

Antizyklisch Chancen nutzen

Interview mit Karl-Benno Nagy, Geschäftsführer der WALTON Europe GmbH



wmd: **Sind Sie mit dem Jahr 2010 zufrieden gewesen?**

K.-B.N.: Lassen Sie mich bitte diese Frage zuerst aus globaler Konzernsicht und dann aus Sicht unserer deutschen Organisation beantworten. International betrachtet hatte Walton 2010 erneut ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. So haben wir in den letzten drei Jahren weltweit nahezu 1,5 Milliarden US Dollar akquiriert. Es war für unsere Einheit, wie für auch andere Anbieter von US-Beteiligungen, ein herausforderndes Jahr. Es ging hauptsächlich um die Wahrnehmung deutscher Investoren über die tatsächlichen Chancen des amerikanischen Immobilienmarktes, speziell im Teilsegment „Land“ und dessen Besonderheit. Aber genau hier steckt großes Potential. Wir konnten 2010 dazu nutzen, uns strategisch und personell aufzustellen und unser neues Produkt zu entwickeln.

wmd: **Wie wird sich der Markt Geschlossener Fonds in 2011 Ihrer Meinung nach entwickeln?**

K.-B.N.: Ich glaube sehr unterschiedlich, auch im Hinblick auf die jeweiligen Vertriebswege. Dabei ist aus Sicht der Anleger und Vertriebe nach unserer Einschätzung eine Spezialisierung der jeweiligen Emissionshäuser mit nachweisbarem Asset Know-How gewünscht. Wir sehen uns

mit dem von uns entwickelten Land-Management-Konzept sehr gut positioniert, da es kein vergleichbares Angebot auf dem deutschen Markt gibt, schon gar nicht mit dieser positiven Erfolgsbilanz.

wmd: **Was sind die Kriterien für ein erfolgreiches Investment in diesem Jahr?**

K.-B.N.: Die Investoren suchen eine Kombination aus Transparenz und Verständlichkeit auf der einen Seite und Sicherheit und Renditechance auf der anderen. Das Geschäftskonzept muss einleuchtend und nachvollziehbar sein. Da fühlen wir uns bei Walton sehr gut aufgehoben: Wir erwerben Land in Wachstumslagen, entwickeln dies mit den maßgeblichen Gremien zu Bauland und veräußern es. Die erzielten Renditen liegen über alle Projekte hinweg im zweistelligen Bereich pro Jahr – bei verhältnismäßig kurzen Laufzeiten.

wmd: **Mit welchem Fonds sind Sie derzeit am Markt? Was sind die Eckpunkte des Fonds?**

K.-B.N.: Wir sind bei unserem Beteiligungsangebot Premium Landmanagement I erstmals nicht an ein konkretes Grundstücksprojekt gebunden, sondern können aus allen Projekten des Milliarden-Konzerns Walton in besonders attraktive Zukäufe investieren. Ich gebe ihnen ein sehr aktuelles Bei-

spiel, dass unser deutsches Team richtig stolz macht. Wir verhandeln derzeit die ersten Käufe für den Fonds. Ein Projekt, das wir derzeit prüfen wird voraussichtlich ein Co.-Investment mit kanadischen Walton-Anlegern sein. Das betreffende Grundstück in Atlanta konnte Walton von einer Bank zu einem Bruchteil des ehemaligen Gesamtfinanzierungspreises erwerben. Das ist eine der vielen Chancen unseres neuen Fondskonzeptes.

wmd: **Planen Sie noch weitere Fonds in 2011? Wenn ja, welche?**

K.-B.N.: Im Bereich der Publikumsfonds meinen wir, mit unserem aktuellen Fondskonzept genau den richtigen Weg zu gehen. Das Modell ist in mehrfacher Hinsicht skalierbar, das sorgt für weitere Risikostreuung. Diesen „Best of Walton“-Ansatz soll es nur für den europäischen Markt geben und hier unsere Positionierung stärken. Wenn die Nachfrage wächst, werden wir nach heutiger Sicht das Modell auf jeden Fall fortsetzen.

wmd: **Was werden Ihrer Meinung nach die beherrschenden**

Themen der Branche Geschlossener Fonds in 2011 sein?

K.-B.N.: Ich glaube, die Themen gehen in zwei Richtung: Zum

einen Strategiefragen für Vermittler, wie stelle ich mich auf, mit wem arbeite ich zusammen und welche Produkte biete ich an. Hier möchten wir als Walton

eine entsprechende Heimat bieten. Zum anderen werden wohl auch regulatorische Fragen für die Emittenten wie auch für den Vertrieb im Mittelpunkt stehen.