



Fonds, die in Baulandentwicklungen investieren, sind interessante Anlagealternativen

Flächendeckende Renditen

Lange Jahre hat sich die Euro American Investors Group mit ihren Projektentwicklungsfonds am deutschen Markt schwer getan. Erst seitdem auch „Big Player“ wie MPC und Jamestown Alternativen zu reinen Bestandhaltungsfonds anbieten, findet das Thema Gefallen. Einen Schritt weiter gehen die Anbieter von Baulandentwicklungen – und dies nicht ohne Grund: Seit Jahren bietet dieses Geschäftsfeld hohe Renditenperspektiven und ist – mit Hinblick auf die Leistungsbilanz dieser Unternehmen – sicherer als erwartet.

Kleines, aber feines Angebot. Anlageberater können eigentlich derzeit nur unter zwei Anbietern, der Münchner **JUSA Invest**, und **WALTON** mit Deutschlandszitz in Berlin, auswählen. Die **WALTON International Group Inc.** ist eines der erfahrensten kanadischen Unternehmen im Bereich der Grundstücksentwicklung in der zweiten Generation. Auch **Dr. Wolfgang Düren, Geschäftsführer der JUSA Invest** betreibt das Geschäft seit 1980 sehr effektiv, was sich interessierte Berater durch eine wirtschaftsprüfer-testierte Leistungsbilanz nachweisen lassen können. „Dabei erzielte das schlechteste Projekt immer noch eine Rendite von 13,49 % pro Jahr. Im Schnitt konnten nach 2,75 Jahren jährliche Renditen von 17,6 % erzielt werden“, erläutert **Tilo Neu-Kauschke, bei JUSA Invest verantwortlich für den Vertrieb.** Die EAIG, die in diesem Jahr ihr 25. Unternehmensjahr feiert, hat Privatinvestoren zuletzt in 2003 ein Grundstück angeboten (Airport Crossings in Texas). Es kann-



Monika Galba, WALTON-Geschäftsführerin

„Land Banking ist ein kontrollierter Prozess, an dessen Ende ein einschätzbares Geschäft mit Bauland steht.“

te in 2006 mit einer Investoren-Rendite von 22 % pro Jahr veräußert werden. Wesentliche Unterschiede gibt es bei den Fondskonzepten von JUSA und WALTON: Während sich Anleger an der WALTON Europe Landentwicklung

GmbH & Co. KG ab 10.000 und dann in kanadischen Dollar zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen können, liegt die Messlatte bei JUSA Invest etwas höher: An der US Sunbelt, Ltd. sind Beteiligungen erst ab 50.000 US-Dollar möglich, das Agio beträgt ebenfalls fünf Prozent. Beide Unternehmen eint jedoch die grundsätzliche Philosophie, dass ein professionelles Auswahlverfahren und das entsprechende Netzwerk die Frage nahezu als inopportun erscheinen lässt, ob mit diesen Grundstücken überhaupt Geld zu verdienen ist, sondern lediglich in welcher Zeit. „Hierfür, also für die nachweisliche Sicherheit von Landinvestitionen, prägte WALTON den Begriff Land Banking“, erklärt **WALTON-Geschäftsführerin Monika Galba.**

Die südliche USA oder der Südosten Kanadas? Wenngleich das Thema „Housing-Bubble“ derzeit in der Presse breitgetreten wird, handelt es sich lediglich um eine lang erwartete Abschwächung im Häusermarkt und Immobiliengewerbe, von denen die längerfristig getätigten Baulandinvestitionen faktisch nicht betroffen sind“, erklärt der USA-Spezialist **Dr. Wolfgang Düren.** Die Erklärung liegt auf der Hand: Der Bedarf an Bauland basiert nicht auf der aktuellen Konjunktur, sondern dem Bevölkerungswachstum. Dieses ist gerade in den südlichen Staaten der USA geprägt durch eine Geburtenquo-

Die größten Metropolregionen Nordamerikas*

Rang	Metropolregion	Land	Einwohner
1	New York City (New York Metropolitan Area)	USA	22.530.000
2	Los Angeles (Greater Los Angeles)	USA	17.770.000
3	Chicago (Chicagoland)	USA	9.460.000
4	Washington, DC (Baltimore-Washington Metropolitan Area)	USA	8.120.000
5	Greater Golden Horseshoe Area	Kanada	7.800.000

