

Farmland zu Siedlungen

Die amerikanische Walton-Gruppe verfolgt eine ungewöhnliche Landmanagement-Strategie. Sie bietet auch deutschen Anlegern lukrative Beteiligungsmöglichkeiten. PERFORMANCE-Redakteur Karl-Heinz Möller sprach darüber mit Karl Benno Nagy, Geschäftsführer der Walton Europe GmbH, Sean Cooney, Executive Vice President Land Research and Acquisitions (Scottsdale, Arizona), und Tim Terrill, Chief Operating Officer der Walton Development and Management (Scottsdale, Arizona).

PERFORMANCE: Herr Cooney, wie optimistisch sind Sie, dass die US-Wirtschaft wieder zur alten Stärke zurückfindet?

Sean Cooney: Die meisten unserer Indikatoren zeigen ein ordentliches Wachstum an und vor allem ist die fundamentale Situation in den USA intakt. Die Nachfrage nach Grundstücken übertrifft eher unsere Erwartungen und wir sind der festen Überzeugung, dass die US-Wirtschaft auf einem guten Wege ist, wieder hohe Wachstumsraten zu generieren. Wenn die Nachfrage stimmt, steigt der Konsum, das lockt Unternehmen an und in den attraktiven Regionen, in denen Walton ausschließlich investiert, werden neue Siedlungen und Stadtteile entstehen, an deren Aufbau wir beteiligt sind. Walton ist nämlich schon da.

Ist nicht gerade das gesamte Immobilien-Kartenhaus in den USA zusammengefallen? Wie sind Walton und seine Fonds dabei weggekommen?

Karl Benno Nagy: Neben den normalen Zyklen im Immobilienmarkt und dem Auf und Ab der Konjunktur haben erratische Störungen, wie die der aktuell überstandenen Finanzkrise, zu teilweise scharfen Korrekturen geführt. Das birgt aber nicht nur Risiken, sondern auch hervorragende Chancen. Walton ist auf Grund seiner langfristig angelegten Strategie auf der einen Seite Verkäufer in der entsprechenden Marktumgebung. Andererseits bieten Phasen wie derzeit die Gelegenheit, an wichtigen Standorten günstig einzusteigen und Flächen dazuzukaufen. Momentan befinden wir uns dabei sicherlich noch in einem Käufermarkt, es ist also genau der richtige Zeitpunkt, jetzt die günstigen Konditionen zu nutzen. Walton handelt hier seit Jahrzehnten erfolgreich antizyklisch.

Um das Geschäft zu verstehen, können Sie, Herr Cooney, als Chef-Einkäufer, vielleicht in groben Zügen erst einmal erklären, wie das Business von Walton überhaupt funktioniert?

Sean Cooney: Walton kauft in Kanada und den USA seit mehr als 30 Jahren Farmland auf und bereitet es auf neue Nutzungen vor. Nicht einfach so, sondern dort, wo in nächster Zukunft mit höchster Wahrscheinlichkeit neue Siedlungen und Stadtteile entstehen. Auf der Grundlage eines engen Netzwerkes in Politik, Wirtschaft und Wissenschaft sowie einem gro-

ßen Expertenstab im Research und der Planungsabteilung, zu dem unter anderem Spezialisten wie Juristen, Architekten, Ingenieure, Geologen und Städteplaner gehören, werden in bevorzugten Wachstumsregionen Nordamerikas Grundstücke ausgewählt. Die Auslese erfolgt nach einem im Hause Walton entwickelten Analysesystem. Alleine das Selektionsverfahren ist ein sehr intensiver und eingespielter Prozess und kann bis zur endgültigen Entscheidung zwei Jahre und länger dauern. Dieser Zeitraum wird übrigens von Walton komplett vorfinanziert.

Warum gibt es solche Landmanagement-Modelle und Projekte nicht auch in Deutschland?

