

AUSTRALIEN

«Von der Weltbühne als solide eingeschätzt»

BW. Investments in Australien sind derzeit beliebt. Am australischen Transaktionsmarkt für Gewerbeimmobilien stellte DTZ im vierten Quartal 2009 einen Anstieg des Investmentvolumens auf 2,7 Milliarden australische Dollar fest. Gegenüber dem Vorquartal ist dies eine Steigerung um 20 Prozent. «Das Investmentvolumen summiert sich 2009 auf 9,6 Milliarden australische Dollar», sagt David Green-Morgan, Leiter Research für die Region Asien-Pazifik bei DTZ. Der kontinuierliche Anstieg des Transaktionsvolumens über die letzten Quartale belege, dass sich die Investmentaktivitäten in Australien stabilisieren: «Der Investmentmarkt 2008 ist im Vergleich sehr viel volatil gewesen.»

Wie Green-Morgan berichtet, entfiel mit einem Volumen von über einer Milliarde australischer Dollar der grösste Anteil der Transaktionen auf den Bürosektor; vor allem in den Innenstädten von Brisbane, Sydney und Perth. «Zudem sind börsennotierte Immobilienfonds, wie der Commonwealth Property Office Fund an den Markt zurückgekehrt. Dieser hatte mit dem Kauf eines Bürogebäudes in Brisbane für 208 Millionen australische Dollar für die grösste Transaktion des Quartals gesorgt», so Green-Morgan.

**GESUNDE VOLKSWIRTSCHAFT,
POSITIVE DEMOGRAPHISCHE
ENTWICKLUNG**

Insbesondere für «konservative» Anleger wie etwa Pensionskassen erscheint Australien derzeit sehr interessant. So hat etwa Afiiaa, die Anlagestiftung von 18 Schweizer Pensionskassen mit Fokus auf inter-

nationalen Gewerbeliegenschaften, innerhalb weniger Monate zum zweiten Mal in Down Under investiert und im Zentrum von Brisbane ein neu errichtetes Büro- und Geschäftshaus (15.000 qm) erworben. Im Erdgeschoss sind auf 1.800 qm ein Supermarkt und Ladenlokale für den täglichen Bedarf eingerichtet. Die darüber liegenden sechs Büroetagen sind auf zehn Jahre fest als Headquarter an die australische Hochtief-Tochter Leighton Contractors vermietet. «Langfristige Mietverträge mit ersten Adressen ermöglichen einen hohen stabilen Cashflow und weit überdurchschnittliche

Gesamtkapitalrenditen von mehr als 7,5 Prozent netto pro Jahr», teilt die Gesellschaft mit. Für das Afiiaa-Management ist der australische Markt derzeit hoch attraktiv. Als rohstoffreiches Land und Tor zu Asien profitiere die australische Wirtschaft unmittelbar vom deutlich spürbaren Aufschwung in Asien, vor allem in China und Indien. Das Land verfüge über eine gesunde und breit abgestützte Volkswirtschaft, grosse politische Stabilität und – gestützt auf eine positive demographische und wirtschaftliche Entwicklung – über nachhaltige Wachstumschancen. >>>



Afiiaa erwarb HQ South in Brisbane.

>>> Gemäss der Prognose des Population Reference Bureau wächst in Australien die Bevölkerung schneller als in allen anderen Industrienationen. Bis 2050 soll die Bevölkerung weltweit um 38 Prozent und in Australien sogar um 65 Prozent zunehmen.

HOHE RECHTSSICHERHEIT UND TRANSPARENZ

Gleichzeitig zählt der australische Immobilienmarkt zu den professionellsten weltweit und ist geprägt von grossvolumigen REITS sowie von international agierenden Immobiliengesellschaften und -Fonds.

«Zudem ist die Rechtssicherheit hoch und der Markt ist transparent», sagt AFIAA-CEO Brauers. Und nicht zuletzt sei das Land ein Einwanderungsland und habe daher einen hohen Flächenbedarf. «Dort kann man mit Investments in 1a-Gebäude in guten Lagen also wenig falsch machen», so der Afiiaa-Chef.

