

Investitionen mit Sachwertcharakter

## US-Grundstücksentwickler gehen in die Offensive

Karl-Benno Nagy

**Das Geschäft mit amerikanischen Baulandentwicklungen ist in Deutschland bislang nahezu unbekannt. Der Autor schildert, nach welchen Gesetzmäßigkeiten sich Anlegerchancen in diesem Segment eruieren lassen. (Red.)**

Die Ausgangssituation in den USA ist anders: Im Gegensatz zu Deutschland ist dort nach wie vor ein deutlicher Bevölkerungszuwachs zu verzeichnen. Daher sind große Flächen neu auszuweisen und umfassend zu entwickeln. In Deutschland genügt zumeist das Erschließen von Baulücken.

### Enorme Größenordnungen ...

Um das Geschäft der amerikanischen Baulandentwickler zu verstehen, muss man sich zunächst vergegenwärtigen, dass in den USA in Wachstumszentren Flächen in einer Größenordnung entwickelt werden, die für Europäer schwer nachvollziehbar sind. Im Rahmen dieser Entwicklungen arbeiten private Landentwicklungsunternehmen und Kommunen eng zusammen. Das Vorgehen der privaten Landentwickler ist antizyklisch. Sie erwerben die Flächen genau dann, wenn die Preise stimmen und die

Grundstücke nachweisbar Entwicklungspotenzial haben. Denn Angebot und Nachfrage für Grundstücke und damit das Preisniveau werden sich immer daran ausrichten, ob das ausgewählte Gebiet als Wachstumsregion gefragt ist.

### ... für ein gezieltes Wachstum

Die US-Regierung hat mehrere Studien in Auftrag gegeben um zu untersuchen, wie und wo sich das Bevölkerungswachstum in den nächsten Jahren und Jahrzehnten abzeichnen wird. Anders ließe sich beispielsweise auch nicht der in den USA immer wichtiger werdende Umweltschutzgedanke verwirklichen. Eine ungehemmte Zersiedelung der Landschaften hätte gravierende Auswirkungen auf das biologische Gleichgewicht. Daher haben Umweltschutzgremien auch ein Mitspracherecht, wenn es um die Ausweisung neuer Bebauungsflächen geht. Auf der anderen Seite liegt auf der US-Regierung aber auch der Druck, dem Wachstum genügend Wohn-, Lebens- und Arbeitsraum zur Verfügung zu stellen. Das Wachstum konzentriert sich in den USA auf zehn Mega-Metropolen (siehe Chart). Dabei macht die Fläche dieser Ballungsräume nur etwa zehn Prozent der Gesamtfläche der USA aus und erzeugt somit



Karl-Benno Nagy, Geschäftsführer  
Walton Europe, Hamburg;  
[www.waltoninternational.eu](http://www.waltoninternational.eu)

sowohl einen Sog auf die Arbeitsplätze als auch auf die Nachfrage nach Bauflächen für die in den USA typischen Einfamilienhäuser oder auch Shoppingmalls, Büros et cetera. Schon heute werden in diesen Megametropolen 70 Prozent des amerikanischen Bruttoinlandsproduktes erwirtschaftet.

### Phoenix/Arizona – Standort mit Potenzial

Einer der wichtigsten Standorte der USA für die nächsten Jahre ist der Großraum Phoenix/Arizona. Hier kommen mehrere Vorteile zusammen: ein angenehmes Klima, erschwingliche Lebenshaltungskosten und viele Arbeitsplätze. Zwar hatte auch diese Region unter der Immobilienblase zu leiden und zeigte in den vergangenen Jahren zu hohe Immobilienpreise. Doch genau dies machte die Region nach dem Platzen der Blase für Landentwickler so interessant. Viele Immobilien- oder Bauträgergesellschaften mussten sich von attraktiven Grundstücken trennen, da Banken keine weiteren Finanzierungen bewilligten.

Einer der größten nordamerikanischen Landentwickler, die Walton International Group Inc., machte sich genau diese Entwicklung zunutze. Walton hatte diese Region schon vor Jahren als besonders entwicklungsfruchtig evaluiert und angefangen, Landflächen zu erwerben.

### Die zehn Megametropolen in den USA



Bild: Census, International Database, August 21, 2007; Arizona Republic, April 9, 2006


In der Hypephase hatte das Unternehmen weitere Landkäufe zunächst ausgesetzt und bessere Einkaufsbedingungen abgewartet. Diese ergaben sich nun in der Niedrigpreisphase und Walton konnte seine Geschäftsstrategie fortsetzen und durch weitere Zukäufe ein dominierender Landbesitzer vor Ort werden.

### Kooperationen vor Ort

Diese Option ist Walton, neben der Tatsache, dass ausschließlich in Regionen investiert wird, die einen starken Bevölkerungszuwachs haben, besonders wichtig. So werden die Walton-Spezialisten, die immer vor Ort sind, und die die regionale Marktführerschaft übernehmen, aktiv in den Entwicklungsprozess der Stadtentwicklung eingebunden. Auf diese Art und Weise arbeitet das Unternehmen sehr intensiv und partnerschaftlich mit den Verwaltungen vor Ort zusammen. Die Walton Gruppe hat über 30 Jahre Erfahrung und unter ihren mehr als 700 Mitarbeitern weltweit befinden sich die führenden Fachleute auf dem Gebiet der Landentwicklung – das von der Gruppe zum Landmanagement weiterentwickelt wurde –, diese Expertise wird von den Behörden natürlich gerne genutzt.

