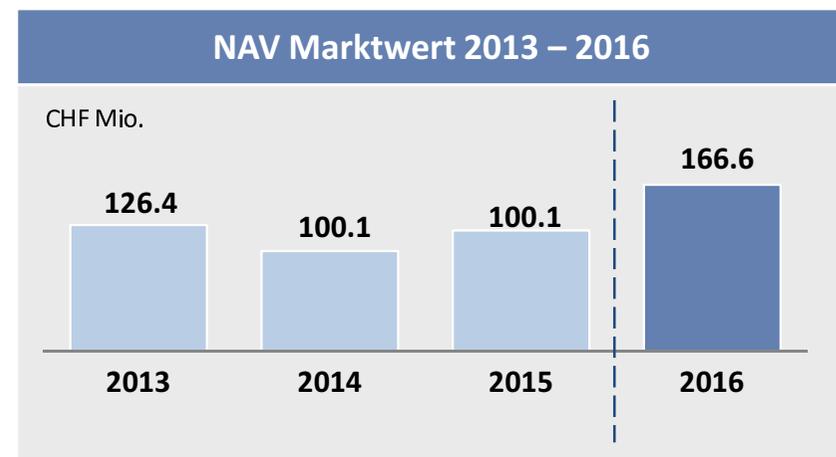
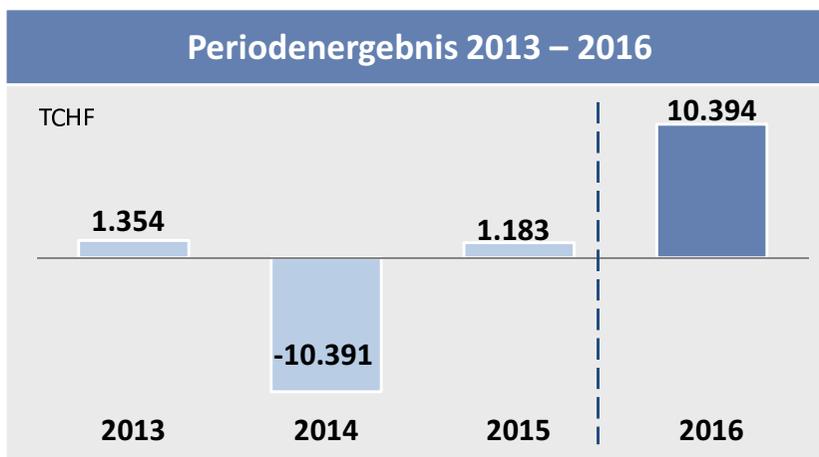
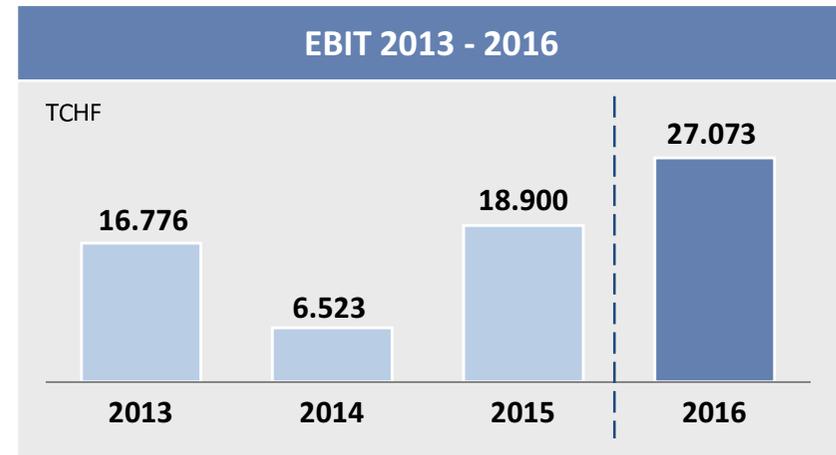
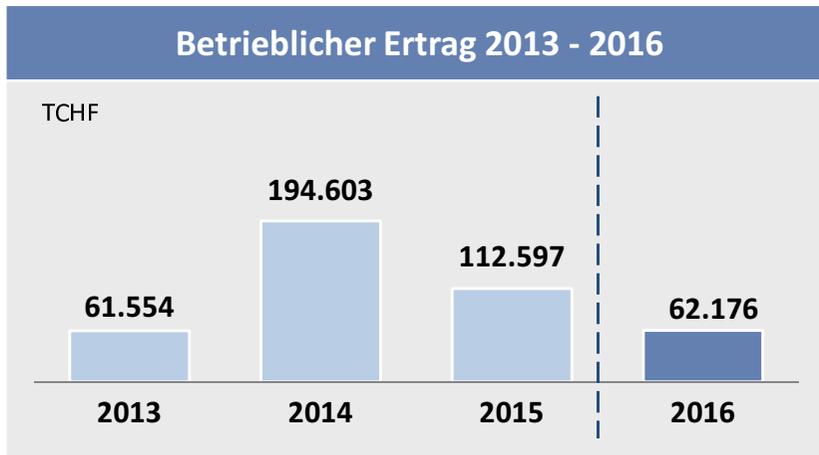
- **Discount von 29%** (CHF 7.80 pro Aktie) lässt auf **signifikantes Performancepotential** schliessen

- Weitere **Wachstumsmöglichkeiten** durch Zukäufe, Leerstandsreduktionen und Mietzinsoptimierungen

Quelle: SIX Exchange, März 2017

1. Einführung und Meilensteine 2016 Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
- 2. Jahresergebnis 2016 Dr. Marcel Kucher, CFO**
3. Portfolio Dr. Marcel Kucher, CFO
4. Update Strategie & Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO





* 2015 inkl. Hybrid-Anleihe

Ertrag 2016 und zugehöriger Aufwand

17

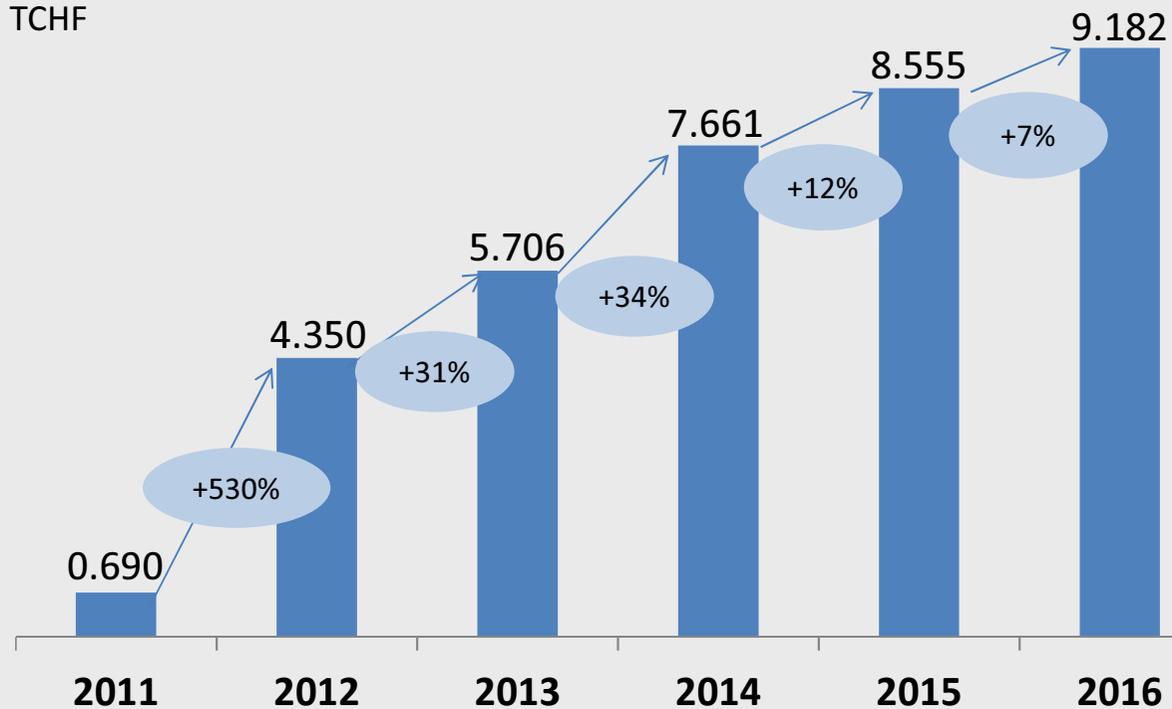
TCHF	Ertrag	Direkter Aufwand	Bruttomarge	
Entwicklung von Liegenschaften	12.830	-16.413	-3.583	Wohnungsübergaben «yoo berlin», «H36», «Living 108» und «Seelofts». Wertberichtigungen CHF 1.5 Mio.
Vermietung Renditeliegenschaften	9.182	-3.578	5.604	Verkauf «Gretag Areal» und «Erkrath Retail» kompensiert durch neue Portfolien «Rheinland», «Eschwege», «Fassberg» und «Kaiserslautern»
Neubewertung Renditeliegenschaften	33.733	-3.773	29.960	Einwertungsgewinne CHF 27.5 Mio., operative Fortschritte und Diskontsatz CHF 6.2 Mio., Abwertung «RS 173» aufgrund höherer GU Angebote für Umbau
Gewinn aus Verkauf Renditeliegenschaften	4.529	n.v.	n.v.	Verkauf «Gretag Areal»
Gewinn Verkauf Beteiligungen	563	n.v.	n.v.	Verkauf «Erkrath Retail»
Übriger Betriebsertrag	1.339	n.v.	n.v.	Eigenleistungen, Zwischennutzungen, Energy Contracting

Entwicklung Mieteinnahmen Renditeliegenschaften

18

Entwicklung IST Mieteinnahmen 2011 bis 2016

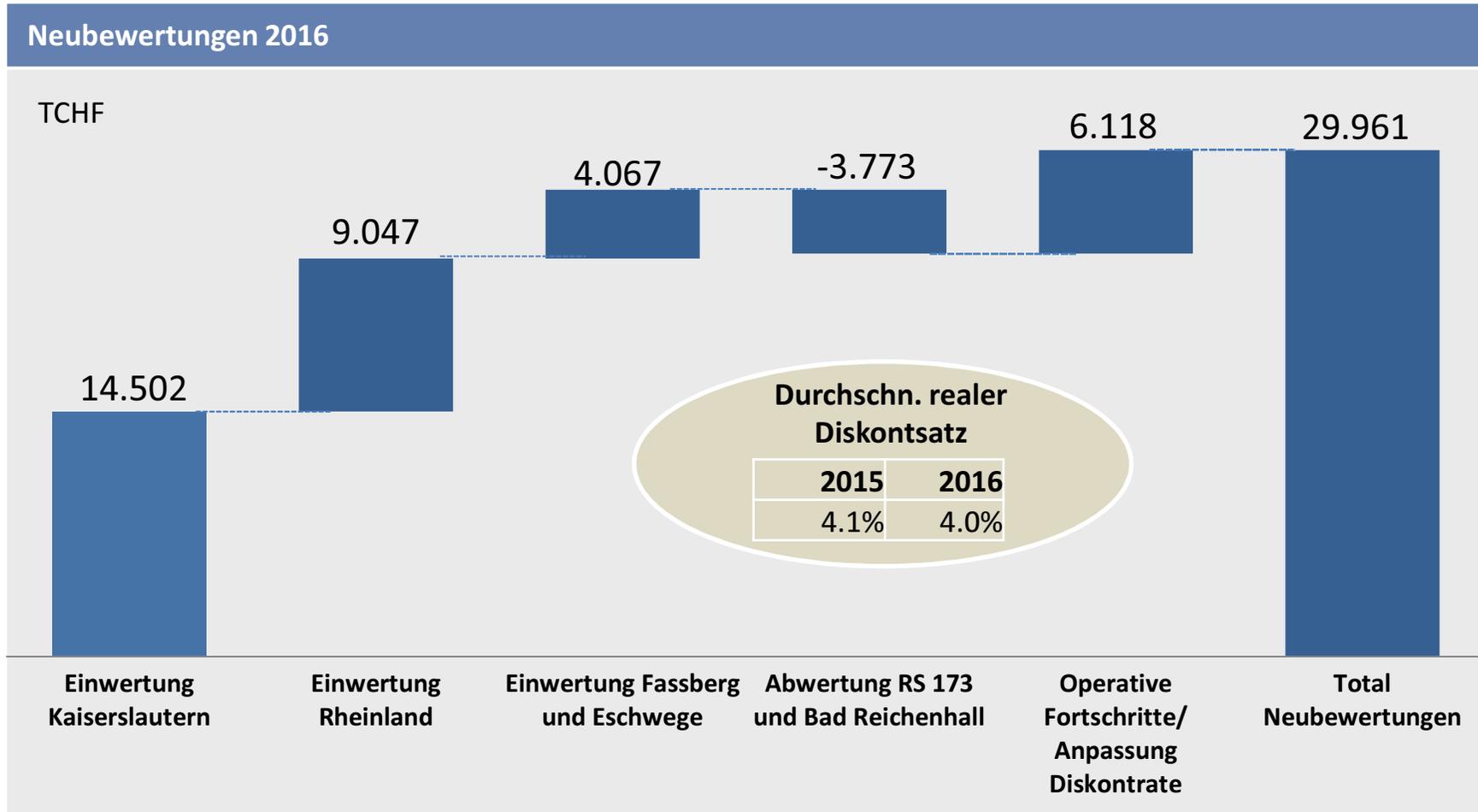
TCHF



- Soll-Mieteinnahmen von CHF 11.3 Mio. auf CHF 16.3 Mio. um 44% gesteigert
- Weitere Steigerung auf CHF 22 Mio. durch Akquisition Oberhausen im März 2017