Ähnlich sieht Michael Andrews, Chef von Savills Sydney, die Lage: «Die Voraussetzungen in den Central Business Districts der wichtigen australischen Märkte werden auf der Weltbühne als solide eingeschätzt». Von Down Under ist auch Andre-



Sydney: CBD bei Core-Anlegern gefragt.

as Heibroek, Vorstandsmitglied der Real I.S. AG überzeugt. «Am besten performed hat die Australienfondsserie», berichtet er. «Die meisten Mieter unserer Objekte in Down Under sind staatliche Institutionen, und das kommt gerade in Zeiten wirt-

schaftlicher Unsicherheit gut an.» Green-Morgan geht davon aus, dass sich die positive Entwicklung auf dem Investmentmarkt fortsetzt: «Einige grosse Transaktionen von Büroimmobilien sind bereits in der Vorbereitung.» •

ANZEIGE

Immobilien und Recht

www.immobilien-transaktionen.ch
www.immobilien-kaufen.ch
www.immobilien-finanzieren.ch
www.immobilien-nutzen.ch
www.immokaufdurchauslaender.ch
www.reservationsvereinbarung.ch
www.stockwerk-eigentum.ch
www.wohnrecht.ch
www.nutzniessung.ch
www.real-estate-private-equity.ch
www.corporate-real-estate.ch

Recht am Bau

www.industriebranche.ch
www.zwischennutzungen.ch
www.immobilien-bauen.ch
www.baurechte.ch
www.baueinsprache.ch
www.baurekurs.ch
www.baumaengel.ch
www.bauabrechnung.ch
www.baukosteneberschreitung.ch
www.bauhandwerkerpfandrecht.ch
www.baupfandabwehr.ch

BÜRGI NÄGELI

Rechtsanwälte

Grossmünsterplatz 9
 CH-8001 Zürich
 Tel. +41 (0)44 268 40 00
 Fax +41 (0)44 268 40 05

info@bnlawyers.ch
www.bnlawyers.ch

Unsere Ansprechpartner: lic.iur. Gudrun Bürgi-Schneider, E-Mail: gburgi@bnlawyers.ch
 RA Urs Bürgi, Inhaber Zürich. Notarpatent, E-Mail: uburg@bnlawyers.ch

ANLAGESTIFTUNGEN

«Die Nase ständig im Wind halten»

AFIAA IST BEKANNT FÜR ANTIZYKLISCHE INVESTMENTS. FÜR CEO HANS BRAUWERS MUSS MIT JEDEM RISIKO EINE ENTSPRECHENDE CHANCE EINHERGEHEN.

Interview: Birgitt Wüst

Herr Brauwers, als CEO einer Schweizer Anlagenstiftung gehen Sie mit der ausschliesslichen Fokussierung auf Auslandsanlagen eher ungewöhnliche Wege. Weshalb?

Die Pensionskassen, die uns gegründet haben und halten, sind bereits in grossem Umfang direkt in der Schweiz in Immobilien-Anlagen investiert. AFIAA ist daher ganz gezielt mit der Aufgabe betraut worden, mit gebündeltem Know-how und Kapital in ausländischen Märkten direkt zu investieren. «Ungewöhnlich» ist dies insofern, als wir meines Wissens die einzigen in Europa sind, die auf Basis einer solchen von Pensionskassen selbst gesteuerten Managementeinheit operieren. Natürlich existieren weitere Immobilien-Anlagestiftungen von Pensionskassen, aber keine mit dem Auftrag für Direktinvestitionen auf ausländischen Immobilienmärkten.

