

„Das Potenzial ist vorhanden“

STRATEGIEWECHSEL Der Anbieter von Beteiligungen an Land-Management-Projekten Walton Europe lässt das Publikumsgeschäft in Deutschland ab Jahresmitte ruhen. Zur strategischen Neupositionierung mit einem Fokus auf professionelle Investoren befragte Cash. den Geschäftsführer Karl Benno Nagy.

Was sind die Hintergründe für die Konzentration auf das institutionelle Geschäft ab dem zweiten Halbjahr 2011?

Nagy: Der Markt der geschlossenen Beteiligungen im Bereich der US-Immobilien hat sich nach Angaben von Feri rückblickend von etwas über einer Milliarde Euro an eingeworbenem Kapital in den Jahren 2006 und 2007 auf aktuell 45 Millionen Euro im Jahre 2010 verändert. Walton als Konzern betrachtet weltweit Finanzmärkte in der Analyse auf ihr Potenzial hin und investiert immer dort in neue Standorte, wo ein Potenzial auf einen Umsatz in dreistelliger Millionengröße innerhalb von fünf Jahren realisierbar scheint. Als man 2004 und 2005 den europäischen Markt sondierte, trafen diese Merkmale insbesondere auf den deutschen Markt zu und so startete man Ende 2006 mit dem Vertrieb in unserem Land. Wenn wir heute nach fünf Jahren diesen Markt betrachten, so können wir feststellen, dass immer noch ein großes Potenzial vorhanden ist, sich jedoch die Möglichkeiten, dieses zu erreichen verändert haben. Daher bleibt Walton in diesem Markt und ändert seinen Fokus, weil wir der Überzeugung sind, derzeit im Bereich der professionellen Investoren sowohl effizienter wie auch effektiver unsere Ziele erreichen zu können.

Wie lief die Platzierung des im Herbst lancierten Premium-Fonds I in dem schwierigen Nachrichtenumfeld?

Nagy: Im Jahr 2010 hat Walton mit eingeworbenen 20 Millionen Dollar das schlechteste Jahresergebnis seit der Einführung im deutschen Markt zu vermelden. Die Tatsache, dass dies immerhin laut Feri ein Drittel des gesamten im Bereich geschlossener Beteiligungen mit US-Immobilien platzierten Kapitals im deutschen Markt ist, zeigt, dass Walton auch hierzulande als Marke angekommen ist. Gleichwohl betrachtet uns das kanadische Mutterhaus im globalen Zusammenhang, in welchem unsere kanadischen, asiatischen und US-amerikanischen Kollegen über eine halbe Milliarde Dollar platzieren konnten.



Karl Benno Nagy, Walton: „Wir bleiben dem Markt treu, aber ändern unseren Kundenfokus.“

Die USA als Investitionsstandort sind in Deutschland vertriebsseitig derzeit ein schwieriges Thema. In Asien hingegen läuft das Walton-Publikumsgeschäft. Ist der deutsche Anleger aus Ihrer Sicht übervorsichtig oder denkt er zu prozyklisch?

Nagy: Der deutsche Anleger ist durch die Auswirkungen der Finanzkrise nach wie vor verunsichert. Daher hält man hierzulande derzeit vorwiegend nach prozyklischen Anlagen Ausschau. Vielleicht ist es auch eine Mentalitätsfrage, immer auf die Suche nach einem „Schuldigen“ zu gehen. Diesen haben sowohl Teile der Politik als auch der Presse in den Vereinigten Staaten gefunden. Dort hatte Ihrer Ansicht nach die Krise ihren Ursprung umso kritischer wird dieser Teil der Welt im Bezug auf das Thema Geldanlage nun betrachtet. Wünschenswert wäre hier etwas mehr differen-

zierte Marktrecherche, statt der oft sehr plakativen Stimmungsmache.

Wie bewerten Sie die jüngst von Ihnen für den Fonds vermeldeten Grundstückskäufe?