Bewertungserfolg Renditeliegenschaften



Überwiegender Teil des Bewertungserfolgs auf operative Verbesserungen und Einkaufserfolge zurückzuführen

Operative Kosten

20

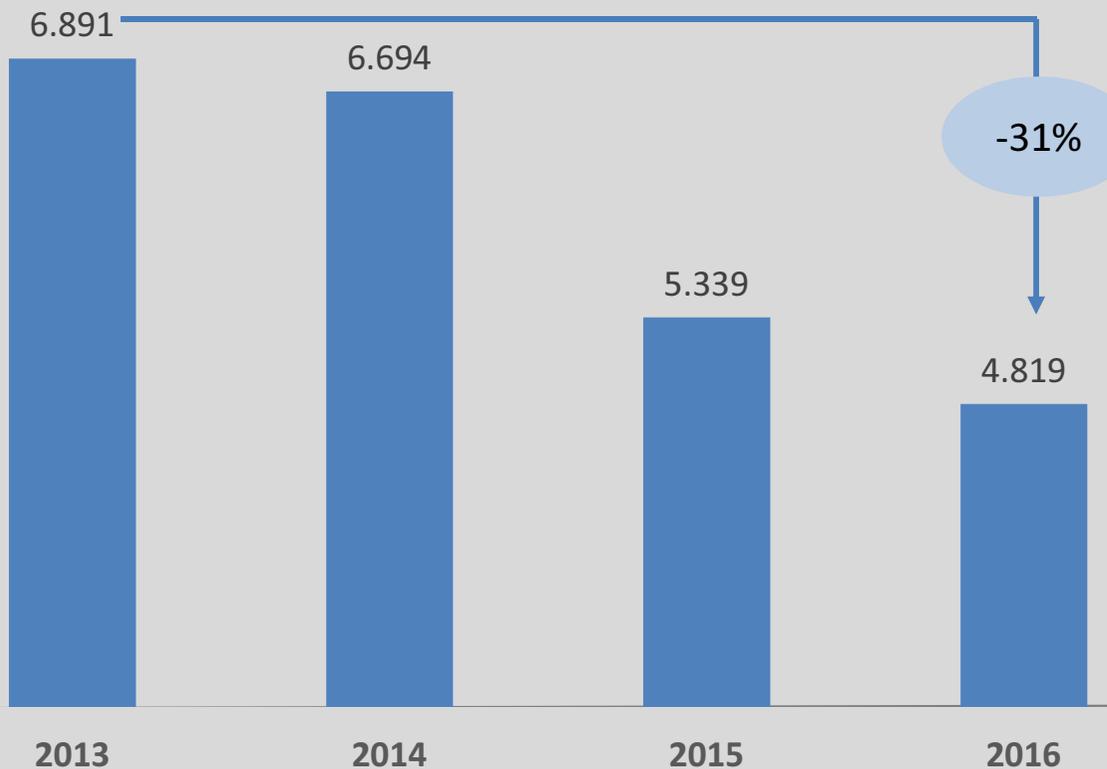
TCHF	2015	2016	
Personalaufwand	5.339	4.819	<ul style="list-style-type: none">• Abschluss laufendes Kostenprogramm• Reduktion GL & Kader in Deutschland• Aufbau Asset Management mit tieferen Kosten
Marketing - und Vertriebsaufwand	915	822	<ul style="list-style-type: none">• Tiefere Marketingkosten
Übriger Betriebsaufwand	5.467	5.777	<ul style="list-style-type: none">• Siehe Detail-Seite
Total operative Kosten	11.721	11.418	

