

**EXECUTIVE SUMMARY**

Land-Banking nutzt das Wertsteigerung-Potential des knappen Gutes Land. Neben Agrarland und Forsten sind Stadtentwicklungen gefragt. US-Land-Banking in Reinkultur bietet Walton mit dem Premium I nur noch bis zum Juni 2011 an. Danach konzentriert sich der aktuell größte Landkäufer in den USA auf institutionelles Geschäft. Die Betreuung der platzierten Fonds sei aber bis zum Exit gesichert, erklärt Europa-Chef Karl-Benno Nagy.

# Raum für neues Wohnen

Wenn **aus Ackerland Bauland wird**, erfüllt sich für Grundbesitzer oft der Traum vom Reichtum. Dazu braucht es aber etwas Glück, Grundbesitz am richtigen Ort und einsichtige Gemeinderäte. Wem all das fehlt, kann Fonds nutzen, die auf verschiedene Art **in Grund und Boden investieren**.

**S**chweres Gerät ist aufgefahren. Denn über kurz oder lang soll in einer Gegend, in der sich bisher Fuchs und Hase gute Nacht sagten, ein modernes Wohngebiet entstanden sein. Eigentlich muss man nur die Tiere gegen Erdhörnchen und Waschbären austauschen und schon hat man das Grundkonzept des modernen Land-Bankings in den USA vor dem geistigen Auge. Der Clou daran: Man muss wissen, wohin sich eine Stadt entwickelt, und kaufen, ehe das in der Region bereits dem Dümmersten bekannt ist. Ordentliche Gewinne macht man in diesem Geschäft nur mit Wissensvorsprung und Risikobereitschaft.

Ein Unternehmen, das diesen Ansatz perfektioniert hat, ist das kanadische Familien-Unternehmen Walton. Der Vater des heutigen Firmenchefs Bill Doherty gründete in den 70er-Jahren zwei Immobilienfirmen. Eine davon stieg 1987 tiefer in die Projekt-Entwicklung ein als gewöhnliche Bauträger: Es versprach höhere Profite, nicht wie viele einfach eine Baustelle und einen Maschinenpark zu managen, sondern sich bereits für den Boden zu interessieren, wenn dafür noch nicht alle Entwicklungspläne vorliegen. Kurzum, Walton, das damals noch unter Quance firmierte, nahm von nun an die Wertentwicklung des Bodens selbst in die Hand.

Mit den Projekten „14 Acres“ und „Bridlewood“ begann das Land-Management direkt vor den Toren der Heimatstadt Calgary. Die ersten privaten Investoren mussten noch langen Atem mitbringen. Ausgezahlt hat es sich. Mit bescheidenen 5,6 und 14,4 Hektar Grund hatte man nach 19 und 13 Jahren jährliche Renditen von 6,6 und 8,2 Prozent erreicht. Das Konzept war erfolgreich – aber es dauerte einfach zu lange.

**Der Doherty-Clan** investierte viel Zeit und Geld darauf, seinen Ansatz zu perfektionieren und das Intervall zwischen Einstieg und Verkauf schrumpfen zu lassen.

In etlichen kanadischen Projekten ist die Wertsteigerung bereits realisiert worden. Sie wurden im Schnitt nach 6,8 Jahre verkauft und brachten den Investoren, die seit 1991 global angeworben werden, durchschnittliche 14,82 Prozent p. a. ein, die das kanadische Büro der Prüfungsgesellschaft PriceWaterhouseCoopers testiert hat.

Das größere und schnellere Wachstum einzelner Städte brachte Walton dann 2005 in die USA, wo die Chancen-Manager in zunächst in Phoenix, dann in Dallas/Fort Worth Büros eröffneten und erste Grundstücke erwarben.

**Jüngster Geniestreich** der seit 2006 auch in Deutschland aktiven Grund-Entwickler ist ein Produkt, das in diverse Territorien und Stadtentwicklungen investiert. Da sich Walton in der Zwischenzeit aber eine starke institutionelle Klientel herangezogen hat, ist es aber nur noch für kurze Zeit verfügbar. Die Kanadier, mittlerweile der größte Landaufkäufer der USA, ziehen sich weltweit aus dem Privatanleger-Geschäft zurück und konzentrieren sich ausschließlich auf Großkunden wie Family Office, Dachfonds und Banken.

Das Beteiligungsangebot „Walton Premium Land Management I“ (Walton Premium I) erwirbt in den USA unbebautes Weide- und Ackerland im Umfeld wachstumsstarker Städte. Allerdings beschränkt sich der aktuelle Fonds nicht auf ein Territorium: Er kann sich aussuchen, bei welchen Projekten er dabei sein will, die Walton gerade als neue Stadtteile im Kommen sieht und pusht. „Dadurch streut der Zeich-

ner sein Risiko, was Zeit und Return angeht“, sagt der Geschäftsführer Walton Europa Karl-Benno Nagy. „Allerdings hat man hierzulande ein falsches Bild vom Einfluss der Immobilien-Kreditkrise auf die Chancen des Land-Managements: Einzelne Städte gehen sogar stärker in die Breite als vor 2008. Zum einen wächst die Bevölkerung, zum anderen zieht es alle in beschäftigungsintensive Großräume, in denen sich günstig leben lässt.“ Man müsse allerdings auf die richtigen Ballungszentren setzen.

