

PRESS

IMMOBILIEN ZEITUNG NR. 41  
OCTOBER 10, 2009

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Immobilien Zeitung **WOHNIMMOBILIEN** 15.10.2009 Nr. 41 Seite 7

**PEACH PROPERTY GROUP**

## „Wir suchen nur Bestlagen in Top-Städten“

**HÄUSERMARKT  
Fertighausbauer erwarten Plus**

Die Fertighausbauer in Deutschland rechnen – gegen den allgemeinen Baugenehmigungstrend – für dieses Jahr mit einem leichten Aufwind in puncto Verkaufszahlen und Umsatzzahlen.

„Bei Kaufpreisen und Investitionsvolumina hält sich Peach bedeckt; die Angaben, die gemacht werden, beziehen sich ausschließlich aufs Vertriebsvolumen: Und das will der Schweizer Entwickler von derzeit etwa 551 Mio. Euro in den nächsten ein, zwei Jahren auf etwa 663 Mio. Euro steigern. Und auch danach ist die AG, die 2006 als reines Immobilienunternehmen aus der auf Immobilien wie auf Büroprodukte fokussierten Peach International hervorging und Börsenambitionen hegt, auf Wachstum gepolt: mittelfristig wird die Milliarde angepeilt. Derzeit werden die Unternehmensanteile mehrheitlich von den Brüdern Thomas und Oliver Wolfensberger sowie deren Vater Ulrich-Andreas Wolfensberger gehalten. Biskang realisierte die Gruppe in der Schweiz, Österreich und auf den Balearen „luxuriöse und ultraluxuriöse Stadt- und Feriendomizile“, wie es auf der Website heißt. Das Scheckbuch rücken denn auch die Reichen und Superreichen: Bei den einige Millionen Euro teuren Wohnungen in Kilch-

ne Konkurrenten stärker zu machen. Mit Blick darauf, dass Peach 16 Vivacon-Mitarbeiter übernommen und eine Niederlassung in Köln eröffnet hat, hält man früher oder später auch eine strategische Partnerschaft für möglich. Denkbar bestätigt Peach.

Preise wie am Zürichsee kann Peach freilich nicht verlangen: Die Living-Einheiten in der Chausseestraße in Berlin-S Mitte beispielsweise sind mit Quadratmeterpreisen zwischen 2.700 Euro und 4.280 Euro im Verkauf, und ursprünglich waren es einmal um die 300 Euro mehr.

„Qualität steht an erster Stelle“

Das Deutschland-Vertriebsvolumen will die Gruppe, die mit den übernommenen Vivacon-Mitarbeitern auf 43 Beschäftigte gewachsen ist, auf demselben Niveau halten: neue Projekte plant sie ab nächstem Jahr in die Pipeline zu holen. „Uns interessieren ausschließlich Bestlagen in den Top-Balungstädtchen“, betont Wolfensberger. Denkbar ist, bei Finanzierungsplänen einsteigen, doch es geht: „Die Qualität steht an erster Stelle.“ Und so ist man auch auf der Suche nach Top-Grundstücken.

Für die Finanzierung arbeitet die Peach Property Group unter anderem mit Joint Ventures und Mezzanine-Kapital. In puncto Rendite gibt man sich bedeckt – auf der Website ist von einer „überdurchschnittlichen“ die Rede. (r)

Den größten Anteil an genehmigten Eigenheimen haben Fertighäuser im Süden der Republik. In Baden-Württemberg waren von den bislang etwa 6.100 genehmigten Eigenheimen 1.450 Fertighäuser, in Rheinland-Pfalz waren es 713 von insgesamt knapp über 3.000. Von den befragten BDF-Unternehmen geben 29% von einer solchen bis besseren Marktentwicklung im nächsten Jahr aus. (r)



Auf der Suche nach Partnern und Projekten für Peach Property: Oliver Wolfensberger. Bild: cr

bracht werden mussten 20% Eigenkapital. „Im Luxussegment gibt es weniger Verkauf und demnach auch Finanzierungsprobleme.“ Zudem sei der Kauf eine Opportunität gewesen. Unter Marktkennern wird der Wert der fünf Projekte zum jetzigen Zeitpunkt – sprich: Grundstückspreis plus Planungs- und erste Bauleistungen – auf etwa 70 Mio. Euro geschätzt; ca. 60 Mio. Euro, so vermutet er, könnte Peach an die Vivacon gezahlt haben. Strategisch sei der Deal für beide von Vorteil, heißt es: Peach habe damit den für Neulinge schweren Markteintritt geschafft, die Vivacon damit vermieden, alleingese-