P E A C H



PROPERTY
GROUP

Reduktion Personalaufwand 2013 bis 2016

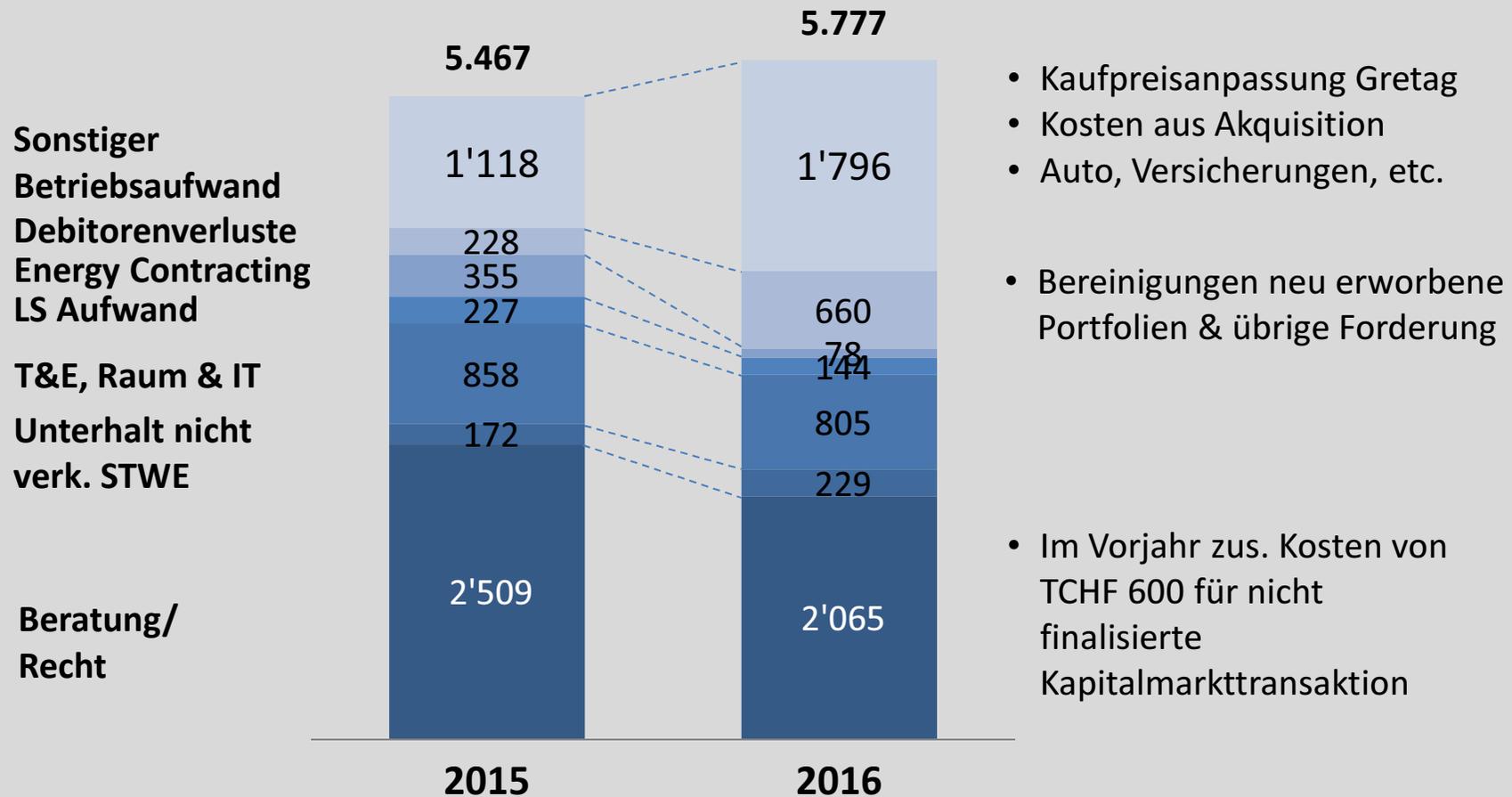


Reduktion Personalaufwand durch:

- Reduktion Geschäftsleitung und Kader in Deutschland
- Umbau in Richtung Asset Management

Übriger Betriebsaufwand 2016

Übriger Betriebsaufwand 2014 bis 2016



TCHF	2015	2016	
Betriebsergebnis (EBIT)	18.900	27.073	<ul style="list-style-type: none"> Miete, Verkäufe, Einwertungsgewinne sowie tiefere Kosten
Finanzergebnis	-12.419	-10.635	<ul style="list-style-type: none"> Tiefere Zinsaufwendungen durch Reduktion Verbindlichkeiten
Anteiliger Verlust JV und Assoziierte	-3.143	-938	<ul style="list-style-type: none"> Primär Verlust durch Zinsaufwand von «Am Zirkus»
Ergebnis vor Steuern (EBT)	3.338	15.500	
Ertragssteuern	-2.155	-5.106	<ul style="list-style-type: none"> Grundstückgewinnsteuer Gretag VV in gewissen Gesellschaften nicht aktiviert
Periodenergebnis	1.183	10.394	



TCHF	2015	2016
Kurzfristige Hypotheken	83.533	32.490
Langfristige Hypotheken	27.568	106.846
- davon neue Rendite-LS	0	59.148
Anleihen	56.047	0
Übrige Finanzverbindlichkeiten	14.981	10.709
Ø Zinssatz Entwicklungs-Liegenschaften	2.7%	2.5%
Ø Zinssatz Rendite-Liegenschaften	2.3%	2.9%
Ø Zinssatz Finanzverbindlichkeiten	6.4%	5.6%
Zinsdeckungsgrad	254%	468%

- Reduktion total Finanzverbindlichkeiten um rund 18% (CHF 32.1 Mio.)
- Umschichtung in langfristige Hypotheken (72% aller Finanzverbindlichkeiten nach 18% im Jahr 2015)

Entwicklung Eigenkapital

25

CHF	2015	2016
NAV (Eigenkapital) IFRS	113.989	147.750
NAV Marktwert	120.763	166.582
Davon Hybrid Eigenkapital	25.110	49.251
Eigenkapitalquote IFRS	31%	42%
Eigenkapitalquote Marktwerte	33%	45%

Starke Steigerung EK
Quote durch:

- Gewinnvortrag
- Reduktion Bilanzsumme und Verbindlichkeiten
- Vollplatzierung Hybrid Anleihe

P E A C H



PROPERTY
GROUP

Geldflussrechnung – Überblick

26

TCHF	2015	2016
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit*	9.742	-14.948
<i>davon bezahlte Steuern</i>	-359	-13.248
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	591	34.267
<i>davon Investitionen in Renditeliegenschaften/Beteiligungen</i>	-7.441	-76.423
<i>davon Verkauf Renditeliegenschaften/Beteiligungen</i>	8.403	110.895
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-11.317	-19.584
<i>davon Geldfluss aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	-32.768	-60.873
<i>davon Geldfluss aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten</i>	2.963	79.116
<i>davon Geldfluss aus Anleihen</i>	5.745	-54.694
<i>davon Geldfluss aus Hybrid-Anleihen</i>	12.762	17.519
Zunahme / Abnahme flüssige Mittel	-984	-265

* Die Grundstückgewinnsteuer Gretag ist im Geldfluss aus Geschäftstätigkeit enthalten

Kenngrößen pro Aktie

27

CHF	2013	2014	2015	2016	△ in % Vorjahr
NAV (Marktwert)*	25.88	20.39	19.48	23.50	20.6%
EPS (verwässert)	0.28	-2.14	0.21	1.63	n.a.
Börsenkurs per 31.12.	9.75	14.30	11.50	15.70	37%
Prämie/Discount zum NAV	-62.3%	-29.9%	-41.0%	-33.0%	n.a.

