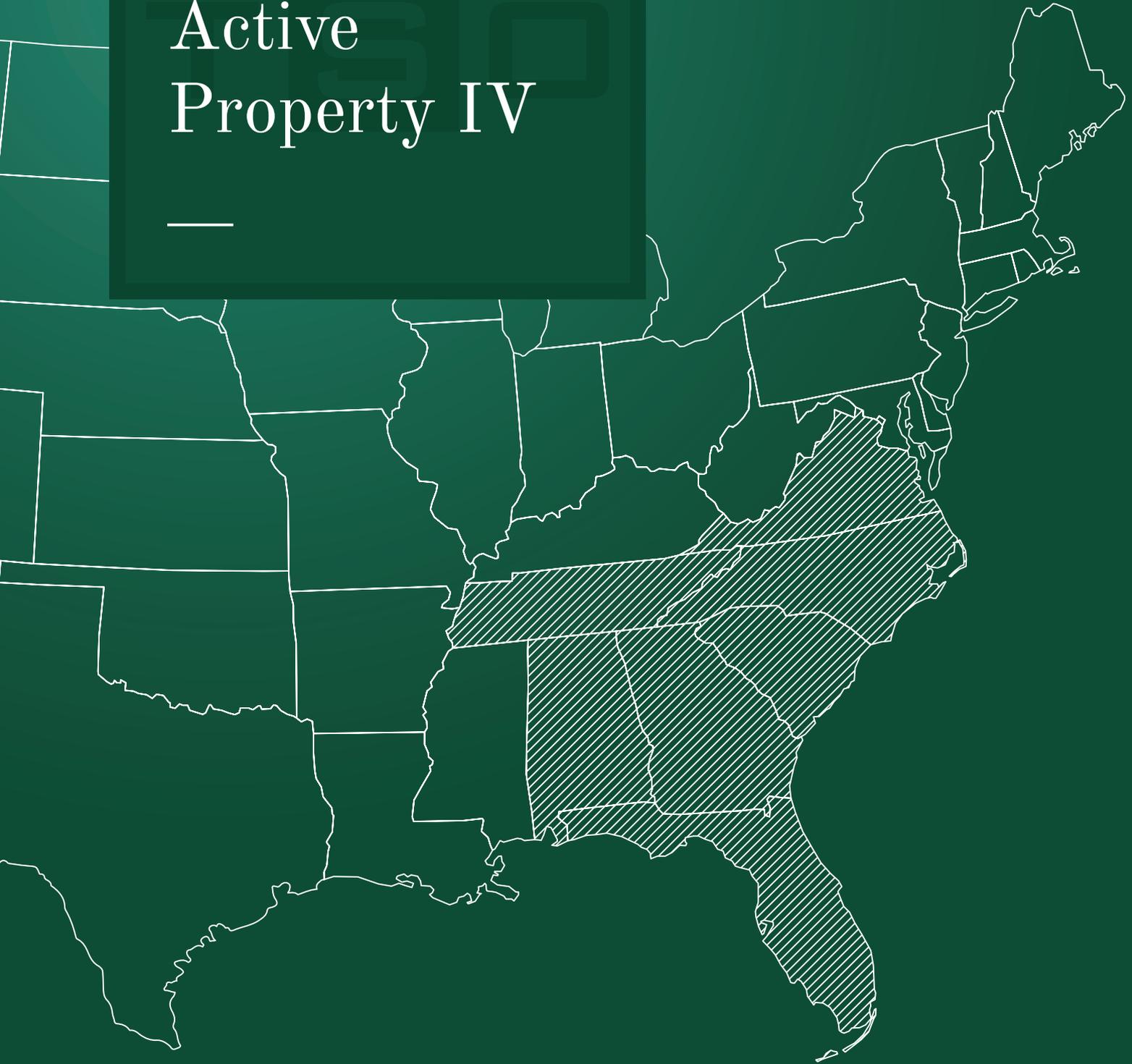


Produktinformation

TSO Active Property IV



„Wir investieren nicht nur in
erstklassige Immobilien.
Wir planen und verwirklichen Orte,
an denen Menschen einen Großteil
ihrer Zeit verbringen.“

Hinweis

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt einschließlich etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Die Zeichnung kommt allein auf Grundlage der im Zeichnungsschein erwähnten Unterlagen zustande.

A. BOYD SIMPSON

Gründer und Präsident von The Simpson Organization, Inc.

Inhaltsverzeichnis

1. Das Unternehmen	7	5. Der US-Immobilienmarkt	41
Über TSO	8	Class-A-Büroimmobilien – die unterschätzte Immobilienklasse	44
Der TSO-Analysefilter	10	Self-Storages – ein Boom-Segment	46
TSO – Überblick und Track Record	13	Wohnimmobilien – steigende Nachfrage trifft auf ein sinkendes Angebot	54
2. Die Vorteile einer US-Investition	19	6. Das Produkt – TSO Active Property IV	57
USA – die größte Volkswirtschaft der Welt	20	TSO Active Property IV	59
US-Dollar – die wichtigste Währung der Welt	21	Das Fundament für einen aktiven Vermögensaufbau	60
US-Immobilien – Risiken streuen und strategisch diversifizieren	21	Erfahrene und zuverlässige Partner	62
Steuern in den USA – optimale Rahmenbedingungen für deutsche Anleger	22	7. Das erste geplante Immobilienprojekt	65
3. Der TSO-Faktor	25	Modera Altmore	66
Eine starke Stellung am Markt	26	8. Weitere geplante Immobilienprojekte	95
Maßgeschneiderte Investmentlösungen	28	Self-Storages	96
Die TSO-Portfolio-Strategie	29	Class-A-Büroimmobilien	106
Das magische Dreieck	30	9. Die Risiken (Auszug)	119
Vorteile einer Investition mit TSO	31	Risiken (Auszug)	120
4. Der Investitionsstandort	33		
Die Vereinigten Staaten von Amerika	34		
Der Südosten der USA	35		

1

Das Unternehmen

The Simpson Organization, Inc.

Über TSO

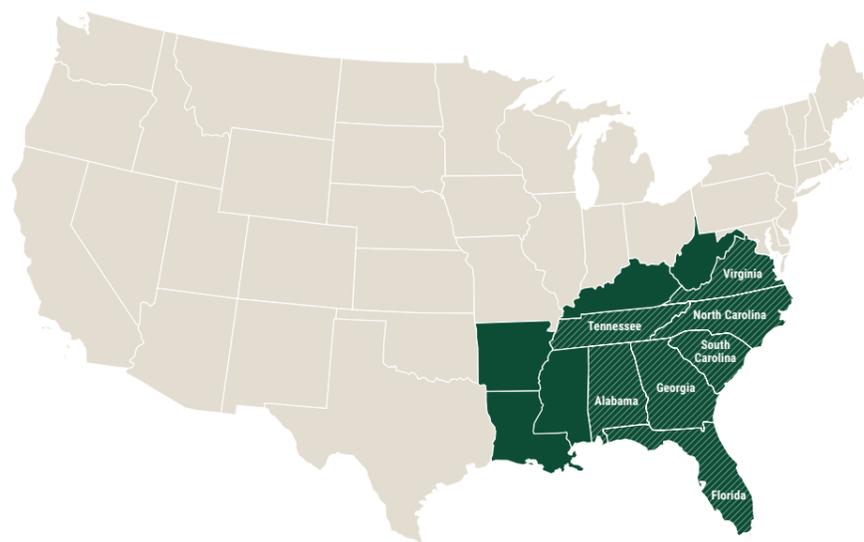
Timing, Solidarität, Opportunitäten: Mit TSO erfolgreich investieren

The Simpson Organization (TSO) ist ein US-amerikanischer Full-Service-Anbieter für Immobilienmanagement und -investment. Seit 1988 ist TSO erfolgreich am US-Immobilienmarkt tätig und bis heute inhabergeführt. Der Hauptsitz ist in Atlanta (Georgia). Zudem gibt es sieben Niederlassungen im Südosten der USA und zwei Büros in Deutschland. Die hiesige Vertriebsgesellschaft TSO Capital Advisors hat Büros in Frankfurt am Main und Düsseldorf. Insgesamt arbeiten mehr als 140 Mitarbeiter für das Unternehmen.

TSO bietet seit 2006 auch Beteiligungen für deutsche Privatanleger an. Schwerpunkt der Investitionen sind gewerbliche Immobilien im Südosten der USA. Vornehmlich werden dabei mittelgroße Objekte aus den Bereichen Büro, Multi-Family, Self-Storage, Logistik, Einzelhandel, Industrie oder Mischformen davon ausgewählt.

Führungsebene und Mitarbeiter – ein eingespieltes und erfahrenes Team

Einige wichtige Bausteine des Erfolges von TSO sind der große Erfahrungsschatz des Managements um Gründer und Präsident A. Boyd Simpson sowie die vielen, oft langjährigen, hochqualifizierten Mitarbeiter. Nach mehr als



35 Jahren Präsenz am US-Immobilienmarkt hat das Team ein Gespür für das richtige Timing, um die unterschiedlichen Marktzyklen für An- und Verkäufe zu nutzen, und das nötige Know-how, um mit der Vermietung von Bestandsimmobilien regelmäßige Einnahmen zu erzielen.

Viele der TSO-Mitarbeiter sind bereits seit vielen Jahren, oft sogar seit Jahrzehnten Teil des erfahrenen Teams. Sie verfügen über große berufliche Erfahrung in allen Bereichen des Immobilieninvestments, der Entwicklung, Finanzierung und Verwaltung von Immobiliengesellschaften.

TSO deckt dabei mit seinem Team das gesamte Tätigkeitsfeld mit hauseigenen Mitarbeitern ab. Eigene Abteilungen mit einem Expertenteam kümmern sich zum Beispiel um die Bereiche Asset- und Property Management, Marketing und Vermietung, aber auch für die Projektentwicklungen.

Der große Erfahrungsschatz des TSO-Teams spiegelt sich in der Effizienz wider: Mit mehr als 140 Mitarbeitern

verwaltet TSO aktuell alleine für seine deutschen Beteiligungen gut 50 Gewerbeimmobilien mit mehr als 800.000 qm Mietfläche und mehreren Tausend gewerblichen Mietern. Hinzu kommen noch einmal mehr als 30 Immobilien, die TSO gemeinsam mit institutionellen Investoren bewirtschaftet.

„Alles aus einer Hand“ – die komplette Wertschöpfungskette abgedeckt

Wer kann ein größeres Interesse an einem guten Zustand einer Immobilie, zufriedenen Mietern und hohen Einnahmen haben als der Eigentümer? Für TSO ist es daher von Beginn an eine Selbstverständlichkeit, das Property- und Mietermanagement in den eigenen Händen zu halten.

Die „Alles-aus-einer-Hand-Philosophie“ ist ein wesentlicher Vorteil für die Anleger von TSO. Nach dem Kauf kümmert sich das erfahrene Expertenteam von TSO aus unterschiedlichen Fachbereichen um die Vermietung und später um die Vermarktung des Objekts, aber auch um die Instandhaltung und wertsteigernde Maßnahmen wie beispielsweise Umbauten und

Modernisierungen.

TSO hat sich besonders auf Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial spezialisiert, da diese laufende Mieteinnahmen erwirtschaften und am Ende der Haltedauer zusätzlich Verkaufserlöse erzielen. Das Unternehmen verfolgt keine langfristige Buy-and-hold-Strategie, sondern setzt auf kurze Investitions- und Haltezeiten.

In vielen größeren Objekten unterhält TSO deshalb während der Haltezeit eigene Büros, in denen sich ein oder mehrere Mitarbeiter an sechs Tagen die Woche um die Betreuung der Bestandsmieter, die Neuvermietung und die Überwachung der anfallenden Entwicklungsarbeiten kümmern.

Das wurde bewusst nicht an Dienstleister ausgelagert. Gleiches gilt auch für die Vermietung und Entwicklung der Objekte, in denen es sich nicht als praktikabel erweist, ein eigenes Büro zu unterhalten. Auch dort kümmert sich ein hauseigenes Team. Makler ergänzen nur gelegentlich und wenn notwendig die Tätigkeiten des TSO-eigenen Teams.

Diese intensive horizontale wie vertikale Integration macht TSO auch in Krisenzeiten robust. Kurze Wege und ein enger Informationsaustausch zwischen Management, Mitarbeitern und auch Mietern tragen zum Erfolg

TSO bildet die komplette Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft selbst ab.

Dazu gehören:

- Definition der Investment- und Portfoliostrategie
- Risikosteuerung
- Abschluss der Fremdfinanzierung
- Planung der Investitionsprojekte
- Markt- und Standortanalyse
- Ankauf der Immobilie
- Transaktionsmanagement
- Steuerliche und rechtliche Konzeption
- Vermietungs- und Mietvertragsmanagement
- Überwachung und aktive (Weiter-)Entwicklung der Immobilie
- Mieterbetreuung
- Performanceorientierte und renditeoptimierte Bewirtschaftung der Immobilien
- Instandhaltung und Modernisierung
- Laufende Marktsondierung
- Verkauf der Objekte

Auf dem amerikanischen Markt ist diese Breite des Dienstleistungsangebots eines Unternehmens eher selten. Für TSO ist es seit 1988 ein Erfolgsgarant.

entscheidend bei.

TSO hat weiterhin schon vielfach sein Know-how im Bereich der Projektentwicklung bewiesen und ist darin seit Langem erfolgreich. Neben der Entwicklung von hochwertigen

Wohnanlagen liegt dort der Schwerpunkt auf Class-A-Self-Storages. TSO ist in Deutschland der einzige Anbieter, der Anlegern den Zugang zu dieser in den USA sehr beliebten Immobilienart ermöglicht.

Aus rund 1.200 mach sieben

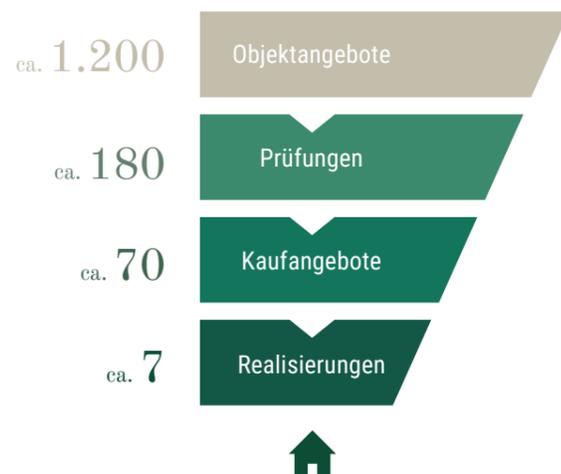
Der TSO-Analysefilter

Aus rund 1.200 mach sieben. Das ist der Investitionsprozess von TSO in Kurzform.

Dahinter steht der eigens entwickelte TSO-Analysefilter. Disziplin und Sorgfalt stehen bei der Auswahl von geeigneten Immobilien seit mehr als 35 Jahren für TSO im Vordergrund.

Jedes Jahr prüft das Unternehmen rund 1.200 Objekte nach grundlegenden Faktoren wie beispielsweise Grundstücks- und Gebäudegröße, Lage, Vermietungsstand und auch, warum der Eigentümer verkaufen will. Dann wird ein Geschäftsplan entwickelt, der die Wirtschaftlichkeit einer Investition bestätigen muss.

Der TSO-Analysefilter, Operationen pro Jahr



Der TSO-Analysefilter unterstützt darin, die besten Objekte zu identifizieren.

Rund 85 Prozent der untersuchten Immobilien bleiben bereits in diesem ersten Filter hängen und werden ausgesiebt. Dafür genügt, wenn nur eine der strengen TSO-Vorgaben nicht erfüllt wird. So kann es zum Beispiel sein, dass sich aufgrund des geforderten Kaufpreises kein positives Wertschöpfungsszenario darstellen lässt. Ebenso kann es sein, dass die Gründe für einen Leerstand nicht in schlechtem Management zu finden sind, sondern in anderen Faktoren, die TSO nicht beheben kann.

Es ist für TSO wichtig zu verstehen, warum ein Verkäufer seine Immobilie verkaufen möchte oder muss. Oft sind es wirtschaftliche Interessen, die den

Eigentümer dazu veranlassen, seine Immobilie zu veräußern. Auch ein unerfahrenes Management oder einfach eine neue Ausrichtung des Portfolios des Eigentümers können eine nachvollziehbare Verkaufsmotivation sein.

Sind die Verkaufsgründe plausibel und der vereinbarte Kaufpreis attraktiv, muss TSO sicherstellen können, dass TSO die Immobilie, und den für sie geplanten Plan zur Wertschöpfung, auch mit den hauseigenen Ressourcen und Mitarbeitern umsetzen kann.

Die verbleibenden rund 180 Immobilien durchlaufen dann ein weiteres umfangreiches Prüfungsverfahren. Neben den hauseigenen Gutachten werden nun auch externe Gutachten in Auftrag gegeben.

Weiterhin werden detaillierte Analysen des Standortes erstellt. Demografische Daten werden ebenso ausgewertet wie die genaue Bewertung der direkten Wettbewerber am Standort. Auch geplante oder bereits in der Entwicklung befindliche Immobilien werden genau analysiert.

Anschließend gibt TSO für etwa 70 Immobilien jeweils ein Kaufangebot ab. Sieben bis zehn werden dann am Ende gekauft. Ein Grund für die niedrige Ankaufsquote: TSO kauft Objekte nur dann, wenn der Preis unter dem Marktwert und den Wiederherstel-



6465 East Johns Crossing (Atlanta, Georgia)

lungskosten liegt. Auf diese Konditionen gehen nicht alle Verkäufer ein.

Zugang zu exklusiven Off-Market-Deals

Neben dem herkömmlichen Marktzugang hat TSO aufgrund seiner langjährigen Erfahrung und eines über Jahrzehnte aufgebauten lokalen Netzwerkes Zugriff auf Immobilien, die nur einem kleinen Investorenkreis angeboten werden.

Oft handelt es sich hierbei um besonders attraktive Ankaufsmöglichkeiten. Die Gründe für ein nicht öffentliches Angebot sind vielfältig. In der Regel ist es aber die Motivation des Verkäufers, ohne großes Aufsehen sowie in kurzer Zeit zu verkaufen, die zu solchen Opportunitäten führt. Ganz klar sind hier potenzielle Käufer gefragt, die über die nötige Erfahrung verfügen, schnell und effizient eine eigenständige Bewertung vorzunehmen und einen Verkaufsprozess zügig abzuschließen.

Ebenfalls wichtig ist die Verfügbarkeit von sowohl Eigen- als auch Fremdkapital. Da TSO den gesamten Prozess mit eigenen Mitarbeitern und Mitteln realisieren kann und als äußerst zuverlässiger Partner gilt, erhält das Unternehmen immer wieder exklusiven Zugang zu hochwertigen Immobilien.

Deutsche Anleger profitieren von diesem besonderen Zugang zum US-amerikanischen Immobilienmarkt.

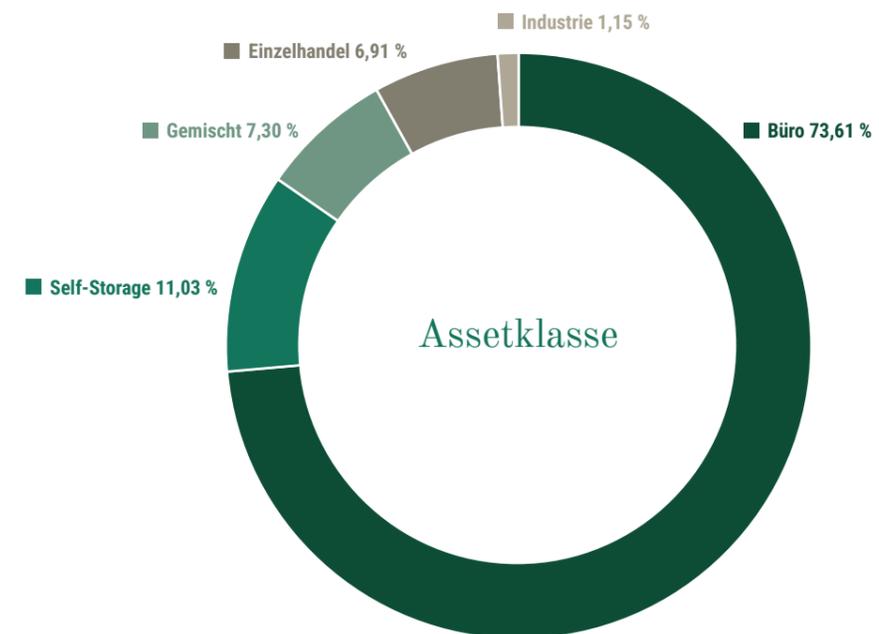


TSO Mansell I (Alpharetta, Georgia)

Erfolgreiche Investmentstrategie

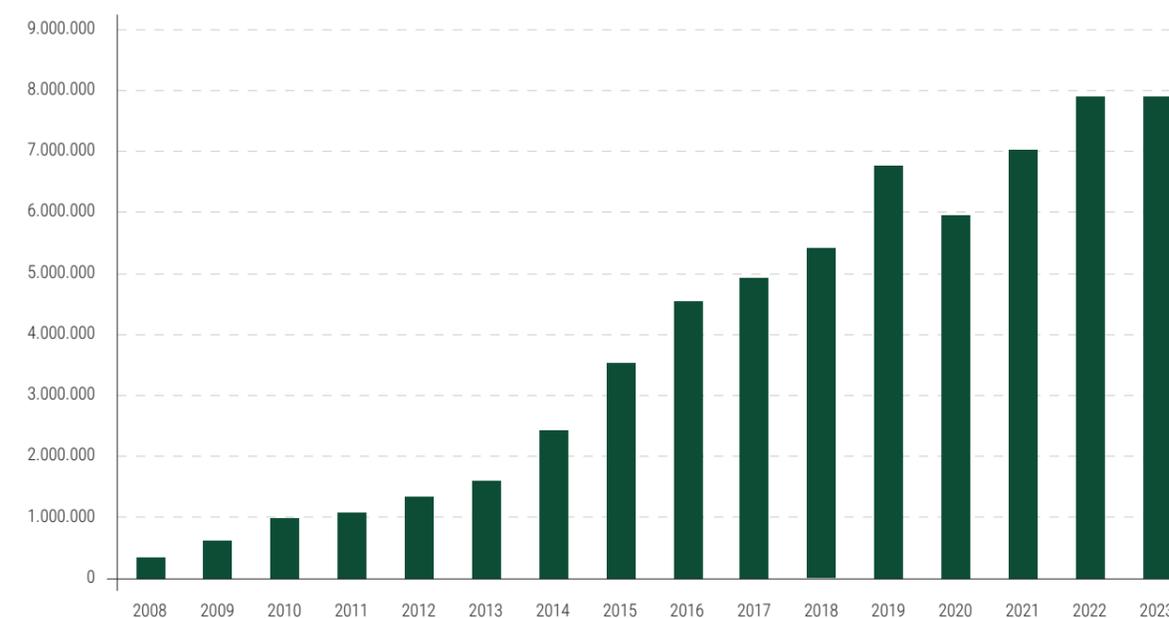
TSO – Überblick und Track Record

Allgemein



Büroimmobilien

Bürofläche im TSO-Gesamtportfolio (in SF)



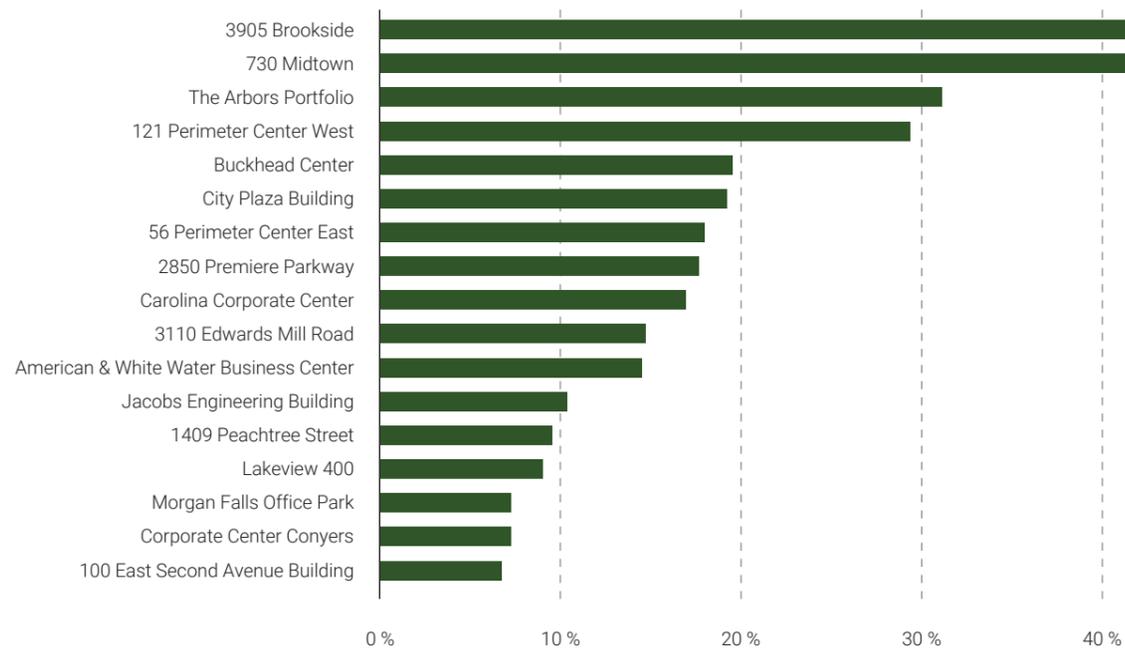
Büroimmobilien

Büroimmobilien sind das zentrale Element des gewerblichen Immobilienmarkts in den USA. TSO hat sich früh auf die Besonderheiten dieses Marktsegments spezialisiert und über Jahrzehnte ein starkes Netzwerk von Anbietern, Bauträgern und Kreditgebern mit besonderem regionalem Fokus auf den Südosten der USA aufgebaut. Seit 2006 haben Anleger über deutsche Beteiligungen gemeinsam mit TSO in mehr als 100 Büroimmobilien investiert.

