

# „Wir wissen, was wir tun“

**LAND MANAGEMENT** Über die Perspektiven der Landentwicklung in den USA, die Aktivitäten von Walton in diesem Bereich und das Angebot an deutsche Investoren sprach Cash. mit dem Chef des kanadischen Familienunternehmens Bill Doherty.



**Bill Doherty**, Walton: „Maßgebliche Erfolgsfaktoren sind unser Know-how, unsere planerischen und konzeptionellen Fähigkeiten und unser Netzwerk.“

*Kanada gilt unter den Industrienationen derzeit als Gewinner, denn die dortige Wirtschaft hat sich vergleichsweise uneindrücklich von der Krise gezeigt. Warum investieren Sie dennoch lieber in den USA?*

**Doherty:** Meine Familie ist seit mehr als 30 Jahren im Immobiliengeschäft aktiv. Seit mehr als zwanzig Jahren beschäftigen wir uns intensiv mit dem Thema Landentwicklung. Als Marktführer in Kanada war der nächste logische Schritt, den Fokus auf ganz Nordamerika, das heißt auch auf die USA zu erweitern. Natürlich haben wir den Markt aufgrund der geografischen Nähe früh beobachtet und daraus auch unsere Lehren gezogen. Als mein Vater und ich in 2001 geschäftlich Las Vegas besuchten, haben wir uns schon damals über das enorme Wachstum des dortigen Bausektors gewundert. Auf Nachfrage bei unserem Geschäftspartner vor Ort haben wir dann allerdings festgestellt, dass dies vor allem von den abenteuerlichen Finanzierungsmöglichkeiten getrieben war. Eine nachhaltige Nachfrage durch permanentes Bevölkerungswachstum, idealerweise angetrieben von Arbeitsplatzwachstum, gab es in der Form

dort nicht. Mein Vater und ich wussten: Das kann auf Dauer nicht gutgehen. So gesehen hat uns die Subprime-Krise selbst nicht überrascht, nur – wie wohl jeden – deren letztendliche Auswirkungen. Las Vegas ist aber nur ein einziger Markt. Es gibt viele andere Märkte, in denen die nachhaltige Wachstumsstory stimmt.

*Die Nachrichtenlage aus den USA ist derzeit allerdings nicht immer ermutigend.*

**Doherty:** Selbst wenn aus makroökonomischer Sicht derzeit noch nicht alle Zeichen wieder auf Grün stehen, bergen einzelne Mikrolagen enormes Potenzial. Vergleichen Sie einmal die Bevölkerungszahlen und -prognosen der USA und Kanadas. Dann wissen Sie, warum wir dort investieren. Zudem ist die US-Wirtschaft elfmal größer als die Kanadas. Es gibt über 60 Top-Wirtschaftsregionen. Entscheidend ist, die Standorte mit echtem Wachstum zu identifizieren und den Wachstumspfad zu kennen. Diesen zu erkennen ist in den USA einfacher. Wir wissen, was wir tun. Mit 50 Mitarbeitern in unserem Akquisitions- und Landentwicklungsteam haben wir das Know-how und mit der Land-Master-Software das System.

*In 2004 sind Sie in den US-Markt eingestiegen. Wie haben Sie sich vor Ort das besagte Know-how aufgebaut?*

**Doherty:** Durch viel Arbeit. Zentrale Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang unserer Research-Abteilung zu. Den Aufwand, den wir dort betreiben, würde ich als einzigartig beschreiben. Wir sind vor Ort, sprechen mit den lokalen Behörden, Bauunternehmern, Landeignern, Ingenieuren und Rechtsanwälten, pflegen den direkten Kontakt. Wir wissen alles über Barrieren oder Hindernisse.

*Welche Standorte haben Sie in den USA identifiziert – wie sind Sie dort aufgestellt?*

**Doherty:** Wir sind jeweils mit einem Team vor Ort in den Mega-Metropolregionen Phoenix, Arizona, Dallas/Austin sowie

#### Fakten zu Walton International

- Familienunternehmen seit 1979
- Firmensitz in Calgary, Canada (mit Tätigkeit in sechs zusätzlichen Ländern)
- Hauptniederlassungen in Hamburg, Scottsdale/Phx., Singapur
- 52.5000 acres (21.000 ha) unter Management in Alberta, Ontario, Arizona, Georgia und Texas
- 67.169 Kunden weltweit
- 628 Mitarbeiter in sieben Ländern

## Fakten zum Walton Premium I

Mit dem Beteiligungsangebot Walton Premium Land Management I (Walton Premium I) bietet Walton Europe, die deutsche Niederlassung des kanadischen Immobilienunternehmens Walton International, Anlegern erstmals das Investment in ein breit gefächertes Landportfolio an ausgesuchten Mega-Metropolstandorten der USA an. Mit den bisherigen neun Beteiligungsangeboten im Bereich Landentwicklung hatten sich die Anleger jeweils an festgelegten und im Prospekt beschriebenen Grundstücken beteiligt. Walton Premium I sieht nun den Erwerb von Miteigentumsanteilen ausgewählter Grundstücke vor, die den Investitionsrichtlinien des Fonds entsprechen.