Nagy: Beide Grundstücke zeigen – wie wir aktuell auch ausführlich in unseren Newslettern vermelden – auf eindrucksvolle Weise zwei Dinge. Erstens: Als derzeit größter Landkäufer Nordamerikas hat Walton inzwischen die Kraft und Akzeptanz des Marktes, welche sowohl potenzielle Landverkäufer, wie Banken, als auch spätere Käufer von Grundstücken zu uns führt. Dies lässt Walton den Großteil aller interessanten Grundstücke in unseren Zielmärkten zuerst sehen. Zweitens: Wie der deutsche Anleger über den aktuellen Fonds von den Gelegenheiten, die die Krise Walton bietet, profitieren kann. Dies zeigt, dass die Architektur des Fonds aufgegangen ist. ▶

► *Wie lange und wie aktiv werden Sie den Premium-Fonds I noch platzieren? Ist das Mindestvolumen erreicht? Wie lautet Ihre Botschaft an Berater und Anleger?*

Nagy: Der Premium Landmanagement I wird jetzt bis zum 30. Juni 2011 platziert. Wie aus dem Prospekt zu entnehmen, haben wir es aus ökonomischen Gesichtspunkten für sinnvoll erachtet, den Fonds erst ab einer Mindestgröße von fünf Millionen US-Dollar zu aktivieren. Dieser Betrag war bereits Ende letzten Jahres erreicht. Aktuell hat sich der Fonds mit dem Einkauf der ersten beiden Grundstücke gewandelt. Aus dem von Teilen der Presse beschriebenen „Blind Pool“, ist ein – wie wir zu sagen pflegen – „Quality Pool“ geworden. Bereits jetzt hätten wir die Möglichkeit mit dem zurzeit eingeworbenen Kapital von mehr als zehn Millionen US-Dollar, in ein drittes Grundstück zu investieren und damit alle Prospektanforderungen zu erfüllen. Nun bietet sich sowohl für Berater wie für Anleger die vorerst letzte Chance, dieses Investment zu zeichnen und sich als Privatkunde an dem Geschäft zu beteiligen, welches in anderen Teilen der Welt schon erfolgreich durch die Sorgfaltsprüfung namhafter institutioneller Investoren gegangen ist und dort bereits von diesen vertrieben wird.

Warum erscheint das Thema Landentwicklung Profi-Investoren derzeit offenkundig attraktiver als privaten Anlegern?

Nagy: Für professionelle Investoren ist eine Anlage in reale Werte schon immer ein Teil eines ausgewogenen Portfolios gewesen und mit der Anlage in die Immobilie – hier speziell in Grund und Boden – betrachten wir dabei eine der ältesten und ertragreichsten Investitionen der Geschichte. Nicht umsonst heißt es Lage, Lage Lage. Denn ein Haus hat keine Lage, diese hat immer nur das Grundstück. Weltweit sind viele Märkte überhitzt und spiegeln nicht den tatsächlichen Wert der jeweiligen Assetklassen wider. Den Mehrwert für den professionellen Investor bieten wir insbesondere bei Einschätzung, Kauf und Management der Landflächen in Nordamerika, da niemand in diesem Bereich über das Spezialwissen von Walton verfügt. Heute reden wir mit institutionellen Investoren weltweit auf Augenhöhe, da wir zusammenhängende Landflächen in der Größe ganzer Städte beziehungsweise Stadtteile besitzen. Genau das sind die Größenordnungen, in denen historisch Land als nachhaltige Anlage erworben wird und in der man regional die Kraft besitzt „das Bild der Landschaft zu gestalten“.

Premium Landmanagement I – Investitionen

Grundstück „Hampe Nellie“

Das Grundstück ist Teil eines größeren Landverbundes, in dem Walton gemeinsam mit den örtlichen Behörden einen ganzen Stadtteil zwischen den Großstädten Austin und San Antonio – zwei Immobilienmärkte der USA, in denen sich laut Walton die Krise nicht nachteilig auf den Bestand noch zu verkaufender Häuser ausgewirkt hat – entwickelt

Laut dem amerikanischen Bundesamt für Statistik (U.S. Census) wird für die nächsten zehn Jahre ein Wachstum von einer Million Menschen für diese Region prognostiziert. Für diese Bevölkerung werden rund 170.000 Häuser benötigt, was in den nächsten zehn Jahren laut Walton einen entsprechenden Bedarf an entwickeltem Bauland mit sich bringt.

Grundstück „Liberty Park“

Weil eine kurzfristige Investition möglich war, konnte Walton das Grundstück im Kreis Gwinnet, etwa 68 km nordöstlich von Downtown Atlanta eigenen Angaben zufolge zu einem Bruchteil des ursprünglichen Preises einkaufen. Die Stellung von Walton vor Ort habe dafür gesorgt, dass dem Unternehmen solche Grundstücke von Banken zuerst angeboten bekomme. Im ersten, bereits bewohnten Bauabschnitt der in drei Planungsphasen aufgeteilten umfriedeten Wohnanlage böten Hauspreise um die 250.000 US-Dollar ein passendes Preis-Leistungs-Verhältnis für die gehobene mittelständische Bevölkerung. Zudem handele es sich um eine geförderte Entwicklungsregion nahe zweier großer Freizeittressorts.