Der prozentuale Anteil von Büroimmobilien am Gesamtportfolio liegt bei ca. 75 %. Das Gesamtportfolio der TSO-Beteiligungen ist dennoch breit diversifiziert. Neben Büroimmobilien liegt der Investitionsfokus von TSO auch auf Self-Storages, Einzelhandels- und Industrieobjekten, Wohnimmobilien sowie auf gemischt genutzten Gebäuden.

Im Folgenden findet sich eine Übersicht zu den erzielten jährlichen Renditen bei diversen veräußerten Büroimmobilien.

Büroimmobilien



Mansell I, II und III (Alpharetta, Georgia)

Self-Storages

Neben Büroimmobilien setzt TSO auch stark auf Self-Storages. In Deutschland fristen Self-Storages noch eher ein Schattendasein. In den USA sind sie ein Boom-Segment. Die Nachfrage nach Premium-Lagerfläche übersteigt das Angebot deutlich. Unterstützt auch durch den ungebrochenen Bevölkerungsanstieg im Südosten der USA.

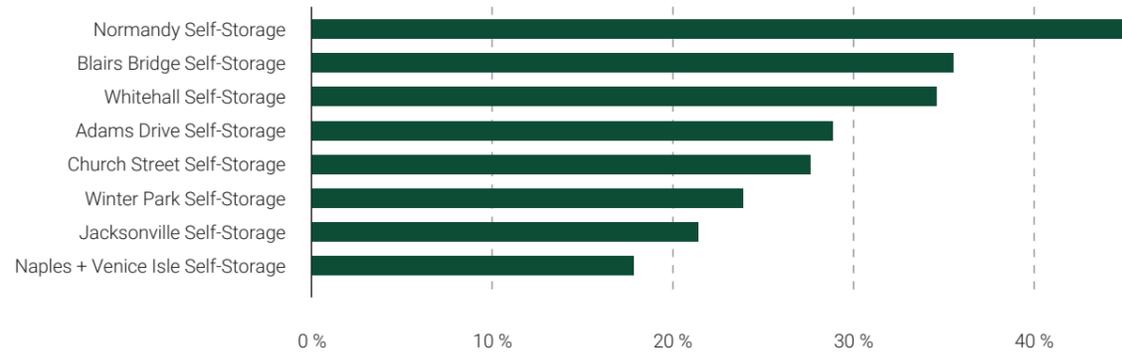
angebot zu wechseln, was zu häufigen Umzügen führt.

Die kurzen Investitionszeiträume sind für Anleger dabei besonders interessant. TSO hat bereits mehr als 20 Self-Storage-Projekte erfolgreich initiiert und bisher zehn Immobilien nach mittleren Projektlaufzeiten von rund drei Jahren erfolgreich verkauft.

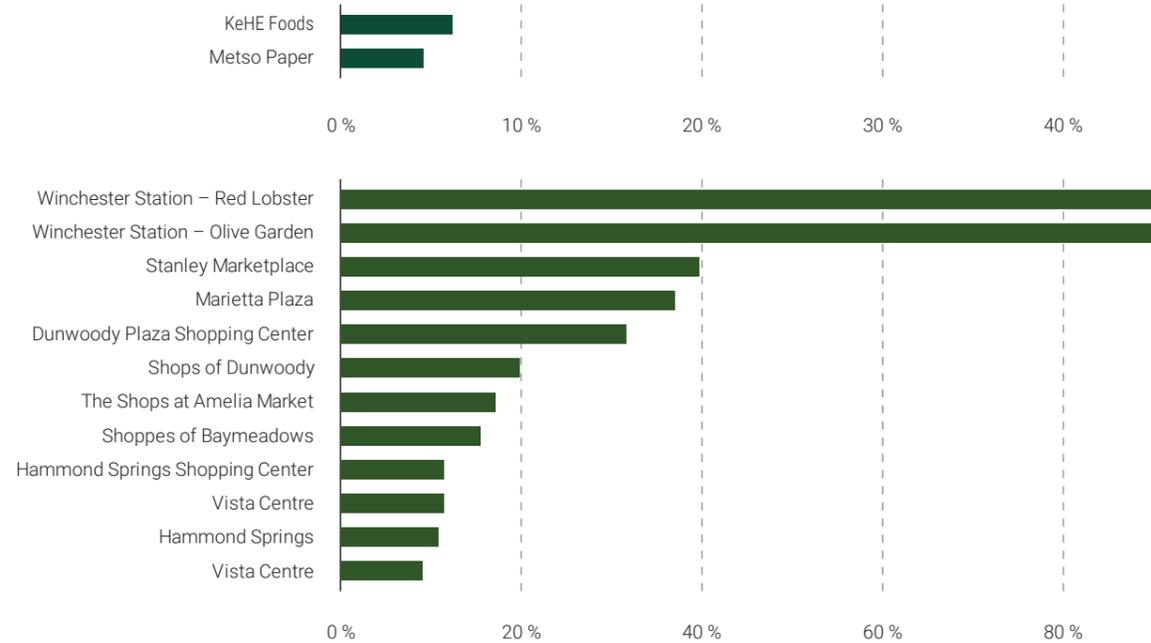
Die stetig steigende Nachfrage nach Lagerraum wird nicht allein durch das hohe Bevölkerungswachstum in den USA gestützt, sondern auch durch die Konsumfreude der Amerikaner und die Bereitschaft, den Wohnort für ein besseres Job-

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht zu den jährlich erzielten Renditen bei Self-Storages, Shopping-Centern und Industrieimmobilien.

Self-Storages



Shopping-Center und Sonstige



* Gewichtet über den anteiligen Bruttoverkaufserlös (nach Eigentumsanteil)

TSO im Überblick



über USD
2 Mrd.

Assets under Management (AuM)

**Ansprechpartner
für Investoren**

TSO unterhält in Deutschland Büros in Frankfurt am Main und Düsseldorf. Der Anlegersupport von Rödl & Partner unterstützt deutsche Anleger darüber hinaus in allen Fragen zu ihren Beteiligungen.



USD
7 Mrd.

Immobilientransaktionen im Wert von mehr als USD 7 Mrd. realisiert



über USD
575 Mio.

Ausschüttungen an deutsche Anleger

USD
1 Mrd.

in Deutschland platziertes
Eigenkapital

7 Bundesstaaten

Immobilien in 7 US-Bundesstaaten



2

Die Vorteile einer US-Investition

Hervorragende Rahmenbedingungen für Investoren

USA – die größte Volkswirtschaft der Welt



Atlanta, Georgia

Die USA sind nach wie vor die stärkste Wirtschaftsmacht und bieten Marktteilnehmern eine Rechtssicherheit, die es in vielen anderen Nationen so nicht gibt. Die amerikanischen Finanzmärkte sind die effizientesten und liquidesten der Welt, und der US-Immobilienmarkt ist in seiner Größe und Transparenz weltweit einzigartig. Durch diese Größe sind die Vereinigten Staaten eben auch kein homogener Stand-

ort. Unterschiedliche Regionen bieten unterschiedliche Chancen. Der Südosten als die Zukunftsregion der USA bietet eben diese.

Die US-Wirtschaft ist für ihre Dynamik und Robustheit bekannt und hat sich immer wieder als Stehaufmännchen gezeigt. Kaum eine Wirtschaftsregion erholt sich nach Krisen so schnell wie die USA.

Dank eines unternehmerfreundlichen Klimas, eines sicheren Rechtssystems und eines starken Arbeitsmarkts, des Zugangs zu günstiger Energie und eines anhaltend hohen Bevölkerungswachstums stellen die USA sowohl für Unternehmen als auch für Investoren den idealen Standort dar.

Starke Währung

US-Dollar – die wichtigste Währung der Welt

Der US-Dollar ist unbestritten die wichtigste Währung weltweit. Seit der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts erfüllt die US-amerikanische Währung die Bedingungen für eine globale Reservewährung sowohl als Mittel zum Tausch als auch zur Wertaufbewahrung. Sein Anteil an den weltweit staatlich gehaltenen Devisenreserven beträgt laut Internationalem Währungsfonds knapp 60 Prozent. Zum Vergleich: Der Euro als zweitwichtigste Leitwährung kommt auf gut 20 Prozent.

Auch im internationalen Handel zeigt sich die Dominanz des US-Dollars. Im März 2024 wurden im internationalen Handel fast 50 Prozent aller Transaktionen in US-Dollar abgerechnet, während es in Euro rund 20 Prozent gewesen sind. Auf Platz drei lag mit 6,5 Prozent das Britische Pfund.

Noch deutlicher wird die Bedeutung des US-Dollars im weltweiten Wertpapiermarkt. Dort wurden im März 2024 mehr als 84 Prozent in US-Dollar gehandelt, in Euro gerade einmal 6 Prozent. Aufgrund dieser hohen Bedeutung der US-amerikanischen Währung sollten Dollar-Investments in keinem gut sortierten und diversifizierten Anlageportfolio fehlen.

Strategische Diversifikation

US-Immobilien – Risiken streuen und strategisch diversifizieren

Diversifikation ist dabei das Stichwort. Neben unterschiedlichen Assetklassen, wie Immobilien, Aktien oder Anleihen, sollten Privatinvestoren auch auf der Währungsseite nicht nur auf einen Wirtschaftsraum setzen.

US-Dollar-Investitionen, insbesondere in US-Gewerbeimmobilien, stellen einen wichtigen Grundbaustein einer soliden Diversifizierungsstrategie dar. Sie sind eine attraktive Anlageklasse sowohl in Aufwärts- als auch in Abwärtszyklen des Marktes.

Die historischen Renditen, die US-Gewerbeimmobilien erzielt haben, sind im Vergleich zu traditionellen alternativen Investitionen attraktiv. Die Korrelation zu anderen Anlageklassen ist mitunter negativ oder zumindest sehr gering. Dies sorgt für einen Ausgleich und eine teilweise Absicherung des Gesamtvermögens, zum Beispiel bei einem fallenden Aktienmarkt.

Somit bieten Investitionen in US-Gewerbeimmobilien für Investoren eine interessante Möglichkeit, ihr Portfolio zu diversifizieren und gleichzeitig ein sehr gutes Chancen-Risiko-Verhältnis.

Steuervorteile

Steuern in den USA – optimale Rahmenbedingungen für deutsche Anleger

Vorteile bieten sich für deutsche Anleger bei einer Investition in US-Gewerbeimmobilien auch aus steuerlicher Sicht. Denn das zwischen den USA und Deutschland geschlossene Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) bietet diverse Vorzüge für deutsche Anleger. Ausschüttungen und Verkaufsgewinne werden in den USA versteuert. Dort fallen allerdings in der Regel deutlich niedrigere Steuersätze an. Dank einer Staffelung der Einkommensteuer haben die meisten Investoren in den USA gleich mehrere Steuerklassen. Die erzielten Gewinne werden hierbei in die jeweiligen Grenzbeträge eingeteilt, die getrennt voneinander besteuert werden.

Die Grenzbeträge für die Einkommensteuer in den USA verteilen sich auf insgesamt sieben Abstufungen, beginnend bei 10 % für sehr niedrige Einkommen bis zu 37 % für sehr hohe Einkommen.

Nicht verheiratete Anleger

Zu versteuerndes Einkommen	Tarifliche Einkommenssteuer
bis USD 11.600	10 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 11.601 bis USD 47.150	12 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 47.150 bis USD 100.525	22 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 100.525 bis USD 191.950	24 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 191.950 bis USD 243.725	32 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 243.725 bis USD 609.350	35 % des zu versteuernden Einkommens
mehr als USD 609.350	37 % des zu versteuernden Einkommens

In Deutschland sind die Einkünfte in den USA nur im Rahmen des Progressionsvorbehalt zu berücksichtigen. Dies bietet insgesamt regelmäßig erhebliche steuerliche Vorteile.

Um diese Vorteile zu nutzen, sind Anleger verpflichtet, in den USA eine Steuererklärung abzugeben. TSO bietet hierzu in Kooperation mit der renommierten Kanzlei Rödl & Partner dem Anleger eine vollumfängliche und kostengünstige Betreuung an.

In der Steuerfrage schlägt das Pendel also deutlich zugunsten der USA aus.

Verheiratete Anleger

Zu versteuerndes Einkommen	Tarifliche Einkommenssteuer
bis USD 11.600	10 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 11.601 bis USD 47.150	12 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 47.150 bis USD 100.525	22 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 100.525 bis USD 191.950	24 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 191.950 bis USD 243.725	32 % des zu versteuernden Einkommens
von USD 243.725 bis USD 365.600	35 % des zu versteuernden Einkommens
mehr als USD 365.600	37 % des zu versteuernden Einkommens



Southpoint Executive Center (Maitland, Florida)

3

Der TSO-Faktor

Erfahrung

Vernetzung

Partnerschaft

Spezialisierung

Was TSO auszeichnet

Eine starke Stellung im Markt

TSO ist einer der führenden US-amerikanischen Spezialanbieter von Investments in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA. Der Investitionsschwerpunkt liegt dabei auf kleinen bis mittelgroßen Objekten mit herausragendem Wertschöpfungspotenzial in Regionen mit nachhaltigem Bevölkerungswachstum und unternehmerfreundlichem Klima.

Außer auf Class-A-Büroimmobilien, die mit flexiblen Mietflächen für agiles Arbeiten ausgelegt sind und Unternehmen damit ansprechende Arbeitsplätze für Mitarbeiter bieten, konzentriert TSO sich auch auf ausgewählte Multi-Family- und Einzelhandelsimmobilien sowie in den USA stark nachgefragte Self-Storages der Premiumklasse.

Erfahrung

Seit 1988 im Markt

TSO – The Simpson Organization wurde im Jahr 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Die Krise des US-Immobilienmarkts in den späten achtziger Jahren und die damit einhergehenden vorzeitigen Hypothekenkündigungen und Zwangsversteigerungen erforderten eine kompetente Immobilienberatung, speziell für Banken. Diese Chance hat TSO konsequent genutzt: A. Boyd Simpson startete mit seinem Team und brachte vielfältige Beratungsleistungen für institutionelle Immobilienportfolios ein, damit die Mandanten möglichst sicher durch die damalige Krise kamen.

Spezialisierung

Schwerpunkt Asset Management

Seit Mitte der neunziger Jahre – mit dem erneuten Aufschwung des Immobilienmarkts – verlagerte sich der Schwerpunkt von der Beratungstätigkeit hin zum Asset Management. TSO erwarb und betreut seitdem das eigene Immobilienportfolio, übernimmt aber auch das Asset Management für institutionelle Großkunden. TSO hat sich dabei auf kleine bis mittelgroße Gewerbeimmobilien spezialisiert. Projektgrößen unter USD 50 Mio. sind für viele große Vermögensverwalter uninteressant, obwohl sie gute Möglichkeiten zur Entwicklung bieten. Diese Nische nutzt TSO konsequent aus. Von dieser fachlichen sowie der regionalen Expertise können die Anleger unmittelbar profitieren.

Vernetzung

Bestens vernetzt

TSO verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung im Ankauf, in der Entwicklung, der Bewirtschaftung und dem Verkauf von Immobilien. Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt im Südosten der USA hat sich TSO in dieser Zeit einen Namen als verlässlicher Projektpartner gemacht und dabei ein wertvolles Netzwerk aufgebaut. Das öffnet Türen und macht bestimmte Investitionen überhaupt erst möglich.

Partnerschaft

Co-Investment

Anders als reine Produktanbieter, die im Regelfall keinerlei finanzielle Risiken eingehen, legt TSO selbst erhebliche Eigenmittel in den Immobilienportfolios an. Durch die Übernahme finanzieller Risiken unterstreicht TSO die strikte Anlegerorientierung und stellt den Gleichlauf der Interessen sicher. Auch für aufgenommenes Fremdkapital stellt TSO zusätzlich die Sicherheiten, was sich vorteilhaft auf die Konditionen auswirkt. Diese Partnerschaft spiegelt sich auch im Verhältnis zu Mietern und Dienstleistern wider. TSO steht hier für einen „Hands-on“-Ansatz, ist immer vor Ort und immer direkter Ansprechpartner.

Full-Service-Anbieter

Maßgeschneiderte Investmentlösungen



TSO Lenox Park (Atlanta, Georgia)

Als Full-Service-Anbieter von Immobilieninvestments deckt TSO die komplette Wertschöpfungskette ab und präsentiert Anlegern maßgeschneiderte Investmentlösungen. Dabei verfolgt TSO drei Strategieansätze – die opportunistische, die wertschöpfende sowie die konservative Strategie.

Die Vorteile dieses Konzepts und einer Investition gemeinsam mit TSO sind vielfältig: Zeit- und Kostenersparnis, hohes Qualitätsniveau, Transparenz und Effizienz – sogar komplexe Projekte sind gemeinsam realisierbar.

Opportunistische Strategie

Opportunity-Immobilien weisen einen niedrigen Vermietungsstand mit niedrigem Nettobetriebsergebnis auf und können zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden. Durch Modernisierungen und die aktive Gestaltung der Immobilie sind nach einer Haltezeit von etwa fünf Jahren hohe Renditen möglich. Ebenso zählen Projektent-

wicklungen zu einem opportunistischen Investitionsansatz. Der Fokus liegt hierbei auf den Verkaufserlösen und weniger auf laufenden Einnahmen aus dem Cashflow.

Wertschöpfende Strategie

Bei der wertschöpfenden Strategie, auch Value-Add-Strategie genannt, liegt der Fokus auf Objekten mit mittleren Vermietungsständen und einem guten Nettobetriebsergebnis, die zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden und durch die aktive Gestaltung und Weiterentwicklung nach einer mittleren Haltezeit von etwa fünf Jahren gewinnbringend veräußert werden. Dieser Ansatz bietet eine gute Kombination aus sicheren Cashflow-Einnahmen und einem attraktiven Verkaufsgewinn.

Konservative Strategie

Der konservative Ansatz zielt auf sichere und planbare Einnahmen aus komplett vermieteten sogenannten

Core-Immobilien ab. Ein hohes Nettobetriebsergebnis, angemessene Kaufpreise, hohe Vermietungsstände mit teilweise Triple-Net-Mietverträgen, bei denen die Mieter auch die nicht umlagefähigen Betriebskosten tragen, sowie mittelfristige Haltezeiten von vier bis zehn Jahren sind charakteristisch für diesen Ansatz und führen zu einer hohen Wertstabilität, während das unternehmerische Risiko geringgehalten wird.

Maßgeschneiderte Investmentlösung

Für Investoren sind alle diese strategischen Ansätze interessant. Um hier aus allen Welten das Beste zu bieten, Ertragschancen zu maximieren und gleichzeitig die Risiken zu minimieren, verfolgt TSO die Strategie, diverse Objekte mit unterschiedlichen Investitionsansatz in einem Fonds anzubieten: So zum Beispiel auch im TSO Active Property IV.

Diversifikation, Wertschöpfung und Inflationsschutz

Die TSO-Portfolio-Strategie

Investoren müssen sich bei einer Investition mit TSO nicht entscheiden, ob sie lieber in eine Projektentwicklung oder eine voll vermietete Bestandsimmobilie investieren möchten.

In den Portfolios der TSO-Beteiligungen spiegeln sich der exklusive Marktzugang im Südosten der USA und die jahrzehntelange Erfahrung des Unternehmens in der Konzeption und Realisierung von Investmentangeboten wider.

Auch für den aktuellen US-Immobilienfonds TSO Active Property IV plant TSO durch die strategische Zusammenstellung eines diversifizierten Portfolios, die gesamte Wertschöpfungskette einer Immobilieninvestition abzubilden, um so die Ertragschancen zu erhöhen und Risiken zu senken.

Geplant sind Investitionen sowohl in attraktive Projektentwicklungen im Bereich Self-Storage und Multi-Family als auch in hochwertige Büroimmobilien.

Weiterhin ist es möglich, sofern sich TSO attraktive Kaufoptionen aufzeigen, in mittelgroße Shopping-Center und gemischt genutzte Gewerbeimmobilien zu investieren.

Bei allen Immobilienklassen ist die Standortwahl von größter Bedeutung. Deshalb werden alle Investitionen im Südosten der USA getätigt, praktisch vor der Haustür von TSO.



Parkway Center (Marietta, Georgia)

Rendite, Sicherheit und Liquidität

Das magische Dreieck

Bei jeder Investitionsentscheidung sollten Anleger drei zentrale Elemente berücksichtigen. Diese stellt das sogenannte magische Dreieck dar, bestehend aus den Eckpunkten Rentabilität, Sicherheit und Liquidität. Je nach persönlicher Zielsetzung müssen die drei Faktoren entsprechend gewichtet werden.

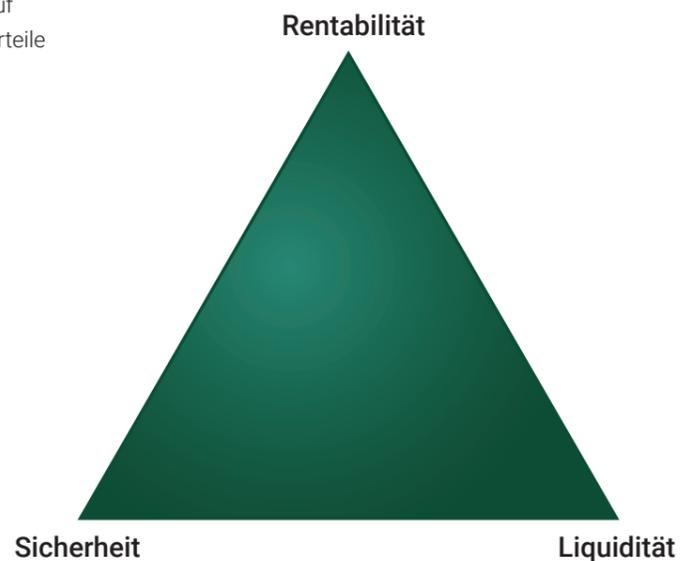
Rentabilität: Die Rentabilität beschreibt das Potenzial, wie viel Gewinn oder Ertrag aus einer Investition erzielt werden kann. Hohe Renditen sind häufig eine Prämie dafür, gesteigerte Risiken bei der Investition in Kauf zu nehmen oder Abstriche bei der Liquidität der Geldanlage zu machen.

Sicherheit: Sicherheit bezieht sich darauf, wie gut investiertes Geld vor Verlusten geschützt ist. Weniger risikobehaftete Anlagen bieten mehr Sicherheit, jedoch geht dies regelmäßig zulasten der Renditeaussichten.