Aktuell per 20.03.2017:

Kurs: 16.80

Discount zu NAV -29%

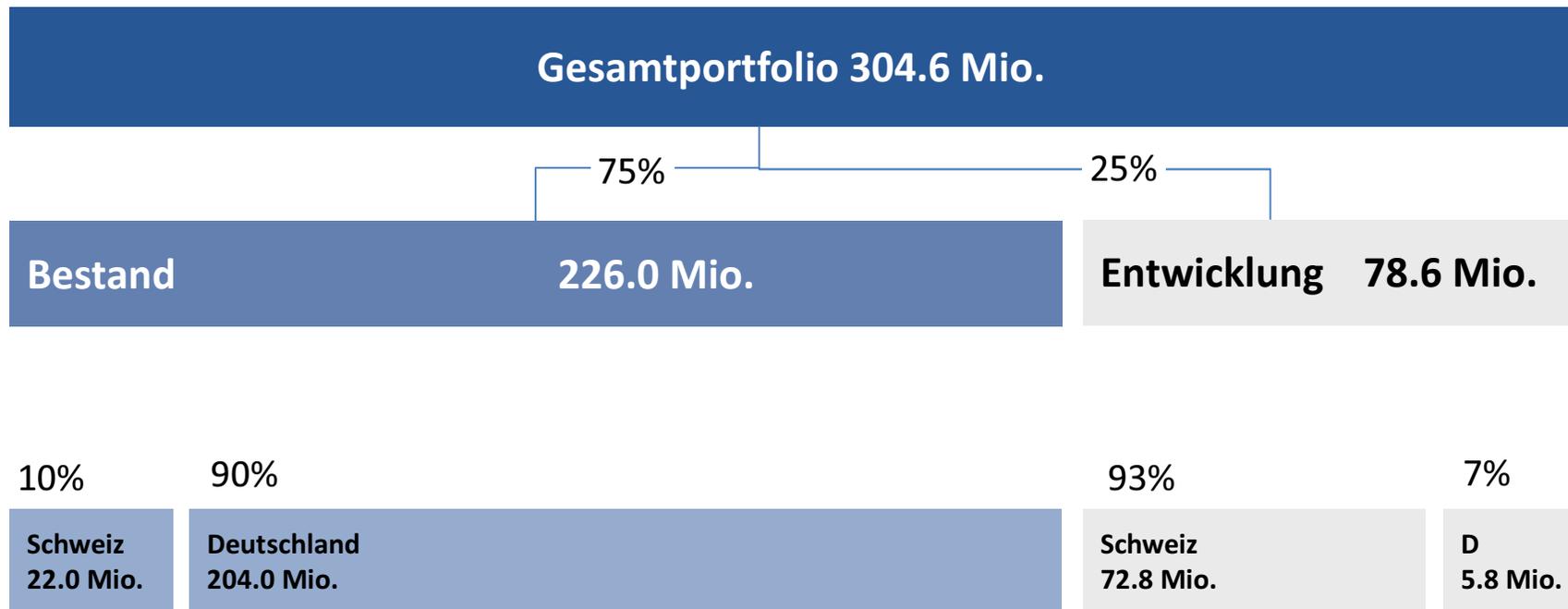
* exkl. Hybrid EK

1. Einführung und Meilensteine 2016 Dr. Thomas Wolfensberger, CEO
2. Jahresergebnis 2016 Dr. Marcel Kucher, CFO
- 3. Portfolio Dr. Marcel Kucher, CFO**
4. Update Strategie & Ausblick Dr. Thomas Wolfensberger, CEO

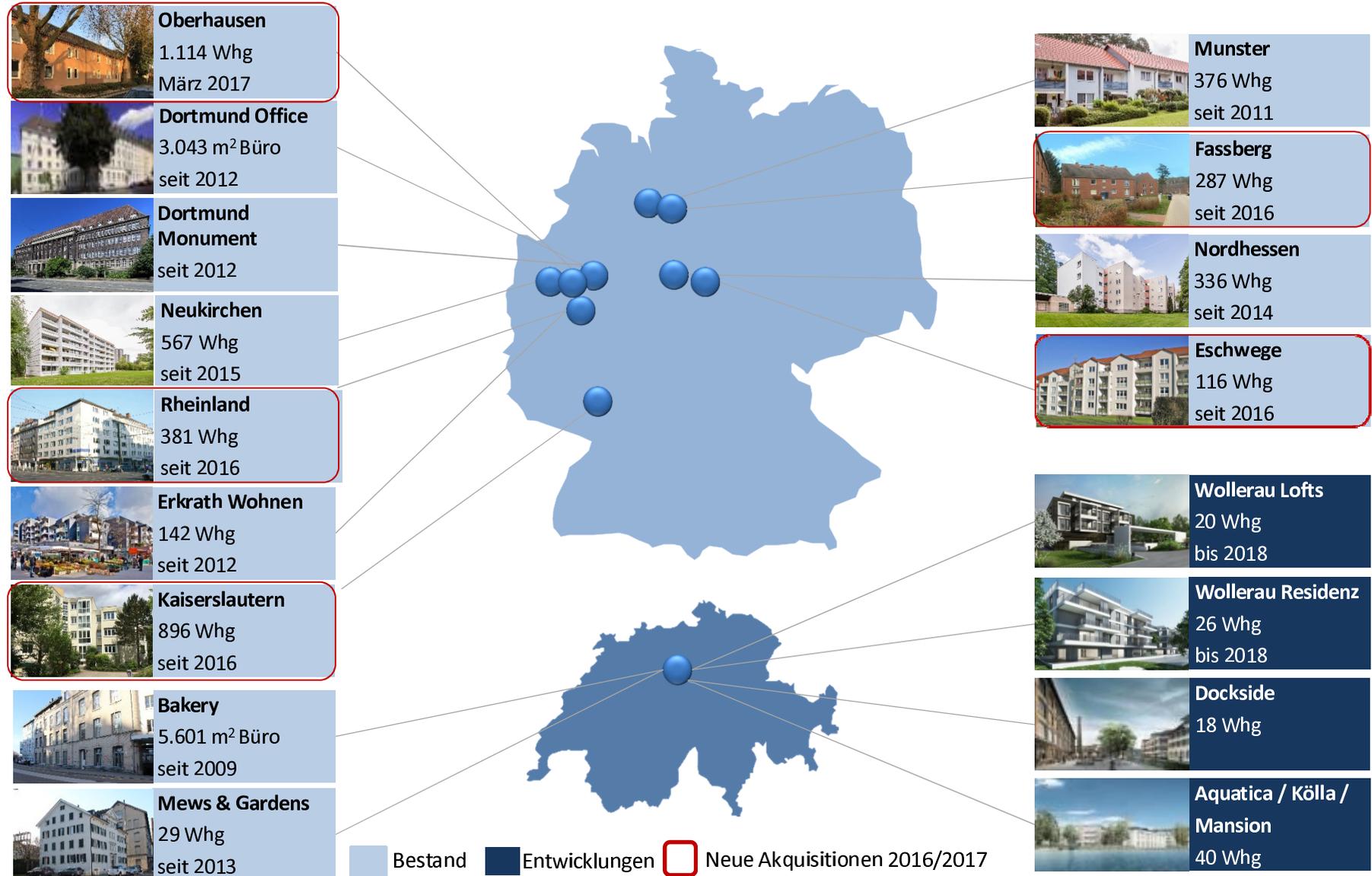


Portfolio Struktur per 31. Dezember 2016

29



Immobilienportfolio per März 2017



* Projekte H36 in Hamburg und yoo berlin, Hotel Bad Reichenhall sowie assoziiertes Unternehmen Beach House und 2 Wohnungen in Rorschach (Schweiz) sind nicht mehr dargestellt.

