



Swiss Foundation
for International
Real Estate Investments

Investissements immobiliers internationaux

Dans cette édition :

De l'entreprise start-up au groupe immobilier actif à l'échelle mondiale

Chasse aux placements attrayants

Développements récents
– mise à jour



Groveport, Ohio, 2829 Rohr Road



Hans Juerg Stucki, CEO

Editorial

AFIAA peut se réjouir d'un excellent premier trimestre 2008. D'une part, un placement direct à la William Street (New York) a été vendu avec un bénéfice élevé. D'autre part, deux biens immobiliers, un immeuble commercial et un immeuble de logistique, ont été achetés aux Etats-Unis et d'autres sont évalués en permanence.

Malgré la crise des « Subprime », AFIAA a réussi à démontrer que les placements directs ne suivent pas forcément l'évolution générale des marchés financiers. Pour autant que le prix d'achat ne soit pas excessif et que le niveau de qualité des objets soit élevé avec un excellent profil de rendement/risque, les placements immobiliers directs exercent alors un effet stabilisant important sur un portefeuille.

Voici le premier bulletin d'informations d'AFIAA. Par cette nouvelle publication, nous souhaitons développer l'échange d'informations avec vous. Les contributions qu'il contient sont destinées à démontrer le développement d'AFIAA et tout ce qu'elle représente aujourd'hui : une fondation de placement internationale, active dans les placements directs en biens immobiliers et reconnue dans le monde entier. Le rapport de voyage de Dr Steffen Metzner, directeur général de RES Consult GmbH et membre du comité d'investissement d'AFIAA, vous permet de vous faire une idée de notre travail quotidien qui s'accompagne de grands efforts, d'évaluations et d'examen soigneux des nouveaux objets de placement.

De l'entreprise start-up au groupe immobilier actif à l'échelle mondiale

Par Hans Juerg Stucki, CEO

Au cours de l'automne 2004, une poignée d'investisseurs a créé la fondation AFIAA (Fondation de placement de fonds immobiliers à l'étranger). Jusqu'à cette date et contrairement à l'environnement européen, les caisses de pension suisses n'ont été que peu ou pas représentées sur la scène internationale.

Bien sûr les doutes se sont manifestés quant à la viabilité du projet d'une petite entreprise de devenir un groupe d'entreprises mondial. Le succès enregistré par AFIAA a donné raison à ses créateurs. Grâce à une stratégie de placement habile lors de la phase de construction et à une gestion active, AFIAA est parvenue à se hisser parmi les grands au niveau international.

Stratégie de placement flexible, axée sur l'avenir

La politique de placement dans des fonds non cotés, suivie d'une restructuration subséquente en placements directs, élimine presque entièrement l'effet de courbe en J et influe de façon positive sur le Net Asset Value (NAV). Déjà dans la phase de démarrage, à savoir pendant les années 2004 à 2006, AFIAA a reconnu que l'évolution des prix atteindra un point culminant dans certains marchés. AFIAA a donc choisi une stratégie hybride via les approches « Core », « Core plus » et « Value Added » pour se prémunir du risque d'une baisse des prix. Puisque même dans des phases de prix élevés, des opportunités isolées se présentent toujours, AFIAA n'exclut pas de saisir les opportunités qui se présentent.

Les possibilités de placement dans les différents marchés ont été examinées et analysées de manière ciblée. Il a été tenu compte d'aspects essentiels tels que le coefficient d'endettement, les loyers favorables et un rapport équilibré entre offre et demande. En particulier, la qualité, le prix d'acquisition et les loyers favorables ont été évalués. Par ailleurs, il est impératif que les coûts d'éventuels travaux de rénovation puissent être financés par des loyers augmentés de manière durable. Etant donné que même des emplacements de premier ordre comportent un haut potentiel de risque de baisses de prix, AFIAA a également investi dans de très bons emplacements secondaires promettant un rendement stable.

Organisation allégée de coûts bas

Grâce à une gestion des prestations par voie de mandat, les coûts de construction ont pu être maintenus à un niveau très bas. Une hiérarchie horizontale a permis de réagir avec rapidité et souplesse. L'engagement d'un comité d'investissement professionnel a assuré une évaluation rapide et fondée des objets et leur acquisition ciblée. Les chemins de décision courts et la gestion efficace se sont révélés clairement comme des avantages concurrentiels décisifs.

Pour acquérir davantage d'indépendance et de continuité dans la conduite des affaires, une deuxième étape a été franchie en 2006 par la création d'AFIAA Investment AG. L'entreprise nouvellement créée a repris tous les collaborateurs de Stucki Weber Partner AG. Aujourd'hui, la gestion des placements, tout comme la comptabilité financière et le controlling du groupe sont gérés en interne. Ceci permet à AFIAA d'offrir aux investisseurs une meilleure transparence des coûts et de prélever des commissions de gestion modérées.