Karl Benno Nagy: Das Konzept von Walton ist aus verschiedenen Gründen auf Deutschland und auf Europa nicht übertragbar. Wichtigste Faktoren sind die positive demographische Entwicklung in den USA, der kontinuierliche Strom an inländischer Migration hin zu Megametropolen und zum Teil hoch qualifizierte Einwanderer. Der Wachstum in der Bevölkerung verlangt entsprechend nach Wohn- und Arbeitsraum, was allerdings nicht gleichmäßig verteilt ist, sondern sich in bestimmten Regionen bündelt, in Megametropolen bzw. den so genannten Megapolitans. Auch die Art und Weise, wie Entscheidungen im Bereich regionaler Planung und Städteentwicklung herbeigeführt werden, ist unterschiedlich. Die Prozesse laufen dort viel direkter, effektiver und schneller als hierzulande.

Herr Terrill, als Städteplaner und verantwortlicher Manager für die perfekte Gestaltung der Grundstücksnutzungen an Sie die Frage, wie nachhaltig ist die Planung und Erschließung durch Walton?

Tim Terrill: Wie in Europa sind mittlerweile in den USA die Auflagen für Infrastruktur und neue Urbanisationen hoch – und das ist gut so. Unsere Planer und Architekten versuchen das höchste Maß an Umweltverträglichkeit und Naturschutz umzusetzen – weit mehr als die behördlichen Richtlinien es verlangen. Schließlich werden die Straßen und Häuser für viele Jahrzehnte gebaut. Dieser Ansatz führt in der Regel dazu, die gesamte Architektur nicht allein dem Nutzen, sondern auch ästhetischen und städtebaulich anspruchsvollen Kriterien unterzuordnen.

Herr Nagy, Stichwort „Mehrwert für Menschen“: Walton geht aktuell mit einem geänderten Konzept für ihr Produkt in Deutschland an den Markt. Welche Argumente waren die Gründe für einen Strategiewechsel?

Karl Benno Nagy: Wir haben mit der Walton Europe GmbH die Position von Walton International in Europa soweit gefestigt, dass wir den nächsten Schritt mit Erweiterungen und Spezifizierungen des Angebots gehen wollen. Alle neun bisher für deutsche Privatinvestoren aufgelegten Fonds sind gut aufgenommen worden. Aktuell wurde gerade Pinal County 5 erfolgreich platziert und geschlossen. Deutschland ist dabei weiterhin weltweit Investitionsmarkt Nummer vier für Kapitalanlageprodukte. Die Krise hat hier neue Räume geschaffen für noch feiner auf deutsche Anleger zugeschnittene Produkte.

Wie unterscheiden sich die neuen Fonds von dem bisher angebotenen Modell?

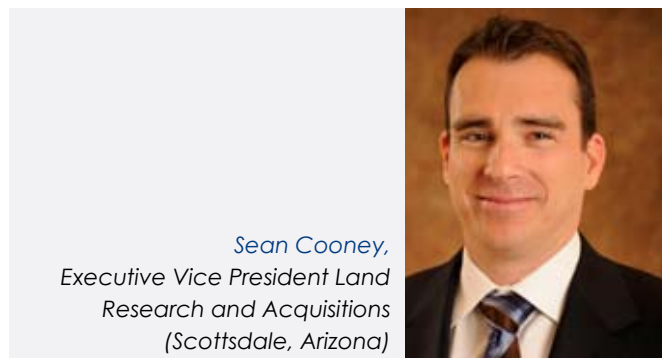
Karl Benno Nagy: Bisher investierten deutsche Anleger in ein definiertes Grundstück wie beispielsweise beim Pinal County 5 im gleichnamigen Landkreis Pinal County – direkt zwischen den Großstädten Phoenix und Tucson in der Wachstumsregion „Arizona Sun Korridor“. Wie üblich erfolgte die Beteiligung an einer deutschen Kommanditgesellschaft mit Sitz in Hamburg. Neu wird vor allem sein, dass der Fonds nicht mehr in ein einzelnes Grundstück investiert, sondern in ein Landportfolio. Der Gedanke dahinter ist der Aufbau eines US-amerikanischen Grundstücksportfolios, das nach im Gesellschaftsvertrag der Beteiligungsgesellschaft festgelegten Investitionsrichtlinien zusammengestellt wird und viele Gestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf den Fonds zulässt.