Liquidität: Liquidität bezieht sich auf die Verfügbarkeit des investierten Kapitals. Viele ertragreiche Kapitalanlagen sind nicht börsentäglich liquidierbar, was typischerweise auf Sachwerte zutrifft. Weniger Liquidität bringt häufig Vorteile

bei der Sicherheit und Rentabilität einer Geldanlage mit sich. Bei allen drei Zielen kann nicht gleichzeitig jeweils das Maximum erreicht werden. Eine hohe Rendite geht meist zulasten der Sicherheit. Sicherheit kostet Rendite und verlangt mitunter nach langfristigen, also illiquiden, Investitionen. Es bedarf also immer eines ausgewogenen Kompromisses.

Eines der Ziele von TSO ist es daher, Anlegern maßgeschneiderte Lösungen für ihre individuellen Investitionsbedürfnisse zu bieten. Eine Anlage in US-Immobilien ist ein wichtiger Baustein für eine breite Streuung von Risiken und der Diversifikation eines Portfolios.



Vorteile einer Investition mit TSO

Strategie:

Beim Immobilienankauf selektiert TSO stark und kauft nur Immobilien an, von deren wirtschaftlicher Nachhaltigkeit das Unternehmen überzeugt ist.

Diversifikation:

Investitionen in US-Dollar an geografisch verschiedenen Standorten im Südosten der USA stellen bereits eine attraktive Diversifikationsmöglichkeit dar. Darüber hinaus wird in unterschiedliche Immobilienklassen, wie Büro-, Self-Storage und Wohnimmobilien, investiert und somit das Portfolio noch weiter gegen Risiken abgesichert.

Sorgfalt:

Disziplin und Sorgfalt stellen sicher, dass alle Immobilienvorhaben bestmögliche Ergebnisse erzielen. Die Immobilienprojekte werden laufend überwacht und betreut.

Erfahrung:

TSO verfügt über eine mehr als 35-jährige Erfahrung rund um den Ankauf, die Entwicklung und Bewirtschaftung sowie den Verkauf von Gewerbeimmobilien.

Mitverantwortung:

TSO investiert in alle Beteiligungen erhebliche eigene Mittel – damit ist ein Gleichlauf der Interessen von Anlegern und TSO gesichert.

Starke Partner:

TSO arbeitet seit vielen Jahren mit den gleichen Partnern zusammen. Denn Verlässlichkeit schafft Vertrauen.

Lokale Präsenz:

TSO steht für ein professionelles Asset Management mit lokaler Präsenz: Das Unternehmen ist dort, wo die Anlageobjekte sind – im Südosten der USA.

4

Der Investitionsstandort

Hervorragende Rahmenbedingungen für Investoren

Die Vereinigten Staaten von Amerika

Die USA sind nach wie vor unangefochten die stärkste Wirtschaftsmacht der Welt. Die Daten der Weltbank für 2022 zeigen: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Vereinigten Staaten lag mehr als 40 % über dem Chinas und sogar mehr als 50 % über dem der Europäischen Union. Auch im Jahr 2023 haben die USA erneut gezeigt, dass sie nicht zu unterschätzen sind. Wurde doch von allen Seiten für das Jahr eine Rezession vorhergesagt, überraschten sie mit einem Wachstum von 2,5 %, trotz der seit 2021 drastisch gestiegenen Leitzinsen. Im Rahmen der Zinserhöhung sankt die Inflation von 6,4 % im Januar 2023 auf gute 2,9 % im Juli 2024. Die Zielinflation von 2 % soll im Jahr 2026 erreicht werden.

US-Bevölkerung wird weiterwachsen

Weitere Faktoren für die Wirtschaftskraft der USA: die geringe Arbeitslosenquote und das starke Bevölkerungswachstum. Zwischen 1980 und 2023 stieg die Bevölkerung um rund 109 Millionen Menschen auf 336 Millionen an. In den vergangenen 30 Jahren sind die USA einmal um die Einwohnerzahl Deutschlands gewachsen, was gut 30 Prozent Bevölkerungswachstum entspricht.

Die US-Bevölkerung ist jung und dynamisch

Der Altersdurchschnitt der US-Bevölkerung ist, gerade im Vergleich zu Deutschland, mit nur 38 Jahren gering. Gerade die Generation der Millennials prägt das Land. Sie sind im besten Alter, beruflich erfolgreich und gründen oft ihren eigenen Haushalt. Für die Anbieter von Immobilien ist eine junge, wachsende Bevölkerung das Fundament für die Nachfrage nach Immobilien jeglicher Art.

Jobwachstum

Nach zwei Jahren der Entlassungen im Anschluss an die Finanzkrise 2009 verzeichneten die USA zehn Jahre in Folge ein Beschäftigungswachstum, das jährlich fast zwei Millionen neue Arbeitsplätze umfasst. Im Jahr 2020 kam es jedoch aufgrund der durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten Rezession zu umfangreichen Entlassungen.

Als sich die Wirtschaft wieder öffnete und die Einkommen durch die Konjunkturprogramme gestützt wurden, stieg das Beschäftigungswachstum 2021 wieder auf ein Rekordhoch. Im Jahr 2022 wuchs die Wirtschaft um fast

vier Millionen Arbeitsplätze und konnte alle seit Ausbruch der Pandemie verlorenen Stellen wieder aufholen. Da das Wirtschaftswachstum im Jahr 2023 die Erwartungen übertraf, stieg die Zahl der Beschäftigten um fast 2,5 Millionen.

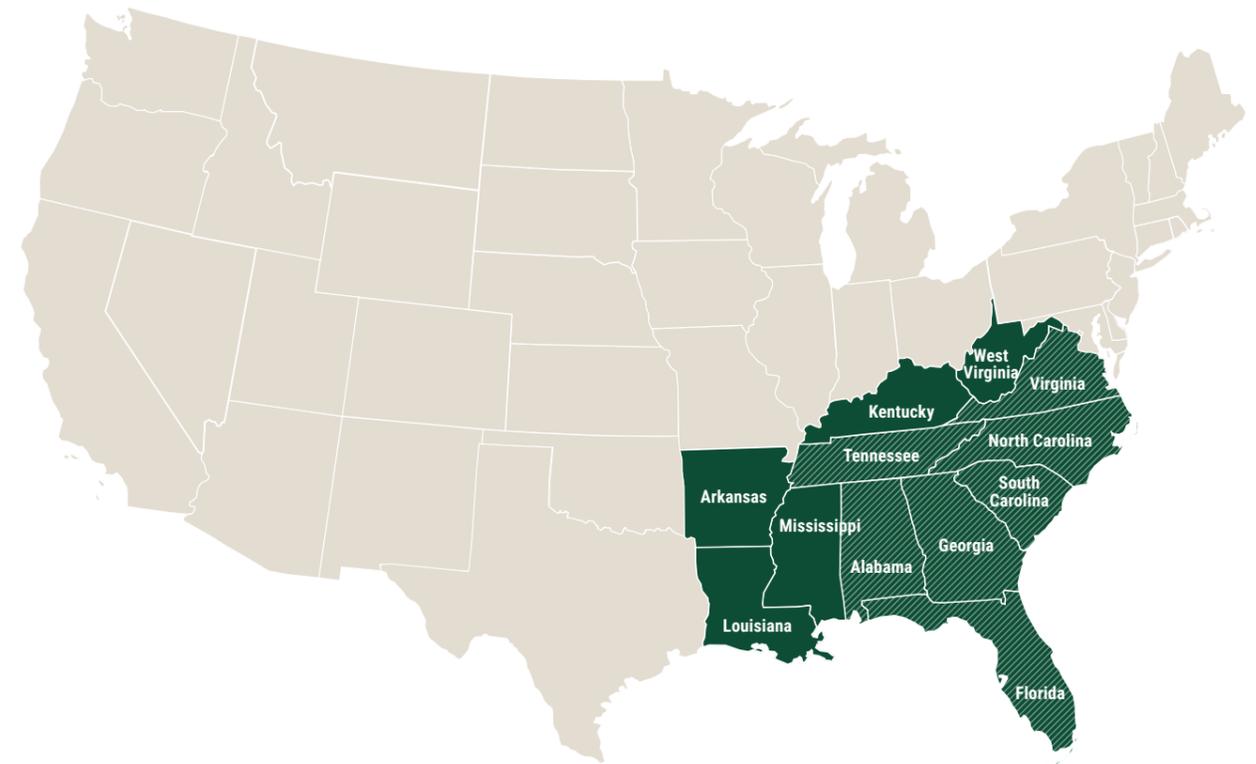
Derzeit pendelt sich die Arbeitslosenquote bei niedrigen 4 % ein – ein Zeichen einer starken Konjunktur. Die aktuellen Daten vom Arbeitsmarkt deuten darauf hin, dass die US-Wirtschaft auch weiterhin robust und dynamisch ein attraktives Umfeld für Investitionen bieten wird.

Steigende Einkommen

Mit Ausnahme in der Zeit der COVID-19-Pandemie steigen die verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen seit Anfang der 2000er kontinuierlich. Der erhöhte Anstieg während der Pandemie-Jahre lag insbesondere an den umfangreichen Konjunkturpaketen, die die US-Regierung aufgelegt hatte und die zu entsprechend höheren Einkommen geführt hatten.

Motor der US-Wirtschaft

Der Südosten der USA



Doch auch innerhalb der USA gibt es große Unterschiede. Ein besonders positives Beispiel dafür ist der Südosten der USA. Grob gesagt, ist es der Bereich im Südosten zwischen Virginia im Norden und Florida im Süden, im Westen die Bundesstaaten Alabama und Tennessee. Dort leben auf einer Fläche, die ca. viermal der Größe Deutschlands entspricht, mehr als 85 Millionen Menschen, also gut 25 % der US-Bevölkerung. In dieser Region ist TSO seit mehr als 35 Jahren aktiv.

Neben der hervorragenden wirtschaftlichen Entwicklung in dieser Region beeindruckt auch die demografischen Zahlen.

Die Anzahl der im Südosten der USA lebenden Menschen wuchs zwischen 1990 und 2020 von 59,5 Millionen auf 85,5 Millionen, was gut 43 % entspricht. Zum Vergleich: Deutschlands Bevölkerung ist im gleichen Zeitraum um knapp 6 % gewachsen.

Unter den Top Ten der US-Bundesstaaten mit dem höchsten Bevölkerungswachstum befinden sich Florida, North Carolina, Georgia, South Carolina und Tennessee auf den Plätzen 2 bis 6. In diesen Bundesstaaten unterhält TSO eigene Niederlassungen und hält dort gut 90 % seines Immobilienbestandes. Das hohe Bevölkerungswachstum ist einer der treibenden Faktoren für die

Nachfrage nach Immobilien. Während für Deutschland und auch Europa die Prognosen eine sinkende Population vorhersagen, soll die US-Bevölkerung laut US-Statistikbehörde bis 2040 mit anhaltender Dynamik weiterwachsen. Dann sollen etwa 380 Millionen Menschen in den USA leben. Und erneut schafft es die Region im Südosten der USA, sich hier zu profilieren und die an sich schon beeindruckenden Prognosen für die gesamte Nation zu übertreffen. In den nächsten 15 Jahren soll die Marke von 100 Millionen Einwohnern fallen.

Warum der Südosten der USA so attraktiv ist

Niedrige Lebenshaltungskosten

Hohes Bevölkerungswachstum

Exzellente Bildungschancen

Hervorragende Lebensqualität

Überdurchschnittlich hohes Stellenangebot

Gemäßigtes Klima

Zentrale Lage und sehr gute Infrastruktur

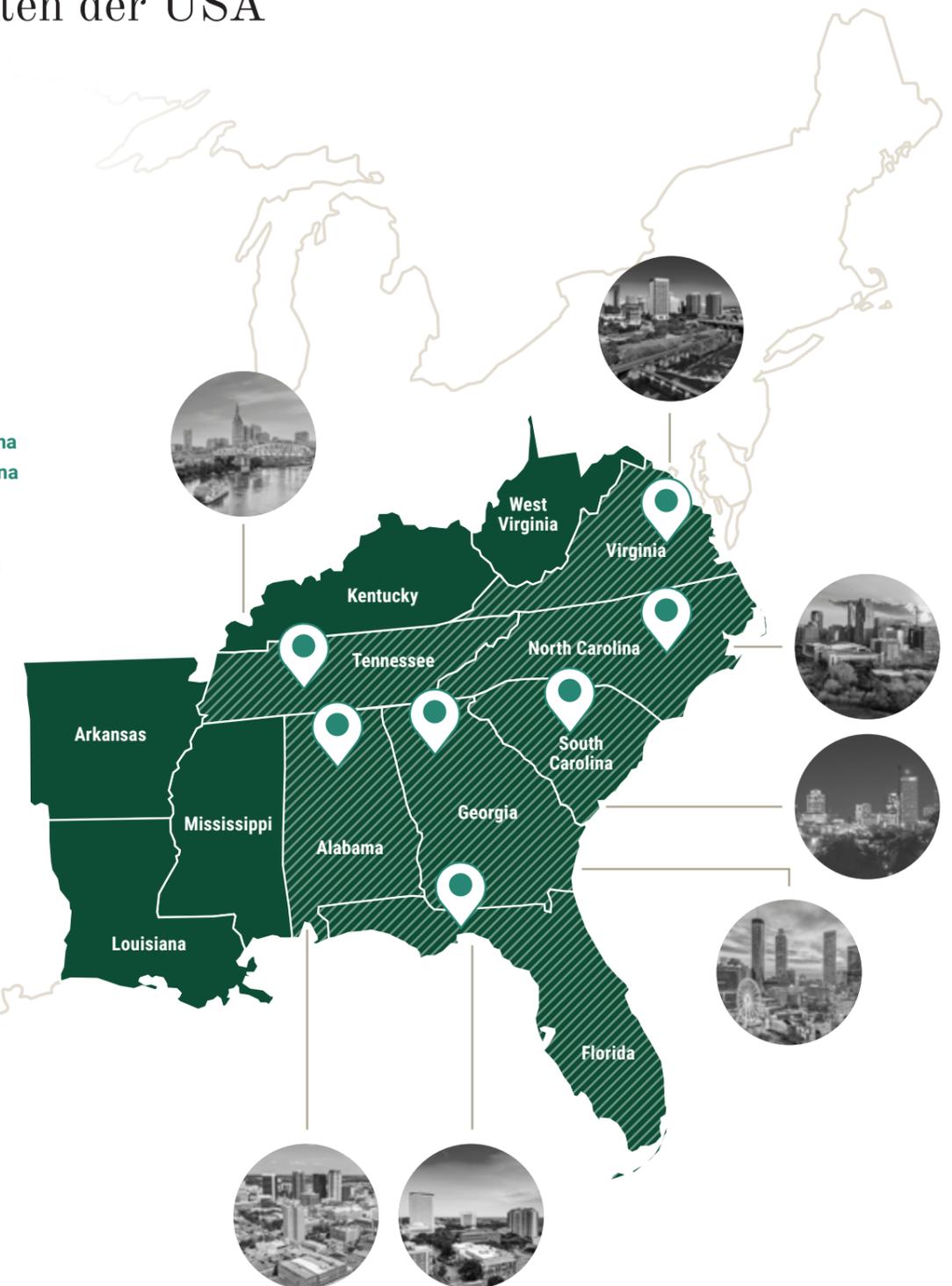
Niedrige Einkommensteuersätze

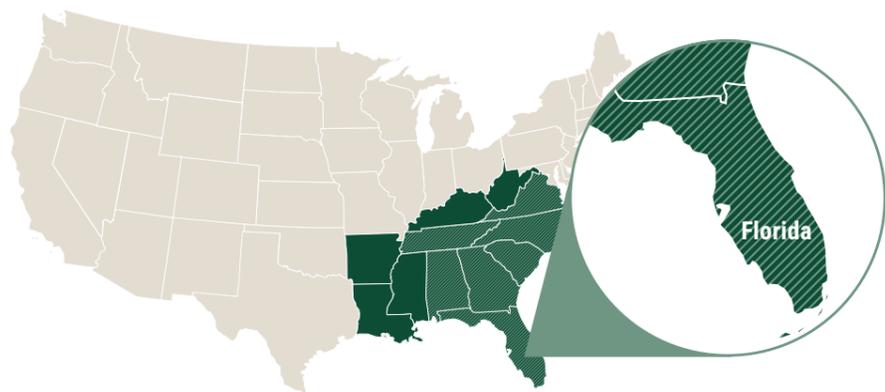
Robuster und diversifizierter Arbeitsmarkt

Investieren „vor der eigenen Haustür“

Niederlassungen von TSO im Südosten der USA

- Alabama
- Florida
- Georgia
- Kentucky
- Maryland
- Mississippi
- North Carolina
- South Carolina
- Tennessee
- Virginia
- West Virginia





Florida wächst dreimal so schnell wie die USA

Auch wenn die USA im Gesamten überzeugen, sie sind nicht homogen. Es gibt Regionen, in denen sich Wirtschaft und Demografie besser und schlechter entwickeln, als es der nationale Durchschnitt tut, wie man am Beispiel Bevölkerungswachstum im Südosten sieht. Fünf der zehn Bundesstaaten mit dem höchsten Bevölkerungswachstum lagen im Südosten. South Carolina mit einem Plus von 1,7 % gegenüber dem Vorjahr übertraf die US-Wachstumsrate um fast das Dreifache. Florida (1,6 %), North Carolina (1,3 %) sowie Tennessee und Georgia mit 1,1 % lagen knapp dahinter.

Hervorragende Lebensqualität

Rund die Hälfte des Zuwachses im Südosten der USA ist auf den Zuzug aus anderen Bundesstaaten zurückzuführen. Immer mehr Amerikaner zieht es in den Südosten. Die Region bietet ihnen eine hervorragende Lebensqualität. Günstige Einkommensteuersätze, niedrige Energie- und Lebenshaltungskosten treffen auf ein hohes Stellenangebot und überdurchschnittlich hohe Löhne. Familien erfreuen sich über sehr gute Bildungsmöglichkeiten, befinden sich dort doch einige der besten Universitäten des Landes.

Zudem ist das Klima in den meisten Regionen im Südosten als moderat anzusehen und überrascht zum Beispiel nicht mit starken Wintereinbrüchen, wie man sie aus dem Nordosten der USA kennt.

Unternehmerfreundliches Klima im Südosten

Der Südosten überzeugt aber auch mit seiner Attraktivität für Unternehmen. Aufgrund einer unternehmerfreundlichen Politik, der zentralen Lage, der Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften und einer sehr guten Infrastruktur haben sich viele Firmen, vor allem aus den Bereichen Technologie und Produktion dort angesiedelt.

Der Südosten bietet eine Vielzahl gut ausgebildeter Fachkräfte und lockt durch im Vergleich zu den Gesamt-USA mit niedrigeren Arbeits- und Betriebskosten. Die Arbeitslosenquote in der Südost-Region lag historisch stets deutlich unterhalb des US-Durchschnitts.

Die wichtigsten Häfen und Flughäfen des Landes befinden sich ebenfalls im Südosten. In Atlanta, Georgia, unweit des Hauptsitzes von TSO, liegt der Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport. Mit fast 100 Millionen Fluggästen im

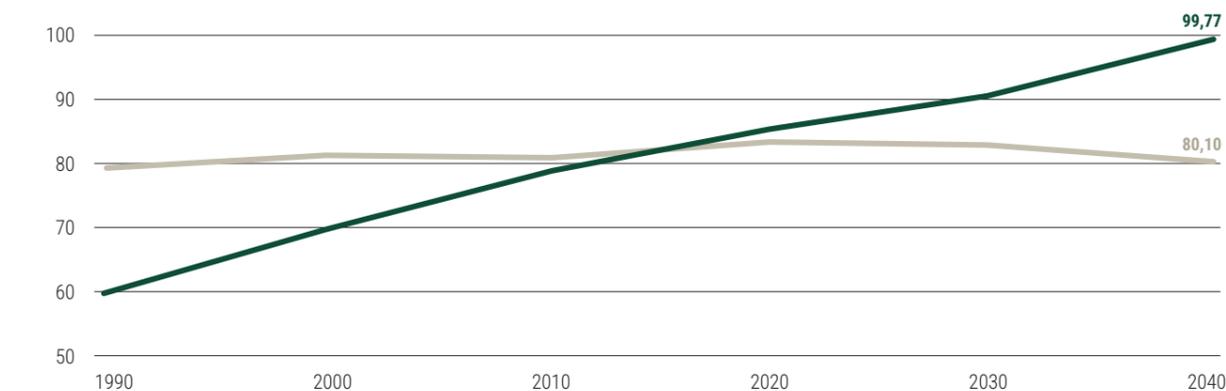
Jahr ist er der Flughafen mit dem weltweit größten Passagieraufkommen. Die Bedeutung der Bundesstaaten im Südosten für die USA wird auch im jährlichen Ranking von „America’s Top States for Business“ des Wirtschaftssenders CNBC deutlich. Mit North Carolina, Virginia, Tennessee und Georgia rangieren für 2023 gleich vier Staaten auf den ersten vier Plätzen. Unter den Top Ten liegt zudem Florida auf dem achten Rang.

Internationale Unternehmen sind im Südosten

Das unternehmerfreundliche Klima, das hohe Angebot an Fachkräften und die günstige Infrastruktur sind Gründe, warum sich beispielsweise so viele Automobilhersteller im Südosten angesiedelt haben. VW produziert in Chattanooga, BMW in Spartanburg, Daimler in Tuscaloosa und KIA Motors direkt vor den Toren Atlantas, dem Sitz von TSO. Neben den Autoherstellern wie Porsche, haben sich mit Siemens, Wacker Chemie viele weitere große und mittelständische deutsche Unternehmen im Südosten der USA niedergelassen und dort oft auch ihren Hauptsitz in Nordamerika.

Demografische Entwicklung Südosten der USA vs. Deutschland

Bevölkerungswachstum 1990 – 2020 (Prognose bis 2040) in Prozent

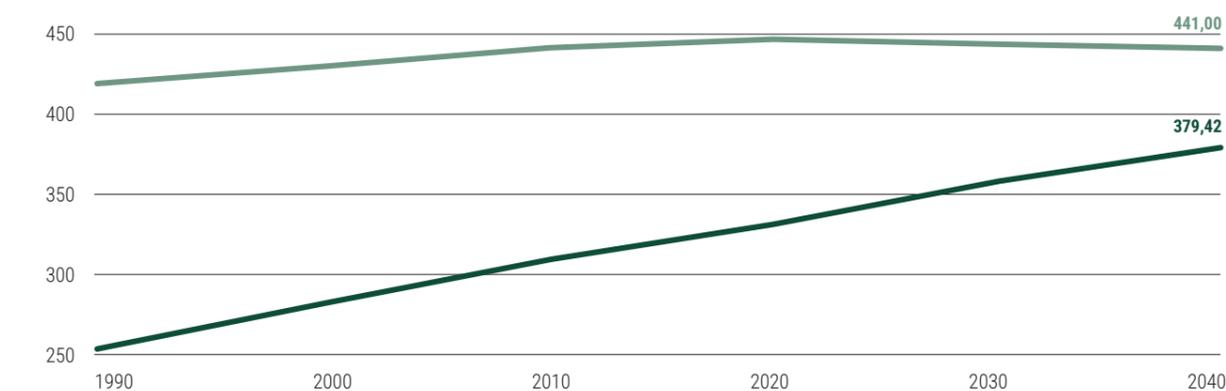


■ Südosten USA ■ Deutschland
 Quelle: worldometers, Statista.

+ 4.700.000	+ 26.000.000
5,98 %	43,88 %
Zuwachs Deutschland	Zuwachs Südosten der USA

Demografische Entwicklung USA vs. Europa

Bevölkerungswachstum 1990 – 2020 (Prognose bis 2040) in Prozent



■ USA ■ EU
 Quelle: worldometers, Statista.

+ 29.000.000	+ 79.000.000
6,93 %	31,35 %
Zuwachs EU	Zuwachs USA

5

Der US-Immobilienmarkt

Überblick

Der US-Immobilienmarkt

Der US-Immobilienmarkt ist der größte und liquideste weltweit. Dennoch kann er sich nicht in Gänze den durch die schnellen Zinserhöhungen der US-Notenbank Federal Reserve (Fed) ausgelösten Verwerfungen entziehen.

Aus Sicht von TSO gibt es allerdings mehrere Kriterien, mit denen sich diese Entwicklung besser einordnen lässt und die zeigen, warum TSO-Anleger davon nicht wesentlich betroffen sind.