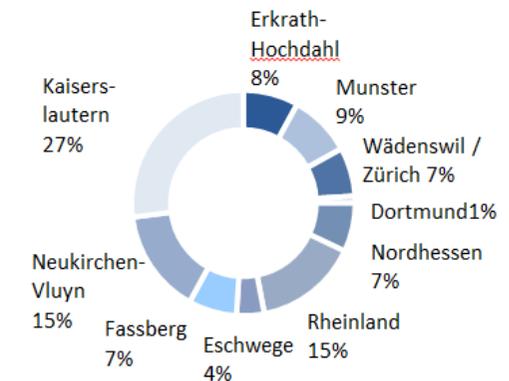
Übersicht Renditeliegenschaften per 31. Dezember 2016

31

In TCHF	31.12.2015	31.12.2016
Anzahl Wohnungen	1.522	3.129
Gesamtfläche	163.807 m ²	248.860 m ²
Wohnfläche	105.249 m ²	210.523 m ²
Gewerbefläche (GF DIN 277)	48.139 m ²	35.294 m ²
Bürofläche (GF DIN 277)	10.419 m ²	3.043 m ²
Ist-Mietertrag in TCHF netto, kalt ²	8.555	9.182
Ist-Mietertrag in TCHF ohne verkaufte Objekte ³	n.a.	8.407
Instandhaltungskosten in TCHF ³	1.159	1.029
Verwaltungs- und Betriebskosten in TCHF ³	2.582	2.439
Sollmiete in TCHF³	11.725	16.318
Leerstand	23.2%	20.2%
Marktwert¹	218.733	226.025
Bruttomietrendite (mit/ohne Neukirchen L)²	6.5% / 7.0%	6.5% / 6.7%
Nettomiete-/Cash-Flow Rendite (mit/ohne Neukirchen L)³	3.6% / 4.5%	4.5% / 5.2%

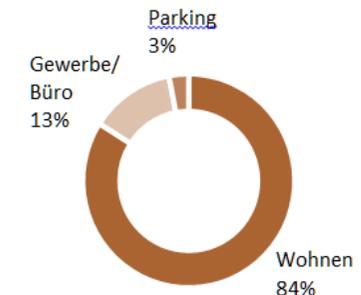
Aufteilung nach Standorten per 31.12.2016 (annualisiert)

% Soll-Mieterträge



Nutzungsarten per 31.12.2016 (annualisiert)

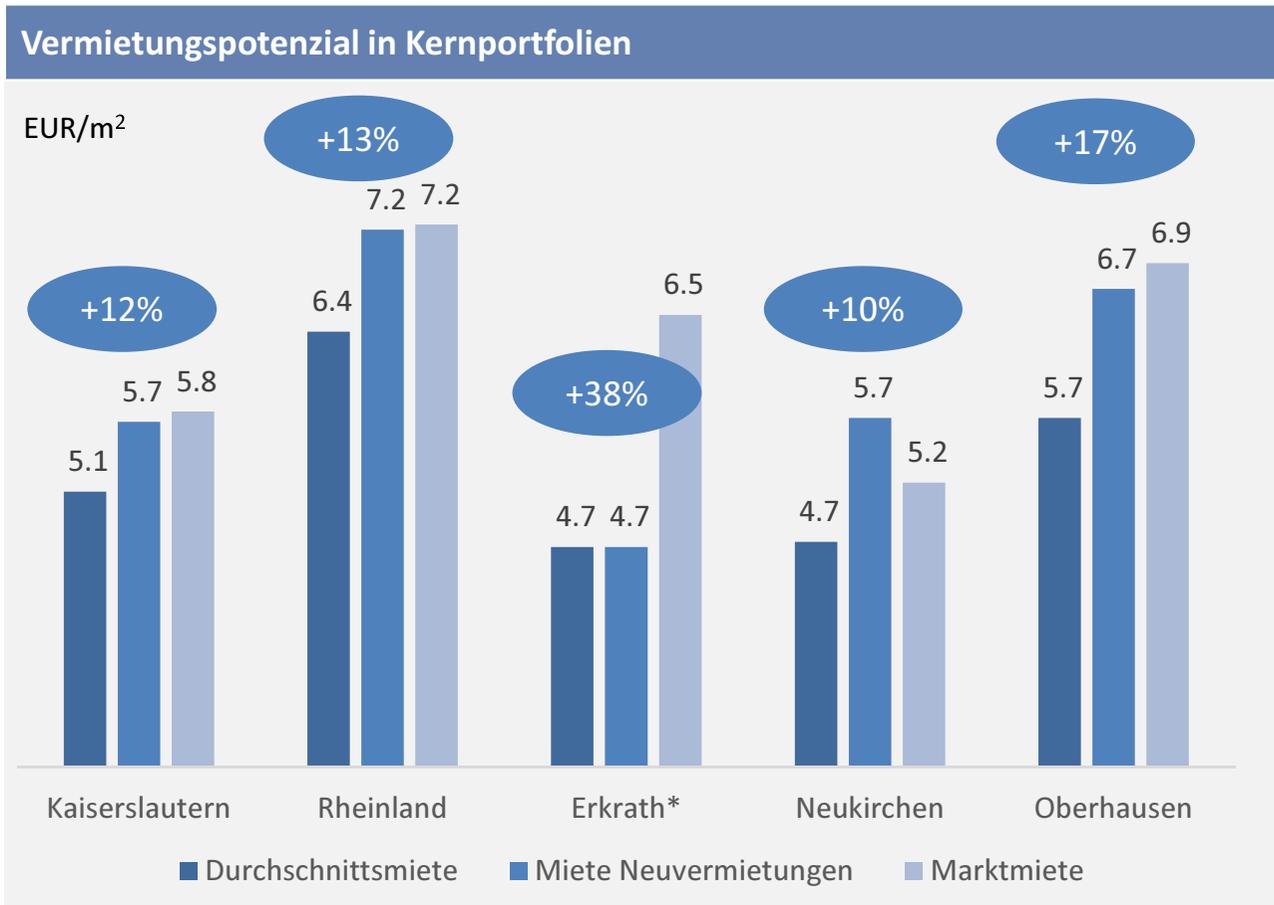
% Soll-Mieterträge



¹ Basierend auf der Bewertung von Wüest Partner, inkl. Investitionen; ² Ist-Mietertrag (netto kalt/exkl. Nebenkosten) im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien; ³ Ohne im 2016 verkaufte Objekte Gretag Areal und Erkrath Retail; ⁴ Ist-Mietertrag (netto kalt/exkl. Nebenkosten) abzgl. Verwaltungs- & Instandhaltungskosten im Verhältnis zum durchschnittlichen Wert der Immobilien.

