



## Leistungsbilanzanalyse März 2007 Walton International Group Inc. (mit Nachtrag)

Walton hat für den Zeitraum Mai 2007 bis März 2008 neue Zahlen aus zahlreichen Verkäufen vorgelegt. Diese bestätigen den bisherigen sehr positiven Verlauf.



Von Philip Nerb,  
MFC, Analyst

### Der Initiator

Die Entscheidungsträger des Familienunternehmens Walton International Group Inc. sind seit 1979 im Bereich Landentwicklungen in Kanada tätig. Der derzeitige Haupt-eigner ist als zweite Generation seit 1989 im Unternehmen aktiv. Walton International wird hierzulande vertreten durch die Walton Europe GmbH, Berlin. Der erste von inzwischen vier Publikumsfonds für Deutschland wurde Ende 2006 emittiert. Die geprüfte Leistungsübersicht der bisherigen Plazierungen ist beeindruckend. Bei einer durchschnittlichen Laufzeit von 7,7 Jahren (über alle abgewickelten Projekte) wurden bis dato als niedrigstes Ergebnis 6,82% p.a. erwirtschaftet. Die Renditen lagen in der Vergangenheit in der Regel im zweistelligen Bereich. Walton ist in der erlebten Kommunikation sehr kooperativ und aktiv.

**Stärken** | Erfahrener Nischenanbieter mit einer beeindruckenden Leistungsbilanz.

**Note für Außenauftritt** | A.

### Die Angebotsstruktur

Der Initiator Walton International positioniert sich eindrucksvoll im Nischenmarkt Grundstücksentwicklung in Kanada und den USA. Kanada weist neben einer positiven Bevölkerungsentwicklung ein stabiles Wachstum bei den Beschäftigtenzahlen auf. Dies wiederum gibt langfristig positive Impulse für den Wohnungs- und Gewerbeimmobilienmarkt. In den USA fokussiert sich Walton auf stark wachsende Mittelzentren. Die Zielregionen müssen ein offensichtliches Potential zu einer groß angelegten Urbanisierung aufweisen.

Land Banking bezeichnet das Zerlegen von Land und Grundstücken in kleinere Tei-

le für verschiedene Geschäftsvorhaben. Sobald das erworbene Land im Agrarzustand beplant werden kann (z.B. Industrie- und Wohngebiet), steigen die Grundstückswerte sprunghaft an. Walton ist spezialisiert auf den Ankauf von Acker-, Forst- und Weideland in Kanada und Arizona.

Das Vorgehen sieht im einzelnen wie folgt aus: Analyse un bebauter Landflächen auf Entwicklungspotential durch professionelle Standortanalyse; Erwerb der Zielgrundstück-

ke; Planung des städtebaulichen Kontextes und Ermittlung der behördlichen Standards, Regeln und Grenzen; Identifikation der geplanten Nutzung und Erarbeitung eines Entwicklungskonzeptes; Erstellung von Flächennutzungsplänen und Bestimmung der Bebauungs- und Nutzungsarten; Aufteilung des Landes in bebaubare Grundstücke und Anlage von Grundbüchern; Festlegung individueller Bebauungsmöglichkeiten und Vorbereitung des Verkaufs; Verkauf an Bau-

### Confidential Walton International Land Banking Track Record May 2007



träger, Privatkunden, Investoren.

Die Auswahlparameter im Rahmen der Standortanalysen sind klar definiert: Investition nur in ausgesprochene Wachstumsgebiete; Verhältnis Einkaufspreis zu erwartetem Marktwert 1 zu 2,5; hochwertige existierende Infrastruktur; Verkaufspreis soll vor Einkauf kalkulierbar sein; die Grundstücke werden nach Planung und Genehmigungen weiterveräußert; die Entwicklung muß politisch gewollt sein, dafür muß ein langfristiger Flächenentwicklungsplan vorliegen.

Der Vorteil dieses Marktes liegt im Fehlen projektentwicklungstypischer Risiken wie Genehmigungs-, Planungs-, Fertigstellungs- und anderer Risiken. Der Nachteil liegt in der teils langen Haltezeit der Grundstücke, da eine steigende Nachfrage und damit einhergehend steigende Werte um Jahre voraus antizipiert werden müssen. Die Renditen in diesem Markt liegen durchschnittlich im höheren zweistelligen Bereich. Für eine planbare Investition sind eine fundierte Standortanalyse sowie die Kenntnis der politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten unerlässlich. Walton hat auf Grund der langen Tätigkeit im Markt sowie der Vielzahl an erfolgreichen Projekten bewiesen, daß der nötige Marktzugang vorhanden ist.

Generell ist die potentielle Gewinnspanne aus dem von Walton zum Weiterverkauf nach Entwicklung und Beplanung eingekauften Land enorm. Sie liegt in der Regel bei mehreren Hundert Prozent, die dann in der Unternehmensgruppe verbleiben. Damit werden die Expertise, das etablierte Netzwerk und die Voraussicht der Unternehmensgruppe entlohnt. Da die privaten Anleger in der Vergangenheit bei einer hohen Anlagesicherheit eine hohe Eigenkapitalrendite erwirtschaftet haben, ist das Vorgehen Waltons meines Erachtens als fair zu beurteilen. Ohne eine entsprechende monetäre Entlohnung für den Initiator wäre kaum eine hochwertige Arbeitsleistung zu gewährleisten. Walton nimmt aktiv Einfluß auf die lokale Politik, um bspw. einen vorliegenden Stadtentwicklungsplan dergestalt zu beeinflussen, daß die Einstufung einer Landwirtschaftszone in Vorstadt aufgewertet wird.