Zum einen sind die US-Kreditinstitute aufgrund regulatorischer Vorgaben deutlich resilienter als während der durch das Subprime-Segment ausgelösten weltweiten Finanzkrise 2008/2009. Die Aktivitäten im Risikomanagement der großen US-Banken zeigen zurzeit einen insgesamt funktionierenden und resilienten Markt. Zum anderen hat die Fed bereits damit begonnen, die Leitzinsen zu senken. Im September 2024 erfolgte der erste große Zinsschritt mit einer Senkung von 0,5 Basispunkten – deutlich mehr, als die meisten Wirtschaftsweisen erwartet hatten. Es wird erwartet, dass die Fed die Zinsen 2025 bis auf 3,9 % und 2026 bis auf 3,1 % senken wird.

Ein weiteres Merkmal des US-Immobilienmarktes, der ihn von vielen anderen unterscheidet: Er ist äußerst widerstandsfähig und sehr robust. Seit TSO im Jahr 1988 gegründet wurde, hat das Unternehmen mehrere teils schwere Krisen am Immobilienmarkt erlebt und oftmals auch davon profitiert. Die Subprimekrise war sicherlich eine der schwierigsten. Doch auch nach dieser haben sich die US-Wirtschaft und der US-Immobilienmarkt sehr schnell und nachhaltig erholt. Die USA wurden erneut ihrem Image als Stehaufmännchen gerecht.

Regionale Unterschiede

Zudem gibt es teils recht deutliche Unterschiede zwischen der Situation auf den Immobilienmärkten der einzelnen Bundesstaaten. Das ist neben der geografischen Lagen und unterschiedlichen Wirtschaftsstärke auch auf die gegenläufigen Tendenzen bei der Entwicklung der Bevölkerungszahlen zurückzuführen. Wobei sich diese Merkmale wohl gegenseitig bedingen oder zumindest beeinflussen.

Denn es fällt auf, dass Bundesstaaten wie New York oder Kalifornien mit einer Abnahme der Bewohnerzahl zu kämpfen haben. Der Südosten hingegen wächst seit Jahren. Dies gilt neben dem hohen Bevölkerungswachstum insbesondere auch für das Wirtschaftswachstum.

Wo die Wirtschaft wächst, da steigt auch das Einkommen der Bewohner, was wiederum deren Kaufkraft erhöht. Die Menschen in Florida genießen dort neben einer hohen Lebensqualität viele weitere Annehmlichkeiten wie eine staatliche Einkommensteuer von null Prozent. Derzeit deutet alles darauf hin, dass der Boom jenseits der Westküste und der nördlichen Ostküste noch lange anhalten wird.

Die Folge: Diese Menschen brauchen Wohnraum. Aber auch Arbeitsplätze. Und die werden – dem Trend zum Homeoffice entgegenlaufend – auch wieder vermehrt in Büros sein. Denn die besonders im Südosten positive wirtschaftliche Entwicklung und die sich verändernden Anforderungen von Unternehmen an ihre Mitarbeiter unterstützen dies.



Atlanta, Georgia

Büromarkt

Class-A-Büroimmobilien – die unterschätzte Immobilienklasse

Der Büromarkt in den USA erholt sich zusehends. So stieg die Flächennachfrage durch Mieter 2023 für Büros um mehr als 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Allerdings entwickeln sich die Märkte nicht überall gleich. Denn die Erholung findet größtenteils abseits der großen Zentren wie New York, Chicago oder Los Angeles statt. US-Unternehmen haben zum einen die Suburbs (Vorstädte) großer Städte für sich als Standort entdeckt, zum anderen profitiert davon vor allem der Südosten der USA.

Die Einführung von Remote- und hybriden Arbeitsmodellen hat die Art und Weise, wie viele Unternehmen heutzutage Büroräume nutzen, zwar verändert, aber das Büro nicht überflüssig gemacht. Im Gegenteil – Unternehmen setzen immer stärker auf die Rückkehr ihrer Mitarbeiter ins Büro.

Das ergab jüngst eine Studie des Immobilienunternehmens Cushman & Wakefield. Demnach verdoppelte sich die Zahl der Unternehmen, die das Büro als Arbeitsplatz in den Mittelpunkt stellen, zwischen 2022 und 2024 nahezu von 19 auf 35 Prozent. Entsprechend gingen auch die Anteile des hybriden Arbeitens (von 58 auf 50 Prozent) und des Arbeitens ausschließlich im Homeoffice (von 22 auf 13 Prozent) zurück.

Laut aktuellen Studien arbeiten weniger als ein Prozent der Mitarbeitern von Fortune-100-Unternehmen nur von zu Hause aus. Auch viele Mieter von TSO haben die Möglichkeit des Remote-Arbeitens für ihre Belegschaft reduziert oder inzwischen wieder abgeschafft, denn nicht nur in den USA gilt: Das Büro ist zentraler Bestandteil der Wirtschaft und ein Motor für Produktivität, berufliche Entwicklung, Kultur und Innovation.

In den vergangenen Jahren sanken die Fertigstellungszahlen neuer Gebäude erheblich, und auch in den kommenden

Jahren werden immer weniger neue Immobilien auf den Markt kommen, sofern sich dieser Trend nicht umkehrt.

Das aber hat zur Folge: Für Eigentümer hochwertiger Bestandsimmobilien bieten sich zusätzliche Marktchancen durch diese Angebotsengpässe. Denn die Rückkehr ins Büro und die Verbesserung des makroökonomischen Umfelds tragen in den USA und vor allem im Südosten zu einem stetigen Wachstum der Büronachfrage bei.

TSO investiert grundsätzlich nur in Immobilien, die in suburbanen Gemeinden liegen, nicht in den direkten Stadtzentren. Denn sie bieten einige Vorteile: Die Büroimmobilien befinden sich meist nah an reinen Wohngebieten und sie bieten genügend Platz für mitunter Tausende Parkplätze. Die Folgen: Die Anfahrt für Beschäftigte ist kurz, einen Stellplatz zu finden kein Problem.

Kleine bis mittelgroße Bürogebäude in suburbanen Lagen sind nach wie vor sowohl bei Mietern als auch bei Investoren äußerst nachgefragt.

Steigendes Transaktionsvolumen

Das Transaktionsvolumen ist im gesamten Gewerbeimmobilienmarkt aufgrund der sehr schnell drastisch gestiegenen Kosten für Fremdkapital seit 2022 deutlich zurückgegangen, auch im Bürosektor.

Durch die begonnene Entspannung am Kapitalmarkt wird auch das Transaktionsvolumen im Immobiliensektor wieder an Fahrt aufnehmen. Anbieter von modernen Bürogebäuden sind dann im Vorteil. Doch nicht alle Bürogebäude werden dem Wettbewerb standhalten. Die Lage, die Größe, das Baujahr und die Qualität sind von enormer Bedeutung.

Das Büro ist zentraler Bestandteil der Wirtschaft
und ein Motor für Produktivität, berufliche
Entwicklung, Kultur und Innovation.



Amerikas beliebteste und erfolgreichste Immobilienklasse

Self-Storages – ein Boom-Segment

10,6 % aller US-Haushalte mieten Self-Storage Flächen

Mehr als **52.000** Self-Storages gibt es in den USA.

Der US-Self-Storage Markt wurde 2023 auf **USD 43,33 Mrd.** geschätzt.

Self-Storages

In Europa und Deutschland sind sie im Kommen, in den USA gehören sie seit vielen Jahrzehnten zum täglichen Leben – Self-Storages, also Selbstlagerzentren. Sie bilden ein äußerst interessantes Segment für Investitionen in die Immobilienmärkte der USA.

In Self-Storages können Privatpersonen und Unternehmen Lagerraum anmieten. Dies können Schließfächer, Räume, Container, Garagen oder sogar Außenflächen sein. Die Mieter haben bei den Selbstlagerzentren des oberen Marktsegments das ganze Jahr rund um die Uhr Zutritt zu ihrer Lagereinheit. Die Vermietung erfolgt zumeist auf kurzfristiger Basis, oft von Monat zu Monat, oder aber auf Basis länger und langfristiger Mietverträge. Oft entstehen aus kurzfristigen Mietverträgen aus Bequemlichkeit schnell langfristige.

Privatpersonen nutzen Self-Storages in der Regel für die Lagerung von

Haushaltsgegenständen und Sportgeräten. Unternehmen lagern häufig Waren, überzähliges Inventar oder zu archivierende Unterlagen. Allein an der Unterschiedlichkeit des Lagerguts ist zu erkennen, dass die Größe der Lagereinheiten stark variieren kann, sodass so gut wie jeder Lagerbedarf gedeckt werden kann: Die Kunden können Self-Storage Einheiten mieten, die so klein wie ein Schrank sind (z. B. zur Weinlagerung) oder groß genug, um ein Luxus-Wohnmobil aufzunehmen.

Es gibt qualitativ große Unterschiede bei Self-Storages. Die Bandbreite reicht hierbei von einfachen, garagenähnlichen Anlagen bis hin zu hochmodernen, vollelektronisch zu bedienenden Gebäudekomplexen. Die Betreiber der erstklassigen Selbstlagerzentren bieten den Mietern über den reinen Lagerraum hinaus noch ein Spektrum weiterer Dienstleistungen.

Das bedeutet: Sie verkaufen beispielsweise Kartons und Verpackungs-

materialien, damit die Mieter das Lagergut sicher transportieren und im Anschluss ordentlich lagern können. Die Mieter können oft auch Transportfahrzeuge mieten oder eine Versicherung für die gelagerten Gegenstände abschließen. Moderne Self-Storages werden häufig rund um die Uhr von Personal betreut und sind zusätzlich per Videoüberwachung gesichert.

Sicherheit spielt in diesem Markt eine große Rolle. Unternehmen wie CubeSmart, einer der drei größten Anbietern von Self-Storages in den USA und seit vielen Jahren Kooperationspartner von TSO, bieten eine Vielzahl von Lagermöglichkeiten an. Sie verfügen über spezialisierte Einrichtungen zum Schutz des Lagerguts der Kunden und setzen modernste Technologien zur Temperatur- und Feuchtigkeitsregelung ein, um die teilweise sehr anspruchsvollen Anforderungen der Kunden zu erfüllen.

Der US-Self-Storage-Markt

Der Markt für Self-Storages in den USA wurde im Jahr 2023 auf USD 43,33 Mrd. geschätzt und wird voraussichtlich ca. USD 50 Mrd. im Jahr 2029 erreichen. Die Schätzungen zur Marktgröße spiegeln die Einnahmen wider, die die Marktanbieter des Landes mit ihrem Angebot erzielen. Dies umfasst Mieteinnahmen für die Lagerräume, die sowohl von Privat- als auch von Geschäftskunden stammen.

Die Daten des U.S. Census Bureau haben in der Zeit nach der COVID-19-Pandemie gezeigt, dass die Self-Storage Branche eine einzigartige Widerstandsfähigkeit gegenüber wirtschaftlichen Abschwüngen beweist. Unterstützt wurde dies speziell durch die Nachfrage der Menschen nach mehr Lagerraum, als sie umzogen oder Platz für notwendige Heimbüros schufen.

Der zunehmende Trend zur Abwanderung der Landbevölkerung in die Metropolregionen auf der Suche nach Arbeit und besseren Lebensbedingungen sowie die Konzentration der wirtschaftlichen Möglichkeiten für Unternehmen in den Großstadregionen, besonders im Südosten der USA, begünstigen das Wachstum der Bevölkerung in diesen Regionen. Nach Schätzungen der Abteilung für wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten der Vereinten Nationen wird die Bevölkerungsdichte in den Metropolregionen noch erheblich zunehmen.

Dieses Wachstum der Stadt- und insbesondere Vorstadtbevölkerung führt zu einer Verknappung des Raumangebots in den städtischen Gebieten und zu einem Anstieg der Immobilienpreise. Dem Markt für Self-Storages bietet das zusätzliche Chancen, da sie den Nutzern in den städtischen Gebieten der USA kostengünstig externen Raum

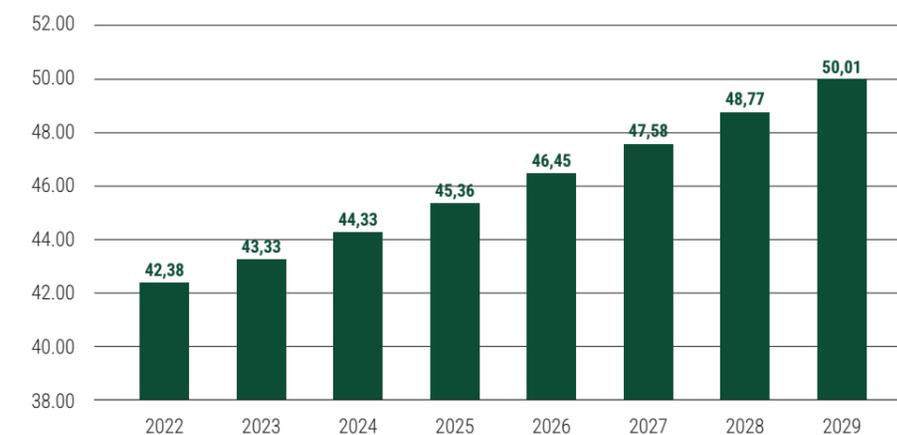
für die Lagerung ihres Eigentums zur Verfügung stellen und so das Marktwachstum fördern.

Gut 77 Prozent der Nutzer von Self-Storages im Jahr 2023 waren Privatpersonen. Die Nachfrage durch private Haushalte nach Lagerplatz sollte in Zukunft weiter unterstützt werden, denn die steigenden Mietpreise in den Metropolregionen des Landes und die zunehmende Bevölkerungsdichte werden die Nachfrage nach kleineren Häusern und Wohnungen mit weniger Abstellfläche anheizen und somit den Bedarf nach kostengünstigen und sicheren Self-Storages in den USA unterstützen.

Laut Rent.com (Wohnungssuchmaschine und Online-Marktplatz) sind die Mietpreise in den USA ab 2021 bis Mitte 2023 landesweit um mehr als 15 Prozent gestiegen, was die monatliche Belastung der Mieter in den USA im Schnitt um mehr als USD 275 erhöht hat.

US-Self-Storage-Markt, Einnahmen in Mrd. USD, 2022–2029

CAGR (2024–2029): 2,44 %



■ US-Self-Storage-Markt

Self-Storages in den USA – Daten und Fakten

160
Self-Storages
pro eine Mio. Einwohner

In Europa gibt es knapp zehn Self-Storages auf eine Mio. Einwohner, in den USA sind es bei entsprechender Einwohnerzahl 160 Self-Storages.

USD 43,33 Mrd.
US-Self-Storage-Markt

Der Markt für Self-Storage in den Vereinigten Staaten wurde im Jahr 2023 auf USD 43,33 Mrd. geschätzt und wird voraussichtlich USD 50,01 Mrd. im Jahr 2029 erreichen.

schnell wachsende
Branche

In den zurückliegenden 40 Jahren war die Self-Storage-Branche einer der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsbereiche in den USA.

24 % Marktanteil
der zehn größten Betreiber

Die zehn größten Betreiber vereinen zusammen ca. 24 % Marktanteil auf sich. Die Branche zeichnet sich also auch durch zahlreiche kleine und lokale Betreiber aus.

USD 3,25 Mrd.
Grundsteuern

US-Self-Storage-Unternehmen zahlen jährlich mehr als USD 3,25 Mrd. Grundsteuern an die zuständigen lokalen Verwaltungen.

32 %
der Selbstlagerzentren
innerstädtisch

32 % der Selbstlagerzentren in den USA befinden sich im innerstädtischen Bereich, 52 % liegen in Vororten. Die restlichen 16 % findet man in ländlichen Regionen.

USD 13,46 pro qm
durchschnittlicher Mietpreis

Im Jahr 2020 lag der durchschnittliche Mietpreis für nicht klimatisierte Lagerflächen bei monatlich USD 1,25 pro sq ft (USD 13,46 pro qm) und für klimatisierte Flächen bei USD 1,60 pro sq ft (USD 17,22 pro qm).

über 170.000
Angestellte

In US-Selbstlagerzentren sind mehr als 170.000 Menschen beschäftigt.

5.300 qm
durchschnittliche Größe

Die durchschnittliche Größe eines hochklassigen Selbstlagerzentrums in den USA liegt bei ca. 5.300 qm.

Privatpersonen schätzen Self-Storages seit jeher

In den USA werden Garagen häufig als Hobbyraum genutzt. Bei vielen Einfamilienhäusern werden zudem kein Keller errichtet, gerade in Florida. Damit fehlt wichtiger Stauraum in der eigenen Immobilie – diesen bieten dann Self-Storages. Da Mieter in der Regel schnell und rund um die Uhr Zugang zu ihrem Hab und Gut wünschen, befinden sich die von ihnen gewählten Self-Storages zumeist in unmittelbarer Nähe ihres Wohnorts.

Durch die steigenden Kosten von Eigenheimen in den USA, gepaart mit der wachsenden Vorliebe der Bevölkerung für vorstädtisches Wohnen, ist Platz knapp. Zudem erfolgt der Kauf eines Eigenheims oder einer Eigentumswohnung heutzutage erst mit Ende 30 oder Anfang 40. Junge Amerikaner wohnen also oft in kleineren Wohnungen ohne viel Stauraum.

Nicht benötigte Güter, geerbte Gegenstände, Dinge, die zum Beispiel beim Zusammenlegen von zwei Haushalten doppelt vorhanden sind, werden oft mit der Absicht, diese nur kurzfristig zwischenzulagern, eingelagert, dann aber doch teils über Jahre dort belassen. Generell besteht zudem in den USA eine hohe Umzugsbereitschaft, allein durch die Größe des Landes teilweise über sehr weite Entfernung. Bei räumlichen Veränderungen wird regelmäßig auf Self-Storages zurückgegriffen, da diese die nötige Flexibilität auch bei größeren logistischen Herausforderungen bieten.

Zuspruch durch Unternehmen

Auch Unternehmen haben die Vorteile von Self-Storages erkannt. Hierbei handelt es sich zumeist um kleine Einzelunternehmerbetriebe aus den Sektoren

Bau und Handwerk, Unternehmensdienstleistungen, Lebensmittel sowie Gastronomie, Gesundheit, Beauty und Fitness.

Sie schätzen die vielfältigen Flächenoptionen, die geringeren Kosten im Vergleich zu großen Lagerhallen und die kürzeren und flexiblen Laufzeiten der Mietverträge. Da die Mieten für große Lagerhallen in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich um mehr als 6 % jährlich gestiegen sind, könnten in Zukunft noch mehr kleinere und mittelgroße Unternehmen ihren Bedarf an Lagerfläche mit Self-Storages decken. Hierzu gehören zunehmend auch kleine und mittelgroße E-Commerce-Unternehmen.

Self-Storages haben für kleine Unternehmen große Vorteile: Dort ist die Sicherheit der gelagerten Waren gewährleistet, da gerade große Anbieter von Self-Storages ihre eigenen Sicherheitsprotokolle haben und regelmäßig Versicherungen für den Fall des Verlusts von Gegenständen anbieten. Des Weiteren sind die meisten Self-Storages mit Lieferwagen anfahrbar oder bieten diese sogar zur Vermietung an.

Regelmäßige Mieteinnahmen trotz höchst variabler Mietdauer

Ungefähr 60 % der Mietverträge für Self-Storages laufen maximal zwölf Monate, knapp 20 % haben eine Laufzeit von ein bis zwei Jahren und ca. 15 % sogar von drei bis fünf Jahren. 5 % laufen zehn Jahre oder sogar länger. Die durchschnittliche Nutzungszeit für eine Self-Storage-Lagereinheit liegt dabei im gewerblichen Bereich bei 24 Monaten.

Die Vermietung erfolgt überwiegend auf Monatsbasis. Mit durchschnittlichen Mietkosten von derzeit ca.

USD 88 pro Monat für eine Selbstlagereinheit sind die Mieteinnahmen im Bereich der Self-Storages bereits heute ein sehr interessanter Aspekt für Investoren. Es wird erwartet, dass die Mieteinnahmen in den nächsten Jahren beständig steigen werden.

Self-Storages garantieren auch dann sichere Einnahmen, wenn ein Mieter zahlungsunfähig wird, denn dem Eigentümer eines Self-Storage wird ein Pfandrecht an den gelagerten Gegenständen für die vom Nutzer geschuldete Miete gewährt. Wenn der Mieter nicht in der Lage ist, die monatlichen Gebühren zu zahlen, hat der Eigentümer des Self-Storage das Recht, den Verkauf der Gegenstände durchzuführen, um die ausstehenden und unbezahlten Gebühren zu begleichen.



CUBESMART
self storage

Self-Storages im Süden der USA

Zu den Bundesstaaten im Süden der USA, in denen es die meisten Self-Storages gibt, gehören unter anderem

- Texas (5.126),
- Florida (2.747),
- North Carolina (1.864),
- Georgia (1.605),
- Alabama (1.093) und
- Virginia (990).

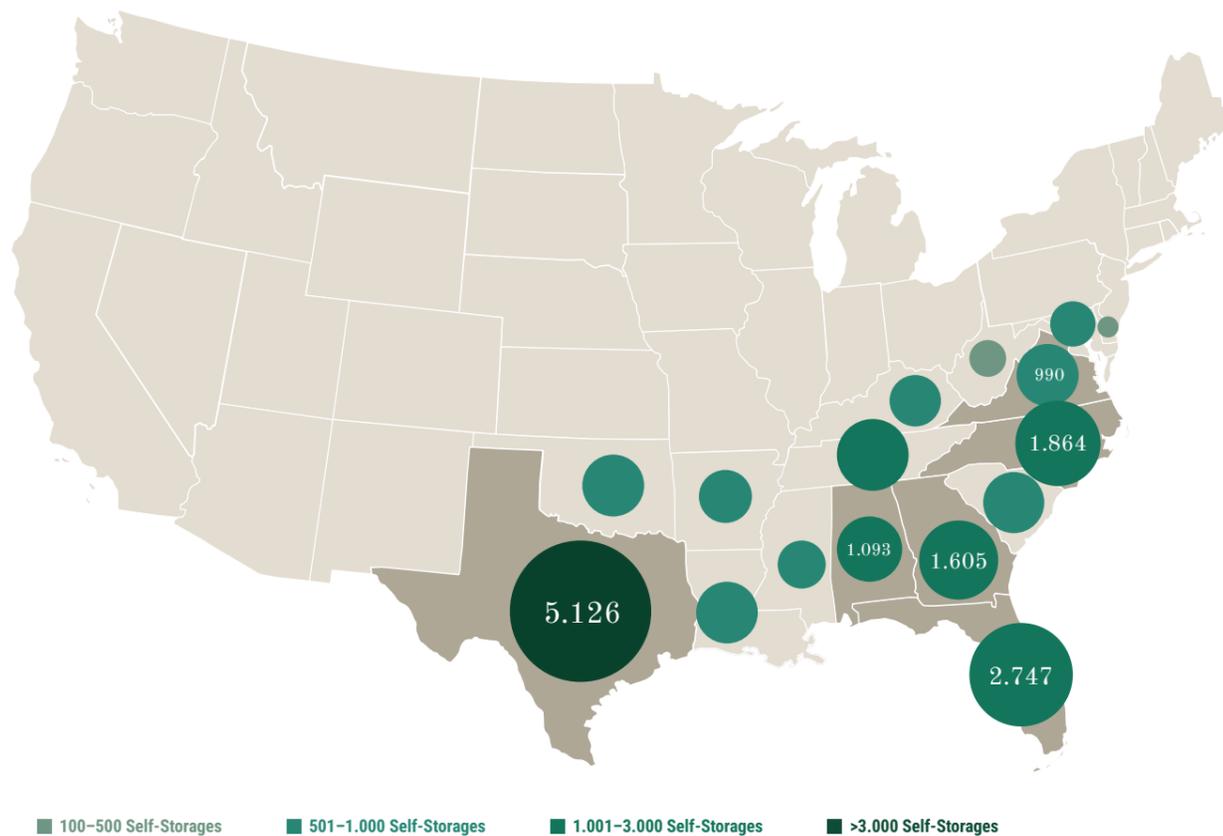
Self-Storages – Digitalisierung und Zukunft

Die Zukunft dieser Anlageklasse sieht positiv aus. Wie bereits aufgezeigt, wird es höchstwahrscheinlich eine erhöhte Nachfrage von Privathaushalten und Unternehmen geben, gerade im noch unterversorgten Florida. Dank dieser Entwicklung bieten sich den Anbietern von Selbstlagerzentren somit erhebliche Chancen.