### “WE ONLY LOOK FOR THE BEST LOCATIONS IN THE TOP CITIES”

FOREIGN COMPANIES ARE ONCE AGAIN MAKING USE OF OPPORTUNITIES OF MOVING INTO THE GERMAN HOUSING MARKET. RECENTLY, THE LUXURY SEGMENT SPECIALIST, PEACH PROPERTY GROUP, BASED IN ZÜRICH HAS MADE INVESTMENTS, NAMELY IN DEVELOPMENTS OF STRUGGLING VIVACON. THE GROUP IS ALSO CONTINUING TO LOOK FOR PROJECTS AND PARTNERS HERE IN GERMANY.

When it comes to sales prices and investment volumes, Peach keeps a low profile; the specifics that it releases relate only to sales volumes: and this is something that the Swiss developer wants to increase over the next one or two years from around EUR 551 million to EUR 663 million. And even beyond that, the public limited company – which in 2006 emerged purely as a real estate company from Peach International, which focuses on office products, and fosters stock market ambitions –

is looking to grow: in the medium-term the target is the billion-mark point. At present, most of the company shares are held by brothers Thomas and Oliver Wolfensberger and their father Ulrich-Andreas Wolfensberger. To date the group has created “luxurious and ultra-luxurious city and holiday homes” – to quote the website – in Switzerland, Austria and the Balearic Islands. So it’s the rich and megarich who whip out their cheque books: with the homes in Kilchberg on Lake Zurich going for a few million euro, as reported in Swiss media – discretely not confirmed by Peach – prominent figures such as the German art collector Friedrich Christian (“Mick”) Flick is said to have bitten the bullet.

### Strategic partnership at a later date?

In the future, Peach also wants to develop projects in this country to a solid size: the company entered onto the market in the

PRESS

IMMOBILIEN ZEITUNG NR. 41  
 OCTOBER 10, 2009

**IMMOBILIEN ZEITUNG**  
 FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

middle of the year with the acquisition of four Vivacon projects, the sales value of which along with a fifth, which is currently being examined, amounts to EUR 385 million. This increased the sales volume by 70% in one go and through German real estate alone. "We have been watching the market for a long time, and have also looked more closely at specific properties", says CEO Thomas Wolfensberger. Until now though, the competition has always been quicker or the price hasn't met our expectations. According to Wolfensberger, the purchase of Vivacon project was fairly simple, they had to raise 20% equity: "In the luxury segment we are seeing fewer sales and therefore also funding problems." Furthermore, the purchase was an opportunity. Market mavens currently estimate the value of the five projects – i.e. land value plus planning and first construction work – at around EUR 70 million; approx. EUR 60 million is what Peach may have paid Vivacon, according to one expert. Strategically the deal was an advantage for both parties, or so they say: this apparently has enabled Peach to get into the market which is so difficult for new players, making the competition fiercer for the long-running players. When you consider that Peach has taken on 16 Vivacon employees and has opened a branch in Cologne, surely we will sooner or later see a partnership develop. A possibility, confirms Peach. Peach certainly cannot demand prices such as those on Lake Zurich: The homes on Chausseestraße in the centre of Berlin for example sell for between EUR 2700 and EUR 4280 per square metre; at one time this was around EUR 300 higher.

**"Putting quality first"**

The group wants to keep the German sales volume, which with the Vivacon staff that it has taken on has grown to 43 employees, at the same level; it plans to start getting new projects in the pipeline from next year. "We are only interested in the best spots in the top urban centres", says Wolfensberger. While it would be possible to move in while funding is hard to come by, the following applies: "Quality comes first." And so they are looking for the very best pieces of land. To finance its projects, Peach Property Group works with various entities including joint ventures and Mezzanine capital, when it comes to income returns they don't give much away though – the website speaks of it being "above average".