Attraktives Mietsteigerungspotenzial

32



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

*Mietpreisbindung bis Anfang 2022



Portfoliokauf Kaiserslautern

33

- **Portfolio:**
 - 895 Wohnungen, 12 Gewerbeeinheiten an 12 verschiedenen Standorten in Kaiserslautern
 - SOLL-Miete beläuft sich auf rund CHF 4.4 Mio.
 - 6.4% Leerstandsrate per Ende 2016; konzentriert sich auf ein Gebäude an bester Zentrumslage
- **Strategie:**
 - Mietzinssteigerung auf Marktniveau (10 - 12% Potential)
 - Mieterorientierte Optimierung des Wohnportfolios (mieterorientierte Renovationen, neue Vermietungsstrategien, ...)
 - Optimierung des Verwaltungsmanagements durch Verwalter vor Ort und richtig ausgelegte Vermietungsaktivitäten
- **Status Quo:**
 - Eigentumsübertragung per 1.12.2016
 - Neues Team vor Ort vollständig
 - Bereits 10 Wohnungen saniert und zahlreiche mieterorientierte Verbesserungen beauftragt (Eingangsbereiche, Treppenhäuser, etc.)



P E A C H



PROPERTY
GROUP

Portfoliokauf Oberhausen

34

- **Portfolio:**
 - 1.067 Wohnungen in Oberhausen; rund 40% Zechenhäuser und 100 Wohnungen für altersgerechtes Wohnen
 - 47 Wohnungen im benachbarten Duisburg
 - Häuser grossteils aus Jahrhundertwende mit Sanierungen anfangs der 90er Jahre
 - SOLL-Miete beläuft sich auf rund CHF 5.4 Mio.
 - ~5% Leerstandsrate
- **Strategie:**
 - Mietzinssteigerung auf Marktniveau (15 - 18% Potenzial)
 - Mieterorientierte Optimierung des Wohnportfolios (insbes. mieterorientierte Renovationen)
 - Optimierung des Verwaltungsmanagements durch Verwalter vor Ort und Synergien mit nahegelegenen bestehenden Portfolien in Neukirchen sowie Düsseldorf
- **Status Quo:**
 - Beurkundung notarieller Kaufvertrag am 14.3.2017
 - Eigentumsübertragung vorgesehen für Q2, 2017



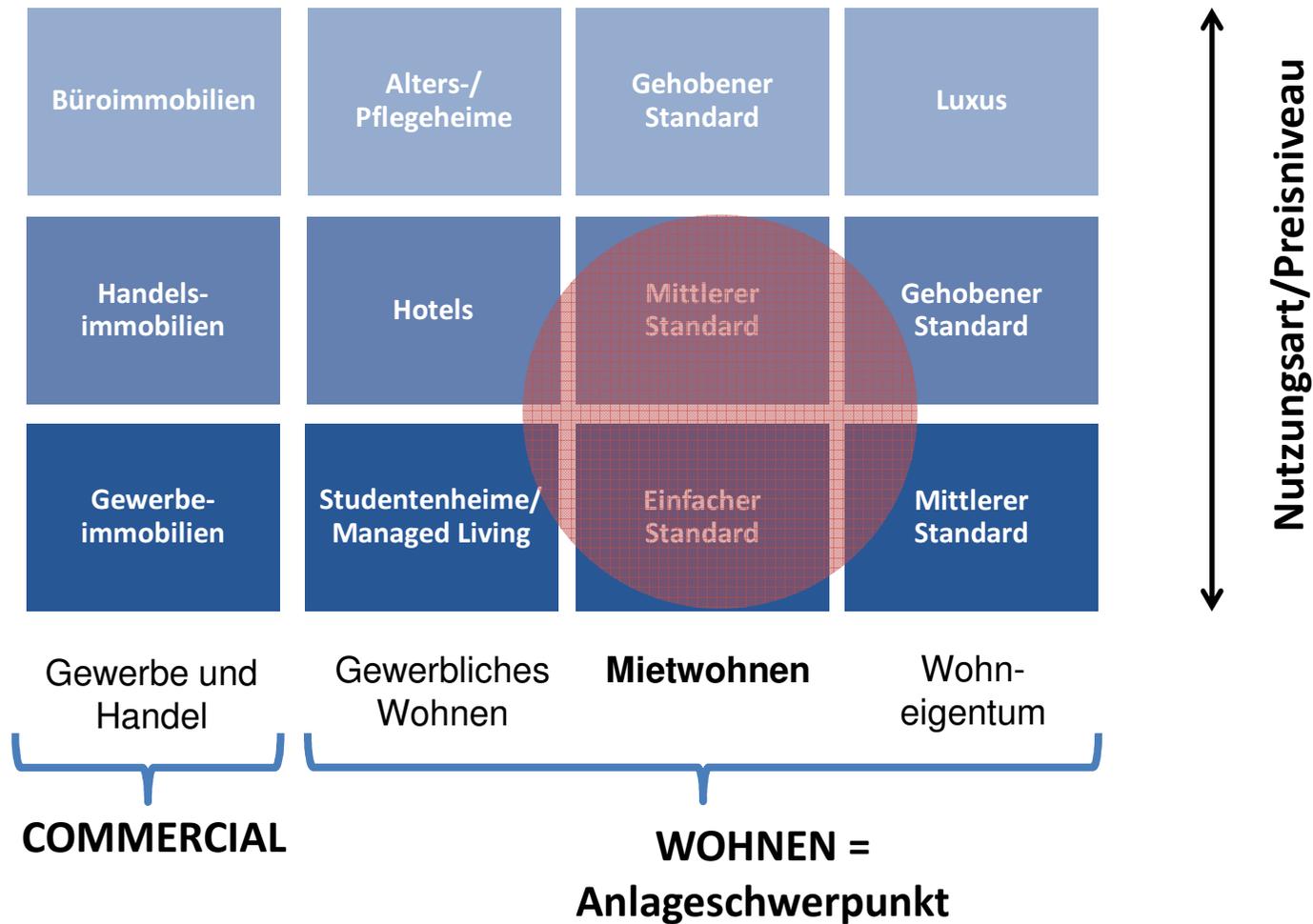
- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Einführung und Meilensteine 2016 | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |
| 2. Jahresergebnis 2016 | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 3. Portfolio | Dr. Marcel Kucher, CFO |
| 4. Update Strategie & Ausblick | Dr. Thomas Wolfensberger, CEO |





