



Swiss Foundation
for International
Real Estate Investments

Internationale Immobilieninvestments

In dieser Ausgabe:

Vom Start-up-Büro
zum global agierenden
Immobilienkonzern

Akribische Suche nach
attraktiven Anlagen

Aktuelle Entwicklungen –
Update



Groveport, Ohio, 2829 Rohr Road

Editorial

Die AFIAA blickt auf ein erfolgreiches erstes Quartal 2008. Es gelang auf der einen Seite, eine Direktanlage an der William Street in New York mit hohem Gewinn zu verkaufen. Auf der anderen Seite wurden zwei Immobilien, eine Gewerbeliegenschaft und ein Logistikgebäude, in den USA gekauft und weitere werden laufend evaluiert.

AFIAA trotzt damit der Subprime-Krise und bringt zum Ausdruck, dass Direktanlagen nicht direkt mit der allgemeinen Entwicklung an den Finanzmärkten korrelieren. Vorausgesetzt, der Kaufpreis ist nicht überhöht und die Objekte verfügen über eine hohe Qualität mit ausgezeichnetem Rendite-Risiko-Profil, stellen Immobilien-Direktanlagen vielmehr wichtige Stabilisatoren in einem Portfolio dar.

Vor Ihnen liegt unser erster AFIAA Newsletter. Mit dieser neuen Publikation wollen wir den Informationsaustausch mit Ihnen ausbauen. Die Beiträge sollen aufzeigen, wie AFIAA zu dem geworden ist, was sie heute darstellt: zum einen eine weltweit anerkannte, international aktive Anlagestiftung für Direktanlagen in Auslandsimmobilien. Zum anderen vermittelt Ihnen der Reisebericht von Dr. Steffen Metzner, Geschäftsführer von RES Consult GmbH und Mitglied des AFIAA Investment Committee, einen Einblick in unsere alltägliche Arbeit und in den grossen Aufwand, der mit der sorgfältigen Evaluation und Prüfung von neuen Anlageobjekten verbunden ist.



Hans Jürg Stucki, CEO

Zurich New York Munich Vienna Toronto

Vom Start-up-Büro zum global agierenden Immobilienkonzern

Von Hans Jürg Stucki, CEO

Im Herbst 2004 gründeten eine Hand voll Investoren die AFIAA Anlagestiftung für Immobilienanlagen im Ausland. Im Gegensatz zum europäischen Umfeld waren schweizerische Pensionskassen bis zu diesem Zeitpunkt auf dem internationalen Parkett kaum oder gar nicht vertreten.

Natürlich kamen Zweifel auf, ob es möglich sei, eine weltweit agierende Unternehmensgruppe von einem kleinen Start-up-Büro aus aufzubauen. Der Erfolg, den AFIAA seither verzeichnet, gab den Gründern Recht. Durch eine geschickte Anlagetaktik in der Aufbauphase und ein aktives Management gelang es AFIAA, international auf hohem Niveau Fuss zu fassen.

Weitsichtige, flexible Anlagetaktik

Der Weg über nicht kotierte Fonds mit anschließender Umschichtung in direkte Anlagen eliminierte praktisch den J-Curve-Effekt, was den Net Asset Value (NAV) positiv beeinflusst hat. Bereits in der Gründungsphase, also in den Jahren 2004 bis 2006, erkannte AFIAA, dass sich die Preisentwicklung in einigen Märkten zuspitzte. AFIAA wählte deshalb eine hybride Strategie über die Ansätze „Core“, „Core plus“ und „Value Added“, um dem Abwertungsrisiko entgegenzuwirken. Weil sich gerade in Hochpreisphasen immer wieder vereinzelte Chancen eröffnen, schloss AFIAA die Wahrnehmung von Opportunitäten nicht aus.

Die Anlagemöglichkeiten in den einzelnen Märkten wurden gezielt geprüft und analysiert. Dabei standen wesentliche Aspekte wie Fremdfinanzierungsgrad, günstige Mieten und ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Angebot und Marktnachfrage im Fokus. Insbesondere wurde auf die Qualität der Objekte und auf günstige Ankaufs- und Mietpreise geachtet. Zudem galt als Voraussetzung, dass allfällige Renovationaufwände über nachhaltig höhere Mieten finanziert werden können. Da aber auch AAA-Lagen die Gefahr von hohem Abwertungspotenzial bergen, investierte AFIAA darüber hinaus auch an sehr guten Sekundärstandorten, die eine stabile Rendite versprechen.