Die Entscheidung über den Erwerb von Anteilen erfolgt dabei durch die Fondsgeschäftsführung auf Basis von Empfehlungen eines mit Experten besetzten Investmentkomitees. In speziellen Fällen muss ein Beirat der Beteiligungsgesellschaft eine Empfehlung aussprechen. Dadurch werden die Investitionsentscheidungen fachlich begleitet und überprüft.

Die Produktdiversifikation ermöglicht nicht nur Investitionen in Grundstücke aus mehreren der zehn wichtigsten Regionen, die Walton-Spezialisten aus 363 Standorten in den USA ermittelt haben. Der Fonds

kann darüberhinaus gemeinsam mit Anlegern aus Kanada und Asien im Rahmen der „Third-Party Co.-Ownership“ in Walton-Fonds koinvestieren. Die Investitionen können sich zudem in unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden, was eine Streuung hinsichtlich der Laufzeit der Projekte erlaubt.

Alle Investitionen werden Unternehmensangaben zufolge nach den strengen Richtlinien des Walton Premium I vorgenommen, die sowohl Walton-Ankaufkriterien für Grundstücke sowie weitere fonds-eigene Parameter enthalten. Geplant ist ein Investitionsvolumen von 40 Millionen US-Dollar. Eine Beteiligung ist ab 10.000 US-Dollar zuzüglich fünf Prozent Agio möglich. Die Mindestplatzierungsgröße für den Fonds beträgt fünf Millionen US-Dollar. Die Schließung der Beteiligungsofferte ist für den 15. November 2011 vorgesehen.

Walton prognostiziert eine Verdoppelung des Investitionskapitals innerhalb von nur vier bis sieben Jahren, was einer zweistelligen Rendite pro Jahr entspricht. Nach Unternehmensangaben gilt für den Fonds das Doppelbesteuerungsabkommen und jährliche Freibeträge in den USA können gegebenenfalls genutzt werden. Für Früheinzahler wurde ein Bonus installiert.

San Antonio, Texas, Atlanta, Georgia und neuerdings auch Washington D.C. Das Wachstum dort hängt sowohl vom Bevölkerungszuwachs als auch vom Jobwachstum und der Erschwinglichkeit ab. Letzteres fördert neben den klimatischen Aspekten die Wanderungsbewegung innerhalb der USA. Wichtig ist zudem, dass die Arbeitsmärkte durch Branchenvielfalt, das heißt Stabilität gekennzeichnet sind. Diese Regionen erfüllen die genannten Faktoren, die verankert sind in unseren Investitionsrichtlinien. Natürlich zählt auch die positive Prognose für die Entwicklung des Häusermarkts vor Ort.

*Wie agieren Sie in einem Häusermarkt, der derzeit ja vielerorts durchaus noch durch Überbauung gekennzeichnet ist?*

**Doherty:** Was die Überbauung angeht, haben Sie recht. Wir gehen allerdings davon aus, dass die Überhänge an den von uns ausgewählten Standorten bis spätestens 2012 vom Bevölkerungswachstum nicht nur absorbiert sein werden, sondern es sogar wieder Engpässe geben wird. Bis dahin nutzen wir das Umfeld und kaufen Land – und zwar so günstig wie nie. Denn Bauunternehmer oder Kreditinstitute sind derzeit oft gezwungen, zu veräußern. Als ein Unternehmen, das mit Eigenkapital kaufen kann, sind wir bestens aufgestellt. *Angesichts dieser Einstiegspreise und der damit verbundenen Chancen müsste der Wettbewerb allerdings härter werden.*

**Doherty:** Richtig. Insbesondere institutio-

nelle Investoren wie Pensionskassen werden zu Wettbewerbern. Auch nationale Bauunternehmer kehren zurück. Der lokale Wettbewerb hingegen ist in der Krise vom Markt verschwunden. Gegenüber der großen Konkurrenz haben wir zwei entscheidende Vorteile: Erstens sind wir schneller, da unser Apparat schlanker und der Entscheidungsweg kürzer ist. Zweitens haben wir vor Ort bereits eine hohe Glaubwürdigkeit und einen Track Record aufgebaut. Teilweise suchen die Institutionellen sogar gezielt unsere Hilfe. *Sie haben Ihr Deutschland-Team ausgebaut und starten aktuell mit einem neuen Produkt. Welche Ziele verfolgen Sie hier?*

**Doherty:** Diese Schritte belegen, dass unsere Marktpräsenz hier langfristig und nachhaltig ausgelegt ist. Von Deutschland erwarten wir große Wachstumsimpulse. Wir haben zwei Ziele innerhalb der nächsten 18 Monate: Zunächst einmal wollen wir einen positiven Exit eines Fonds für die bereits investierten deutschen Anleger zeigen. Wir nehmen uns die Zeit, bis das Marktumfeld für Landverkäufe wieder stimmt, denn Brachland kostet im Gegensatz zu einer Immobilie kein Geld, wenn es ungenutzt ist. Zweitens wollen wir den deutschen Marktauftritt stärken. Wir werden öfter vor Ort sein – wie auch während der Roadshow für den Walton Premium I.

**Thomas Eilrich,** Cash.