

1. marts 2013

**Danske Advokater**

**NIAM**

**Kristian Krogh**  
Senior Director, Denmark

**NIAM**

The leading real estate private  
equity firm in Northern Europe



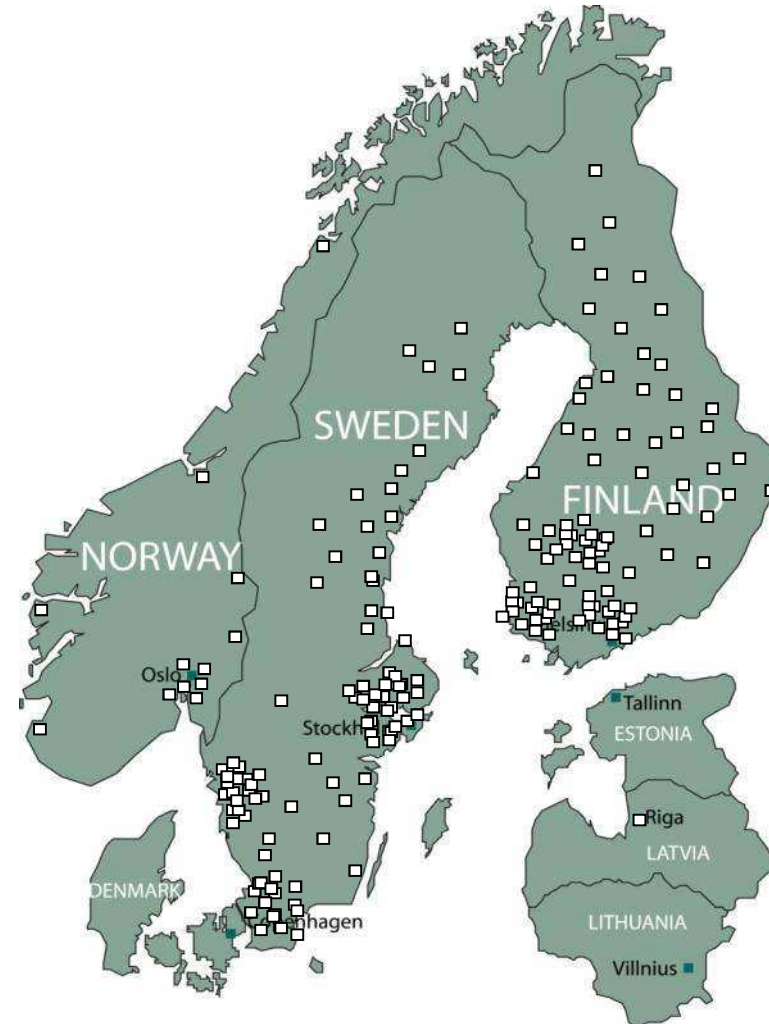
# About Niam

- Founded in 1998. Financial partnerships with Goldman Sachs, GE Capital and Morgan Stanley
- Fully owned by Stronghold AB; a private Swedish investment company
- Own Niam funds managed since 2000
- The investor base of Niam funds consists of large global institutional investors
- Offices in Stockholm, Oslo, Helsinki and Copenhagen
- 38 employees. Senior management average ~20 years real estate experience
- Team build around significant real estate investment expertise and local market knowledge
- In house expertise in acquisition, financing, management, development and disposition across segments
- Total capital invested since 1998 > € 5.3 billion. Hereof realised approximately € 2.5 billion
- Current investments > € 3.0 billion in SV, NO, SF, DK

# Niams fastigheter

Niam är en av de största fastighetsägarna i Norden med ett fastighetsbestånd om 30 miljarder kronor.