Auch haben mittlerweile grosse Schweizer Finanzinstitute Anlagestiftungen mit derselben Zielsetzung «Ausland» gegründet oder stehen kurz davor; aber diese gehören nicht den Anlegern, sondern den Finanzinstituten. Diese machen folglich auch allein «die Musik» vor allem in Bezug auf «ihre» Gebühren. AFIAA hingegen ist nicht gewinnorientiert, das heisst ausschliesslich anlegerorientiert. Deshalb ist die total expen-

se ratio der AFIAA mit 0,5 Prozent auch sensationell niedrig – und das ist in der Tat «ungewöhnlich».

Sind die Risiken bei Immobilieninvestitionen im Ausland nicht höhere als bei Engagements auf dem Heimatmarkt?

Risiken lauern überall in der Welt – auch in der Schweiz! Nirgendwo existieren vollkommen risikofreie Anlagen. Ausschlaggebend ist, dass ich mich in die Lage versetze, die landes- und objekttypischen Risiken zu erkennen, abzuwägen sowie zu beherrschen, um dann adäquat zum Risiko zu investieren.

Das bedeutet konkret?

Mit jedem Risiko muss eine entsprechende Chance einhergehen, vor allem in Bezug auf den return on investment (Rentabilität) und dessen Nachhaltigkeit. Lassen Sie mich einen Vergleich ziehen: Mit der Bahnhofstrasse in Zürich ist sicherlich die Maximilianstrasse in München vergleichbar. Das Risiko- und Chancenprofil sowie das Preisniveau sind ähnlich. In München zu investieren, heisst dann für Schweizer Pensionskassen, den Euro als Währung zu akzeptieren, verbunden mit dem Risiko einer noch weitergehenden Abwertung. Demgegenüber steht – abgesehen von der realen Chance einer wieder erstarkenden Euro-Währung – der Vorteil, in Anbetracht der Güte und Grösse des Standortes München in der Maximilianstrasse auf mittlere und längere Sicht höhere Mieten/Erträge als in der Bahnhofstrasse zu generieren. Jedenfalls steht ausser Frage, dass mit Investitionen im Ausland eine Diversifikation zum Hei-



*AFIAA-CEO Hans Brauwers:
«Vollkommen risikofreie Anlagen
gibt es nicht»*

matmarkt erreicht wird. Es werden Risiken und Chancen über mehrere verschiedene Märkte gestreut und darüber ihre latente Relevanz für das Gesamtportfolio vermindert.

Dennoch tendieren Schweizer Institutionelle eher zu Investments auf dem Heimatmarkt...

Mir ist klar, dass die Schweizer Anlagekommissionen im Prinzip Investitionen in der Schweiz präferieren, weil die Immobilien-Werte in der Schweiz seit Jahren nur den Weg nach oben zeigen, vor allem >>>

>>> aber, weil keine Währungsverluste eintreten können. Aber in der Schweiz hat es Anfang der 1990er Jahre hausgemacht eine schwere Immobilienkrise mit hohen Verlusten im Einzelfall gegeben. Daher kann ich nur bestätigen, dass bei Investitionen im Heimatmarkt der Schweiz lediglich das Währungsrisiko entfällt. Persönlich sehe ich für Investitionen in der Schweiz heute die Gefahr, zu hohe Preise akzeptieren zu müssen, weil sich ungeheuer viel Kapital um relativ wenig verfügbare Investitionen balgen muss.

Was tun Sie, um die Risiken im Ausland zu minimieren?

Um es auf den Punkt zu bringen: In der Investitionsphase kooperieren wir lokal mit den fachlich besten Partnern und Personen, das heisst, wir suchen insbesondere anlässlich der technischen, kaufmännischen und rechtlichen Due Dilligence sowie Strukturierung die Zusammenarbeit mit den entsprechend ausgewiesenen Fachingenieuren, Property Managern und Anwälten. Hier hilft mir natürlich meine inzwischen 30 jährige Tätigkeit in der Branche, diese Profis in der Welt zu finden, auszuwählen und zu koordinieren. Parallel zu dem lokalen Einsatz der fachlich Beteiligten steht bei der AFIAA in Zürich ein Team von international versierten Fachleuten bereit, die den Investmentprozess führen.

