



Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

TSO: US-Immobilien im wachstumsstarken Südosten

Die TSO Europe Funds, INC/Atlanta setzt mit dem TSO-DNL Active Property II, LP ihre Reihe der TSO-DNL-US-Immobilieninvestments im Südosten der USA fort. Bei der **The Simpson Organization, Inc. (TSO)**/Atlanta handelt es sich um einen seit 1988 erfolgreichen US-Immobilienanbieter, der bislang ca. 100 Immobilientransaktionen im Wert von ca. 4,3 Mrd. US-\$ getätigt hat und über einen aktuellen Immobilienbestand in Höhe von über 900 Mio. US-\$ verfügt. Das von **A. Boyd Simpson** gegründete und als CEO verantwortlich geführte Unternehmen verfügt über einen blitzsauberen Track Record: Bei einer durchschnittlichen Laufzeit von 5,1 Jahren erwirtschafteten die TSO-Investments eine testierte Rendite von 24,3 % p. a., bei einer Spreizung von 3,1 % p. a. (schlechtestes Ergebnis) bis hin zu 618,1 % p. a. (bestes Ergebnis). Seit dem Jahr 2006 ist TSO über ihren Düsseldorfer Exklusivvertriebspartner **DNL Real Invest AG** im deutschen Markt präsent, der inzwischen ca. 500 Mio. US-\$ an Eigenkapital (Stand Anfang November 2017) für die TSO-Fonds eingeworben hat und mehr als 5.000 Investoren in Deutschland betreut. Blicken wir auf das aktuelle Angebot:



Beim **TSO-DNL Active Property II** handelt es sich um eine Holdinggesellschaft, die eigene Tochterunternehmen mit Eigenkapital ausstattet. Diese wiederum investieren das Eigenkapital in den Erwerb und die Entwicklung bestehender und den Bau neuer Gewerbeimmobilien im Südosten der USA. Das Zielgebiet mit den sechs US-Bundesstaaten Alabama, Florida, Georgia, North Carolina, South Carolina und Tennessee würde als eigenständiger Staat betrachtet über das sechstgrößte Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Welt und dem höchsten Bevölkerungswachstum der USA mit derzeit 1,5 bis 2,5 % p. a. verfügen – Tendenz weiter ansteigend (zum Vergleich: New York –0,5 bis 0,35 % p. a.). Die Stadt Atlanta im Bundesstaat Georgia weist unter den großen US-Städten die höchste Zunahme bei der Einwohnerzahl mit einer Verdoppelung seit 1990 aus; bis 2021 sollen weitere 721.000 neue Einwohner hinzukommen. Zwischen 2010 und 2016 wurden alleine 436.000 neue Jobs in Atlanta geschaffen.

TSO-DNL Active Property II, LP	
Emittentin:	TSO-DNL Active Property II, LP, 1401 Peachtree Street, Atlanta, Georgia, 30309 USA
Anbieterin:	TSO Europe Funds, INC (gleiche Anschrift)
Vertrieb:	DNL Real Invest AG, Am Seestern 8, 40547 Düsseldorf www.dnl-invest.com Vorstand: Kathrinchen van der Biezen-Kunz Vertriebsdirektor: Wolfgang J. Kunz
Eigenkapital:	125 Mio. US-\$/maximal 225 Mio. US-\$
Mindestbeteiligung:	15.000 US-\$ zzgl. 5 % Agio
Laufzeit:	31.12.2028
Ausschüttungen:	8 % p. a. (vorrangige Auszahlung)

Der **Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport** ist sowohl der umsatzstärkste Cargo-Airport als auch der meist frequentierte Passagierflughafen der Welt, mit über 100 Mio. Passagieren pro Jahr. In zwei Flugstunden oder in nur zwei Tagen per LKW können 80 % der US-Bevölkerung mit Waren versorgt werden, was für die sehr zentrale Lage als strategisch gelegener Handelsstandort spricht. Nicht umsonst haben deutsche Automobilkonzerne im Südosten der USA ihre nordamerikanischen Hauptsitze: ++ **Porsche**/Atlanta (zzgl. Produktion) ++ **BMW**/Spartanburg (zzgl. Produktion) ++ **Mercedes**/Atlanta und ++ **VW**/Chattanooga (zzgl. Produktion).