- Sverige
  - 780 000 kvadratmeter kontor, handel och industri, väl placerade i Sveriges storstäder och regionala center
- Norge
  - 400 000 kvadratmeter väl belägna kontor i Oslo och regionala köpcentrum runt om i södra och centrala Norge
- Finland
  - 600 000 kvadratmeter kontor och handelslokaler fördelat över hela Finland
- Danmark
  - 65 000 kvadratmeter bostäder i och runt om centrala Köpenhamn



# Niams fonder

## Niam Nordic Investment Fund III (2004)

- Opportunistisk fond
- Eget kapital ~€321 miljoner
- Investeringskapacitet €1,5 miljarder
- Fonden kunde investera i alla fastighetssegment och i utvecklingsprojekt
- Fonden kunde investera i Norden och Baltikum

## Niam Nordic Fund IV (2007)

- Opportunistisk fond
- Eget kapital ~€650 miljoner
- Investeringskapacitet drygt €2 miljarder
- Fonden kan investera i alla fastighetssegment och i utvecklingsprojekt
- Fonden kan investera i Norden och Baltikum

## Niam Nordic V (2011)

- Opportunistisk fond
- Eget kapital ~€700 miljoner
- Investeringskapacitet €2 miljarder
- Fonden kan investera i alla fastighetssegment och i utvecklingsprojekt
- Fonden kan investera i Norden och Baltikum

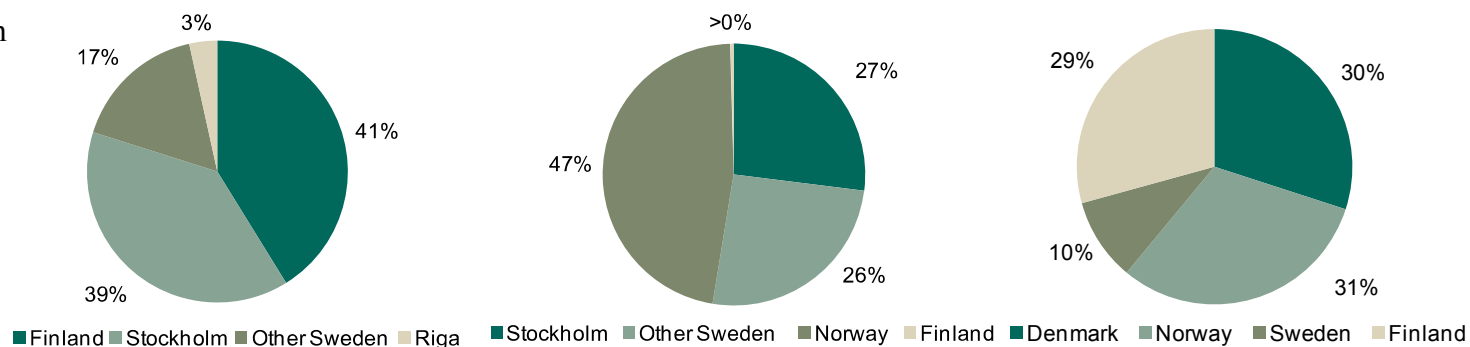
## Niam Nordic Core-Plus (2012)

- Core-Plus fond
- Under fondresning
- Eget kapital ~€300 miljoner
- Investeringskapacitet €600 miljoner
- Fonden kan investera i kontor, handel och bostadsfastigheter
- Fonden kan investera i Sverige, Norge, Finland och Danmark

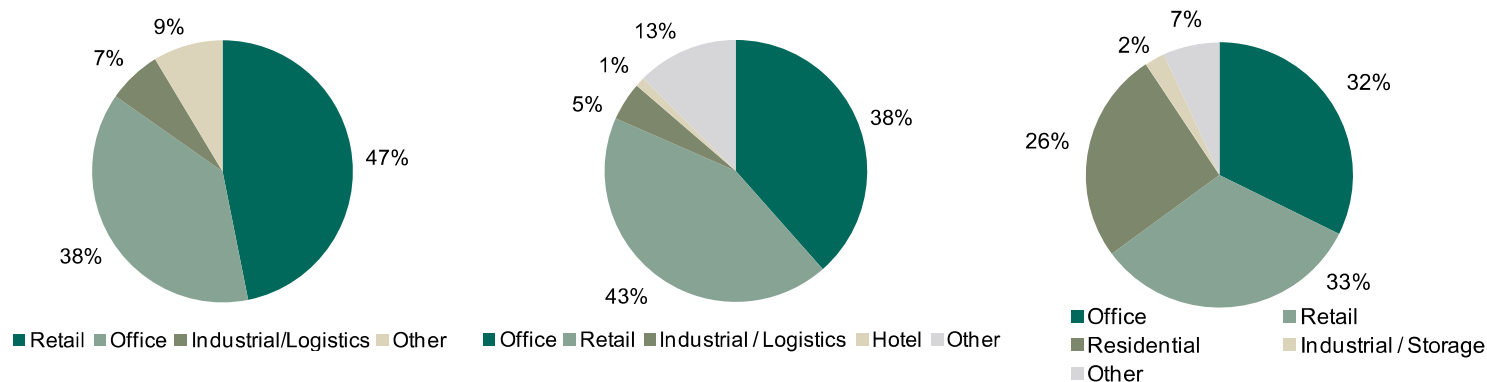
# Niam opportunistic funds *(as of September 30, 2012)*