Schlanke Organisation mit tiefen Kosten

Dank einer Mandatierung von Managementleistungen konnten die Aufbaukosten sehr tief gehalten wer-

den. Eine sehr flache Hierarchie bot zudem Gewähr, schnell und agil handeln zu können. Weiter garantierte der Einsatz eines professionellen Investment Committee die rasche und fachkundige Beurteilung von Objekten und deren zielgerichteten Erwerb. Die kurzen Entscheidungswege und ein effizientes Management erwiesen sich als klare Wettbewerbsvorteile.

Um grössere Unabhängigkeit und Konstanz in der Führung zu erlangen, wurde 2006 in einem zweiten Schritt die AFIAA Investment AG gegründet. Das neugegründete Unternehmen übernahm alle Mitarbeitenden von Stucki Weber Partner AG. Heute werden neben dem Investment Management auch die Finanzbuchhaltung und das Group Controlling intern abgewickelt. Dies erlaubt AFIAA, höchste Kostentransparenz gegenüber Investoren zu zeigen und moderate Managementgebühren zu erheben.

Sozialkompetenz und eine Portion Kaltschnäuzigkeit

Das AFIAA Team ist bewusst heterogen zusammengesetzt. Im Team der AFIAA arbeiten heute hoch qualifizierte Kräfte, die Spezialwissen und Generalistentum vereinen. Gefragt ist ein hohes Mass an Erfahrung und Fachkompetenz gepaart mit einer Portion Kaltschnäuzigkeit. Daneben ist aber auch die Sozialkompetenz von entscheidender Bedeutung: also die Fähigkeit, sich in andere Kulturen und Sitten rasch einzufühlen.

Die Aufbau- und Konsolidierungsphase der AFIAA ist heute abgeschlossen. Die operative Führung wird im kommenden Herbst in neue Hände übergehen. Die geordnete Übergabe der Managementverantwortung garantiert Kontinuität, aber auch die Chance, bestehende Strukturen zu hinterfragen und neue, optimierte Prozesse zu initiieren. Das volatile Geschäft mit Immobilienanlagen verlangt, konstant auf der Hut zu sein und rasch auf sich verändernde Marktbedürfnisse zu reagieren.

„Den Weg frei zu machen für neue Ideen und Kräfte ist das Fundament für neues Wachstum.“

Akribische Suche nach attraktiven Anlagen

Von Dr. Steffen Metzner, RES Consult GmbH

Die Krise auf Teilen des amerikanischen Immobilienmarkts dominiert seit geraumer Zeit die Schlagzeilen. Ihre Auswirkungen auf die Finanzmärkte und die Weltwirtschaft verzerrt das Aussenbild. Allen Gegenberichten zum Trotz stellen die aktuellen Unsicherheiten in den USA eine grosse Chance dar, gerade jetzt nach Erfolg versprechenden Investments Ausschau zu halten. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind ein gutes Research, lokale Kontakte sowie zügiges Handeln.

Um sich ein Bild der lokalen Verhältnisse zu machen, lohnt es sich, interessante Märkte regelmässig persönlich zu besuchen.

Vorbereitung als Überlebensfaktor

Ein effizientes Arbeiten erfordert eine detaillierte minuziöse Planung. Flüge, Hotels und Mietwagen müssen gebucht, Gesprächspartner kontaktiert und Meetings vereinbart werden. Marktstudien wollen gelesen werden, Partner befragt und in den aussichtsreichen Regionen erste konkrete Angebote analysiert werden.

Wie der Alltag sich auf einer solchen Reise gestaltet und welche Eindrücke neben den geschäftlichen Angelegenheiten haften bleiben, zeigt der nachstehende Reisebericht auf.

Am 3. Februar 2008 traf ich Hans Jürg Stucki in Cleveland mit dem Ziel, eine neue AFIAA Direktanlage in den USA zu evaluieren.