*Quelle: Walton International



Dr. Wolfgang Düren, JUSA Invest Geschäftsführer

„Der Bedarf an Bauland basiert nicht auf der aktuellen Konjunktur, sondern dem Bevölkerungswachstum.“

te von 2,2 Kindern pro amerikanische Frau (im Vergleich Deutschland 1,2 Kinder pro Frau) sowie einer hohen Zuwanderungsquote. Die Bevölkerung ist in den USA zwischen 2000 und 2003 um 4,3 Prozent gewachsen. Im Süden mehr, im Norden weniger. Das bedeutet bei 290 Millionen Einwohnern einen Zuwachs von über drei Millionen jährlich; in Florida mit 8,8 Prozent sind dies über 300.000 neue Einwohner pro Jahr. Dem gegenüber gehen Schätzungen von einer US-Bevölkerungszahl im Jahr 2050 von 400 Millionen Bürgern aus. Das sind 110 Millionen mehr als heute (Zahlen der US-Volkszählungsbehörde) – Menschen, die nicht nur Arbeitsplätze, sondern auch entsprechenden Wohnraum suchen. „Die seit Jahrzehnten hohen Zuwachsraten in den Wachstumsregionen des Sonnengürtels „Sunbelt“ sind der Grund für unser dortiges Engagement. Gerade der Baugrund ist dabei nachweislich trotz gewisser Preiskorrekturen wegen des steigenden Bedarfs von stets steigenden Preisen gekennzeichnet“, fasst Tilo Neu-Kauschke zusammen.

Kanada ist der zweitgrößte Flächenstaat der Erde und gehört mit einer seit zwölf Jahren ununterbrochen steigenden Wirtschaftsleistung zu den Wachstumsspitzenreitern unter den führenden Wirtschaftsnationen. Das Tätigkeitsfeld der WALTON Group konzentriert sich dabei insbesondere auf Grundstücke im Großraum Toronto, dem so genannten Greater Golden Horseshoe (GGH), Ontario. Toronto ist die zweitgrößte Stadt und der GGH die fünftgrößte Metropolregion Nordamerikas. 40 % des kanadischen Bruttoinlandsproduktes werden hier erwirtschaftet, 420 Millionen Verbraucher werden von

hier aus innerhalb eines LKW-Reisetages in USA und Kanada erreicht. Die Bevölkerungszahl von jetzt 5,7 Mio. wird laut staatlichen Prognosen auf 8,1 Mio. in 2031 anwachsen. Wirtschaftlich wie politisch genießt Kanada derzeit eine hohe Akzeptanz. Viele Depots werden zugunsten von kanadischen Werten umgeschichtet. Auch in Kanada ist die Nachfrage nach Lebensraum ungebrochen. WALTON sieht dabei eine Verdoppelung des Wertes der Grundstücke innerhalb von fünf Jahren vor.

Spekulatives Geschäft oder Land Banking?

„In den USA ist der Begriff Land Banking anders besetzt als im Sinne unseres Angebotes. Wir sprechen aber auch von einem Projektentwicklungsgeschäft mit Sicherheitsnetz“, erklärt Neu-Kauschke. Das Unternehmen baut dabei auf eine langjährige Markterfahrung und Expertise, steigt in neue Projekte zudem nur mit Optionen ein, um das Interesse von Abnehmern zu prüfen



Tilo Neu-Kauschke, JUSA Invest Vertriebsleiter

„Im Schnitt konnten nach 2,75 Jahren jährliche Renditen von 17,6 % erzielt werden.“

und eventuelle Vorbescheide einzuholen. Der Bedarf wird zudem vorgezeichnet durch Raumordnungspläne, dokumentierte Wachstumstrends und die Anfragen von Hausbau- und Gewerbeunternehmen. „Rund 30 % der Flächen haben wir in der Regel an langjährige Partner weiterveräußert, bevor die Kaufverträge trocken sind“, so Dr. Düren. Bei aller Euphorie bleiben natürlich Projektentwicklungsfonds unternehmerische Beteiligungen mit den hierzu gehörenden Risiken. Die prospektierten Renditechancen der beiden Anbieter erscheinen jedoch in Anbetracht der Erfahrungswerte durchaus realistisch. ■

MICHAEL OEHME