	Niam III	Niam IV	Niam V
Equity commitment/called	€321 million / €312 million	€670 million / €631 million	€719 million / €173 million
Investments made	€1.5 billion	€1.9 billion	€0.6 billion
Distributed capital	€317 million	€260 million	€0 million
PF Gross Performance	-	-	-
MTM Net Performance	-	-	-

Investments by location



Area by type



# Niam Nordic Core-Plus

- Target equity € 300m
- Currently committed € 180m
- Ready to invest
- Office, Retail, Residential
- Max LTV 50%
- Investment criteria (check 4 of 5) :
  - Stable cashflow
  - Credit worthy tenants
  - Quality building
  - Low vacancy
  - Proven location

# Niam III: Stockholm Waterfront



- Centralstationen, Stockholm
- Area:
  - Kongress 17 582 kvadratmeter
  - Hotell 20 345 kvadratmeter
  - Kontor 24 900 kvadratmeter
- Ny detaljplan framtagen i samarbete med Stockholm Stad

# Niam IV: Norway Retail Portfolio

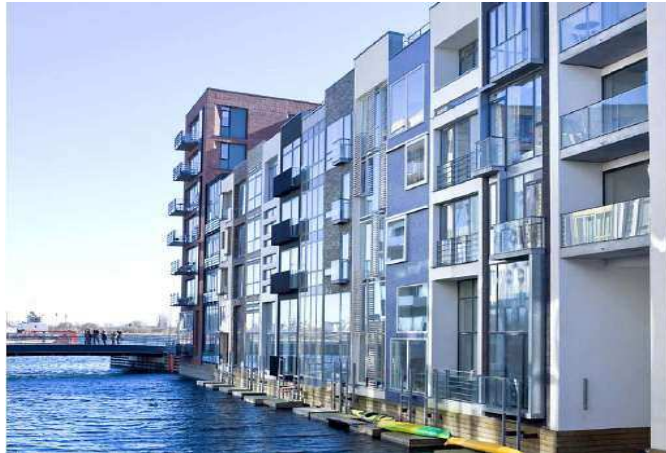
- 13 köpcentrum i södra Norge
- Totalt 400 000 kvadratmeter
- Niam köpte portfölj inklusive förvaltningsbolag
- Stora möjligheter att addera ny yta till befintliga köpcentrum
- Samtliga köpcentrum är miljöcertifierade, bl.a. Norges första LEED-certifierade köpcentrum
- 72,5% av portföljen har sålts till ett antal norska investerare