4. Februar 2008: „Frühlingsbeginn“

Entgegen unseren Erwartungen begrüsst uns Cleveland/Ohio nicht mit Schnee und Eis, sondern mit schönem Wetter. Mit einem gemieteten, knallroten Pontiac Grand Prix besichtigen wir zahlreiche interessante Objekte in der Region. Unser Eindruck verstärkt sich, der Immobilienmarkt in Cleveland erwache langsam aus dem Winterschlaf.

5. Februar 2008: Gigantischer Rickenbacker Park

Weiter geht es Richtung Columbus. Wir besichtigen den imposanten „Rickenbacker Global Logistics Park“. Dessen Gesamtausdehnung erstreckt sich auf über 500 Hektaren – schlicht gigantisch. Das Konzept überzeugt uns.

6. Februar 2008: Nebel in Chicago

Nicht alles läuft glatt. Der geplante Weiterflug nach Chicago wird infolge Nebels an der Zieldestination abgesagt. Wir entscheiden uns für eine sechsstündige Fahrt mit dem Mietwagen. Zum Glück entpuppt sich Hans Jürg Stucki als zuverlässiger Navigator in Nebel, Dunkelheit und bei Sturm. Nach unserer Ankunft erweist sich die „Windy City“ als Reinfeld; die Gespräche und Verhandlungen gestalten sich schwierig. Früher als geplant reisen wir weiter nach San Antonio, Texas.

7. Februar 2008: Sonne in Texas

In Texas gibt es nicht nur stabile Immobilienmärkte, ansehnliche Innenstädte und aufgeschlossene Menschen – auch das Essen überzeugt uns sehr. Allerdings sind wir uns nicht einig, wo es die besten Steaks gibt: ob in San Antonio oder aber in Austin. Um diese Frage abschliessend zu beantworten, wird wohl eine zweite Reise nötig werden. Was die Standortbewertungen betrifft, sind wir noch unschlüssig. Wir gehen wie gewohnt vor: Unterlagen studieren, Umfeld, Fassade und Erschliessung prüfen, das Dach besteigen und schliesslich die Ausstattung innen inklusive technischer Installationen untersuchen. Die sorgfältige Dokumentation mit Fotos und Interviews rundet die Bewertungen ab. Zu Hause in Zürich erlaubt uns die sorgfältige Analyse, die Spreu rasch vom Weizen zu trennen.

8. Februar 2008: Winter in Colorado

Unsere letzte Station ist zugleich die frostigste. Die Region Denver ist als Skiregion bekannt und uns Schweizern daher gleich sympathisch. Trotz des allgemein positiven Eindrucks bleiben die möglichen Denver-Investments vorerst auf Eis liegen – nicht wegen der Temperaturen, sondern aufgrund der immer noch sehr hohen Preise.

Nach fünf Tagen, insgesamt zehn Flügen, 20 Objektbesichtigungen und rund 1500 im Auto zurückgelegten Meilen endet die Akquisitionsreise. Im Büro wartet die Nachbearbeitung: Investitionsrechnungen sind zu erstellen, Angebote hart, aber fair zu verhandeln. Auch gilt es, das Investment Committee und, nach erfolgtem Closing der Transaktion, die Investoren und die interessierte Öffentlichkeit zu informieren.



Dr. Steffen Metzner ist Geschäftsführer von RES Consult GmbH, einer Beratungsgesellschaft spezialisiert auf Controlling und Risikomanagement für Immobilienportfolios. Er ist zudem Mitglied des AFIAA Investment Committee.

Aktuelle Entwicklungen – Update

Als Anlagestiftung weist AFIAA ihren Track Record anhand der Entwicklung des Net Asset Value (NAV) pro Anspruch aus. Der NAV repräsentiert den Nettovermögenswert zu Marktwerten nach Abzug aller Verbindlichkeiten und geschätzten Liquidationskosten. Der NAV eines Fondsanteils entspricht dem durch die Anzahl der ausgegebenen Fondsanteile geteilten Nettofondsvermögen und gilt als Standard-Bewertungsgrösse für Fonds und Vermögen aller Art.