Zwei Grundstücke hat der Fonds bereits gekauft. Eines davon liegt rund 65 Kilometer vor den Toren von Atlanta im Bundesstaat Georgia. Wo sich heute ein Waldgebiet entlang der kurvigen Straße erstreckt, sollen in ein paar Jahren Wohnhäuser stehen, Menschen in Supermärkten einkaufen und Kinder zur Schule gehen. Die angrenzenden Grundstücke des neuen Stadtteils „Liberty Park“ sind bereits bebaut, sodass die weitere Entwicklung vorhersehbar ist.

Normalerweise stehen derart weit entwickelte Grundstücke nicht im Fokus des Fonds. Walton konnte das Gelände aber nach eigenen Angaben von einer Bank zu einem Bruchteil des Buchwerts erwerben. Der ursprüngliche Eigentümer, ein Bau-träger, war pleitegegangen.

**Ein zweites Grundstück** liegt ein gutes Stück südlich der Stadt Austin in Texas, mitten im Niemandsland. Die nächste Kleinstadt, das rund 12000 Einwohner zählende Lockhart, liegt rund acht Kilometer entfernt, das nächste Einkaufszentrum rund 20 Kilometer. Was die Men-

schen hierher locken soll, beantwortet Nagy mit Indikatoren für „einen neuen Stadtteil und Gemeinden mit Zukunft“. Schon bisher habe sich die Bevölkerung in vielen Gemeinden an der Autobahn zwischen Austin und San Antonio in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt. Unweit des Grundstücks sei zudem eine neue Verbindungsstraße zum Highway 142 geplant. Genau dieser Tollway 130 ist der Schlüssel zum Erfolg: Mit der schnellen Anbindung an die nächsten größeren Städte soll der Bodenwert hochschießen.

Gewinne versprechen die Landentwicklungen nämlich nur, wenn die Umwandlung zum Bauland tatsächlich kommt. Anleger müssen hier auf die guten Kontakte der Walton-Gruppe vertrauen. Frühzeitig zu wissen, in welche Richtung sich eine Stadt entwickeln wird, ist in diesem Geschäft Gold wert.

**Wissen und Entwicklung** des Landes bis zur Baureife lässt sich Walton selbstbewusst von den Anlegern nicht gerade knapp entlohnen. Laut Prospekt werden 57,5 Prozent des Eigenkapitals darauf verwendet, das „Leistungspaket nach dem Walton-Geschäftsmodell“ zu erwerben. Nur knapp 20 Prozent des Eigenkapitals werden für den Kauf der Grundstücke verwendet. Nagy begründet das mit erheblichen Recherchen, die Walton im Vorfeld leistet, um lukratives Bau-Erwartungsland zu finden. Zudem sind Nagy zufolge alle Planungsleistungen bis hin zum Verkauf durch Walton mit abgegolten. Und: Land-Banking sei schließlich Vertrauenssache. ● Alexander Heintze

## LAND-BANKING UNTERNEHMERISCHE LEISTUNG & RISIKO

### Wald-Betrieb

Langlaufende Investments, Optimierungspotenzial in der Vermarktung, Werterhalt im Holz und Boden. Relativ geringer Land-Banking-Anteil. Jamestown-Chef Kahl beziffert den Wertzuwachs bei Grund und Boden auf rund drei Prozent pro Jahr. Der US-Wald-Experte Wells Real Estate Funds, in Deutschland über eine Tochter aktiv, schätzt, dass biologisches Wachstum über 60 Prozent zur Gesamtertragsleistung beisteuert.



### Agrar-Land

Mittlere bis lange Laufzeit, Optimierung im technischen Produktionsablauf der Farmen, spezielles Know-how gefordert. Beim Farminvest 2-Fonds des Hamburger Initiators Agriworld und den Aquila-Fonds (siehe S. 62) sind laufende Ausschüttungen durch Kiwi- und Mandarinen-Plantagen im Mississippi-Delta und im kalifornischen Central Valley gesichert bzw. durch Milch, Wolle und Fleisch in Neuseeland.



### Stadt-Entwicklung

Kurze bis mittlere Laufzeit, kein Cash-Flow in der Periode bis zur Verkaufs-Reife. Intensiv gepflegtes Netzwerk, Behörden- und Insider-Kontakte vor Ort erforderlich. Ausgeprägte Rendite-Chancen, die aber weitgehend digital funktionieren – Erfolg/ Misserfolg. Eignet sich vornehmlich für chancen-orientierte Investoren, die notfalls auch abwarten können, bis der Flächenbedarf einer Stadt das Grundstück erreicht.