# Niam Nordic V investments in 2012

Cph Residential Portfolio: €185m



Norway Retail Portfolio II: €185m



Stockholm Residential Developm.: >€100m



Helsinki Office Portfolio: €185m

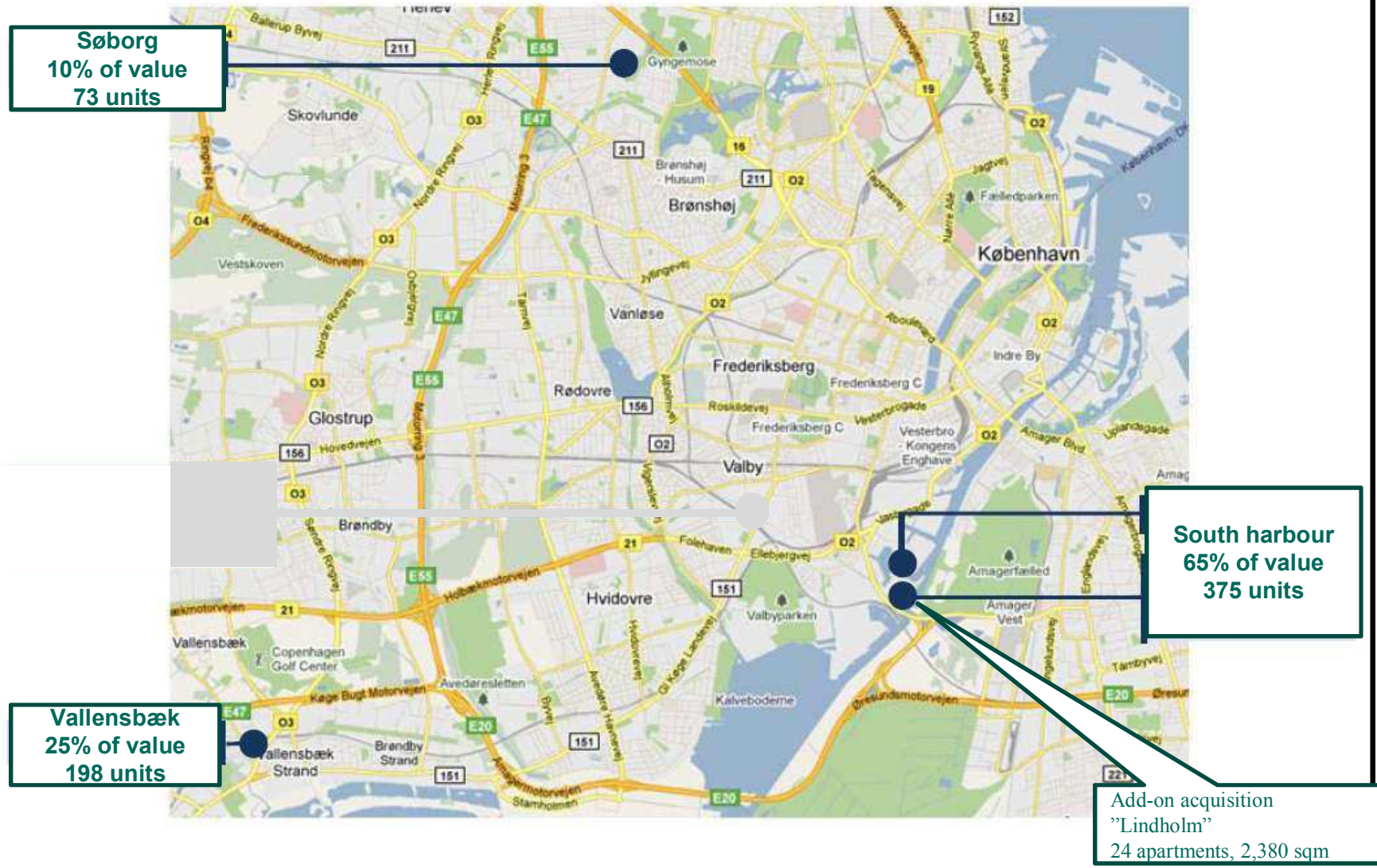


# Niams første investering i Danmark

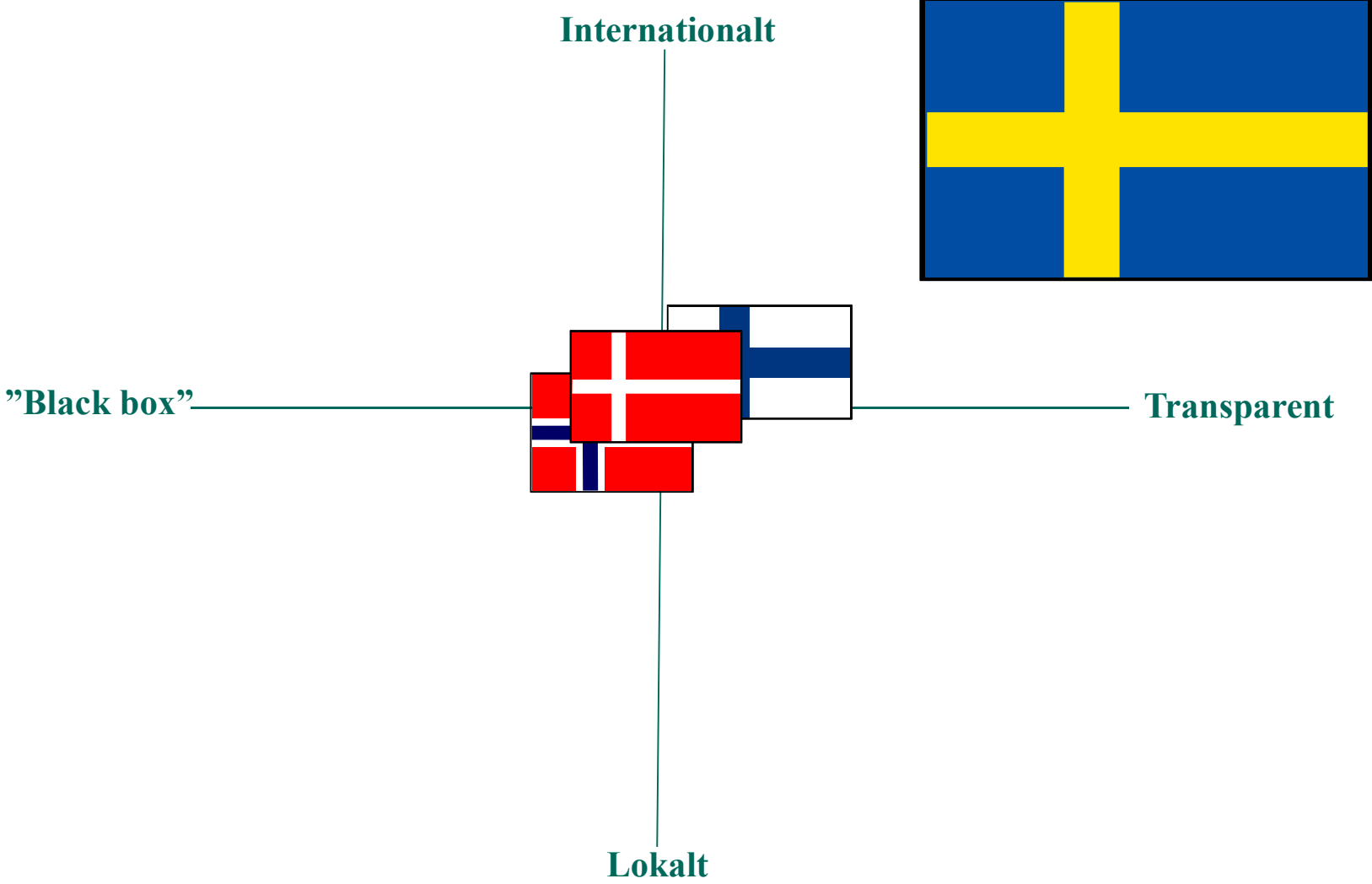
- Overtaget den 1.jan.2012
- 646 ejerlejligheder, ialt ca. 65.000 sqm
- Opført 2006-2009 med individuelt salg for øje
- 3 lokationer: Sydhavnen (ca. 65%), Vallensbæk (ca. 25%) og Søborg (ca. 10%)
- Købspris (ex cost) ca. DKK 1,3 mia.
- De facto sælger: Amagerbanken (FS)
- Value drivers og business case:
  - Befolkningstilvækst
  - Købspris vs Projekt omkostninger
  - Attraktiv ny realkreditfinansiering
  - Multiple scenarier og flexibel exit
- Forventning om et moderate opsving i boligmarkedet fra 2013



# CRP portfolio location



# Snap shot af de nordiske ejendomsmarkeder



# Hvad karakteriserer det danske ejendomsmarked?

- Relativt lille marked
- DKK er en marginal valuta - trods tæt tilknytning til EUR
- Lav transparens – i både priser og processer
- Domineret af institutionelle og lokale investorer
- Få direkte udenlandske investorer
- Meget få børsnoterede ejendomsselskaber = manglende information
- Begrænset tilgængelig data. Validitet? Ex. IPD: 20% eksterne vurderinger
- I en nordisk allokering bliver DK oftest residualen
- Voldsomt omfang af ejendomsrelaterede kollaps. Hvad sker der?!