Fokus auf Wohnen im mittleren Segment

37



Klare Kriterien erlauben Fokus auf Nischenprodukte

38



Ziel: Akquisitionen von 100.000 – 150.000 m²/Jahr (=5-7%)

Mieterzentriertes und IT unterstütztes Asset Management

39

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



Verwaltung

Vermietung

Mieter



Immobilie /Capex

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

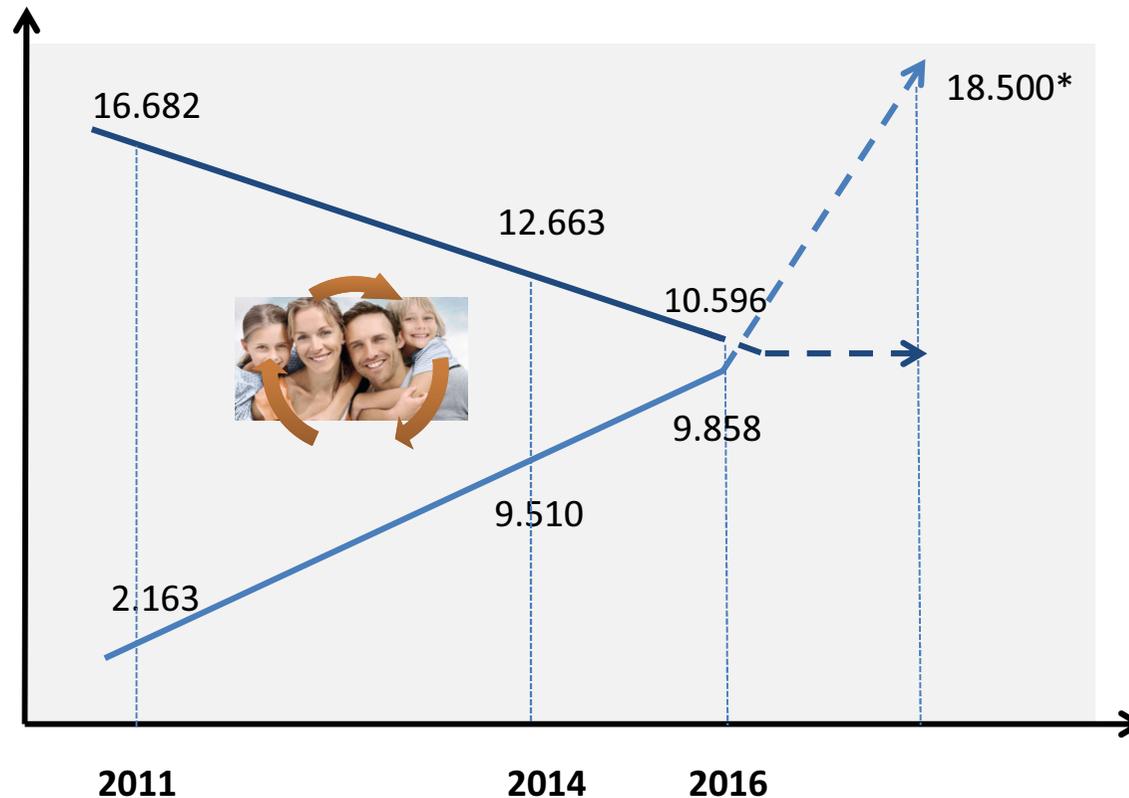
- Detaillierte **Zielgruppenanalyse**
- Zentrales **CRM System** zur Vermietung (auf Basis Salesforce.com)
 - Effiziente Abdeckung aller Kanäle
 - Reaktionsgeschwindigkeit
 - Professionelles Interessentenmanagement
 - Detaillierte Auswertung Zu-/Absagegründe
- Zielgruppenfokussierte **Anreizsysteme**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



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

Ausblick: steigende Einnahmen bei stabilen Kosten

40



Operative Kosten
(ohne Marketing/
Sale)

Mieterlöse,
Zwischennutzung,
Provisionszahlungen,
Energy Contracting

* annualisiert,
Portfoliobasis
März 2017 mit
konstantem
Leerstand

Optimierung des bestehenden Bestandsportfolios

- Erhöhung der Mieterzufriedenheit
- Leerstandsreduktion
- Optimierung der Miethöhen
- Reduktion der «non-recoverables»
- Erhöhung der Verwaltungseffizienz

PLUS

Weitere Zukäufe im Bestand

- Fokus auf Kernregionen – NRW, Rheinland-Pfalz und Hessen
- Portfoliozukäufe in Kaiserslautern und neustes Portfolio in Oberhausen (März 2017)
- Weitere Portfolios in der Pipeline
- Signifikante Fortschritte bei den verbleibenden Entwicklungsprojekten

P E A C H

PROPERTY
GROUP



Zusammenfassung

41

Erfahrenes,
transaktionserprobtes Team

- > CHF 1 Mrd. erfolgreiche Transaktionen seit 2013
- Starke Asset Management Plattform
- Akquisitionsabteilung mit signifikanter Pipeline
- 30 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: 85% der Mieteinnahmen aus Wohnen
- Damit praktisch kein Ausfallrisiko
- Wertsteigerung durch aktives Asset Management
- Portfolio Nettorendite von 5.2%

Langfristige Wachstums- und Wertorientierung

- 48% durchschnittliches Portfoliowachstum seit 2011 p.a.
- Soll-Miete (annualisiert) erreicht CHF 22 Mio. p.a.
- Anzahl Wohneinheiten erreicht 4.243

Solide Eigenkapitalbasis

- Eigenkapital (Marktwerte) von CHF 167 Mio.
- Eigenkapitalquote (Marktwerte) 45%
- Eigenkapitalquote (IFRS) 42%

Attraktiver Investment Case

- Aktienkursperformance 2016 von 36.5%
- NAV (Marktwerte) 2016 um 21% gesteigert
- Discount zu NAV (Marktwerte) von 33% per Ende 2016



Investoren, Analysten und Medien:

Dr. Thomas Wolfensberger, Chief Executive Officer

Dr. Marcel Kucher, Chief Financial Officer

+41 44 485 50 00

investors@peachproperty.com