Die Kunden werden in Zukunft immer wählerischer und anspruchsvoller, wenn es um die Lage und Qualität der Self-Storages geht. So müssen die Betreiber älterer Selbstlagerzentren möglicherweise Verbesserungen vornehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Neu gebaute, voll klimatisierte, leicht zugängliche und mit moderner Sicherheitstechnik ausgestattete Self-Storages genießen einen Wett-

Anzahl der Self-Storages in ausgewählten US-Bundesstaaten, Self-Storages im Süden der USA im Jahr 2019

Quelle: <https://www.minico.com/> (Spezialversicherer u. a. für Self-Storages).



bewerbsvorteil und können höhere Einnahmen erzielen.

Digitalisierung sorgt für mehr private Mieter

Die meisten privaten Self-Storage Mieter schauen sich in der Regel in der Nähe ihrer Arbeitsstätte oder ihres Wohnsitzes nach einer Lagereinheit um. Seit dem Jahr 2020 haben allerdings die Onlinebuchungen deutlich zugenommen. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken, da immer mehr Mieter aus Generationen stammen, die es gewohnt sind, Geschäfte digital abzuschließen.

Gerade die Automatisierung von Self-Storages eröffnet den großen Anbietern seit Jahren eine gute Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben. Onlinevermietungssysteme und ein elektronisch gesteuerter Sicherheitszugang sind für Mieter bequem, reduzieren zugleich etwaige Gesundheitsrisiken für Kunden sowie Mitarbeiter und weiten außerdem die Zeiten für den Zugang zu den Lagerflächen aus. Moderne und effiziente digitale Lösungen senken zusätzlich die Betriebskosten, die ohnehin bei Self-Storages im Vergleich zu anderen kommerziell genutzten Immobilien äußerst gering ausfallen.

Auch E-Commerce braucht Lagerraum

Ein weiterer Grund, der das Self-Storage-Segment boomend lässt, ist der anhaltende Trend im E-Commerce, stationäre Geschäfte zur Abholung und Lieferung einzurichten. Da diese

Geschäfte oft über keine größere Lagerfläche verfügen, besteht Bedarf, bei größerem Lieferaufkommen schnell und flexibel die eigene Fläche zu erweitern. Regelmäßig wird dabei auf Self-Storages zurückgegriffen. Wichtig ist hierbei für die Nutzer, dass sie rund um die Uhr Zugang zu den Waren haben, um Bestände im Ladenlokal immer rechtzeitig auffüllen zu können.

Diese Nutzungsart wird voraussichtlich auch in naher Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen, denn der Sektor befindet sich weiterhin im Wachstum und erzielt signifikante Umsätze. Er hat seit Langem erheblichen Anteil am Gesamtmarkt. Der E-Commerce erholt sich nach der Pandemie schnell und soll im Jahr 2024 einen Umsatz von 1,2 Billionen Dollar erreichen.

Jede Menge Wachstumschancen

Eine positive Wirtschaftsdynamik und die demografische Entwicklung treiben die Nachfrage nach Selbstlagermöglichkeiten weiter an. Ein Jahrzehnt positiver Arbeitsplatzentwicklung und ordentliche Lohnzuwächse haben die privaten Haushalte gestärkt und die Konsumausgaben gesteigert. Beide Aspekte sind wichtige Eckpfeiler der Self-Storage Nachfrage.

Neben der Tatsache, dass es die US-Bevölkerung weiterhin in die wärmeren Bundesstaaten zieht, sind auch die Geburtenraten im Südosten sehr hoch – dort wachsen also Kunden nach. Hinzu kommt, dass die Generation der Babyboomer das Rentenalter erreicht. Millionen von Häusern werden verkauft

und eine wachsende Anzahl von Hausbesitzern im ganzen Land verkleinert sich oder verstirbt. Ungefähr jedes dritte Haus in den USA gehört einem Menschen, der 60 Jahre oder älter ist. Mit der Auflösung des Haushalts stellt sich dann häufig die Frage: Wohin mit dem Hausrat? Oft werfen Erben Erinnerungsstücke oder hochwertige Einrichtung nicht einfach weg, sondern lagern diese (zunächst) ein. Die Self-Storages bieten hierzu die perfekte Möglichkeit.

Investoren in Self-Storages werden auch in Zukunft verstärkt um die besten Grundstücke konkurrieren, die sich in den hoch frequentierten und bevölkerungsstarken Orten befinden. Die aktuellen Bauvorhaben müssen sich daher an die potenziell steigende Nachfrage und die Bedürfnisse der relevanten Kunden anpassen, um langfristig erfolgreich zu sein.

Housing-Trends in den USA

Wohnimmobilien – steigende Nachfrage trifft auf ein sinkendes Angebot

Der US-Wohnimmobilienmarkt im Überblick

Nach Angaben des U.S. Census Bureau gab es im Jahr 2022 fast 130 Millionen Haushalte in den USA. Etwa 76 % davon entfielen auf Einfamilienhäuser, 19 % auf Mehrfamilienhäuser und die restlichen 5 % auf Wohnmobile, Wohnwagen, Boote usw. Mit fast 74 Millionen Haushalten, die Einfamilienhäuser besaßen, war Wohneigentum die vorherrschende Wohnform, während Eigentumswohnungen nur zwei Prozent des Marktes ausmachten. Bei den Mietwohnungen machten Einfamilienhausmieter etwa 22 Millionen Haushalte bzw. 17 % aus, während Mehrfamilienhausmieter mehr als 16 % des Wohnungsmarktes ausmachten.

Knapp 80 % aller Einfamilienhäuser befinden sich in Privatbesitz, während sich gut 80 % aller Mehrfamilienhäuser bzw. Wohnungen im Eigentum von Unternehmen befinden.

Im Durchschnitt werden in den USA pro Jahr ein bis zwei Millionen Haushalte gegründet – mit steigender Tendenz.

Wohnimmobilien – Housing-Trends
Der Mietwohnungssektor wird in den USA, insbesondere im Südosten, in den kommenden Jahren von der steigenden Nachfrage der Mieter profitieren.

Diese erhöhte Nachfrage ist auf drei Hauptfaktoren zurückzuführen. Erstens sind seit dem Anstieg der Hypothekenzinsen und dem anhaltenden Preisanstieg von Eigentumswohnungen und Häusern eben jene für viele Menschen unerschwinglich geworden. Zweitens begünstigen die langfristigen demografischen Trends in den USA das Mieten. Und drittens unterstützt die hohe Zahl der auf den Markt kommenden Mietwohnungen und Häuser die Nachfrage.

Diese modernen Wohnanlagen an bevölkerungsreichen Standorten, die aktuell und in den nächsten Jahren fertiggestellt werden, dürften zunehmend in den Fokus von Investoren rücken. Deren Investitionen in Mietwohnungen werden aufgrund der Aussicht auf der Erzielung von attraktiven Renditen, des anhaltenden Wirtschaftswachstums und der zunehmenden Vorliebe der US-Bevölkerung für die Vermietung an Dynamik gewinnen.

Trotz dieses günstigen Rückenwinds für die Nachfrage wird das Angebot nach 2025 stark zurückgehen. Der Baubeginn von Mietwohnungen hat sich seit dem rapiden Anstieg der Zinsen deutlich verlangsamt und dürfte weiter zurückgehen, da die Verfügbarkeit von Finanzmitteln für neue Entwicklungen weiterhin eingeschränkt ist und die Baukosten steigen.

Diese günstigen Angebots-/Nachfrage-trends deuten auf beträchtliche Chancen für die Realisierung von Projekten ab 2026 hin, da der Markt von weniger Wettbewerb und erneutem Kapitaleinsatz profitiert. Die Nachfrage nach modernen Mietwohnungen wird perspektivisch das Angebot übersteigen, was zu Mietsteigerungen führen wird. Die höheren Mieteinnahmen in Kombination mit wieder niedrigeren Zinsen werden vermehrt Investoren anziehen.

Nachfrage-Treiber

Neben dem wichtigsten Faktor für die Nachfrage nach neuem Wohnraum – dem Bevölkerungswachstum – haben das Beschäftigungswachstum, die familiäre Einkommenssituation und das Wachstum der Haushalte langfristig einen wichtigen Einfluss auf die Nachfrage nach Mietimmobilien. Auch das Alter der Familienmitglieder eines Haushaltes prägt die Wohnungsnachfrage, da Mietwohnungen (insbesondere Apartments) von jungen Erwachsenen stärker bevorzugt werden als von älteren Menschen. Neben diesen grundlegenden Nachfragefaktoren war in der Vergangenheit die Attraktivität und das schlichte Fehlen von Wohnalternativen regelmäßig ein wichtiger Einflussfaktor für die Nachfrage nach Mietwohnungen.

Die Schaffung von Arbeitsplätzen ist eine der wichtigsten langfristigen

Triebkräfte für die Wohnungsnachfrage, da zum einen die Löhne das Einkommen zur Deckung der Wohnkosten liefern und offene Stellen zum anderen die Binnenmigration und damit die Wohnungsnachfrage in wachstumsstarke Regionen wie die Metropolregion Atlanta im Südosten der USA lenken. Es ist zu beachten, dass selbst in früheren Perioden mit Arbeitsplatzverlusten die jährliche Rate der Haushaltsgründungen weiterhin positiv blieb.

Das Tempo, in dem Haushalte in den USA gegründet werden, wird stark beeinflusst von der Zahl der Personen, die ihr zwanzigstes Lebensjahr erreichen. Dies ist das Alter, in dem junge Erwachsene typischerweise in das Berufsleben und den Wohnungsmarkt eintreten. Zudem hat die Zu- und Einwanderung maßgeblich Einfluss auf die Anzahl neuer Haushaltsgründungen.

In Anbetracht der Rekordzahl von Wohnungen, die in den nächsten Jahren in Betrieb genommen werden, des großen Vorteils der Erschwinglichkeit von Mietwohnungen gegenüber Wohneigentum und der langfristigen demografischen Faktoren dürfte die Nachfrage nach Mietwohnungen in den USA gegenüber den zurückliegenden Jahren deutlich steigen.

Kaufen vs. Mieten

Ein großer Einfluss auf die Wohnungsnachfrage ergibt sich auch aus der Attraktivität anderer Wohnformen. So spielen beispielsweise die zum Zeitpunkt der Entscheidung, ob gemietet oder gekauft werden soll, die am Markt üblichen Kaufpreise eine große Rolle. Aber auch die Einschätzung, wie sich die Immobilienpreise in Zukunft entwickeln werden, beeinflussen die Entscheidung.

Doch nicht nur der Kaufpreis spielt eine große Rolle, auch die Frage, ob der Käufer leichten Zugang zu einem Hypothekendarlehen zu attraktiven Konditionen hat. Hierbei können sich die Bedingungen für Käufer schnell ändern, wie allein die vergangenen Jahre zeigen.

Als sich nach 2020 das Beschäftigungswachstum wieder erholte, die Einkommen durch den Konjunkturaufschwung gestützt wurden und sich die Fundamentaldaten des Immobilienmarktes stabilisierten, begannen die Banken bereits im Jahr 2021, die Kreditvergabestandards zu lockern. Trotz steigender Zinsen und wirtschaftlicher Unsicherheit blieben die Kriterien für die Vergabe von Hypothekenkrediten im Jahr 2022 relativ konstant, aber 2023 verschärften die Kreditgeber ihre Standards teils drastisch. Zum Beispiel verlangen die Kreditinstitute seit 2023 in der Regel eine

deutlich höhere Eigenkapitalquote.

Doch auch wenn der Kaufpreis passt und die Käufer über das nötige Eigenkapital verfügen, ist Mieten oft eine attraktive Alternative. Die monatlichen Zins- und Tilgungskosten sind häufig ausschlaggebend, ob der Kauf einer eigengenutzten Immobilie in Frage kommt. So stieg im Jahr 2023 die durchschnittliche monatliche Differenz zwischen Zins- und Tilgungskosten und den Mieten für vergleichbare Immobilien auf fast USD 1.000.

Kombiniert man die Beschleunigung der Wertsteigerung seit 2020 mit dem sprunghaften Anstieg der Hypothekenzinsen, so ist die aktuelle monatliche Tilgungs- und Zinszahlung von USD 2.470 deutlich höher als der Vergleichswert Ende 2019 (USD 1.550).

Viele Amerikaner scheuen auch die langfristige hohe Verschuldung und damit entsprechende Verantwortung durch den Kauf einer Immobilie. In einem Land, in dem die Menschen wegen eines besseren Jobangebots auch einmal tausend oder mehr Kilometer weit wegziehen, kann das Wohneigentum auch die persönlichen Möglichkeiten einschränken.

Ebenso spannend ist es, dass die Nachfrage nach Wohneigentum zunimmt, wenn die Preise für Immobilien steigen und umgekehrt.

6

Das Produkt –
TSO Active Property IV



Übersicht

TSO Active Property IV

Beim TSO Active Property IV handelt es sich um einen geschlossenen inländischen Publikums-AIF mit dem Ziel, hochwertige Immobilien im Südosten der USA zu identifizieren, unter Marktwert anzukaufen, aufzuwerten, zu vermieten und anschließend zu veräußern. Bei Bestandsimmobilien werden durch Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen Miet- und Wertsteigerungen für die Objekte erreicht. Teilweise erwirbt TSO auch Bauflächen und errichtet Gebäude von Grund auf.

Bei den Anlageobjekten des TSO Active Property IV handelt es sich insbesondere um Bürogebäude, Self-Storages und Multi-Family-Wohnanlagen. Im weiteren Investitionsverlauf können auch Einzelhandelsobjekte und Business-Center das Portfolio erweitern. Anleger erhalten somit ein auf mehreren Ebenen diversifiziertes Portfolio. Investitionsstandort ist ausschließlich der Südosten der USA mit Fokus auf die Bundesstaaten Florida, Georgia sowie North und South Carolina.

Neben der geografischen Verteilung und der Währungsdiversifikation profitieren Anleger zusätzlich von der Investition in unterschiedliche Immobilienklassen sowie steuerlich interessanten Rahmenbedingungen.

Beteiligungsübersicht: TSO Active Property IV LP & Co. geschl. InvKG

Beteiligungsname	TSO Active Property IV LP & Co. geschl. InvKG
Beteiligungsart	Geschlossene Immobilienbeteiligung (Alternativer Investmentfonds ; AIF)
Segment / Zielmarkt	US-Gewerbeimmobilien
Platzierungsvolumen	\$50.000.000
Mindestbeteiligung	\$25.000
Agio	5 %
Vorzugsausschüttungen	8 % p.a. für Investitionen des AIF in die US-Portfoliogesellschaft
Gewinnaufteilung Anleger/TSO	70/30
geplante Laufzeit bis	31. Dezember 2034
Besteuerung	DBA/Progressionsvorbehalt

Das Fundament für einen aktiven Vermögensaufbau

Bereits seit 1988 selektiert TSO über seinen einzigartigen Marktzugang die attraktivsten Objekte aus einer Vielzahl von Investitionsmöglichkeiten. Investoren profitieren bei einer Investition in den TSO Active Property IV von diesem Erfahrungsschatz. Erste mögliche Immobilienprojekte für das Portfolio sind bereits identifiziert. Zielobjekte sind sowohl vermietete Büroimmobilien als auch Projektentwicklungen im Bereich Multi-Family und Self-Storage.

Bestandsimmobilie mit langfristigen indexierten Mietverträgen, also fest vereinbarten jährlichen Mietsteigerungen, stabilisieren mit den regelmäßigen planbaren Einnahmen das geplante Immobilienportfolio des Active Property IV.

Projektentwicklungen im Wohnimmobilien- und Self-Storage Segment bieten in einem Marktumfeld, in dem durch die stetig wachsende Bevölkerung Wohnraum und Platz immer knapper werden, einen opportunistischen Ansatz mit dem Fokus auf die Erzielung hoher Verkaufspreise.

Im weiteren Verlauf werden auch Value-Add-Ansätze in der Anlagestrategie umgesetzt. Dabei greift das besondere Renditepotenzial US-amerikanischer Gewerbeimmobilien: Denn bemisst sich der Kaufpreis einer Immobilie in Deutschland primär nach der Mietfläche, sind in den USA vor allem der

Vermietungsstand und das Nettobetriebsergebnis entscheidend. Nach deutschem Verständnis erhält der Käufer in den USA die nicht vermieteten Flächen und das Grundstück bildlich nahezu umsonst.

Ein Beispiel: Eine zu 60 Prozent vermietete Immobilie erzielt in der Regel nur 60 Prozent der möglichen Mieteinnahmen und einen entsprechend günstigen Kaufpreis. Nach Erwerb durchgeführte Modernisierungsmaßnahmen fördern die Attraktivität des Gebäudes und die zügige Vermietung noch leer stehende Flächen. Im Ergebnis erhöht damit das Zusammenspiel dreier Faktoren systematisch den Wert der Immobilie: die natürliche Teuerung, die bauliche Aufwertung und insbesondere ein Vermietungsstand möglichst über 90 Prozent, denn ab diesem Vermietungsstand gilt eine Immobilie als voll vermietet. Gemeinsam resultieren sie in einem absehbar gesteigerten Verkaufspreis.

Zusätzlich zum Verkaufsgewinn erwirtschaftet die Immobilie während der Haltezeit Mieteinnahmen, die vor Inflation schützen, während TSO aktiv das volle Wertpotenzial der Immobilie hebt, um einen zuverlässigen Verkaufsgewinn zu realisieren.

Investoren müssen sich bei einer Investition in den TSO Active Property IV also nicht entscheiden, ob sie lieber in eine

Projektentwicklung, eine voll vermietete Bestandsimmobilie oder eine Immobilie mit großem Wertschöpfungspotenzial investieren möchten – hier bekommen Sie die gesamte Bandbreite des Immobilienspektrums in einem Angebot.

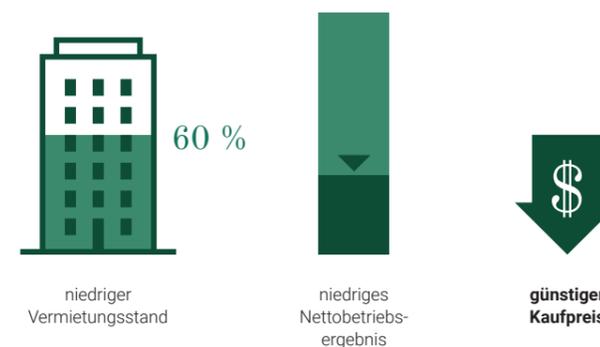
TSO Active Property IV stellt den Grundstein für einen aktiven Vermögensaufbau dar. Anleger profitieren sowohl von einer geografischen als auch von einer Währungsdiversifikation und können mit nur einem Investment in gleich mehrere Immobilienklassen investieren. Egal ob nun hochwertige Büroimmobilien, moderne Wohnanlagen oder Premium-Self-Storages, jede Klasse hat besondere Alleinstellungsmerkmale und bietet in Kombination ein attraktives Chancen-Risiko-Verhältnis.

Da das geplante Portfolio des TSO Active Property IV sowohl voll vermietete Bestandsimmobilien, Immobilien mit nicht gehobenem Wertschöpfungspotenzial als auch Projektentwicklungen umfassen soll, sind passive Einnahmen aus der Vermietung sowie das Erzielen von zusätzlichen Verkaufserlösen geplant.

Der TSO Active Property IV bietet aktiven Vermögensaufbau und Inflationsschutz durch ein breit diversifiziertes Sachwertportfolio.



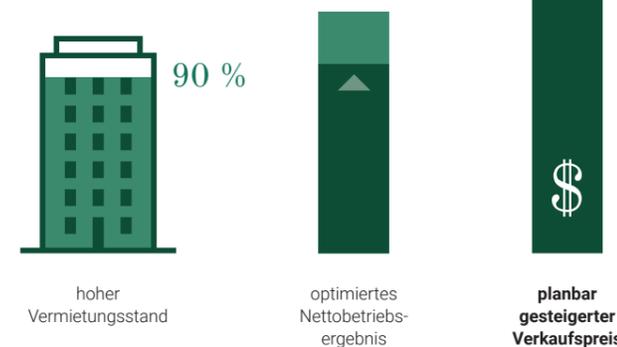
Immobilie bei Ankauf



Immobilie während Haltezeit



Immobilie bei Verkauf



Günstiger Einstieg

Bauliche Aufwertungen

Hochpreisiger Verkauf

Erstklassiges Netzwerk

Erfahrene und zuverlässige Partner

Rödl & Partner – Anlegersupport und Steuersupport

Aus steuerlicher Sicht sind Investitionen in US-Gewerbeimmobilien für deutsche Anleger interessant, da sie von den günstigen steuerlichen Rahmenbedingungen in den USA profitieren.

Über die renommierte Kanzlei Rödl&Partner haben TSO-Anleger die Möglichkeit, ihre notwendige US-Steuererklärung zu besonders günstigen Konditionen erstellen zu lassen. Darüber hinaus steht den Anlegern an fünf Tagen die Woche zwischen 8 und 20 Uhr ein geschultes Team für alle Fragen rund um die Beteiligungen und Steuerthemen zur Verfügung.

Informationen zu den attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen für deutsche Anleger finden Sie auf Seite 22 dieser Broschüre.

ATLARES – Kapitalverwaltungsgesellschaft des TSO Active Property IV

Die ATLARES Capital Management GmbH verfügt über eine Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft gemäß §§ 20, 22 KAGB.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft ist mit der kollektiven Vermögensverwaltung und somit insbesondere mit dem Risikomanagement und der Portfolioverwaltung des TSO Active Property IV beauftragt. Sie handelt bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben unabhängig von der Verwahrstelle und im Interesse der Anleger.

Verwahrstelle

Als Verwahrstelle für den TSO Active Property IV hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft die Rödl AIF Verwahrstelle

GmbH Steuerberatungsgesellschaft mit Sitz in Hamburg bestellt. Die Verwahrstelle übernimmt vielfältige Aufgaben wie die Überwachung der Zahlungsströme und die Mittelverwendung der Erträge des TSO Active Property IV nach den Vorschriften des KAGB und den Anlagebedingungen des Gesellschaftsvertrages.



Global Tower (Frankfurt, Deutschland)



Das erste geplante
Immobilienprojekt

Wohnen mit vielen Vorteilen

Modera Altmore



Konzeptgrafik Modera Altmore (Atlanta, Georgia)

In Kooperation mit Mill Creek Residential hat TSO einen Geschäftsplan zum Bau, zur Vermietung und schließlich zum Verkauf von Modera Altmore, einer gemischt genutzten Luxuswohnanlage in Sandy Springs, Georgia, entwickelt.

Modera Altmore ist als erstklassige Wohnanlage zur Vermietung konzipiert, die sich an die angrenzenden und reichlich vorhandenen Arbeitsplätze im Gesundheitswesen der drei umliegenden Krankenhäuser richtet. Alleine diese drei Krankenhäuser beschäftigen zusammen mehr als 17.000 Menschen. Im Central Perimeter, einem Markt, in dem in den vergangenen Jahren aufgrund hoher kommunaler Hürden nur ein sehr begrenztes Angebot an neuen Wohnungen fertiggestellt wurden, befinden sich zwölf Fortune 1000 Unternehmen. Das Areal Central Perimeter umfasst rund 2,3 Mio. qm Bürofläche und ist Atlantas größter Büro- und Gesundheitsmarkt.

Modera Altmore richtet sich an wohlhabende Mitarbeiter des Gesundheitswesens, Krankenschwestern in Wohngemeinschaften und Mieter, die die Stärke des Schulsystems, die Nähe zum Arbeitsplatz und die gefühlte Sicherheit von Sandy

Springs/Perimeter gegenüber anderen Teilmärkten Atlantas schätzen.

Modera Altmore wird aus zwei miteinander verbundenen, mit Aufzügen ausgestatteten, klimatisierten Gebäuden mit jeweils sieben Stockwerken bestehen. Die 372 Einheiten des Projekts umfassen 44 verschiedene Wohnungstypen, darunter zwölf Stüdiowohnungen, 170 Einzimmerwohnungen, 34 Wohnungen mit einem Schlafzimmer, 113 Wohnungen mit zwei Schlafzimmern, 36 Wohnungen mit zwei Schlafzimmern und begehbarem Kleiderschrank sowie sieben Wohnungen mit drei Schlafzimmern.