Men vi har også....

- København som en stærk og attraktiv metropol
- Stærke juridiske og sikkerhedsmæssige rammebetingelser (JLL: Global #1)
- Lave direkte transaktionsomkostninger
- Lav valuta risiko
- Relativt stabilt lejemarked gennem cykler - God stabiliserende porteføljeeffekt
- Prime kontorlejer blandt det laveste i Europa - Begrænset downside ?
- ”Verdens bedste realkreditsystem” - Husk passivsideen når man taler om dyrt eller billigt...

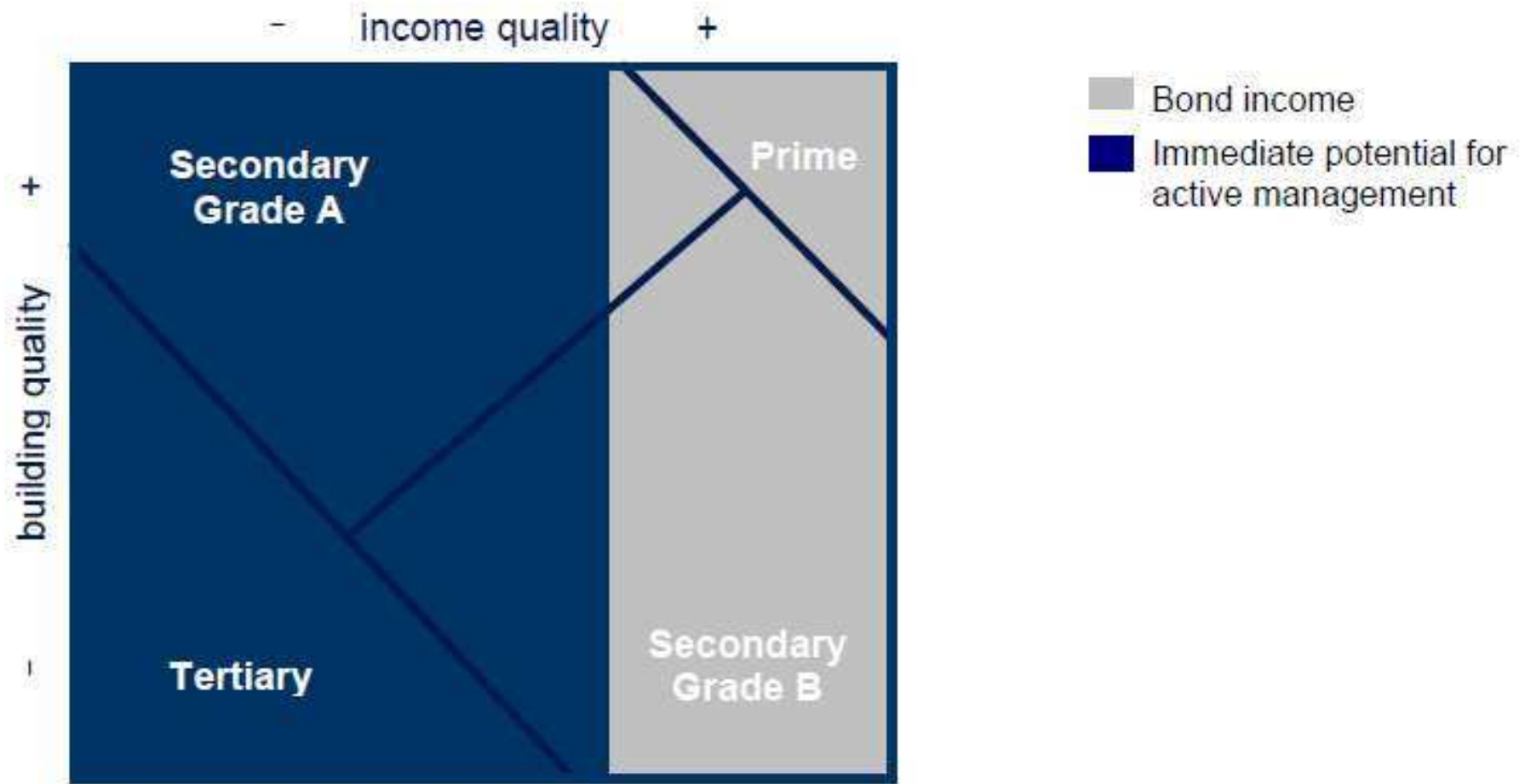
# Hvilke motiver har Niam for etablering?