Da bislang noch keine Zielinvestments vorliegen, handelt es sich hier um ein Blind-Pool-Angebot. Von hoher Bedeutung sind somit die Investitionskriterien, die u. a. konkret vorsehen ++ Investition ausschließlich in Gewerbeimmobilien wie Bürogebäude, Einkaufszentren, Business Center, Industrieanlagen und Selbstlagerzentren ++ Immobilien sollen eine Unterbewertung aufweisen und daher zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden ++ Objekte sollen ein hohes Entwicklungspotenzial haben mit der Möglichkeit, ihre

Ihr direkter Draht... (Mo.-Do. 15-18 Uhr, Fr. 9-12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440
e-mail: kmi@kmi-verlag.de
... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapitalmarkt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapitalmarkt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach, Rechtsanwalt Harald L. Weber M.A., LL.M. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

Attraktivität für neue Mieter und Kunden sowie ihren Wert zu steigern ++ der Standort der Immobilien muss im Südosten der USA liegen. Wie entscheidend ein niedriger Kaufpreis ist, erklärt DNL-Vertriebsdirektor **Wolfgang Kunz**: "Eine Maxime von TSO ist, dass der Kaufpreis für eine Immobilie grundsätzlich unterhalb der Wiederherstellungskosten liegt. In der Regel belief sich der Kaufpreis, den TSO bisher zu zahlen bereit ist, auf ca. 70% bis 50% der Wiederherstellungskosten. Durch diese Maxime werden günstige Einstandspreise sichergestellt, die dazu führen, dass entsprechend geringe Mieterlöse ausreichen, um die Immobilie rentabel zu bewirtschaften. Dieser Mietspielraum macht es für das Vermietungsteam von TSO möglich, bonitätsstarke Mieter zu akquirieren und langfristig an die Immobilie zu binden. Ein ausgesprochen günstiger Einstandspreis erhöht weiterhin die Flexibilität im Hinblick auf den Verkaufszeitpunkt, da auch ein relativ niedriger Erlös in schwachen Marktphasen ausreichen kann, um auskömmliche Verkaufsergebnisse realisieren zu können." Dass die US-Amerikaner ihr Geschäft beherrschen, lässt sich an den in Deutschland bislang platzierten TSO-DNL-Fonds anhand deren Performance-Ergebnisse ableiten:

++ Erfolgreich abgewickelt ist der **TSO-DNL Fund I** (2007 bis 2015) mit einem Gesamtrückfluss in Höhe von knapp 4,5 Mio. US-\$ (193,28 % bezogen auf das Eigenkapital) ++ Der **TSO-DNL Fund II** hat 7,4 Mio. US-\$ (77,4 %) zwischen 2007 und 2015 ausgeschüttet und alle Immobilien werden jetzt von TSO zum Verkauf angeboten ++ Inklusive inzwischen generierter Verkaufserlöse erhielten die Anleger des **TSO-DNL Fund III** seit 2008 Rückflüsse in Höhe von 46,766 Mio. US-\$ (85,09 %). Sechs Gewerbeimmobilien sind noch im Bestand und sollen bis spätestens Ende 2018 verkauft werden ++ Der im Jahr 2012 aufgelegte **TSO-DNL Fund IV** schüttete inkl. getätigter Verkäufe bereits knapp 64,9 Mio. US-\$ (51,6 %) aus und besitzt noch 12 von ursprünglich 19 Immobilien im Portfolio ++ Der ab 2015 in die Platzierung gegangene **TSO-DNL Active Property** schüttete wie alle bisherigen TSO-DNL-Fonds plangemäß 8 % p. a., in Summe ca. 24,7 Mio. US-\$ (10,96 %), bisher aus.

