



## **Auf ein Wort** **„Antizyklisch investieren“** Karl-Benno Nagy, Walton-Geschäftsführer

Die Zahl der US-Immobilienfonds wird auch im Jahr 2010 begrenzt bleiben. Das hat eine Umfrage unter Anbietern ergeben (siehe Der Fondsbrief Nr. 105).

**Karl Benno Nagy**, Geschäftsführer des Initiators **Walton**, glaubt an gute Gelegenheiten in Amerika und hat den Vertrieb des Fonds „Pinal County 5“ gestartet. Anleger setzen in der Region zwischen Phoenix und Tucson auf Gewinne aus der Entwicklung von günstigem Farmland zu teuren Baugrundstücken.



**Der Fondsbrief:** Die US-Wirtschaft meldet nun im 15. Monat in Folge ein negatives Wirtschaftsergebnis. Warum sollte ich ausgerechnet jetzt in den USA investieren?

**Karl Benno Nagy:** Weil es jetzt die Chance gibt, antizyklisch zu investieren. Der Markt unterliegt ständig Schwankungen, und viele Investoren steigen nach wie vor ein, wenn die Preise oben sind. Ganz unabhängig von unseren Fonds empfiehlt es sich aber zu kaufen, wenn der Markt unten ist, und zu verkaufen, wenn er oben ist.

**FB:** Pinal 5 investiert in Arizona, einer Region im Süden der USA, die besonders unter dem Wertverfall von Eigenheimen gelitten hat. Welche Argumente sprechen ausgerechnet für Arizona?

**Nagy:** Unser Konzept sieht vor, günstig erworbenes Farmland mit Gewinn als ausgewiesenes Bauland an große Bauunternehmer zu verkaufen, die darauf Eigenheime und Gewerbeimmobilien errichten. Phoenix war mit 55.000 Zuzügen im Jahr 2008 Migrationssieger im US-Vergleich. Vor allem Menschen aus Kalifornien, aber auch aus anderen Regionen der USA, ziehen hierhin, weil die Lebenshaltungskosten in Arizona erheblich günstiger sind, es mehr Arbeitsplätze gibt und das Klima angenehm ist.

**FB:** Die Preise für Wohnimmobilien sind in den USA noch weitgehend am Boden. Das Angebot ist offenbar größer als die Nachfrage.

**Nagy:** Das ist von Region zu Region ganz unterschiedlich zu bewerten. Sicherlich gab es 2008 noch ein Überangebot, das aus dem Bauboom der Vorjahre resultierte. Bauunternehmen mussten darauf reagieren und haben weniger gebaut als nötig. Grundsätzlich benötigt Amerika aber jedes Jahr 1,3 Millionen neue Wohnhäuser, denn jährlich steigt die US-Bevölkerungszahl um rund drei Millionen Menschen. Der Überbestand wird also abgebaut, und Demographie wird somit zu beherrschbarer Mathematik. Für Arizona können wir bereits feststellen, dass das Überangebot sinkt. Die durchschnittliche Vermarktungszeit für Bestandsimmobilien ist von 14 Monaten vor rund einem Jahr auf jetzt nur noch vier Monate gesunken. Ein deutliches Zeichen für die positive Erholung des Marktes.



**FB:** Walton wird häufig mit dem Vorwurf konfrontiert, überteuerte Grundstücke in seine geschlossenen Fonds zu packen.

**Nagy:** Wäre der Fonds-Zweck der, in ein Grundstück zu investieren, der Vorwurf wäre gerechtfertigt. Unser Konzept heißt jedoch Land Management. Wir nutzen unsere Expertise, um die richtigen Grundstücke zu finden. Dies ist ein langwieriger und aufwendiger Prozess, für den Walton exzellente Mechanismen entwickelt hat, zum Beispiel eine Software, in der systematisch umfassende, vielschichtige Daten der Region bis hin zum einzelnen Grundstück ausgewertet werden können. Die Kosten für diesen aufwändigen Auswahlprozess finanziert Walton immer vor und preist dies in die Fondskalkulation ein. Es dauert bis zu vier Jahren, Erfolg versprechendes Land zu identifizieren und zu erwerben.

**FB:** Und das alleine erklärt den Preis des Grundstücks im Fonds?

**Nagy:** Über den eben genannten Aspekt hinsichtlich der Auswahl hinaus sind in die Fondskalkulationen ebenfalls die Kosten eingepreist, die Walton benötigt, um das erworbene Farmland zu ausgewiesenem Bauland zu veredeln. Walton verfügt in den USA über ein Geflecht an Kontakten, das wir uns, je nach Standort, in den vergangenen drei bis acht Jahren aufgebaut haben. Entscheidend sind zum Beispiel die engen Verbindungen in die Gemeindeverwaltungen. Wir entwickeln diese Grundstücke nicht nur, sondern schaffen darauf gemeinsam mit den Kommunen neue Stadtteile. Die Bauträger kaufen von uns konkrete Bebauungspläne ohne politische Risiken. Dort ist jede Straße, jede Ampel, jede Abwasserleitung eingezeichnet

**FB:** Walton ist ein kanadisches Unternehmen. Lässt sich das Konzept ohne Probleme auf die USA übertragen?

**Nagy:** In den USA funktioniert unser Konzept sogar noch besser, weil die demographischen Voraussetzungen geradezu ideal sind. Die Kompetenz vor Ort haben wir uns eingekauft. **Tim Terrill** beispielsweise hat bereits um die 150 Großprojekte in Arizona, Texas und Nevada umgesetzt. Kein einziges seiner Konzepte wurde je abgewiesen. Wir beschäftigen außerdem Experten für Wasser, Umwelt und Überflutungen – das ist vor allem im Wüstenstaat Arizona ein Thema. Denn wenn es dort einmal regnet, kann das Wasser in den trockenen Böden nicht ablaufen und es drohen schwere Überschwemmungen. Waltons Experten bieten auch dafür Lösungen an.

**FB:** Können Sie belegen, dass Ihr Konzept aufgeht?

**Nagy:** Ich nenne Ihnen drei Zahlen: Null, 15, 30. Kein Anleger hat bislang Geld mit uns verloren. Die durchschnittliche Rendite nach Zinseszinsrechnung beträgt 15 Prozent jährlich, und Walton ist seit 30 Jahren im Markt aktiv.