

Walton: Interesse geweckt

Die nordamerikanische Walton International Inc., ein bankenunabhängiger, auf Land Management spezialisierter Initiator, hat seine Deutschlandstrategie geändert. Die Hintergründe erläutert Karl-Benno Nagy, Geschäftsführer der Walton Europe GmbH.

Herr Nagy, der kanadische Konzern Walton ist seit 2006 am deutschen Markt aktiv und war seitdem durchaus erfolgreich. Was ist der Grund für den plötzlichen Rückzug?

Lassen Sie mich das korrigieren: Wir ziehen uns nicht zurück, sondern haben beschlossen, zunächst für die nächsten 18 bis 24 Monate keine Fonds im Publikumsbereich aufzulegen. Um dies nachvollziehen zu können, muss man in der Tat etwas ausholen: Walton ist, wie Sie richtig sagen, seit gut fünf Jahren in Deutschland aktiv, aber seit mehr als zwanzig Jahren in Nordamerika und in Asien. Das Anlagekonzept, das sich bislang erfolgreich an Privatanleger richtete, hat in den letzten Jahren auch das Interesse institutioneller Investoren geweckt. So dürfen wir heute kanadische Banken, die größte kanadische Versicherungsgesellschaft und sogar eine staatliche Pensionskasse zu unseren Partnern zählen. Daher wurde auch für den europäischen Sitz der Walton Unternehmensgruppe die strategische Entscheidung getroffen, verstärkt auf die Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern, Dachfonds, Family Offices und institutionellen Investoren zu setzen.

Sie sind derzeit mit ihrem Fonds Walton Premium im Vertrieb. Anders als sonst, investieren Sie dabei nicht ein definiertes Land, sondern können Opportunitäten nutzen. Worin liegen die Vorteile?

Bislang war es in der Tat so, dass unsere Fonds in konkret definierte Grundstücke und deren Entwicklung zur Baulandreife investiert haben. Mein Wunsch war es aber, ein Fondskonzept zu haben, mit dem wir flexibler agieren und der Fonds von den Chancen partizipieren kann, die sich gerade durch die Finanzmarktkrise bieten. Wir wollten also, vereinfacht gesagt, bei den besten Deals mit dabei sein, die Walton anbieten kann. Dem entspricht unser Fonds Walton Premium Landmanagement I.

Das sollten Sie uns etwas genauer erläutern, vielleicht an einem Beispiel.

In den USA ist es möglich und erlaubt, über Land und dessen Vermögensverhältnisse äußerst tief gehende Informationen zu erhalten. Sie wissen, wem das Grundstück gehört, inwiefern es belastet ist, ob und wie es finanziert ist, die Finanzierung bedient wird und so weiter. Es herrscht also höchstmögliche Transparenz. Dies ist in den meisten anderen Ländern anders. Dort gibt es entweder die Informationen nicht in dieser Tiefe oder sie bekommen sie schlichtweg nicht. Diese Fakten, die wir akribisch sammeln, haben wir in eine Datenbank – Land Master genannt – eingebracht und können so per Knopfdruck die wesentlichen Informationen zu den jeweiligen Grundstücken ziehen. Wenn wir uns also für ein Grundstück interessieren oder wenn beispielsweise eines aus dem Zwang einer Bank heraus angeboten wird, haben wir sofort alle relevanten Informationen, um in den uns von Banken gegebenen kleinen Zeitfenstern die richtige Entscheidung zu treffen. Das ist sehr wichtig, denn wir wollen ja nur solche Flächen erwerben, die unseren Investitionsrichtlinien entsprechen. So wussten wir, dass es sich beim unlängst vom Fonds erworbenen Grundstück „Liberty Park“ um ein ganz besonders interessantes Areal handelt. Es war ursprünglich von einem Bauträger gekauft worden, fiel dann aber an die Bank, die es uns für einen erstaunlich fairen Preis verkaufte, da wir gerade das gesamte Umfeld entwickeln. Genau hierin liegen die Chancen des neuen Fondskonzeptes.

Lassen Sie es mich einmal so zusammenfassen: Das neue Fondskonzept bietet die Möglichkeit, Chancen aufzugreifen, Chancen, die Sie vorher bereits ermittelt haben...