Klingt aber auch nach Blind Pool mit den entsprechenden Risiken!

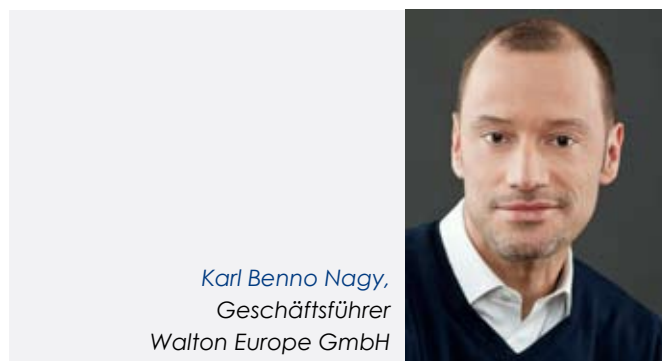
Sean Cooney: Das ist erst einmal richtig. Aber – wie sollte es bei Walton anders sein – unter Blind Pool verstehen wir etwas anderes. Denn die Grundstücke, um die es später in dem Fonds geht, sind durch Vorverhandlungen bereits optioniert oder befinden sich im Besitz von Walton USA. Das entscheidende ist, dass jedes Grundstück, das Walton erwirbt, einen strengen Analyseprozess durchlaufen hat und den strengen Qualitätskriterien von Walton für den Einkauf entspricht. Fazit: Die neue Beteiligung schafft die Möglichkeit, sich gezielt am gesamten Portfolio an Grundstücken von Walton zu „bedienen“.

Gibt es für den neuen Walton Premium I Fonds – neben der Möglichkeit für Anleger, am Wachstum bestimmter Regionen in den USA teilzuhaben – Alleinstellungsmerkmale?

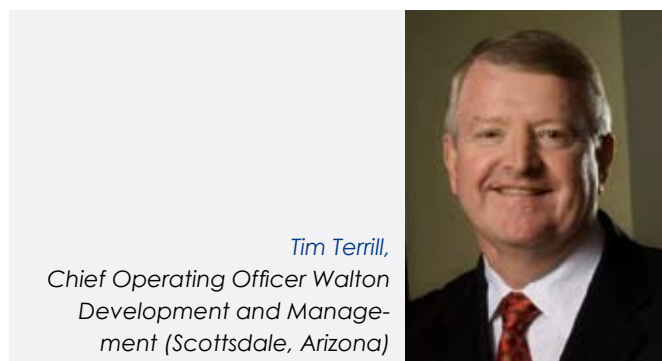
Karl Benno Nagy: Eines unserer wichtigsten Ziele bei der Ge-



Sean Cooney,
Executive Vice President Land
Research and Acquisitions
(Scottsdale, Arizona)



Karl Benno Nagy,
Geschäftsführer
Walton Europe GmbH



Tim Terrill,
Chief Operating Officer Walton
Development and Manage-
ment (Scottsdale, Arizona)

staltung des Fonds für den deutschen Anleger war die Befriedigung eines hohen Sicherheitsbedürfnisses, auch wenn alle bisher realisierten Investments von Walton über die vergangenen drei Jahrzehnte über jeden Zweifel erhaben sind. Siehe hierzu den im Vergleich durchaus beeindruckenden Track Record der Walton Group. Wesentlicher Vorteil und gleichzeitig Alleinstellungsmerkmal ist die Möglichkeit, wie von Herrn Cooney aufgezeigt, auf Grundstücke des gesamten Portfolios zugreifen zu können, die Walton an vier der zehn Megapolitans vorhält. Die Investitionen zeichnen sich dabei durch unterschiedliche Entwicklungsstadien aus, was ebenfalls eine Optimierung hinsichtlich der Laufzeit der Projekte zulässt. Damit sind wir äußerst flexibel und können bestimmte Projekte beispielsweise gezielt auswählen, um eine schnellere Gewinnrealisierung zu ermöglichen. Erstmals sind damit auch Ausschüttungen im Rahmen der ohnehin kurzen geplanten Laufzeit von vier bis sieben Jahren möglich.