Laut Walton gilt für beide Grundstücke:

In beiden Gebieten ist das Unternehmen jeweils der größte Landeinkäufer und als solcher aktiv an der Planung der Gemeinde auf Behördenebene beteiligt. Dies schaffe Vorteile in der nachhaltigen Planung und beim späterem Exit.

Wie konkret ist das Interesse professioneller Investoren, welche Investoren sind dies oder woher stammen sie?

Nagy: Die namhaften Banken, Versicherungen sowie eine große Pensionskasse Kanadas zählen inzwischen zu Waltons Geschäftspartnern. Aufgrund der genauen Marktkenntnisse haben diese sich nach einer tiefgründigen Analyse zu einer Zusammenarbeit mit uns entschieden und somit den Weg für weltweite Investoren geebnet. Darüber hinaus gibt es aktuell Anfragen aus mehreren Teilen Europas. Dabei handelt es sich um Family-Offices, Stiftungen, vermögende Privatkunden sowie Dachfonds, welche im Februar in New York im Rahmen einer internationalen Konferenz für Profi-Investoren an Walton herantreten sind. *Wie bewerten diese Investoren die aktuelle Diskussion über die Solidität der USA und die Stabilität des US-Dollar?*

Nagy: Ähnlich wie die bereits erwähnte Anlage in Grundbesitz, so ist auch die Diversifizierung des Portfolios über verschiedene Währungen für professionelle Anleger Usus und der US-Dollar spielt dabei nach wie vor eine tragende Rolle. Auch die Wirtschaftskraft der USA wird dabei nur von wenigen dieser Anleger in

Frage gestellt. Noch im Januar forderte Kanzlerin Merkel andere EU-Staaten zu mehr Solidität auf. Im Hinblick auf die immer tiefere Vernetzung des globalen Finanzmarktes ist die Frage nach Solidität heute für Europa, die USA und Asien nicht mehr rein monadisch zu beantworten. Gerade die Finanzkrise hat gezeigt, dass nur eine wechselseitige Betrachtung der Märkte zu Nachhaltigkeit und damit zu Solidität führt.

Wie läuft die Betreuung der Altanleger weiter? Werden jetzt Ressourcen abgebaut? Und bleibt der Standort Hamburg erhalten?

Nagy: Der Standort in Hamburg bleibt in exakt den Räumen erhalten, welche wir 2009 für uns auserkoren haben, auch wenn sich unser Team ab Juli 2011 dahingehend verändert, dass es für die Betreuung des Privatkundensektors schlanker wird, während wir gleichzeitig ein Team zur spezialisierten Betreuung professioneller Investoren aufbauen. Die Privatanleger dürfen dabei von Walton nicht nur den gleichen Service erwarten wie zuvor, sondern wir werden gerade hier einen der Schwerpunkte unserer Neufokussierung ab dem zweiten Halbjahr 2011 legen. Zukünftig wird es ein Online-Portal für Endkunden geben, über welches wir die Anleger mit allen verfügbaren Informationen zu ihren Beteiligungen versorgen. Wie bisher werden wir halbjährlich über alle aktuell laufenden Projekte ein Update zur Verfügung stellen. *Ist eine Rückkehr zum Publikumsgeschäft für Walton denkbar, wenn sich das Umfeld für US-Investments dreht?*

Nagy: Ebenso wie andere namhafte deutsche Anbieter von geschlossenen Produkten im Bereich US-Immobilien im deutschen Markt, wird auch Walton in den nächsten 18 bis 24 Monaten keinen neuen Publikumsfonds auflegen. Natürlich halten auch wir uns die Möglichkeit, das Publikumsgeschäft erneut aufleben zu lassen offen. Dies könnte mit den zukünftig erwarteten Exits bereits zu einem zeitnahen Termin der Fall sein. Wie die zu Beginn des Gesprächs erwähnte Neufokussierung zur Mitte dieses Jahres, wird solch ein Schritt eine von ökonomischen Gesichtspunkten getragene Entscheidung sein. Walton verändert sich, so wie der Markt sich verändert hat und Walton bleibt sowohl im europäischen, wie auch im deutschen Markt weiterhin mit der Perspektive auf Wachstum und Erfolg vertreten. ■

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.