Und in der Haltephase?

Man muss darauf achten, ständig die «Nase im Wind» zu halten, Marktentwicklungen frühzeitig wahrzunehmen, die lokalen Property Manager eng zu begleiten und zu kontrollieren.

Wie erkennen Sie den richtigen Zeitpunkt für einen Markteinstieg oder für den Zeitpunkt, nicht mehr zu investieren?

Ich fange einmal mit dem leichteren Teil Ihrer Frage an. In London hätten wir nach der Akquisition des Garrard House in der Gresham Street in 2009 noch gerne ein 2. und 3. Investment getätigt, um dort für unsere Anlagegruppe «Global» ein Teilportfolio zu bilden. Davon haben wir aber zunächst wieder Abstand genommen, weil sich relativ rasch nach Bekanntwerden unseres Investments herausstellte, dass sich in London der Markt schon wieder drehte und die Preise wieder massiv anstiegen.

Dass heisst, die Lemminge waren wieder unterwegs?

Sie überschwemmt London nahezu unerwartet mit Akquisitionsgeldern! In diesem Zeitpunkt haben wir sofort reagiert und uns abgewandt und im Schwergewicht Australien zugewandt. Wir hatten ja fürs erste in London mit einem Prime-Objekt und rund 100 Millionen CHF den seit 30 Jahren rentabelsten Deal nach Hause geholt.

Warum der Markteinstieg gerade in Down under?

Wir hatten Australien seit längerem im Visier. Die Volkswirtschaft zeigte sich robust und widerstandsfähig, war in der Krise nicht abgestürzt und versprach zeitnahe Erholung und Prosperität, sobald es in China und Indien wieder anziehen würde. Gerade dies sehen wir zur Zeit in Asien mit voraussichtlichen Wachstumsraten von bis zu zehn Prozent. Von Krise spricht dort keiner mehr. Gleichzeitig waren neben historisch niedrigem Fremdkapitalzins und günstigem Wechselkurs in diesem sehr professionellen, angelsächsisch geprägten Markt in Australien die heimischen Immobilien-Investoren paralytisch, so dass kaum Nachfrage vorlag, weil

die Relationen in deren Bilanzen durch den eingetretenen Werteverfall nicht mehr stimmig waren. Die eingehenden Angebote zeigten mir sodann anhand ihrer Qualität und erreichten Rentabilität, jetzt einzusteigen.

War es einfach, geeignete Kaufobjekte zu finden?

Nein – natürlich klappt ein solcher Einstieg nicht etwa per Knopfdruck auf ein und dieselbe Sekunde wie bei der Aktie an der Börse! Bis zu unserem ersten Abschluss im November 2009 haben wir ein dreiviertel Jahr die Standorte Sydney, Melbourne, Brisbane, Canberra, Perth und die in Frage kommenden Angebote «abgeklappert». Bei einigen sind wir nicht durchgedrungen, weil die Eigentümer dann plötzlich doch nicht mehr zu Tiefstpreisen verkaufen wollten, bei anderen sind wir von vermögenden Privaten überboten worden.

Werden Sie dort weiter investieren?

In der Zwischenzeit sind Fremdkapitalzins sowie Wechselkurs des australischen Dollars wieder deutlich angestiegen, ebenso die Investorennachfrage. Also ist wieder die Zeit gekommen, zum Rückzug zu blasen! Allerdings versuchen wir noch, eine dritte herausragende Akquisition zu tätigen, die wir seit längerem in der Pipeline haben, um damit die Bildung des australischen Teilportfolios in der Grössenordnung von 300 Millionen CHF dann abzuschliessen.

Verraten Sie, welche Märkte Sie derzeit im Visier haben?

Für die Anlagegruppe «Global» befassen wir uns intensiv mit den BRIC-Staaten und wieder Kanada. «EuropeCore» ist auf Frankreich und Deutschland fokussiert. •