

Landbanking goes Texas!

Die Walton International Group bietet weltweit Privatanlegern geschlossene Fonds an, die in unbebautes Land investieren. Seit Beginn der Platzierungsaktivitäten in Deutschland wurden 104 Mio. CAN.\$ platziert. Der bankenunabhängige nordamerikanische Baulandentwickler ist seit 1979 als Familienunternehmen tätig. Seit 2006 platziert Walton International in Deutschland Kapital für Landerschließungsprojekte (Landbanking). Walton hat seine Strategie der jetzigen Situation auf den Kapitalmärkten angepasst. Ein Anlass, um mit den verantwortlichen Managern ein Gespräch zu führen.



Von li. nach re.: **Karl Benno Nagy**, Head of Business Development Walton Europe GmbH; **Neil McCullagh**, Geschäftsführer Walton Europe GmbH; **Mike Koch**, Senior Vice President Land Research and Acquisitions Walton Group in Arizona

finanzwelt: Walton investiert derzeit nur noch in den USA. Warum nicht mehr in Kanada?

McCullagh › Wir haben unsere Einkaufsmärkte komplett in die USA verlegt. In Kanada sind wir als Verkäufer unserer Fondsinvestitionen tätig. Der Zyklus des Marktes begünstigt derzeit keine Landkäufe, sondern Verkäufe. Die Märkte, auf

die wir uns in den USA konzentrieren und in denen wir schon investiert haben, sind Phoenix (Arizona), San Antonio, Dallas und Austin (Texas) und Atlanta (Georgia).

finanzwelt: Welche Konsequenzen hat die Finanzkrise auf die Einkaufspolitik von Walton?

McCullagh › Wir sehen uns als Gewinner

der Krise, weil wir Land kaufen können, das die bisherigen Eigentümer vor längerer Zeit erworben haben und jetzt nicht mehr finanzieren können.

finanzwelt: Das klassische Know-how der Familie Walton bezieht sich auf Calgary und Phoenix. Jetzt investieren Sie aber in Gegenden, in denen Sie bisher keinerlei Erfahrung sammeln konnten.

Koch › Wir verfügen aber über unser seit Jahrzehnten erprobtes Recherche- und Analysesystem. Zudem gibt es vor Ort fast unbegrenzt lokale Fachleute, die hinzugezogen werden können. Wir kaufen Land erst nach wenigstens zwei Jahren Research. Die endgültige Entscheidung trifft dann ein Team aus sechs Experten, von denen jeder ein Vetorecht hat. Wir sind sicher, dass wir unseren bisherigen Einkaufserfolg auch in diesen Gegenden wiederholen bzw. sogar verbessern können.

finanzwelt: Wie stellt sich der wirtschaftliche Erfolg der vergangenen Fondsplatzierungen national und international dar?

Nagy › Die Zahlen unseres aktuellen Track Records einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sprechen für sich – dort wird ein lineares jährliches Wachstum von 28,98 % bestätigt.

finanzwelt: Das Walton-Modell sah bisher zwischen dem Einkauf von Land und dem Exit eine Zeitspanne von 4 bis 5 Jahren vor. Jetzt promoten Sie eine Zeitspanne von bis zu 7 Jahren. Warum? Bleibt es angesichts der Finanzkrise bei diesem Zeitraum oder hat sich die Strategie geändert?

McCullagh › Der Mindestanlagezeitraum wurde von uns infolge der gegenwärtigen Krisensituation etwas verlängert. Es sind bessere Preise zu erzielen, wenn das Land ein oder zwei Jahre länger gehalten wird. Ansonsten haben sich die Renditekennziffern, die Walton seit drei Jahren in Deutschland publiziert, verbessert, das können wir nachweisen.

finanzwelt: Walton hat eine sehr dynamische Aufstockung der Vertriebsmannschaft betrieben. Wie wird dies im Jahr 2009 weitergehen?

Nagy › Wir sind auf einem starken Expansionskurs und bieten unseren Vertriebspartnern einen besonderen Support durch verschiedene Ausbildungsmodelle und Kundenveranstaltungsprogramm. ■

Das Gespräch führten Dr. Dieter E. Jansen und Kim Bordtmann