- Investeringsplatform = Norden
  - Lokal repræsentation et ubetinget krav
  - Fri allokering mellem investeringsmuligheder i SV, NO, SF og DK
  - Fokus på den enkelte case! Ingen markedsvægtning og index tracking
  - Slank forretningsmodel og tålmodighed. Mulighed for og råd til ”ikke at gøre noget”.
- Lav transparens skaber barrierer
  - Problem når du er udenfor – fordel når du er indenfor
- Timing er afgørende
  - Forsinket markedsdynamik (lack effekt) I forhold til øvrige nordiske markeder?
  - Svage konjunkturer og negativ stemning
  - Pressede ejere
  - Pressede finansieringskilder (Banker)

 *Opbrud og strukturelle forandringer i markedet*
- Attraktive muligheder for den agile investor med kapital

# Hvilke muligheder ser Niam?

- Opportunistisk vindue
  - Relativt begrænset konkurrence på store aktiver udenfor rent core/core+ segment
  - Køber-sælger ubalance kan i nogle segmenter føre til attraktive muligheder og merafkast
  - Geografi: Primært Storkøbenhavn (men potentielt endnu større *bargaining power* på volumen i provinsen)
- Fokus på substansværdi:  $\text{Pris} < \text{cost}$  ?
- Fokus på drift: Hvor skal værdien komme fra? Hvem skal leje det?
  - $\text{Indtægter} = (\text{Kendt cash flow} \times (1 - \text{risiko})) + (\text{potentiale} \times \text{sandsynlighed})$
- Fokus på Exit: Hvem skal eje det efter os?
  - Exit scenarier på 5-7 årig horisont er en integreret del af investeringsbeslutning
- Finansiering
  - Strammere betingelser men også konkurrence om gode låntagere med ”navn” og track record
  - Accepterer ikke parkeringsordninger men kan tilbyde finansiering til god debitor med reel ny egenkapital
  - Realkredit!
- Bemærk: Opportunistiske penge er ikke *risikosøgende* penge men *afkastsøgende* penge



Source: Schrodgers, March 2010



# Agenda

- I) Denmark and the Danish economy
- II) The Danish property market
- III) Copenhagen
- IV) Fund V investment: Copenhagen Residential Portfolio
- V) Investment opportunities and pipeline
- VI) Property and city tour



# Development in Copenhagen

Source: Copenhagen Municipal Gov

The City of Copenhagen has chosen to focus development activity on 5 neighbourhoods. Look here for an overview of investment opportunities over the next few years.



## 2. Nordhavn

**KEY FIGURES**  
70,000 sq m existing buildings (commercial and storage)

**POTENTIAL**  
3-4 mio. sq m buildings, of this  
 • 400,000 sq m buildings in 1st phase  
 • 200,000 sq m buildings in 2st phase  
 • 40,000 inhabitants  
 • 40,000 workplaces



## 3. Sydhavn

**KEY FIGURES**  
580,000 sq m buildings are completed, of this  
 • 2,100 housing units with 3,550 inhabitants  
 • 6,465 workplaces

**POTENTIAL**  
1,020,000 sq m buildings, of this  
 • 9,000 housing units, corresponding to approx. 18,400 inhabitants  
 • 22,500 workplaces  
 • 12,000 sq m educational and sport facilities



## 4. Carlsberg/Vores by

**KEY FIGURES**  
 • 110,000 sq m of existing heritage buildings  
 • Approx. 1,250 workplaces

**POTENTIAL**  
 • Buildings with a total area of 600,000 sq m, including 22,000 sq m of retail space  
 • 3,000 housing units  
 • 10,000 workplaces