### Chance als Kapitalanleger

In Deutschland bietet sich über die Walton Europe GmbH seit Ende 2006 die Beteiligungsmöglichkeit am Landmanagement in den USA und Kanada. So beim derzeit angebotenen Fonds Pinal County 4, der in die Region um Phoenix/Arizona investiert. Geplant ist eine Wertsteigerung von 20 Prozent pro Beteiligungsjahr innerhalb einer Fondslaufzeit von vier bis sieben Jahren. Dass dies seit vielen Jahren gelingt, zeigt die Prüfung der Erfolgsbilanz über die von 1998 bis 2008 realisierten Projekte durch eine renommierte internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Diese kommt auf eine Durchschnittsrendite über alle im Zeitraum 1998 bis 2008 abgeschlossenen Projekte von 15,64 Prozent (IRR) pro Jahr bei einer Haltdauer von durchschnittlich sieben Jahren. Dabei wird auf eine Bankfinanzierung verzichtet.

Und: Bisher hat kein Anleger bei Walton investiertes Kapital verloren. 

## Zahlungsinstrumente in der EU

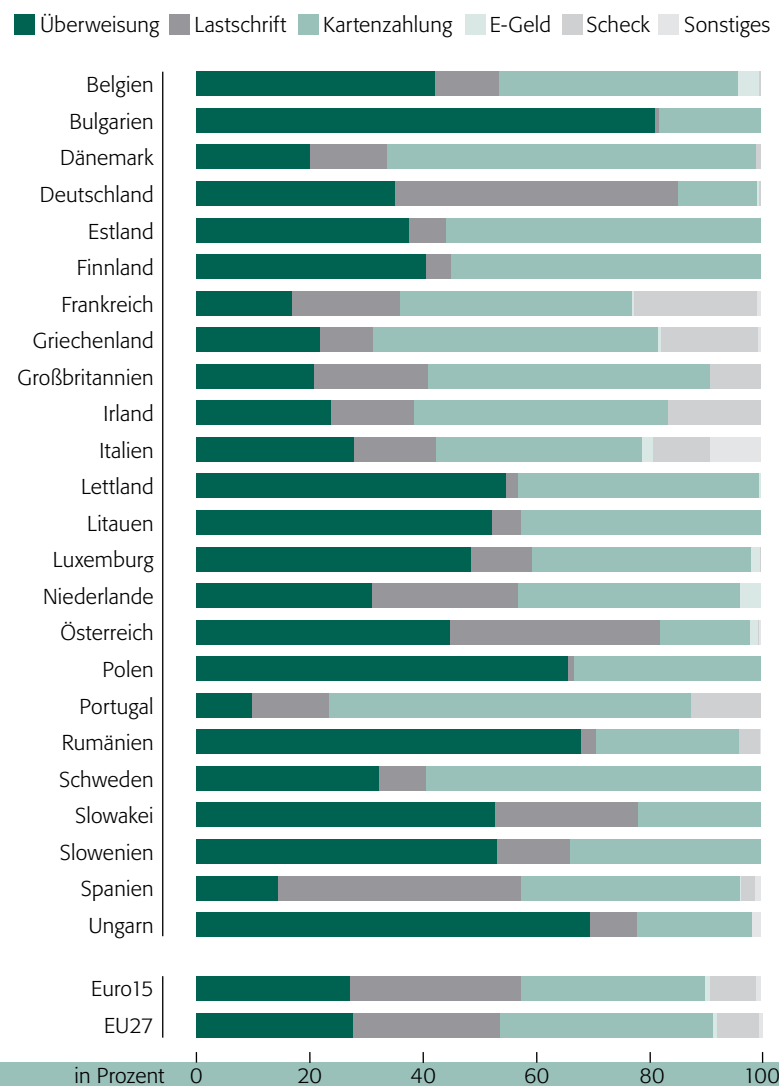
### Bankenverband informiert zu SEPA

Über 2 600 europäische Banken gehen ab 2. November 2009 an den Start und führen die europäische Lastschrift ein. Spätestens in einem Jahr treten die gesetzlich verbindlichen Vorgaben für alle Kreditinstitute in Kraft.

Nachdem der einheitliche europäische Zahlungsverkehrsraum (Single Euro Payments Area – kurz SEPA) im Januar 2009 mit einheitlichen Überweisungen und Kartenzahlungen in der EU gestartet ist, folgt nun die SEPA-Lastschrift für die europaweit gleichen

Zahlungsmöglichkeiten. Die dritte, vollständig aktualisierte Auflage der Broschüre „SEPA: Einheitliche Zahlungsinstrumente für Europa“ aus der Reihe „Daten, Fakten, Argumente“ kann unter [www.bankenverband.de/broschüren](http://www.bankenverband.de/broschüren) als pdf-Datei heruntergeladen oder per Fax (überwiegend kostenfrei) unter 0 30 /16 63-12 98 (kein Faxabruf) bestellt werden. Sie enthält unter anderem eine anschauliche Übersicht über die unterschiedliche Nutzung der Zahlungsinstrumente in 24 von 27 EU-Ländern.

### Unterschiedliche Nutzung der Zahlungsinstrumente in der Europäischen Union (EU)



Zahlen für 2008. Quelle: Europäische Zentralbank, Blue Book, Tabelle 7.2. (Daten für Malta, Tschechische Republik und Zypern liegen nicht vor.)