Mit Wohnungsgrößen zwischen 45 und 140 qm (gewichteter Durchschnitt von 86 qm) bietet das Projekt eine Reihe von effizient gestalteten Grundrissen. Die Wohnanlage wird den Mietern eine ganze Reihe von Annehmlichkeiten bieten. Hierzu gehören eine großzügige Poollandschaft mit Wellnessbereich, ein Grillplatz, eine Sky-Lounge, ein modernes Fitness-Center mit Yoga-Raum, mehrere große Coworking-Räume mit Kaffee-Bar, ein Haustier-Spa und Auslaufbereich für Hunde sowie Kinderspielplätze.



Konzeptgrafik Modera Altmore (Atlanta, Georgia)

Objektbeschreibung

Anschrift	1299 Altmore Avenue, Sandy Springs, Georgia 30342, USA
Vermietbare Fläche	32.005 qm
Grundstücksgröße	16.000 qm
Stockwerke	7
Anzahl Wohneinheiten	372
Einheitengröße von bis:	45 - 140 qm
Durchschnittliche Größe Wohneinheiten	90 qm
Zwei Einzelhandelsflächen	300 qm
Anzahl Park- oder Garagenplätze	553
Architekt	GC Cooper Carry / Mill Creek

Ausstattungsmerkmale

- Concierge
- Spa
- Hundepark
- Sky-Lounge
- Paketannahmeraum
- Kinderbereich
- Spielzimmer mit Billiard etc.
- Klimaanlage
- Aufzüge
- Fitnessstudio
- Schwimmbad
- Allgemeinräume
- Parkplatz bzw. Garagenplatz



Konzeptgrafik Modera Altmore (Atlanta, Georgia)

Projekt-Timeline

Der Baubeginn von Modera Altmore ist für Mitte 2025 geplant. Die ersten Wohnungen sollen Ende 2027 fertiggestellt und vermietet werden, die letzten Einheiten sollen dann Anfang 2028 fertiggestellt und vermietet werden. Modera Altmore soll bis Mitte 2029 vollständig vermietet und stabilisiert sein. Das ist das Datum des geplanten Verkaufs.

Verkaufsumfeld

Mill Creek und TSO gehen davon aus, Modera Altmore nach erfolgreicher Vermietung im Jahr 2029 zu verkaufen, um die Marktnachfrage zu nutzen und die Rendite für die Investoren zu maximieren.

Mögliche Käufer sind große institutionelle Investoren, Private-Equity-Firmen, internationale Investoren, REITs, vermögende private Investoren oder auch Family Offices. Eine Vielzahl von Investoren kommt als Käufer für eine vermietete Wohnanlage in guter Lage infrage.

ESG

Die Integration von ESG-Prinzipien (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) in die Entwicklung umfasst zahlreiche Maßnahmen zur Gewährleistung von Nachhaltigkeit und Widerstandsfähigkeit. Modera Altmore ist so konzipiert, dass es sich für die NGBS Silver Green Building Certification qualifiziert. Die Außenhülle wird mit hocheffizienten Fenstern ausgestattet, die die Anforderungen der örtlichen klimatischen Bedingungen erfüllen oder übertreffen.

Zu den Energieeffizienzmaßnahmen gehören die Installation von Wärmepumpen mit einem SEER-Wert von mindestens 15 (14,3 SEER2), EV-Ladestationen, Dachmaterialien mit einem SRI-Wert von über 64, LED-Beleuchtung im gesamten Gebäude, Anwesenheitssensoren in Gemeinschaftsbereichen, dimmbare Beleuchtungssteuerung in häufig genutzten Räumen, programmierbare Thermostate und Energy-Star-Geräte. Die Wassereffizienz wird durch Armaturen mit geringem Durchfluss, intelligenten Bewässerungssystemen und Leakage-Erkennungssystemen verbessert.

Gesundheitsfördernde Maßnahmen haben ebenfalls eine hohe Priorität. So wird zum Beispiel die Luftqualität mit speziellen Filtern in den Wohneinheiten und in den Gemeinschaftsräumen verbessert und das Wasser durch besondere Filter gereinigt und energetisch aufbereitet. Aber auch viele Kleinigkeiten werden für ein angenehmes Leben in Modera Altmore sorgen: Im gesamten Gebäude wird es Füllstationen mit kostenlosen gefiltertem Wasser für Wasserflaschen geben. Die zahlreichen Fahrradabstellplätze werden mit grundlegenden Werkzeugen ausgestattet sein.

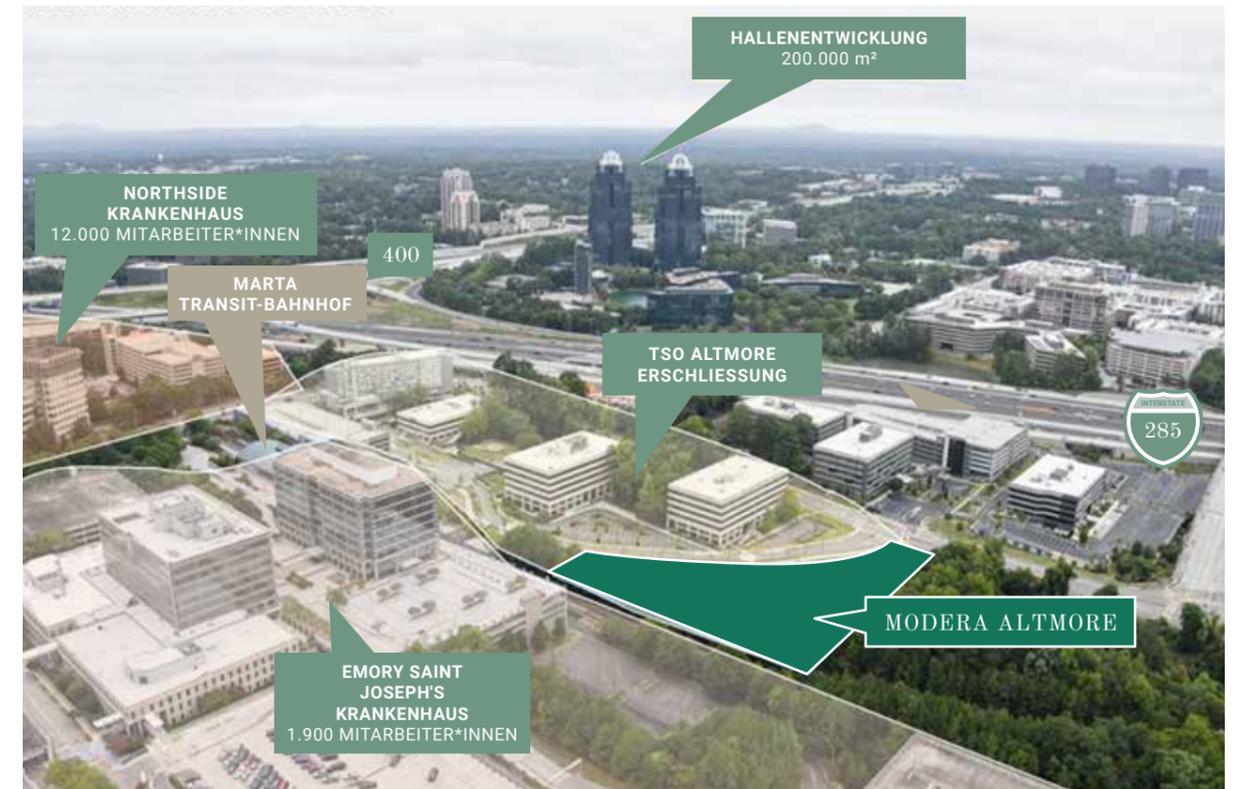
Bei der Auswahl der Materialien werden vorrangig recycelte Materialien verwendet. Außerdem werden bevorzugt regionale Materialien verwendet, sodass unnötige Transportwege entfallen. Diese und viele weitere Bemühungen spiegeln das Engagement des Projekts

für Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und das Wohlbefinden der Bewohner wider.

Risikominderung

Zu den üblichen Risiken einer Projektentwicklung gehören unter anderem die zum Teil aufwendigen Genehmigungs- bzw. Bewilligungsverfahren. Modera Altmore ist bereits als Baugebiet ausgewiesen, und die Bau- und Konzeptzeichnungen wurden der Stadt Sandy Springs vorgelegt, sodass kein größeres Genehmigungs- oder Zulassungsrisiko besteht.

Einen zentralen Punkt stellt selbstverständlich die Finanzierung des Projektes dar. Die derzeitige Darlehensgröße für dieses Projektprofil liegt bei ca. 60 % der Gesamtkosten. Mill Creek erhält fortlaufend Angebote von nationalen und regionalen Kreditgebern für, sodass die Finanzierung sichergestellt ist.



Wirtschaftshauptstadt des Südostens der USA

Der Standort: Atlanta

Atlanta – Wirtschaftshauptstadt des Südostens der USA

Die Atlanta Metropolitan Statistical Area (MSA) ist die Wirtschaftshauptstadt und das Geschäftszentrum des Südostens der Vereinigten Staaten. Die Metropolregion Atlanta ist zugleich eine der am schnellsten wachsenden Regionen der USA. Der Raum Atlanta ist mit mehr als sechs Mio. Einwohnern die neuntgrößte MSA. Mehr als 168.000 Unternehmen haben sich auf mehr als 8.700 qm niedergelassen.

Es haben sich allein zwischen 2022 und 2024 mehr als 180.000 Menschen in der Region neu angesiedelt. Damit lag sie hinsichtlich des Bevölkerungswachstums auf Platz zwei der zehn größten MSAs der USA. Zu dem fortlaufend raschen Bevölkerungswachstum tragen unter anderem die Binnenzuwanderung der US-Bevölkerung sowie auch ein robustes Beschäftigungswachstum bei.

Der Ruf Georgias als Bundesstaat Nummer eins für Unternehmen (fünf Jahre in Folge vom Site Selection Magazine ausgezeichnet) hat zusätzlich zu dem lang anhaltenden Wachstum der Region beigetragen. Das Wachstum spiegelt sich im BIP wider: Es ist seit 2009 von USD 281 Mrd. auf USD 653 Mrd. Anfang 2021 gewachsen. Ein Großteil hiervon fällt auf die Metropolregion Atlanta zurück. Im Jahr 2022 betrug das BIP dieser Region gut USD 455,33 Mrd.

Aufgrund einer breit gefächerten Branchenstruktur, der kostengünstigen Rahmenbedingungen, niedriger Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, exzellenter Infrastruktur sowie hochtalentierter Arbeitskräfte wird der wirtschaftliche Aufschwung aller Voraussicht nach auch künftig weiter anhalten und die Lebensqualität weiter steigen.

Die Region hat in den zurückliegenden Jahren vermehrte Investitionen in moderne, wissensbasierte Industrien erlebt, die zu mehr Innovation und Zusammenarbeit zwischen Blue-Chip-Unternehmen und schnell aufstrebenden Start-ups insbesondere im FinTech-Bereich geführt haben. Dadurch wurden die Branchentiefe und das wirtschaftliche Fundament Atlantas weiter gestärkt. Der Bundesstaat Georgia, die Stadt Atlanta, Fulton County, DeKalb County, Cobb County und Gwinnett County verfügen alle über eine erstklassige Bonität, die dem Geschäfts- und Wirtschaftsumfeld des Großraums Stabilität verleiht. Diese starken makro- und mikroökonomischen Faktoren haben zu einem zunehmend liquiden, transparenten und anspruchsvollen Gewerbeimmobiliensektor geführt.

Atlanta – Wirtschaftshauptstadt des Südostens der USA

Verdichtung des Stadtkerns

Das Angebot an Mehrfamilienhäusern in der Stadt hat seit 2010 um 14 % zugenommen, während gleichzeitig ein starkes Mietwachstum beibehalten wurde⁵

Rasanten Bevölkerungs- wachstum

Vierterschnellste wachsende MSA in den Vereinigten Staaten seit 2010¹ mit einer aktuellen Bevölkerung von knapp über 6,0 Millionen, die bis 2050 auf 8,6 Millionen anwachsen soll²

Robuste Wirtschafts- leistung

Top-Ten-MSA in der Rangliste des Bruttometropolenprodukts³

Starke und vielfältige Unter- nehmenspräsenz

17 Fortune-500-Unternehmen (die drittmeisten unter den US-Metropolen), darunter vier Fortune-100-Unternehmen

Schnell wachsende Tech-Destination

Atlanta hat in den vergangenen fünf Jahren die drittmeisten Arbeitsplätze im Technologiebereich in den Vereinigten Staaten geschaffen und liegt damit hinter San Francisco und New York City⁴

Drehscheibe für Verlagerung und Expansion

Kürzlich haben unter anderem Microsoft, Google und Facebook größere Expansionen vorgenommen⁴

Niedrige Kosten für die Geschäfts- tätigkeit

Platz #1 der niedrigsten Geschäftskosten unter den US-Metropolen²

Hochqualifizierte Arbeitskräfte

64 Hochschuleinrichtungen mit insgesamt mehr als 250.000 Studenten, allen voran Georgia Tech, die kontinuierlich hochkarätige Technologie- und Ingenieurunternehmen nach Midtown, in die Nähe des Universitätscampus, zieht

Verkehrsknoten- punkt

80 % der US-Bevölkerung können mit einem vierstündigen Flug über den Hartsfield-Jackson International Airport erreicht werden, der durchweg als der verkehrsreichste Flughafen der Welt gilt

Kontinuierliches Engagement für den Nahverkehr

Die Atlanta Regional Commission hat vor Kurzem einen Plan genehmigt, in den nächsten 30 Jahren fast 173 Milliarden USD in die Verkehrsinfrastruktur und deren Ausbau zu investieren²

Niederlassungen am Standort Atlanta



AT&T MOBILITY LLC
Hauptsitz in Atlanta seit 2000
69.876 Mitarbeiter (2008)



CNN
Hauptsitz in Atlanta seit 1980



METROPOLITAN ATLANTA RAPID TRANSIT AUTHORITY
Hauptsitz in Atlanta seit 1979
4.729 Mitarbeiter (2007)



PAPA JOHN'S PIZZA
Hauptsitz in Atlanta seit 2021
16.700 Mitarbeiter (2020)



RACETRAC PETROLEUM
Hauptsitz in Atlanta seit 1934
4.000 Mitarbeiter



ROUND TABLE PIZZA
Hauptsitz in Atlanta



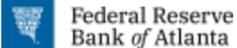
COX ENTERPRISES
Hauptsitz in Atlanta
48.000 Mitarbeiter (2012)



DELTA AIRLINES
Hauptsitz in Atlanta seit 1941
48.000 Mitarbeiter (2019)



EQUIFAX
Hauptsitz in Atlanta seit 1899
11.200 Mitarbeiter



FEDERAL RESERVE BANK OF ATLANTA
Hauptsitz in Atlanta



TURNER BROADCASTING SYSTEM (TBS)
Hauptsitz in Atlanta seit 1970



TURNER CLASSIC MOVIES (TCM)
Hauptsitz in Atlanta seit 1994



WESTERN AND ATLANTIC RAILROAD
Hauptsitz in Atlanta seit 1842



WORLDSPAN (CRS)
Hauptsitz in Atlanta seit 1990



GLOBAL PAYMENTS
Hauptsitz in Atlanta seit 1967
24.000 Mitarbeiter



THE HOME DEPOT
Hauptsitz in Atlanta seit 1978
Expansion 2018: 1.200 neue Jobs
400.000+ Mitarbeiter (2019)



SOUTHERN COMPANY
Hauptsitz in Atlanta seit 1947
26.369 Mitarbeiter



SUNTRUST BANKS, INC.
Hauptsitz in Atlanta seit 1985
33.599 Mitarbeiter (2006)



CHICK-FIL-A
Hauptsitz in Atlanta seit 1946



HOOTERS
Hauptsitz in Atlanta seit 1984



ACCENTURE
Expansion 2017: 800 neue Jobs



PANDORA
Standortwechsel 2018:
250 neue Jobs



THE COCA-COLA COMPANY
Hauptsitz in Atlanta seit 1892
86.200 Mitarbeiter (2019)



UNITED PARCEL SERVICE
Hauptsitz in Atlanta seit 1994
Expansion 2016: 1.250 neue Jobs
543.000+ Mitarbeiter (2020)



INVECO
Standortwechsel 2019:
500 neue Jobs



SALESFORCE
Expansion 2018: 600 neue Jobs



STATE FARM
Expansion 2016:
1.500 neue Jobs



HONEYWELL
Neuer Standort 2016/2018:
1.500 neue Jobs



INSPIRE BRANDS
Expansion 2018:
1.100 neue Jobs



CUMULUS MEDIA INC.
Hauptsitz in Atlanta seit 1997
3.706 Mitarbeiter



BLACKROCK
Neuer Standort 2019:
1.000 neue Jobs



GOOGLE
Expansion 2019:
500 neue Jobs



THYSSENKRUPP
Neuer Standort 2018:
660 neue Jobs



MERCEDES-BENZ
Standortwechsel 2016:
1.000 neue Jobs



HEADLINE NEWS
Hauptsitz in Atlanta seit 1982



JBoss BY RED HAT
Hauptsitz in Atlanta



VERITIV
Hauptsitz in Atlanta seit 2014
8.000 Mitarbeiter



WABE-FM
Hauptsitz in Atlanta



ADULT SWIM GAMES
Hauptsitz in Atlanta seit 2005



GEORGIA AQUARIUM
Hauptsitz in Atlanta seit 2005



GEORGIA PUBLIC BROADCASTING
Hauptsitz in Atlanta seit 1960



INTERCONTINENTAL CURRENCY EXCHANGE (ICE)
Hauptsitz in Atlanta seit 2000
8.890 Mitarbeiter (2021)



HD SUPPLY
Expansion 2016:
500 neue Jobs



OSNATIONAL
Expansion 2019:
1.000 neue Jobs



ONETRUST
Expansion 2017:
500 neue Jobs



ATHENAHEALTH
Expansion 2017:
500 neue Jobs



#1

Büromarkt im Südosten nach
Investitionsvolumen

USD 1,2 Mrd. (RCA, 2020)

#4

der Ostküstenmärkte nach
Investitionsvolumen, nur hinter Manhattan,
Boston und DC Metro

(RCA, 2018)

#1

Tech-Hub
Wachstumspotenzial
(BF Business Facilities, 2021)

#11

US-Markt unter den Top 50
der liquidesten Märkte der Welt
(RCA, 2020)



Central Perimeter

Modera Altmore befindet sich in Atlanta, im Central Perimeter bzw. im Stadtteil Sandy Springs. Dies ist eine aufstrebende, geschäftsorientierte Gemeinde, die sowohl kleine Unternehmen als auch Fortune-500-Unternehmen beherbergt. Mit mehr als 3 Mio. qm Bürofläche ist es einer der größten Büroteilmärkte in Atlanta und im Südosten, in dem mehr als 130.000 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Der Central Perimeter ist eine der Regionen im Großstadtgebiet von Atlanta mit der höchsten Dichte an hochklassigen Gewerbeflächen. Das breite Spektrum an Büro- und Einzelhandelsimmobilien sowie die gute Erreichbarkeit und Verbindung zwischen den einzelnen Objekten zu Fuß, mit dem Auto oder den öffentlichen Verkehrsmitteln verleihen diesem Stadtteil eine einzigartige städtische Dynamik. Das knappe Angebot an durch Baulücken-

schließung gewonnenen Objektflächen sorgt für eine hohe Nachfrage nach Baugrundstücken.

Der Standort liegt verkehrsgünstig an der Kreuzung GA 400/I-285 an der Peachtree Dunwoody Road mit einer Fußgängerbrücke zur MARTA Medical Center Station und bietet den Bewohnern einen bequemen Zugang zu anderen Stadtteilen von Metro Atlanta.

Das Grundstück befindet sich im als „Pill Hill“ bekannten Gebiet, dem größten Zusammenschluss medizinischer Einrichtungen und Dienstleistungen im Südosten der USA, der aus drei großen Krankenhaussystemen (Northside, Emory und Children's Healthcare of Atlanta) besteht und mehr als 17.000 Mitarbeiter beschäftigt.

Diese medizinischen Einrichtungen von Weltrang haben einen jährlichen wirtschaftlichen Einfluss von USD 3 Mrd. auf die Region.

Modera Altmore wird eines von zwei Class-A-Wohnanlagen sein, die von diesen Arbeitsplätzen aus zu Fuß zu erreichen sind, und die einzige Immobilie mit Luxusausstattung. Modera Altmore hat direkten Zugang zum Perimeter über den Perimeter Summit Blvd, der "Pill Hill" mit dem Herzen des Teilmarktes verbindet.

Auf dem gemischt genutzten ca. 76.000 qm großen Areal befinden sich neben Bürogebäuden und Gastronomie, einem See mit ausgedehnten Grünflächen auch ein Hyatt House-Luxus-Hotel sowie ein Parkhaus mit mehr als 500 Parkplätzen.

Sandy Springs

2016 hat die Stadt Sandy Springs eine Verordnung erlassen, die das Angebot an Mehrfamilienhäusern einschränkt, indem sie den Bau von Gebäuden in Holzrahmenbauweise mit mehr als drei Stockwerken verbietet. Diese Verordnung hat zu einer Verknappung des Angebots geführt, sodass die stetig wachsende Nachfrage nicht mehr gedeckt werden kann.

Darüber hinaus hat die Stadt Sandy Springs kürzlich erklärt, dass sie in den nächsten drei Jahren bei der Genehmigung von Plänen für Mehrfamilienhäuser sehr selektiv vorgehen wird. Da nur

wenige Projekte genehmigt werden, wird Modera Altmore eines der letzten Neubauprojekte sein, bevor dieses inoffizielle Moratorium in Kraft tritt, was dem Projekt die Möglichkeit bietet, das dringend benötigte Angebot nach Wohnraum zu bedienen, ohne dabei auf viel Wettbewerb zu stoßen.

Sandy Springs profitiert von seiner Nähe zum wohlhabenden Bezirk North Fulton mit einem mittleren Haushaltseinkommen von mehr als 106.000 Dollar. Rund 24,3 Prozent der Haushalte in der Region haben ein Einkommen von mehr als 200.000 Dollar.

Die Bevölkerung ist hochgebildet, 73 Prozent der Einwohner haben einen Hochschulabschluss. Das Vorhandensein von Arbeitsplätzen für Angestellte, ein exzellentes öffentliches Schulsystem und eine freundliche Nachbarschaft tragen dazu bei, dass immer mehr jüngere Einwohner in die Gegend strömen.