Compétence sociale et têtes froides

Sciemment composée de façon hétérogène, l'équipe d'AFIAA occupe actuellement des professionnels hautement qualifiés disposant d'un savoir-faire de spécialistes et de généralistes. Pour en faire partie, il faut un haut degré d'expérience et de compétence technique allié à un certain culot. La compétence sociale est également d'une importance vitale, à savoir la capacité de s'adapter rapidement aux différentes cultures et coutumes.

La phase de construction et consolidation d'AFIAA est aujourd'hui achevée. La direction opérationnelle sera confiée dès l'automne prochain à la relève. La remise planifiée de la responsabilité de gestion de l'entreprise garantit la continuité, mais également l'opportunité de remettre en question les structures existantes et d'optimiser les processus existants. La branche volatile des placements immobiliers présuppose d'être constamment sur le qui-vive, capables de réagir rapidement à l'évolution des besoins du marché.

« Ouvrir le chemin aux nouvelles idées et libérer les énergies est le fondement d'une croissance durable. »

Chasse aux placements attrayants

Par Dr Steffen Metzner, RES Consult GmbH

La crise qui sévit dans certains secteurs du marché immobilier américain fait depuis longtemps la une des journaux. Toutefois, malgré son impact sur les marchés financiers et l'économie mondiale, il ne faut pas trop se fier aux apparences. En dépit de tous les rapports alarmistes, les incertitudes actuelles aux Etats-Unis représentent une bonne opportunité pour tous ceux qui savent saisir leurs chances et sont secondés par une recherche approfondie, des contacts locaux fiables et capables d'intervenir rapidement pour effectuer des placements prometteurs.

Pour se faire une idée des conditions locales, il vaut la peine de visiter personnellement les marchés intéressants de façon régulière.

La préparation est la base de toute réussite

Un travail efficace requiert une planification détaillée : les hôtels et voitures doivent être réservés, les partenaires contactés et les réunions organisées. Des études de marché doivent être consultées, les partenaires interrogés et les premières offres concrètes provenant des régions sélectionnées analysées.

Le rapport de voyage suivant retrace la vie quotidienne au cours d'un tel voyage et les impressions personnelles qui dépassent la simple conduite des affaires.

Le 3 février 2008, j'ai rencontré M. Hans Juerg Stucki à Cleveland dans le but d'évaluer un nouveau placement direct aux Etats-Unis pour AFIAA.

4 février 2008 : Cleveland printanier

Contrairement à nos attentes, Cleveland/Ohio ne nous accueille pas avec de la neige et de la glace, mais avec des signes avant-coureurs du printemps. Avec notre voiture de location, une Pontiac Grand Prix de couleur rouge vif, nous visitons de nombreux objets intéressants dans la région. Notre impression se confirme : le marché de l'immobilier à Cleveland se réveille lentement de son sommeil hivernal.

5 février 2008 : gigantesque

Rickenbacker Park

Nous poursuivons notre route en direction de Columbus où nous visitons l'imposant « Rickenbacker Global Logistics Park ». Il s'étend sur plus de 500 hectares – tout simplement gigantesque ! Nous sommes convaincus par son concept.

6 février 2008 : Chicago fait grise mine

Tout ne marche pas comme prévu. Le vol vers Chicago a été annulé à cause de l'épais brouillard qui s'y est installé. Nous décidons de nous y rendre en voiture de location. Par chance, Hans Juerg Stucki se révèle être un navigateur fiable dans le brouillard, l'obscurité et dans la tempête. Une fois sur place, la « Windy City » s'avère être un flop – les discussions et négociations s'avèrent particulièrement difficiles. Nous embarquons plus tôt que prévu dans l'avion vers San Antonio, au Texas.

7 février 2008 : soleil texan

Le Texas dispose non seulement de marchés immobiliers d'une stabilité surprenante, de superbes centres-villes, de gens accueillants, mais aussi de bonnes tables très prometteuses. Toutefois, nous ne sommes pas d'accord où trouver les meilleurs steaks : à San Antonio ou à Austin. Pour répondre à cette question de façon définitive, un deuxième voyage sera sans doute nécessaire.

En ce qui concerne les évaluations des sites, nous sommes encore indécis. Nous procédons comme d'habitude : examens des documents, de l'environnement, de la façade et de la viabilité, nous montons sur le toit et vérifions l'aménagement intérieur, y compris les installations techniques. Une documentation détaillée avec photos et interviews complète les évaluations. De retour à Zurich, une analyse approfondie nous permettra de décanter nos idées.

8 février 2008 : Colorado hivernal

Notre dernière étape est en même temps la plus froide. La région de Denver est connue pour son domaine skiable – nous nous sentons donc moins dépaysés. En dépit de l'impression généralement positive, nous mettons dans un premier temps les investissements potentiels de Denver au frais – non pas à cause de l'ambiance hivernale, mais en raison de la flambée des prix.

Au bout de cinq jours, un total de dix vols, 20 objets visités et environ 1500 milles parcourus en voiture, notre voyage d'acquisition se termine. De retour au bureau, nous allons nous pencher sur les documentations. Il nous faut établir des calculs d'investissement et les offres doivent être négociées de façon dure, mais impartiale. De plus il faut informer le comité d'investissement et, après la réalisation des transactions, les investisseurs et le public intéressé.