## 1. Valby South

**KEY FIGURES**  
 • 850 housing units with 1,310 inhabitants  
 • 4,250 workplaces (2008)

**POTENTIAL**  
600,000 sq m buildings, of this  
 • 2,800 housing units  
 • 11,000 workplaces  
 • 24,000 sq m leisure and sportactivities



## 5. Ørestad

**KEY FIGURES**  
Completed buildings with an approximate total area of 1.1 million sq m, including  
 • 3,134 housing units with 5,913 inhabitants  
 approximately 9,500 jobs

**POTENTIAL**  
Buildings with a total area of 3.1 million sq m  
 • 25,000 inhabitants  
 • 80,000 workplaces and students



# Metro expansion is a driver of development dynamics

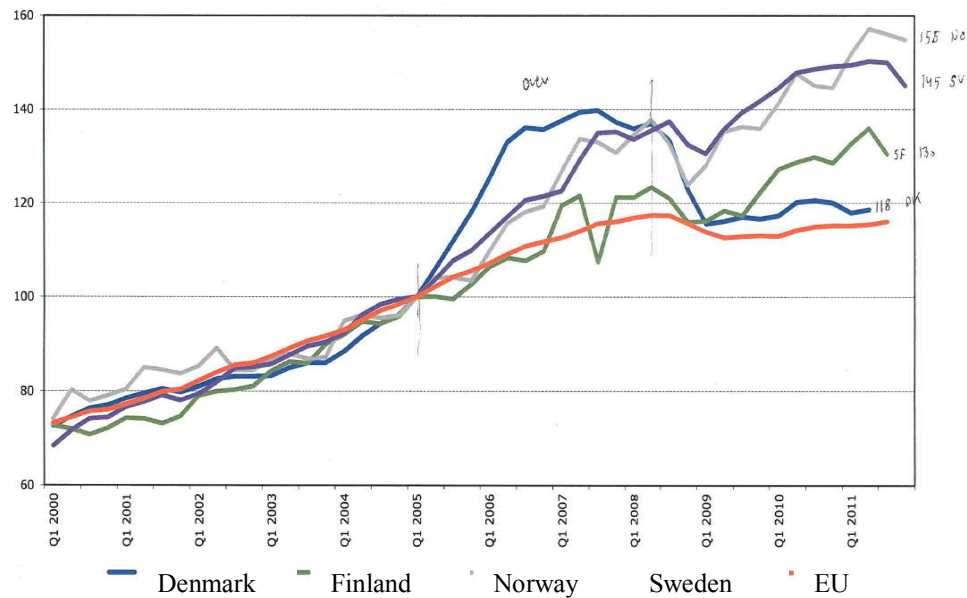


Green = existing lines    Blue = under construction    Yellow = in planning



# Why residential in Copenhagen?

- Acquisition price close to replacement cost
- Population growth leads to higher rents or higher prices
- Built-in hedge: Preference for renting in bad times and buying in good times
- Yield gap. Mortgage financing delivers strong leveraged IRR
- Multiple exit opportunities



# Take away

- Tænk:
  - Hvad er det for en slags penge?
  - Hvad er det for en forretningsmodel?
  - Hvad er vigtigt for denne investor? (sikkerhed, hastighed, placering, volumen osv. )
  - Hvad er det for en organisation?
  - Hvor lang er investeringshorisonten?
  - Hvor ligger beslutnings- og bevillingskompetencen?
- Hvad er denne investors *edge* (styrker og svagheder)?
  - Kapital
  - Indkøb?
  - Drift?
  - Udvikling?
  - Leader eller follower?
  - ”Niche butik ” eller ”grossist?”
- Der er ingen rigtige eller forkerte forretningsmodeller og strategier – kun forskellige  
.....og forskellige rådgivningsbehov

# NIAM

The leading real estate private equity  
firm in Northern Europe

Kristian Krogh  
Senior Director, Denmark

Email: [kristian.krogh@niam.dk](mailto:kristian.krogh@niam.dk)  
Mobil: +45 21 31 00 55

---

**NIAM**

The leading real estate private  
equity firm in Northern Europe