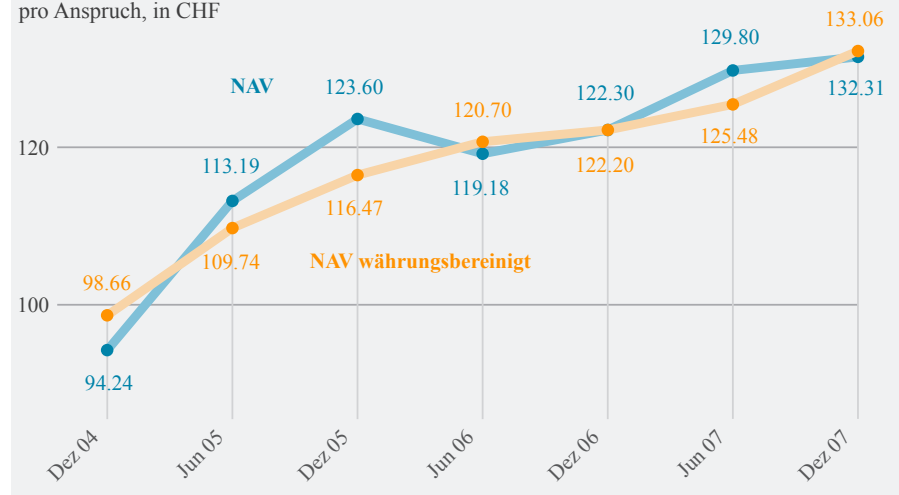
Trotz des starken Wachstums der letzten Jahre und der damit einhergehenden Transaktions- und Aufbaukosten konnte AFIAA über die vergangenen drei Jahre (Dezember 2004 bis 2007) eine beachtliche Anlagerendite von rund 40% ausweisen.

Die erste Hälfte des aktuellen Geschäftsjahres (1. Oktober 2007–31. März 2008) ist gekennzeichnet durch stabile operative Erfolge. In die genannte Periode fällt der realisierte Kapitalerfolg aus dem Verkauf der Liegenschaft 156 William Street, New York. Der Verkaufserlös überstieg dabei den Buchwert per 30. September 2007 um rund USD 8 Mio. und den Anschaffungspreis um rund

48% oder knapp USD 20 Mio. Dem Erfolgsausweis in lokalen Währungen steht in jüngster Vergangenheit die ungünstige Wechselkursentwicklung gegenüber. Insbesondere die Dollarbaisse, aber auch die Abschwächung des Euro und des kanadischen Dollars gegenüber dem Schweizer Franken werden den nominellen NAV massgeblich beeinflussen.

Entwicklung des Net Asset Value

pro Anspruch, in CHF



Kurzportrait AFIAA

AFIAA ist eine Anlagestiftung nach schweizerischem Recht, welche ausschliesslich in Immobilienanlagen im Ausland investiert. Steuerbefreiten schweizerischen Pensionskassen bietet AFIAA ein attraktives Anlageinstrument mit klarem Profil an, um ihr Portfolio gezielt zu ergänzen.

AFIAA tätigt vorwiegend Direktinvestitionen in ausgewählten Märkten. Aktuell umfasst das Portfolio mit einem Eigenkapital-Anlagevolumen von über CHF 560 Mio. 22 Objekte mit nachhaltigem Wachstumspotenzial in Deutschland, den USA, Kanada, Frankreich und Österreich. Darüber hinaus hat AFIAA während der Aufbauphase in vier Immobilienfonds investiert, um bereits frühzeitig eine breite Diversifikation der Anlagen zu erreichen.

Mittelfristig sind der weitere Ausbau des Portfolios und der Eintritt in neue Märkte geplant. AFIAA konzentriert sich dabei auf Büro-, Wohn-, Einzelhandels-

und Logistikimmobilien in Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik. Bis 2010 ist vorgesehen, das Anlagevolumen auf über CHF 1.5 Mia. zu steigern. Zudem soll die Präsenz in den Märkten von derzeit sieben auf acht bis zehn Länder ausgebaut werden.

Head Office Schweiz

AFIAA Investment AG

Stockerstrasse 60

CH - 8002 Zürich

Tel +41 44 245 4944

Fax +41 44 245 4949

office@afiaa.com

www.afiaa.com