Dr Steffen Metzner dirige RES Consult GmbH, une société de conseil, spécialisée dans le controlling et la gestion du risque des portefeuilles de biens immobiliers. Il est également membre du comité d'investissement d'AFIAA.

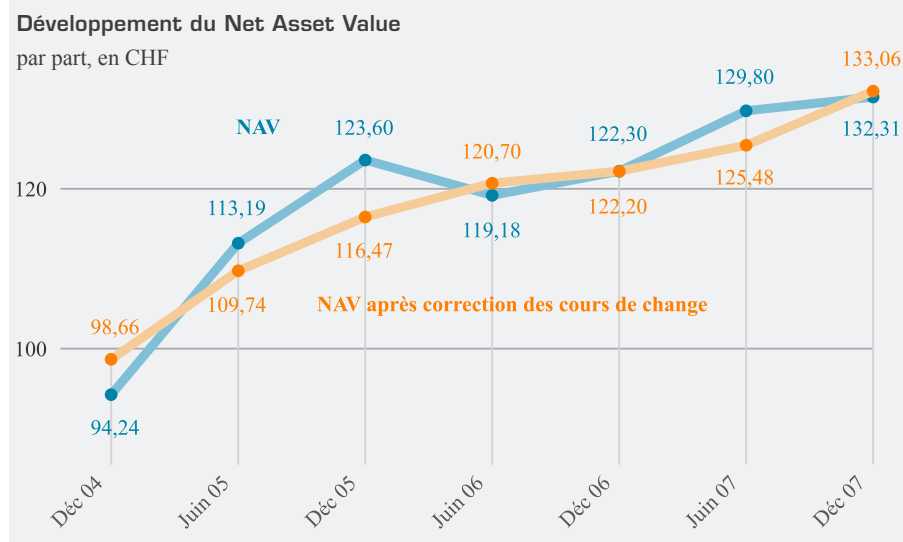
Développements récents – mise à jour

En tant que fondation de placement, AFIAA affiche sa croissance conformément à l'évolution du Net Asset Value (NAV) par part. Le NAV représente la valeur nette des actifs à leur valeur vénale, après déduction de tous les engagements et coûts estimés en cas de liquidation. Le NAV d'une part de fonds correspond à la fortune nette du fonds, divisée par le nombre de parts émises et est considéré comme valeur standard pour l'évaluation des fonds et fortunes de tout genre.

En dépit de la forte croissance des dernières années ainsi que des coûts de transaction et de construction du portefeuille, AFIAA a pu enregistrer un rendement remarquable d'environ 40 % sur ses placements au cours des trois dernières années (décembre 2004 à 2007).

La première moitié de l'exercice en cours (1 octobre 2007–31 mars 2008) a été caractérisée par des succès opérationnels stables. Au cours de cette période, la vente de l'immeuble 156 William Street, New York, a généré un bénéfice en capital. Le produit de la vente a dépassé la valeur comptable au 30 septembre 2007 d'environ 8 millions USD et le prix d'acquisition d'environ 48 %, soit près de 20 millions USD. Le

bénéfice en monnaies locales a toutefois été affecté dans un passé récent par l'évolution défavorable du taux de change. Il faut mentionner ici en particulier la baisse du dollar US, mais également l'affaiblissement de l'euro et du dollar canadien vis-à-vis du franc suisse, ce qui influera fortement sur le NAV nominal.



Brève description d'AFIAA

AFIAA (Fondation de placement de fonds immobiliers à l'étranger) est une fondation de droit suisse qui effectue des placements immobiliers à l'étranger. AFIAA offre aux caisses de pensions suisses exonérées d'impôts un instrument de placement attrayant au profil précis afin de compléter leur portefeuille de manière ciblée.

AFIAA effectue principalement des placements directs dans des marchés soigneusement sélectionnés. Actuellement, le portefeuille doté d'un volume de placement en fonds propres dépasse 560 millions CHF, à savoir, 22 objets ayant un potentiel de croissance durable en Allemagne, aux Etats-Unis, au Canada, en France et en Autriche. En outre, au cours de la phase de la construction du portefeuille, AFIAA a effectué des investissements dans quatre fonds immobiliers pour obtenir à un stade précoce déjà une large diversification de ses placements.

A moyen terme, AFIAA prévoit de développer davantage son portefeuille et vise la pénétration de nouveaux marchés. La priorité sera donnée aux biens immobiliers avec affectation bureaux, commerce de détail et logistique ainsi qu'aux appartements résidentiels en Europe, en Amérique du Nord et en Asie/Pacifique. Jusqu'en 2010, AFIAA prévoit d'accroître le volume de ses placements qui dépasseront ainsi 1,5 milliards CHF. D'autre part, AFIAA prévoit d'accroître sa présence de sept marchés actuellement à huit à dix pays.

Siège principal Suisse

AFIAA Investment AG
Stockerstrasse 60
CH - 8002 Zurich
Tél +41 44 245 4944
Fax +41 44 245 4949

office@afiaa.com
www.afiaa.com