So könnte man es umschreiben. Walton hat aufgrund seiner Marktbedeutung Zugang zu den für uns richtigen Grund-

stücken aller Wachstumsregionen der USA. Dieses Potential nutzen wir und tätigen Grundstückseinkäufe dort, wo die größten Chancen bestehen. Das kann auch in einer Entwicklungsphase später sein wie zum Beispiel beim Liberty Park. Hier sind ja bereits Vorbereitungen gelaufen, die eine zügigere Umsetzung von Farmland zu Bauland möglich machen. Genau solche Investments wie Liberty Park, die zu normalen Zeiten nicht in unserem Kaufkorridor waren, da Sie um ein vielfaches teurer gewesen sind, geben uns nun eine exzellente Verkaufsaussicht. Und, lassen Sie mich das noch anmerken, wir haben noch weitere interessante Projekte in der Pipeline.

Sie sprechen von der Marktbedeutung von Walton. Können Sie uns hier eine Größenordnung geben?

Walton hat in den Zeiten der Krise, also von 2008 bis 2010, in den USA über 45.000 Acres Farmland gekauft, die zu Bauland gewandelt werden sollen. Wir entwickeln derzeit Master-Planned-Communities, also ganze Stadtteile, ganze Gemeinden in enger Zusammenarbeit mit den jeweiligen Kommunen. Die Kommunen wissen heute, dass wir die jeweils besten Fachleute im Haus haben, die für diese Prozesse vonnöten sind. Nehmen Sie das Thema Überschwemmungen. Wenn Sie einer Gemeinde aufzeigen können, wie Sie das Thema Überschwemmungen in den Griff bekommt, können Sie sicher sein, dass man Ihnen zuhört.

Was ist Ihre Message bezüglich des Walton Premium, den Sie noch bis zum 30. Juni platzieren werden?

Für jeden, der im Retailbereich von den Chancen einer hochattraktiven Kapitalanlage profitieren möchte, ist jetzt schnelles Handeln angesagt. Ich bin persönlich investiert und würde es jedem meiner Freunde empfehlen!

Kommen wir auf die europäische Zukunft von Walton zu sprechen. Die Umsätze in den letzten beiden Jahren waren bei allen Anbietern von Fonds mit amerikanischem Investitionsschwerpunkt eher schwach. Die Kunden scheinen dem US-Markt nicht zu trauen. Auch die Presse ist eher kritisch. Wie schätzen Sie das ein?

Sie sprechen wichtige Punkte an. Die Wahrnehmung des typischen deutschen Privatinvestors ist genauso. Und die Presse in Deutschland trägt leider – zum Teil jedenfalls – das Ihrige dazu bei. Deutsche Investoren reagieren in der Regel prozyklisch. Antizyklisches Denken ist jedoch gefragt und genau das setzen wir an. Professionellen Investoren müssen Sie nicht erklären, dass es gerade jetzt spannend ist, in die Baulandentwicklung interessanter Standorte in den USA zu investieren.



Karl-Benno Nagy,

Geschäftsführer Walton Europe GmbH

Was sind denn die wesentlichen Gründe für diese Entwicklung?

Im Gegensatz beispielsweise zu Deutschland, sind die USA geprägt durch ein starkes Bevölkerungswachstum. Und zwar zum einen durch eine höhere Geburtenrate und zum anderen durch einen starken Zuzug aus dem Ausland. Diese Bevölkerungsströme kanalisieren sich dort, wo neue Arbeitsplätze und Wohnraum zu vertretbaren Preisen geschaffen werden. Wir von Walton konzentrieren uns dabei auf Regionen mit Metropolen, die in der Fläche wachsen können. Hierzu gehört beispielsweise der Großraum Phoenix in Arizona, eine Region mit einem Zuwachs von einer Million neuer Bürger in nur zehn Jahren und einer prosperierenden Wirtschaft.

Wie sind denn bislang die Reaktionen auf Ihren „Kurswechsel“ und in welcher Rechtsform werden Sie denn Ihre neue Produktwelt anbieten?

Zunächst einmal glaube ich, dass es uns gelungen ist, unseren Partnern aus dem Vertrieb für Publikumsfonds die Gründe unseres Handelns zu vermitteln und wir sind für die bisherige Zusammenarbeit sehr dankbar. Was die Wahrnehmung im institutionellen Bereich anbelangt, haben wir bereits einige Anfragen aus dem europäischen Raum. Interessanterweise ist gerade das deutsche Umland aufmerksam geworden.