Um einen Überblick über die TSO-DNL-Zielinvestments zu erhalten, betrachten wir exemplarisch die zwei größten der insgesamt zwölf verschiedenen Immobilienprojekte des Portfolios beim Vorgängerfonds TSO-DNL Active Property (Gesamtmietfläche von ca. 258.000 m² mit 7 Bürogebäuden, 1 Industriegebäude, 1 Self-Storage und 3 gemischt genutzten Gebäuden auf vier US-Bundesstaaten in 9 Städten verteilt): ++ Beim Büroimmobilienportfolio Peachtree Dunwoody Pavilion/Dunwoody/Georgia gelegen im Central Perimeter, dem stärksten Büromarkt von Atlanta, handelt es sich um einen auf vier Gebäude verteilten Komplex mit einer vermietbaren Fläche von 34.623 m², der zwischen 1976 und 1979 errichtet wurde. Der Kaufpreis betrug knapp 51,5 Mio. US-\$ (ein Bewertungsgutachten aus dem Jahr 2015 taxiert den Wert auf 54 Mio. US-\$) und an Entwicklungskosten sind rund 5,5 Mio. US-\$ veranschlagt. Drei Gebäudeteile (samt 1.179 Parkplätzen), die zu 67 % vermietet sind (Stand August 2016), sollen saniert und renoviert werden. Das vierte und leerstehende Gebäude, das 10 % der gesamten Mietfläche umfasst, soll einem von insgesamt drei neuen Entwicklungsprojekten auf dem insgesamt 47.500 m² großen Areal weichen, die anschließend als bebaubare Parzellen zum Weiterverkauf angeboten werden ++ Zum Kaufpreis von knapp 44,9 Mio. US-\$ zzgl. vorgesehener Entwicklungskosten von 4 Mio. US-\$ wurden die American Business Center und White Water Business Center, Marietta/Georgia (Baujahr 1983–1986), die über 14 Gebäude mit einer vermietbaren Fläche von 58.300 m² und 2.123 Parkplätzen auf einer Grundstücksfläche von 198.000 m² verfügen, erworben. Das Areal liegt im nordwestlichen Quadranten des Ballungsraums Atlanta, sehr verkehrsgünstig direkt an der GA Route 120/South Marietta Parkway im Cobb County in unmittelbarer Nähe zur Interstate 75. Mangels verfügbarer Grundstücke und hoher Baukosten soll hier die Entwicklung vergleichbarer Gewerbegebiete in der Vergangenheit nahezu unmöglich gewesen sein. Die **Atlanta Braves** haben im Cobb County ihr neues Stadion gebaut und im Frühjahr diesen Jahres bezogen, was dazu beiträgt, dass derzeit eine Reihe von neuen Projekten mit 232.000 m² Bürofläche, 1.200 Hotelzimmern, rund 1.900 Mehrfamilienhäusern und zahlreichen Einzelhandelsgeschäften entstehen. Beim TSO-DNL Active Property II, LP kalkuliert der Anbieter bei einer Laufzeit des Investments bis 2028 mit einer Vorzugsausschüttung in Höhe von 8 % p. a., bei quartalsweiser Zahlung. Bei Zeichnung innerhalb von 60 Tagen nach Veröffentlichung des Verkaufsprospektes erhalten die Anleger vorrangig einen Frühzeichnerbonus in Höhe von 4 % auf die Kapitaleinlage, womit gewisse Investitionsanreize bei diesem Angebot bestehen.

'k-mi'-Fazit: Mit einer Diversifizierung des Investments sowohl auf unterschiedliche, unterbewertete Gewerbeobjekte als auch durch einen breit gefächerten Investitionsfokus mit verschiedenen und wachstumsstarken Städten und Bundesstaaten im Südosten der USA, erreicht die TSO-DNL-Vermögensanlage eine sinnvolle Streuung beim Immobilienbestand. Der prognostizierte Anlageerfolg des im US-Markt erfahrenen und bislang erfolgreich agierenden Anbieters ist somit realistisch.

Auszug aus 'k-mi' 46/17 vom 17.11.2017

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuerTIP GmbH intern
Eisenwaren
Werkzeuge/Garten
Young Fashion
Schuh-
Fachhandel
Foto-
Fachhandel
Tele-
kommunikation
Spielwaren
Modellbau

Ausgangspunkt
Auto
Tankstelle
Waren
Schmuck
Unterhaltungselektronik
Apotheken
Santitas
Heizung
Damenmode
Büro-
Fachhandel
Sport-
Fachhandel
Elektro-
Fachhandel
Hosenmode
Wolle, Stoffe
& Bekleidung
Möbel-
Fachhandel
Parfümerie
Kosmetik
Mittelstand
Eisenwaren
Werkzeuge/Garten
Young Fashion
Schuh-
Fachhandel
Foto-
Fachhandel
Tele-
kommunikation
Spielwaren
Modellbau

Bank intern
kapital-markt intern
finanzTIP
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)