Perimeter Momentaufnahme 2024







Konzeptgrafik Coworking-Bereich Modera Altmere



Konzeptgrafik Küche Modera Altmere



Konzeptgrafik Clubroom-Bereich Modera Altmere



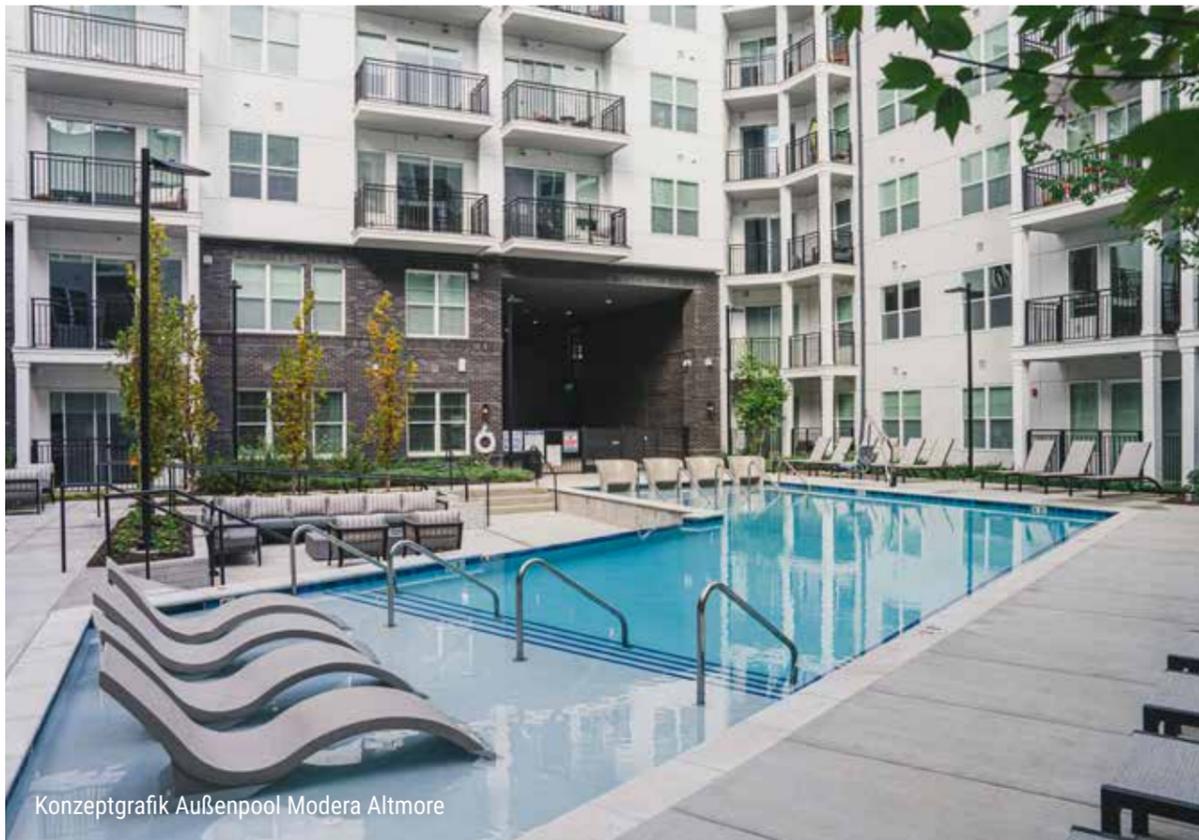
Konzeptgrafik Badezimmer Modera Altmere



Konzeptgrafik Modera Altmore



Konzeptgrafik Rooftop-Lounge Modera Altmore



Konzeptgrafik Außenpool Modera Altmore



Konzeptgrafik Eingangsbereich Modera Altmore

Ein erfahrener Partner

Mill Creek Residential

Auf einen Blick

Die Modera Altmore Projektentwicklung wird TSO in Kooperation mit Mill Creek Residential realisieren. Mill Creek Residential ist auf die Investition, die Entwicklung, den Bau, den Erwerb und den Betrieb von hochwertigen Mietwohnungen in den besten Märkten der USA spezialisiert. Im Gründungsjahr 2011 beschäftigte Mill Creek bereits ca. 70 Mitarbeiter. Anfang 2024 zählt das Unternehmen ca. 1.300 Beschäftigte. Mit einem Investitionsvolumen von USD 18,6 Mrd. hat Mill Creek Residential in nicht einmal 15 Jahren gemeinsam mit internationalen und US-Investoren beinahe 60.000 Wohneinheiten entwickelt. Im Jahr 2024 ist das Unternehmen bereits der zweitgrößte Entwickler und Bauunternehmer im Bereich US-Mehrfamilien-Mietwohnungen.

Mill Creek hat seinen Firmensitz in Boca Raton, Florida, und 20 Niederlassungen an der Ost- und Westküste sowie im Südosten der USA.

Zu Beginn des zweiten Quartals 2024 belief sich das verwaltete Vermögen auf USD 11,1 Mrd. Im Jahr 2023 wurden 4.551 Wohnungen fertiggestellt. Seit 2016 wurden 84 Mehrfamilienhausprojekte erfolgreich fertiggestellt. Sie erzielten im Durchschnitt eine IRR Rendite von 17,1 %, was einem Vielfachen von 1,8 entspricht.

Ein erfahrenes Team

Das Entwicklungsteam von Mill Creek ist eines der erfahrensten und erfolgreichsten in der Mietwohnungsbranche. Alleine das Senior-Management-Team bringt jeweils mehr als 30 Jahre Erfahrung mit und beaufsichtigt ein erfahrenes Entwicklungsteam, das geografisch über die wichtigsten US-Märkte verteilt ist. Insgesamt hat das Entwicklungsteam an der Entwicklung von mehr als 275.000 Mietwohnungen mitgewirkt und Transaktionen im Wert von mehr als USD 25 Mrd. durchgeführt.

Orte für Menschen schaffen

Mill Creek achtet stets darauf, dass die jeweiligen Wohnanlagen die Region bereichern, in der sie gebaut werden. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf 26 Kernmärkte. Allen Projekten ist gemein, dass sie in der Nähe von wichtigen Beschäftigungszentren, Verkehrsmitteln und begehrten Einkaufs- und Unterhaltungsvierteln liegen und so konzeptioniert sind, dass sie den dort lebenden Menschen einen echten Mehrwert bieten.

Hierzu arbeitet Mill Creek eng mit den örtlichen Behörden zusammen, um die Vorzüge dieser Wohngemeinschaften aufzuzeigen und gleichzeitig die Bedürfnisse der Bewohner zu berücksichtigen. Manchmal kann der beste Nachbar auch ein schöner Ort zum Einkaufen, Essen oder Arbeiten sein.

Aktuelle Aktivitäten

Die Mill Creek Residential Mehrfamilienwohnanlagen unterscheiden sich in ihren Ausrichtungen und der angesprochenen Zielgruppe. Der Schwerpunkt mit gut 90 % aller aktuellen Projekte bilden die „Modera by Mill Creek“-Wohnanlagen, die das Wohnen neu definieren und sich häufig in städtischen oder sehr gefragten Vorstadtlagen befinden.

Die „Alister by Mill Creek“-Wohnanlagen sind neu definierte moderne Gemeinschaften. Ob in der Vorstadt oder in der Stadt, ob Hochhaus, Reihenhaus oder frei stehende Einfamilienhäuser, diese Anlagen bieten modernste Gemeinschafts- und Wohnbereiche.

„Amavi by Mill Creek“ ist eine Marke für Einfamilienhäuser, die zur Miete gebaut werden. So bietet Mill Creek landesweit Einfamilienhäuser, Reihenhäuser und Cottages zur Miete an.

„Beckett by Mill Creek“ ist Mill Creeks erschwingliche Marke, die preisgünstige Wohnungen anbietet. Diese sind so gestaltet, dass sie den inhärenten Wert des Raums vermitteln und jeden Menschen ansprechen, der ihnen begegnet.

Aktuell befinden sich 15.492 Wohneinheiten im Bau. 68 Wohnanlagen sind derzeit fertiggestellt und befinden sich in der Vermietungsphase.

Mill Creek Residential Zahlen und Fakten

2011

gegründet

USD
18,6 Mrd.

eingesetztes Kapital

ca. 1.300

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

ca.
60.000

gebaute/entwickelte
Wohneinheiten

44

globale und US-Investoren

#2

der größten Hausbauer und -entwickler¹

USD
11,1 Mrd.

verwaltetes Vermögen

4.551

fertiggestellte Häuser im
Jahr 2023

15.492

Häuser im Bau

¹ U.S. Multifamily Rental Housing, According to National Multifamily Housing Council 2024 Rankings.



Pool- und Spabereich Modera Buckhead (Atlanta, Georgia)

ESG – strategische Schwerpunkte

UMWELT- VERTRÄGLICHKEIT	CO2-REDUKTION	KLIMA- BESTÄNDIGKEIT	GESUNDHEIT UND WOHLBEFINDEN	VIELFALT, GLEICHSTEL- LUNG, INKLUSION UND BARRIEREFREIHEIT
Effiziente und verantwortungsvolle Nutzung von Energie, Wasser und Materialien	Minimierung der Klimaauswirkungen der Geschäftstätigkeit	Verbesserung der Anpassungsfähigkeit an ein sich veränderndes Klima	Vorrang für die Zufriedenheit und das Wohlbefinden von Mitarbeitern und Bewohnern	Sicherstellen, dass Mill Creek für alle Menschen gleichberechtigt zugänglich und inklusiv ist

Weitere Partner von Mill Creek

Die Co-Investoren und Joint-Venture-Partner, mit denen Mill Creek seit 2011 gemeinsam Immobilienprojekte mit mehr als 18 Mrd. US-Dollar Investitionsvolumen realisiert hat, lesen sich wie das Who is Who der Branche: Black-

Rock, Goldman Sachs, J.P. Morgan, Pimco oder UBS sind nur einige von vielen internationalen und US-Partnern.

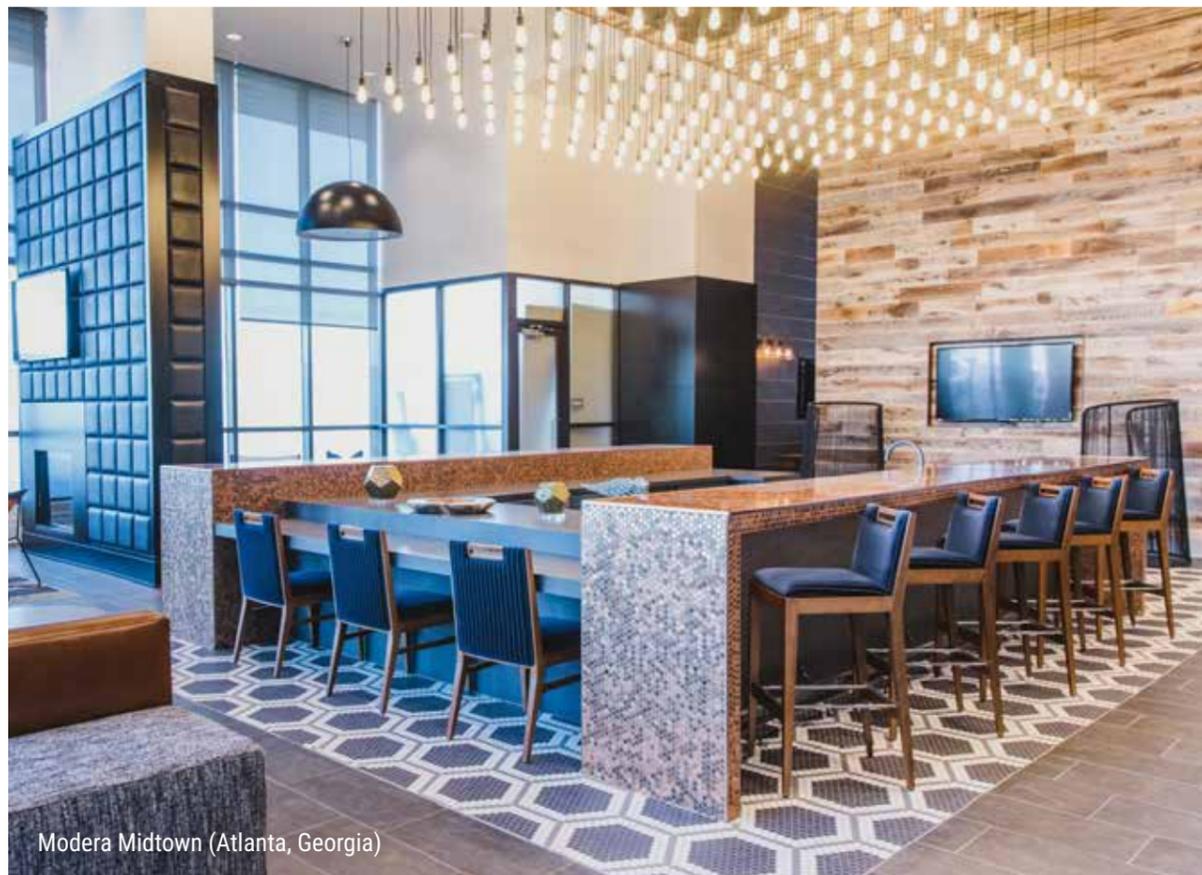
Auf der Finanzierungsebene arbeitet Mill Creek mit beinahe 100 namhaften Instituten zusammen.

Von der Bank of America über die Deutsche Bank bis hin zu Well Fargo sind alle großen Kreditinstitute Partner diverser Projekte.

EIGENKAPITALGEBER	KREDITGEBER

Eigenkapital und Kreditgeber

43 + **94** = **USD 18,7 & 58,697**
 Eigenkapitalgeber **USD 8,3 Mrd.** Kreditgeber **USD 10,4 Mrd.** Mrd. eingesetztes Kapital **58,697** kumulierte Wohneinheiten seit 2011¹
 Joint-Venture-Kapital/Fonds GesamtDarlehen



Modera Midtown (Atlanta, Georgia)

Projekte von Mill Creek in Atlanta

Auch wenn Mill Creek in weiten Teilen der USA Niederlassungen unterhält und Projekte realisiert, liegt der Fokus dennoch auf dem Südosten der USA. Gut 30 % aller bisher abgeschlossenen Projekte befinden sich in Georgia und Florida. Atlanta ist der wichtigste Immobilienstandort in Georgia, und so verwundert es nicht, dass Mill Creek auch in der Metropolregion langjährige Erfahrung nachweisen kann und dort in der Vergangenheit bereits zehn Projektentwicklungen erfolgreich abgeschlossen hat. Die Objektgrößen lagen dabei, ähnlich wie Modera Altmore, bei 300 bis 400 Einheiten pro Projekt. Aktuell befinden sich zwei weitere Projekte in Atlanta in der Entwicklung.

Abgeschlossene Multi-Family-Projekte von Mill Creek in Atlanta

- Modera Old Ivy – Buckhead**
395 Einheiten, 2022
- Modera Prominence – Buckhead**
319 Einheiten, 2020
- Modera Reynoldstown**
320 Einheiten, 2020
- Modera Buckhead**
399 Einheiten, 2019
- Modera Vinings**
269 Einheiten, 2018
- Modera Midtown**
435 Einheiten, 2017
- Modera Sandy Springs**
340 Einheiten, 2017
- Modera Morningside**
300 Einheiten, 2015



Modera Midtown



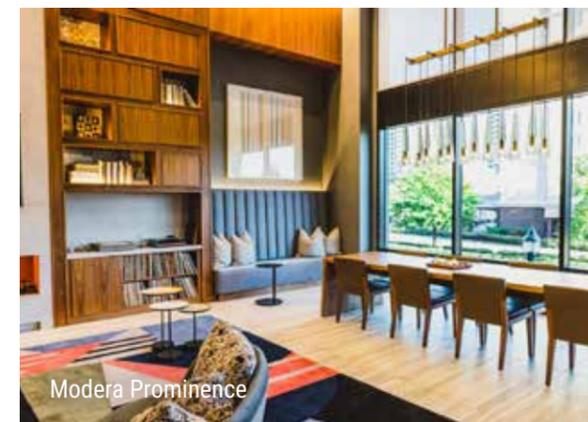
Modera Buckhead



Modera Vinings



Modera Old Ivy



Modera Prominence



Modera Reynoldstown



Modera Sandy Springs



Modera Morningside



8

Weitere geplante
Immobilienprojekte

Hohe Nachfrage trifft auf geringes Angebot

Self-Storages



Winterpark Self-Storage (Winter Park, Florida)

Gemeinsam mit CubeSmart plant TSO ein oder mehrere Self-Storage Projekte für das Portfolio des TSO Active Property IV zu entwickeln, zu vermieten und anschließend zu veräußern. Hierbei wird es sich ausschließlich um Immobilien der Premiumklasse handeln. Diese modernen Self-Storages haben nichts gemein mit den in die Jahre gekommenen Garagenhöfen, die aus dem deutschen Fernsehen bekannt sind. Class-A-Self-Storages sind voll klimatisiert, gut zugänglich und professionell geführt und werden nur an den besten Standorten errichtet. Die geplanten Self-Storages werden neben modernsten und energieeffizienten Anlagen über zahlreiche Annehmlichkeiten

verfügen, die zu deutlichen Markt- und Wettbewerbsvorteilen führen. Für den geplanten Standort Florida sind insbesondere die klimatisierten Lager Räume entscheidend.

Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter 24 Stunden am Tag an sieben Tagen die Woche Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals. Am Eingang des Zentrums wird es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Installation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmoni-

tore schafft weiteres Grundvertrauen. Die Abwicklung des gesamten Miet- und Zahlungsprozesses kann digital, papier- und kontaktlos über die CubeSmart-Website oder alternativ über die CubeSmart-App erfolgen – beide sind intuitiv zu bedienen. Das Self-Storage wird über einen Shop mit einem umfangreichen Warenangebot verfügen. Mieter finden dort ein attraktives Angebot an Waren, die rund um einen Umzug benötigt werden, beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien.

Darüber hinaus wird es möglich sein, Umzugsfahrzeuge zu mieten und sogar ganze Umzüge organisieren zu lassen.



Normandy Self-Storage (Jacksonville, Florida)



Normandy Self-Storage (Jacksonville, Florida)



Fort Lauderdale Beach (Fort Lauderdale, Florida)

Investitionsstandort Florida

Das erste geplante Self-Storage-Projekt soll in Florida realisiert werden. Florida hat seit Jahren einen der landesweit größten Zuwächse an Einwohnern zu verzeichnen. Gemessen an der Bevölkerungszahl ist Florida damit der drittgrößte Bundesstaat der USA. Gründe für die Beliebtheit von Florida sind unter anderem, dass Florida keine staatliche Einkommensteuer hat, die Lebenshaltungskosten niedriger als in anderen Ostküstenstaaten sind und dass es das ganze Jahr über warmes Wetter gibt.

Setzt man die Einwohnerzahlen beispielsweise von Texas (29 Mio.) und Florida (21 Mio.) mit der Anzahl der existierenden Self-Storages in Beziehung, erkennt man sehr deutlich, dass vor allem Florida einen sehr hohen Bedarf an Lagerflächen hat. In Texas ist das Verhältnis „Self-Storage zu Einwohner“ ca. 5.600 : 1, in Florida ca. 7.600 : 1. Da der Bedarf an einigen Standorten Floridas aufgrund der Küstennähe (und der regelmäßig fehlenden Unterkellerung) noch höher ist als im Inland, ist es klar: Es fehlt an Lagerraum.

Florida hat in den vergangenen Jahren einen Anstieg bei der Errichtung neuer Self-Storages erlebt. Projektentwickler beeilten sich, den Lagerbedarf der wachsenden Bevölkerung zu decken. Wurden in der Vergangenheit nach der Rezes-

sion zu wenige Bauvorhaben umgesetzt, was zu einem Mangel an Lagerflächen führte, so eröffnete sich jetzt eine enorme Gelegenheit für Self-Storage-Unternehmen, die zu einem kurzzeitigen Bauboom in der Branche geführt hat. Mittlerweile kann man aber festhalten, dass ein Großteil der neu entstandenen Lagerfläche absorbiert wurde und die Nachfrage nach hochklassigem Lagerraum das Angebot wieder übersteigt.

Florida gehört zu den Staaten, in denen neue Self-Storage Projekte den größten Aufschwung erlebt haben. Die Branche hat in den zurückliegenden Jahren ein selbst für den Süden der USA überdurchschnittliches Wachstum erlebt. Je nach Standort ist es nicht ungewöhnlich, dass ca. 60 Prozent der neuen Mieter von Selbstlagerzentren eine Lagereinheit mieten, weil sie gerade umziehen. Ein weiterer wichtiger Aspekt: In Florida herrschen besonders im Sommer teils sehr hohe Temperaturen. Empfindliche Gegenstände wie Holzmöbel, Antiquitäten, Bücher, Geschäftsunterlagen und Musikinstrumente können aufgrund der hohen Temperaturen in Mitleidenschaft gezogen werden. Somit werden klimatisierte Self-Storages stark nachgefragt, die dann höhere Einnahmen erzielen.



Amerikas drittgrößter Anbieter von Self-Storages

CubeSmart

CubeSmart

Das geplante Self-Storage wird sich an die potenziell steigende Nachfrage und die Bedürfnisse der relevanten Kunden anpassen, um langfristig erfolgreich zu sein. Hierbei zeigen sich die vielfältigen Vorteile der Kooperation zwischen CubeSmart und TSO.

TSO hat mit CubeSmart bereits eine Reihe von Selbstlagerzentren entwickelt und wird als Preferred-Partner auch bei den für den TSO Active Property IV geplanten Self-Storage Projekten mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, mit dem Ziel, Projekte zu realisieren, die Anlegern eine hervorragende Investitionsmöglichkeit mit guter Rendite bietet.

Ein gutes Marktumfeld, eine ausgesprochen attraktive Lage und eine schon jetzt absehbare hohe Nachfrage bieten exzellente Aussichten. Jedes neue Projekt birgt für alle beteiligten Unternehmen die Möglichkeit, Bewährtes umzusetzen und neueste Technologien – sei es nun im Bereich Technik oder Nachhaltigkeit – einzusetzen. Damit werden auch die geplanten Self-Storages wieder Standards setzen, wie man es aus der Kooperation von TSO und CubeSmart gewohnt ist.

Insgesamt hat TSO bereits 20 Selbstlagerzentren entwickelt oder aktuell im Bau – viele davon in Kooperation mit CubeSmart. Weitere Self-Storages sind derzeit in Planung. Durch die enge Zusammenarbeit mit CubeSmart hat TSO Zugang zu exklusivem und umfangreichem Datenmaterial, insbesondere zu den Standorten und den einzelnen Teilmärkten sowie dem dazugehörigen Research.

Mit CubeSmart kann TSO auch Innovationen umsetzen – beispielsweise das „No-Touch-Onboarding“. Dabei erfolgen alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermietung und dem Einrichten der Selbstlagereinheiten über einen kontaktlosen und virtuellen Weg. TSO hat in den vergangenen zwei Jahren bereits mehrere Selbstlagerzentren aus den in Deutschland angebotenen Beteiligungen an CubeSmart

direkt verkauft. Die Haltedauern lagen zwischen 19 und 34 Monaten. Für die Investoren wurden dabei stets Renditen im zweistelligen Bereich erzielt.

Ein starker Partner

CubeSmart, einer der größten Betreiber von Selbstlagerzentren in den USA, besitzt oder betreibt landesweit mehr als 1.400 Self-Storages, beschäftigt über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet seinen mehr als 809.000 Kunden einen sogar preisgekrönten Kundenservice. CubeSmart optimiert fortlaufend sein Angebot. Über interne Umfragen und Bewertungen, die auf der Website oder in sozialen Medien veröffentlicht werden, kennt CubeSmart die Kundenanforderungen sehr genau.

CubeSmart hat sich zum Ziel gesetzt, organisatorische und logistische Herausforderungen im Bereich Self-Storage zu vereinfachen – durch innovative Lösungen, ein hohes Servicenniveau und erstklassige Betreuung. Dieses Engagement prägt auch das Verhältnis zwischen CubeSmart und TSO, sodass TSO Informationen aus erster Hand und Echtzeitberichte zur Verfügung gestellt bekommt.

CubeSmart LP, Einnahmen in Mio. USD, 2019 – 2023

Quelle: CubeSmart LP Annual Report 2023



1.050,3 Mio.

Einnahmen

CubeSmart – Zahlen und Fakten

mehr als
1.400

betriebene Self-Storages

über
600

eigene Self-Storages

circa
800

von Dritten verwaltete Self-Storages
(4,17 Mio. qm)

circa
230

Self-Storages im
Südosten der USA

circa
9 Mio. qm

vermietbare Fläche

über
930.000

Lagereinheiten

circa
810.000

Mieter in 40 Bundesstaaten

unter den
Top 3

der Anbieter und Betreiber
von Self-Storages

über
3.000

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

CubeSmart Self-Storages in ausgewählten US-Bundesstaaten, nur eigene Self-Storages

Quelle: Investor Relations CubeSmart.

Bundesstaat	Anzahl Self-Storages	Lagereinheiten	Insgesamt mietbare Quadratmeter	Belegung 31.12.2023
Florida	90	65.035	6.787.173	90,9 %
Texas	76	46.914	5.447.787	90,3 %
Georgia	22	14.077	1.294.303	88,7 %
Maryland	20	17.304	1.684.502	88,8 %
Virginia	11	11.302	1.060.440	85,1 %
Tennessee	9	5.681	755.605	94,5 %
South Carolina	8	3.879	432.389	95,6 %
North Carolina	9	5.345	611.298	92,6 %

CubeSmart im Südosten der USA

CubeSmart ist in 24 US-Bundesstaaten und im District of Columbia vertreten. 226 Self Storages liegen im Südosten der USA (Stand Dezember 2023) – dort liegt der Schwerpunkt auf Florida. Schon aufgrund der großen Anzahl gebauter und betriebener Self-Storages kann CubeSmart eine große Expertise aufweisen – und dass ein Schwerpunkt des Unternehmens im Südosten der USA liegt, unterstreicht, dass CubeSmart ein hervorragender Partner für TSO ist.