## Die Leistungsübersicht

Das vorliegende und von kanadischen Wirtschaftsprüfern testierte Zahlenwerk für die Geschäftsentwicklung zwischen Mai 2007 und März 2008 ist aussagekräftig. Zur formalen Gültigkeit der vorliegenden Zahlen ist zu sagen: Grundsätzlich wird die Haftung von Emittenten aus Veröffentlichungen in Kanada deutlich schärfer gehandhabt als hierzulande.

Bis heute wurden im Laufe von 28 Jahren

über 194 Entwicklungen initiiert, wovon ein beachtlicher Teil bis heute auch komplett abgewickelt wurde. Dabei wurde in keinem Fall ein Negativergebnis erzielt, was von der sorgfältigen Investmentauswahl zeugt.

Grundsätzlich zerfällt die Leistungsbilanz in unterschiedliche geographische Investitionsschwerpunkte, sämtlich in Kanada (186) und den USA (8). Der Hauptteil der bisherigen Projekte (175) wurde als Privatplatzierungen konzipiert. Im Mai 2004 wurde die erste Gesellschaftsbeteiligung aufgelegt, seit Ende 2006 werden neben den USA, Kanada und Asien auch in Deutschland Publikumsfonds angeboten.

Bis dato sind 38 der strukturierten Projekte erfolgreich aufgelöst worden, für weitere 16 Investments finden Verkaufsverhandlungen statt. Die Fondsprojekte sind sämtlich noch investiert. Die durchschnittliche Laufzeit der 38 Projekte liegt bei rund sieben Jahren und acht Monaten.

Die seit der Leistungsbilanz 2007 aufgelösten 11 Projekte weisen eine durchschnittliche Rendite von 14,8% p. a. auf.

Laut Walton wird für die Fondsprojekte eine Laufzeit von unter fünf Jahren angestrebt. Faktisch hat sich der Durchschnitt im Vergleich zum letzten Jahr verlängert. Die höhere Durchschnittslaufzeit ist auf Verkäufe von älteren Investments zurückzuführen. Diese unterlagen noch einem langfristigen Planungshorizont. Für die Fondskonzepte strebt Walton nach wie vor eine Laufzeit von durchschnittlich 5 Jahren an.

Die Resultate der Investments weisen eine vergleichsweise große Schwankungsbreite auf, wobei sämtliche Projekte positive

Ergebnisse erwirtschaftet haben. Die lineare Rendite der 38 aufgelösten Projekte bewegt sich zwischen 6,82% p. a. und 33,4% p. a. Die erzielte durchschnittliche gewichtete Rendite belief sich auf über 20% p. a. Gepaart mit einer verhältnismäßig hohen Gesamtanlagesicherheit, fällt die Durchschnittsrendite damit sehr gut aus.

Das Besondere an mehreren der Walton-Angebote ist ein Teilverkauf der Investitionen. So befinden sich auch bei den Angeboten mit aktuell niedrigeren Renditen Großteile (im Schnitt 75%) des jeweiligen Grundes noch im Eigentum der Projektgesellschaften. Damit steigt die endgültige Rendite noch deutlich an.

Walton zeichnet sich aus durch sehr flexible Konzeptionen und ein exzellentes gewachsenes Beziehungsgeflecht vor Ort. Die bisherigen Angebote haben für die Anleger in jedem Fall einen positiven Ertrag erwirtschaftet. Dies zeugt von einer sehr sorgfältigen Objektauswahl durch die Entscheidungsträger. Das Risiko-Profil der Walton-Angebote war bis dato ausgesprochen gut: Durch eine sehr tiefgehende und umfassende Standortanalyse, die teilweise jahrelange Vorarbeit vor dem konkreten Investment bedeutet, wird eine sehr hohe Anlagesicherheit erreicht.

## Summa summarum

*halte ich den Initiator Walton International, in Deutschland vertreten über Walton Europe, Berlin, für hochinteressant. Die hohe Gesamtanlagesicherheit, gepaart mit den überdurchschnittlich hohen Renditen, läßt die Angebote sehr attraktiv erscheinen. ■*

## Zahlen und Fakten

<b>Gegründet</b>	1995 in dieser Gesellschaftsform, tätig seit 1979
<b>Eigentümerstruktur</b>	Familienunternehmen
<b>Geschäftsfeld</b>	Landentwicklungen in Kanada und den USA
<b>Laufzeit der Projekte</b>	rund 7,7 Jahre
<b>Bisher aufgelegte Projekte</b>	über 194, davon 19 als Fondsangebote konzipiert; bisher nur Investoren aus Kanada, USA und Asien, erstes Angebot in Deutschland Ende 2006
<b>Bisher abgewickelte Projekte</b>	38, für weitere 16 Grundstücke liegen Angebote vor
<b>Gesamtvolumen</b>	über CAD 955 Mio., davon Publikumsfonds: CAD 191,38 Mio.
<b>Ausgeschüttetes Volumen</b>	CAD 548.555.052 (rund € 377 Mio.)
<b>Verwaltetes Grundstücks-volumen</b>	14.400 ha (davon 5.600 ha in den USA)
<b>Durchschnittliche Rendite der bisher abgewickelten Projekte</b>	über 20% p. a.
<b>Kommanditisten incl. Mehrfachzeichner</b>	über 40.000
<b>Angestellte</b>	600
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	Ausschließliche Konzentration auf Landentwicklung in Kanada und den USA. Bisher kein einziges Negativergebnis. Langjährige Tätigkeit, sehr zahlreiche Projekte. Durch eine ausgesprochen fundierte Standortanalyse und eine jeweils starke lokale Präsenz entsteht ein exzellentes Risiko-Profil.