Serviceorientierung als USP

Für TSO ist serviceorientiertes Handeln in seiner täglichen Arbeit eine Selbstverständlichkeit. Daher ist dies auch eine Anforderung, die an Partner gestellt wird. So gehören klimatisierte Lagerung, Zugang zu großen, überdachten Lagereinheiten, Miet-Lkw für den Transport von Haushaltsgegenständen innerhalb der Stadt oder auch über Land und flexibler Zugang zu jeder Tageszeit zu den Standards von CubeSmart. Hinzu kommen ein umfangreiches Sicherheitskonzept wie eine 24-Stunden-Videoaufzeichnung, elektronisch gesicherte Zugänge und

eine gut beleuchtete Umgebung sowie Umzugsunterstützung, Lösungen für Geschäftslagereinheiten und die Möglichkeit, auch Fahrzeuge kurz- und langfristig im Außen- und Innenbereich aufzubewahren.

CubeSmart und Digitalisierung

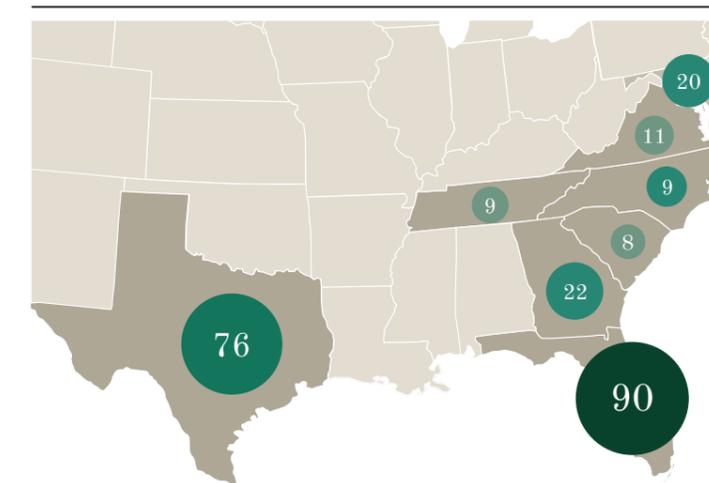
CubeSmart hat an allen Standorten das sogenannte „No touch onboarding“ sowie „SmartRental“ eingeführt. Mit „SmartRental“ können Kunden den gesamten Vermietungsprozess online

abwickeln, von der Reservierung bis zum Einzug. Die CubeSmart-App ermöglicht den Kunden, einfach und bequem ihre Lagereinheit zu verwalten.

Stark in Sachen Umweltschutz

CubeSmart fördert ökologisch ausgeglichene und energieeffiziente Immobilien, die sich positiv auf das Wohlbefinden der Kunden, Mitarbeiter und Gemeinden auswirken und gleichzeitig die Rentabilität verbessern.

Verteilung CubeSmart Self-Storages im Süden und Südosten der USA



3 Säulen der CubeSmart-Community



Einfluss auf die Umwelt minimieren



Wirtschaftswachstum erzeugen



Investition in Gemeinschaft und Miteinander

- Fokus auf ein nachhaltiges, attraktives Portfolio
- Ausschöpfung aller Möglichkeiten, die Energieeffizienz zu verbessern
- Gemeinnützige und ehrenamtliche Arbeit steht im Mittelpunkt: Einige Lagereinheiten werden regional ansässigen gemeinnützigen Organisationen zur Verfügung gestellt

Nachhaltigkeit und Effizienz

Verglichen mit anderen gewerblichen Immobilienarten haben Self-Storages eine relativ geringe Auswirkung auf die Umwelt. Die Bauvorhaben werden in der Regel ohne tiefere Eingriffe in die Umwelt auf bereits entwickelten Flächen umgesetzt. Der Betrieb zeichnet sich durch einen geringen Energiebedarf aus und auch sonstige Umwelteinflüsse (Versiegelung von Grundfläche, Lärmerzeugung o. Ä.) sind von Self-Storages regelmäßig nicht zu erwarten.

Darüber hinaus erzeugt ein Self-Storage im Alltag in der Regel nicht viel Kundenaktivität, das hält die Verkehrsbelastung in der Gemeinde gering. Regelmäßig wird es zum Beispiel auf dem Rückweg von der Arbeit nahe der ohnehin zu fahrenden Route angesteuert, was auch ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl des Self-Storage ist – überflüssige Fahrten werden vermieden.

Zuletzt sorgen Self-Storages bei vielen der eingelagerten Gegenstände dafür, dass diese nicht weggeworfen werden. Das ist insbesondere bei Umzügen ein

Vorteil, die nicht selten zur unregelmäßigen Müllentsorgung führen, wenn es schnell gehen muss. Self-Storages ermöglichen die Einlagerung von Gegenständen und die spätere geordnete Entsorgung, wofür sie auch regelmäßig Möglichkeiten auf der eigenen Anlage bieten.

Installation von Solarmodulen

Seit 2016 hat CubeSmart 98 Solarprojekte auf selbst gemanagten Self-Storages in sieben Bundesstaaten abgeschlossen. Insgesamt haben diese Solarprojekte allein im Jahr 2022 9,8 Mio. kWh Strom erzeugt, was einer Steigerung von 25,6 % zum Vorjahr entspricht. Weitere Projekte werden laufend umgesetzt.

Hocheffiziente Beleuchtungsumrüstung

Seit 2015 hat CubeSmart Beleuchtungsumrüstungen in allen Self-Storages in 40 Staaten abgeschlossen. Diese Beleuchtungsmodernisierungen sparen jährlich etwa 8,9 Mio. kWh Energieverbrauch und reduzieren CO₂-Emissionen, die bei der Verbrennung von 3.200 t Kohle erzeugt werden würden.

Verbesserungen der HLK-Anlagen

Seit 2014 hat CubeSmart 1.127 Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK-Anlagen) mit niedrigem Wirkungsgrad durch hocheffiziente und Energy-Star-zertifizierte R410-Geräte in allen eigenen Liegenschaften aufgerüstet.

Papierlose Mietverträge und Recyclingprogramme

Seit Einführung eines papierlosen Mietsystems konnte der Papierverbrauch um 82 % reduziert werden. CubeSmart verwendet ein unternehmensweites Computer- und Bürogeräte-Recyclingprogramm, das den Elektronikschrott ordnungsgemäß entsorgt.

Installation von Energiemanagementsystemen

Seit 2010 hat CubeSmart 80 Energiemanagementsysteme in eigenen Filialen installiert, die die Innentemperatur der Filiale und den Zeitpunkt des Energieverbrauchs überwachen und steuern.



Adams Drive Self-Storage (Atlanta, Georgia)

Partnerschaft mit American Forests

Im Rahmen des „American Forests Global ReLeaf“-Programm pflanzt CubeSmart einen Baum für jeden Kunden, der ein Self-Storage online oder per Telefon bucht. Bislang wurden so ca. 619 Hektar Lebensraum wiederhergestellt, der während der Lebensdauer der Bäume über 297.000 t Kohlenstoff absorbieren und 1.700 Mrd. l Wasser filtern wird.

Bauen nach LEED-Standards

CubeSmart sucht vor allem Geschäftspartner aus, die beim Bau recycelbare Materialien verwenden können und Geräte und Systeme gebrauchen, die die Energieeffizienz der Immobilie maximieren.

Initiativen für Nachhaltigkeit und Energieeinsparung

Digitalisierung: Einsparung von ca. 3,5 Mio. Blatt Papier durch die Implementierung eines proprietären papierlosen Mietverfahrens.

Systematische Identifikation von Energieverbrauchsproblemen: Erstellung jährlicher Energieverbrauchs-Benchmarks für eine Reihe von Immobilien in Schlüsselmärkten.

Energieeffizienz: Einsatz von Energiemanagementsystemen zur dynamischen Steuerung des Energieverbrauchs, um den Energieverbrauch an zahlreichen Standorten weiter zu optimieren sowie Reduzierung des Wasserverbrauchs, zum Beispiel durch eine Landschaftsgestaltung, die wenig bis keine Bewässerung erfordert.



CUBESMART
self storage + logistics

CUBESMART
self storage + logistics

Die unterschätzte Immobilienklasse

Class-A-Büroimmobilien



Suwanee Gateway One (Suwanee, Georgia)

TSO plant mit dem TSO Active Property IV (AP IV) ebenfalls ein Portfolio an aussichtsreichen Büroimmobilien im Südosten der USA aufzubauen. Die Zielallokation liegt für Gewerbeimmobilien, zu denen insbesondere Büroimmobilien gehören, bei mindestens 25 Prozent des gesamten Fondsvermögens.

Dabei liegt der regionale Fokus in der schnell wachsenden Metropolregion von Atlanta, wo TSO nicht nur seinen US-Sitz hat, sondern bereits jetzt der viertgrößte private Büovermieter ist und von seiner regionalen Vernetzung und Expertise profitieren kann. Grundsätzlich infrage kommt jedoch auch dort die gesamte, für TSO relevante Investmentregion im Südosten der Vereinigten Staaten. Möglich ist sowohl eine Anbindung von voll vermieteten

Core-Immobilien als auch der Erwerb von Objekten mit einem Value-Add-Ansatz, je nach sich bietenden Opportunitäten.

TSO verfolgt seit gut 35 Jahren die bewährte und erfolgreiche Investitionsstrategie, unterbewertete Value-Add-Objekte mit Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren, anzubinden, zu entwickeln, zu vermieten und anschließend zu veräußern. Solche Objekte zeichnen sich beispielsweise durch einen relativ hohen Leerstand sowie einen gewissen Sanierungsbedarf und bestehendes Optimierungspotenzial aus. Das bedeutet im Klartext, dass beispielsweise 40 Prozent eines Büroobjekts leer stehen. Durch gezielte Asset-Management-Maßnahmen zur Erhöhung der Objektqualität jedoch können die Ursachen

behoben, neue Mieter gewonnen und die Mieterträge – im Idealfall auch bei Bestandsmietern – gesteigert werden.

Solche Asset-Management-Maßnahmen können zum Beispiel in einer energetischen Sanierung, einer attraktiven Lobbygestaltung, der Einrichtung von Fitnessbereichen oder Gemeinschaftsflächen oder dem Anlegen beziehungsweise der Pflege von Parkanlagen um das Gebäude herum bestehen.

Ziel ist es immer, die Attraktivität der Fläche für potenzielle Mieter zu steigern. Dazu sind in der Regel zunächst weitere Investitionen notwendig, die sich in Form von Mieteinnahmen jedoch in der Regel schnell amortisieren.

Die operativen Kosten einer Büroimmobilie bei TSO sind in der Regel bereits

ab einem Vermietungsstand von circa 30 bis 35 Prozent gedeckt. Büroimmobilien mit einem Vermietungsstand von 60 Prozent sind daher für Investoren zunächst kein Verlustgeschäft, was den Cashflow aus den Mieteinkünften betrifft. Durch eine Erhöhung der Vermietungsstands beispielsweise auf 80 Prozent erhöht sich jedoch auch der erzielbare Verkaufspreis dieser Immobilie, in diesem fiktiven Beispielfall ceteris paribus um etwa ein Drittel. Bedenkt man, dass auch die Bestandsmieter für attraktivere Flächen oftmals bereit sind, höhere Mieten zu zahlen, vergrößert sich dieser Wertzuwachs.

Lässt sich die Vermietungsquote sogar auf über 90 Prozent steigern, kann das Objekt als Core gelten und auch für risikoaverse institutionelle Investoren relevant werden – was einen weiteren, überproportionalen Wertzuwachs ermöglicht. Voraussetzung dafür ist, dass die Immobilie über ein entsprechendes Potenzial verfügt. Deshalb setzt TSO auch mit dem AP IV bei Büroimmobilien ausschließlich auf Class-A-Objekte, was so etwas wie dem Goldstandard für Büroinvestments entspricht.

In der Regel erwirbt TSO also Büroimmobilien mit geringem Vermietungsstand und entsprechendem Wertschöpfungspotenzial und veräußert diese nach Realisierung der wertsteigernden Maßnahmen mit einem niedrigen Leerstand und stabilen Einnahmen. Käufer sind bereit für gut bis voll vermietete Immobilien mit planbaren Miet-

einnahmen deutlich höhere Kaufpreiskriterien zu akzeptieren, als TSO sie bei Ankauf der Objekte vereinbart hat. Doch auch TSO erwirbt in Ausnahmefällen Core-Immobilien. Meist handelt es sich bei solchen Ankaufsoportunitäten um sogenannte Off-Market-Angebote. Das bedeutet, dass die entsprechenden Immobilien nur einem sehr begrenzten Käuferkreis angeboten werden. Die Gründe eines Verkäufers für die Begrenzung des Käuferkreises können vielfältig sein. Sei es nun, dass der Verkauf diskret stattfinden soll oder besonders schnell abgewickelt werden muss – Off-Market-Deals werden meist deutlich unter marktüblichen Konditionen abgewickelt.

TSO erwirbt entsprechende Immobilien also ausschließlich unter marktüblichen Preisen und deutlich unter aktuellen Wiederherstellungskosten. Dadurch lassen sich auch mit Immobilien ohne Wertschöpfungsansatz entsprechend attraktive Erträge erzielen.

Value-Add-Immobilien erzielen einen Teil der Erträge aus den operativen Einnahmen. Der Fokus der Gewinnerzielung liegt aber auf der Wertsteigerung und einem entsprechend hohen Verkaufserlös. Core-Immobilien hingegen erzielen einen großen Teil des Ertrages aus den operativen Einnahmen. Verkaufserlöse ergänzen diese moderat.

TSO bevorzugt – auch im AP IV – Bürolagen in den Randgebieten der Städte sowie in den Vororten der Metropolregionen des Südostens, namentlich

von Atlanta. Zum einen lassen sich dort eher Zielobjekte mit dem beschriebenen Wertschöpfungspotenzial durch Verringerung des Leerstands identifizieren. Zum anderen findet die Erholung der Nutzungsart Büro nachweislich vor allem in diesen Lagen statt, die vor allem für Autofahrer über Highways gut angebunden sind, über ausreichend Parkmöglichkeiten verfügen und in relativer Nähe zu den Wohngebieten der Mitarbeiter liegen. Urbane Lagen mit fußläufiger Entfernung zu Restaurants, Geschäften und ÖPNV-Infrastruktur mögen in manchen Küstenmetropolen attraktiv sein – in stark wachsenden Metropolregionen wie Atlanta fährt das Gros der Beschäftigten mit dem Auto zur Arbeit und ist dankbar für kürzere Entfernungen.

TSO bleibt auch im AP IV somit der bewährten Strategie treu und wird aussichtsreiche Büroimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial in attraktiven Lagen im Südosten der USA in den Fonds einbringen und diese gegebenenfalls um ein oder mehrere Core-Projekte ergänzen.

Mit der langjährigen Asset-Management-Expertise des TSO-Teams vor Ort sollen diese Projekte dann zur Stabilität des Portfolios beitragen. Potenziale werden gehoben, der Cashflow wird durch die Mieteinnahmen und die aktive Wertsteigerung gesichert und die Erlöse sollen sowohl fortlaufend als auch bei einem anschließenden Exit an die Anleger weitergegeben werden.



Towers at Wildwood (Atlanta, Georgia)



AHA KORE decisely







Independence Corporate Park (Greenville, South Carolina)

9

Die Risiken
(Auszug)

Risiken (Auszug)

Die Investition in die TSO Active Property IV LP & Co. geschl. InvKG ist eine unternehmerische Beteiligung, die mit Chancen, aber auch mit Risiken auf allen Ebenen der Beteiligungsstruktur verbunden ist. Bei der Anlageentscheidung sollten daher alle in Betracht kommenden Risiken einbezogen werden. Da diese hier nicht vollständig erläutert werden können, werden im Folgenden die wesentlichen Risiken auszugsartig dargestellt. Eine ausführliche Darstellung der Risiken enthält der Verkaufsprospekt in Kapitel 7 „Risiken“, der in deutscher Sprache unter anderem bei der ATLARES Capital Management GmbH, Global Tower, Neue Mainzer Str. 32–36, 60311 Frankfurt am Main, in Papierform erhältlich sowie elektronisch unter www.atlares.de/produkte abrufbar ist.

Managementrisiken

Die wirtschaftliche Entwicklung des AIF, der Portfoliogesellschaft und der Objektgesellschaften hängt stark von der Erfahrung, Kompetenz und den Entscheidungen des Managements der Kapitalverwaltungsgesellschaft und der Geschäftsführung ab. Fehlentscheidungen, das Verfolgen von Eigeninteressen oder das gleichzeitige Verwalten ähnlicher und konkurrierender Investmentgesellschaften können sich negativ auf den AIF auswirken. Zudem besteht das Risiko, dass die Geschäftsführung

bei fehlerhaften Entscheidungen nicht haftbar gemacht werden kann, es sei denn, sie handelt vorsätzlich oder grob fahrlässig. Auch das Ausscheiden von Schlüsselpersonen kann Risiken bergen, insbesondere wenn keine geeigneten Nachfolger gefunden werden. Diese Umstände können die Auszahlungen an die Anleger negativ beeinflussen und im Extremfall zum Totalverlust der Einlage führen.

Naturkatastrophen, Klimaveränderungen, Kriege und Pandemien

Naturkatastrophen, wie Hurrikane, Überschwemmungen oder Feuer, können die Nutzbarkeit der Immobilien stark einschränken oder vollständig zerstören. Diese Ereignisse können nicht nur zu einer Beeinträchtigung der laufenden Auszahlungen, sondern auch zum Totalverlust der Einlage des Anlegers führen. Zusätzlich sind Klimaveränderungen, Kriege und durch Krankheitserreger verursachte Pandemien relevante Risiken, da sie die Nachfrage nach Immobilien negativ beeinflussen können.

Bonitäts-, Vertragserfüllungs- und Insolvenzrisiken

Neben dem Risiko, dass Mieter ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, besteht das Risiko, dass die Objektgesellschaften durch die mangelnde Bonität oder Vertragstreue ihrer Ge-

schaftspartner beeinträchtigt werden. Verzögerungen oder Nichterfüllungen von Verträgen durch Dienstleister oder Subunternehmer können zu wirtschaftlichen Schwierigkeiten führen. Auch die Insolvenz von Vertragspartnern oder Streitigkeiten über vertragliche Verpflichtungen können die wirtschaftliche Lage des AIF verschlechtern. Dies könnte die Auszahlungen an die Anleger reduzieren und in extremen Fällen zum Totalverlust der Einlage führen.

Projektentwicklungs-/Baurisiken

Die Objektgesellschaften können unbebaute Grundstücke oder Immobilien erwerben, die bauliche Entwicklungsmaßnahmen erfordern. Höhere als prognostizierte Bau-, Umbau- oder Entwicklungskosten sowie Verzögerungen können die wirtschaftliche Leistung negativ beeinflussen und zu geringeren Mieteinnahmen führen. Auch das Risiko, dass geplante Vorhaben aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen nicht realisiert werden können, besteht. Diese Risiken können sich negativ auf die Erträge der Objektgesellschaften und damit auf den AIF auswirken, was bis zum Totalverlust der Einlage führen kann.

Vermietungsrisiken

Es besteht das Risiko, dass Mieter ihre mietvertraglichen Pflichten nicht erfüllen, was zu Einnahmeverlusten

führen kann. Schwierigkeiten bei der Anschlussvermietung, längere Leerstandszeiten oder die Notwendigkeit, Mietflächen zu schlechteren Konditionen weiterzuvermieten, können die Einnahmen des AIF mindern. Diese Entwicklungen können die Liquidität des AIF beeinträchtigen und zu Verlusten für die Anleger führen.

Marktrisiken

Die Entwicklung der Immobilienmärkte ist von verschiedenen Faktoren abhängig, darunter die allgemeine Konjunktur, regionale Einflussgrößen und spezifische Standortfaktoren. Ein Konjunkturabschwung, Inflation oder eine deflationäre Entwicklung in den USA können die Nachfrage nach Immobilien senken und somit die Mieteinnahmen und Verkaufserlöse negativ beeinflussen. Diese Risiken können die Erträge des AIF gefährden und im Extremfall zu einem Totalverlust der Einlage führen.

(Fremd-)Währungsrisiko

Da der AIF in US-Dollar denominiert ist, besteht ein Währungsrisiko für Anleger. Wechselkursschwankungen zwischen US-Dollar und Euro können die Rückflüsse an die Anleger verringern. Eine Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro kann die Liquidität des AIF beeinträchtigen, was zu geringeren Auszahlungen und möglichen Verlusten für die Anleger führen kann.

Fungibilitätsrisiken

Anteile am AIF sind nur eingeschränkt handelbar und nur mit Zustimmung der Komplementärin des AIF übertragbar. Es gibt keinen öffentlichen oder organisierten Markt für diese Anteile, was ihre Veräußerung erschwert. Anleger könnten ihre Anteile nicht oder nur zu einem reduzierten Preis verkaufen. Die eingeschränkte Handelbarkeit kann zu finanziellen Verlusten führen, insbesondere wenn ein Verkauf der Anteile notwendig wird.

(Fremd-)Finanzierungsrisiko

Wenn Anleger ihre Einlage durch Kredite finanzieren, besteht das Risiko, dass die Erträge aus dem AIF nicht ausreichen, um die Kreditverpflichtungen zu bedienen. Wechselkursschwankungen können dieses Risiko verstärken, insbesondere wenn der Kredit in einer anderen Währung aufgenommen wurde. Diese finanziellen Belastungen können die Vermögenssituation der Anleger gefährden und im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen.

Veräußerungsrisiken

Der erzielbare Verkaufspreis für die Immobilien ist von der Marktlage abhängig. Sollte der AIF gezwungen sein, Immobilien in einem ungünstigen Marktumfeld zu verkaufen, könnten die Verkaufserlöse niedriger als erwartet ausfallen. Dies kann die Auszahlungen

an die Anleger beeinträchtigen und in extremen Fällen zu einem Totalverlust der Einlage führen.

Rechtsänderungsrisiken

Änderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen oder steuerlichen Vorschriften in den USA oder in Deutschland können zu zusätzlichen Kosten führen, die die wirtschaftliche Lage des AIF beeinträchtigen. Diese Änderungen können dazu führen, dass geplante Geschäftsaktivitäten angepasst oder eingeschränkt werden müssen, was negative Auswirkungen auf die Erträge des AIF und die Auszahlungen an die Anleger haben kann.

**Wichtiger Hinweis:**

Dies ist eine Marketing-Anzeige für den TSO Active Property IV LP & Co. geschl. InvKG. Die in dieser Produktinformation enthaltenen Angaben sind verkürzt dargestellt und stellen weder eine Anlageberatung, -vermittlung oder -empfehlung noch ein verbindliches Angebot dar. Maßgeblich für eine Anlageentscheidung sind allein die Angaben im Verkaufsprospekt einschließlich etwaiger Aktualisierungen und Nachträge sowie das jeweils aktuelle Basisinformationsblatt.

Der Verkaufsprospekt mit Anlagen einschließlich etwaiger Aktualisierungen und Nachträge sowie das aktuelle Basisinformationsblatt sind in deutscher Sprache unter anderem bei der ATLARES Capital Management GmbH, Global Tower, Neue Mainzer Str. 32–36, 60311 Frankfurt am Main, in Papierform erhältlich sowie elektronisch unter www.atlares.de/produkte abrufbar. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist in deutscher Sprache dem Verkaufsprospekt in Kapitel 14 „Verbraucherinformationen für Fernabsatzverträge und für außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge über Finanzdienstleistungen“ zu entnehmen sowie elektronisch unter www.atlares.de/anlegerrechte abrufbar.

Die ATLARES Capital Management GmbH kann jederzeit beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.

Wertentwicklungen früherer Beteiligungsangebote der TSO-Gruppe sowie in dieser Produktinformation enthaltene Schätzungen und Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung des TSO Active Property IV LP & Co. geschl. InvKG. Die zukünftige Wertentwicklung unterliegt der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des jeweiligen Anlegers abhängig ist und sich in der Zukunft ändern kann.

Stand der Veröffentlichung:
November 2024

