

„In der Nullzinsphase für Anleger attraktiv“

Werbeitrag – Interview

Wer heutzutage Geld gewinnbringend anlegen möchte, sollte bei Immobilien den Blick auch über den Atlantik richten. Christian Kunz, Sales & Marketing Manager TSO Capital Advisors, erläutert, wann Beteiligungen an US-Immobilien gewinnbringend sein können.



Als deutscher Anleger in US-Immobilien investieren. Ist das eine gute Idee? Ja, durchaus. Aber man muss sich natürlich schon etwas genauer anschauen, in welche Immobilien man investiert: In welcher Region liegen die Objekte, was für Objekte sind es, wie werden sie gemanagt?

Welche Region und welche Immobilienart halten Sie derzeit für lukrativ? Für TSO ist seit jeher der Südosten der USA die lukrativste Region in den USA, vor allem, weil sie das US-weit größte Bevölkerungswachstum aufweist. Dort siedeln sich immer mehr und auch namhafte Unternehmen an. Die Region und zukunftsweisende Assetklassen spielen für uns natürlich die zentrale Rolle. Wir haben unseren Schwerpunkt auf Gewerbeimmobilien gelegt und investieren nun auch verstärkt in Selbstlagerzentren, die sich in den USA großer Beliebtheit erfreuen und ein Wachstumsmarkt sind.

Die USA sind weit weg – wie stellen Sie sicher, dass Ihre Anleger immer über ihre Investments informiert sind? TSO – also The Simpson Organization – hat eine deutsche Vertriebsgesellschaft gegründet: die TSO Capital Advisors GmbH. Sie hat ihre Zentrale

in Frankfurt am Main und ein Büro in Düsseldorf und ist hier sowohl für unsere Vertriebspartner als auch für unsere Anleger jederzeit ansprechbar. Des Weiteren haben wir uns mit Rödl & Partner eine weltweit tätige und erfahrene Steuerberater- und Wirtschaftsprüfungskanzlei an die Seite geholt. Rödl & Partner unterstützt unsere Anleger in allen Fragen rund um ihre Beteiligung, vor allem in steuerlichen Belangen – nicht ganz unwichtig, wenn Investment und Rendite Ländergrenzen überschreiten. In Zukunft sollen Anleger zudem über ein webbasiertes Investorenportal Zugriff auf alle Informationen rund um ihre Beteiligung bekommen. Mehr Transparenz geht eigentlich kaum.

Kommen wir auf Ihre Produkte zu sprechen. Wie sind diese strukturiert? Bei uns beteiligt man sich direkt an einem operativ tätigen Immobilienunternehmen – und das nach gleichem Anlagekonzept seit 2006. Wir erwerben erstklassige Immobilien an Topstandorten, bauen sie um oder aus und erhöhen den Vermietungsstand, um sie dann nach circa drei bis fünf Jahren Bewirtschaftung gewinnbringend zu veräußern. Wir investieren selbst bei jeder Beteiligung partnerschaftlich mit den deutschen Anlegern, womit ein Gleichlauf der Interessen stets sichergestellt ist. Alle unsere Produkte stehen unter strikter Aufsicht in den USA. Auf Bundesebene sind das die US-Börsenaufsicht SEC und die Bundessteuerbehörde, also die IRS, die dem Finanzministerium unterstellt ist. Auf Bundesstaatenebene gibt es zusätzliche Kontrollmechanismen. Für alle Vermögensanlagen muss zudem ein Jahresabschluss im deutschen Bundesanzeiger veröffentlicht werden, der sogar doppelt geprüft ist: sowohl vom amerikanischen wie auch vom deutschen Abschlussprüfer.

Wie wirken Sie Klumpenrisiken entgegen? Jede unserer Beteiligungsgesellschaften investiert im Schnitt in circa zehn bis 16 Assets mit teils unterschiedlicher

Hochwertige Immobilien im Südosten der USA sind die Spezialität von TSO.



Ausrichtung. Mit den bereits genannten Selbstlagerzentren ergänzen wir Portfolios noch um kurzlaufende Projektentwicklungen, in der wir mit unserem Partner CubeSmart – einem der größten Anbieter für Selbstlagerzentren in den USA – zu sehr vorteilhaften Konditionen Bauvorhaben umsetzen können. Dadurch bieten wir unseren Anlegern diversifizierte Portfolios an, die ein beträchtlich geringeres Klumpenrisiko als Single-Asset-Funds aufweisen. Und wenn wir schon von Risiken sprechen: Diese versuchen wir auch dadurch zu minimieren, dass wir unsere Objekte immer im Wortsinn im Blick haben. Wir sind da, wo unsere Objekte sind – sprich: Wir haben Büros vor Ort und einen direkten Draht zu den Mietern.

Welche Kriterien bestimmen denn, ob Sie ein Objekt kaufen? Die Regel ist: Von circa 1.200 Objekten, die jährlich an uns herangetragen werden, werden lediglich sechs bis zehn Objekte erworben. Unsere strengen Vorgaben und Richtlinien führen dazu, dass nur hochwertige Immobilien in sehr guten Lagen gekauft werden. Bei jeder Immobilie prüfen wir sorgfältig die Motivation des Verkäufers und den Grund für den Verkauf. Es wird darauf geachtet, dass der Ankauf grundsätzlich unter den Wiederherstellungskosten liegt und dass eine positive Wirtschaftskeitsprognose erstellt wurde.

Kommen wir noch einmal auf die USA zu sprechen – die aktuelle Situation spielt Ihnen nicht gerade ins Blatt, oder? Unabhängig davon, ob Sie die Pandemie oder die in Teilen kritisch betrachtete Präsidentschaft Trumps meinen: Wir müssen uns davon in unseren Entscheidungen und unserem Handeln ein Stück weit freimachen, denn unsere Investments sind langfristig zu betrachten. Wenn wir eine Beteiligung aufsetzen, muss Flexibilität von Anfang an mitgedacht werden, damit wir in kritischen Situationen nachjustieren können. Nehmen wir die Corona-Krise als Beispiel. Wir pflegen

mit unseren Mietern von Anfang an ein partnerschaftliches Verhältnis – und das kommt uns jetzt zugute. Gleich zu Beginn der Krise haben wir zahlreiche Gespräche mit den Mietern geführt und Wege gefunden, flexibel und fair miteinander umzugehen. So gelingt es sogar, wichtige Ankermieter längerfristig für die Objekte zu gewinnen.

Zum Schluss noch die Gretchenfrage: Wie halten Sie's mit der Rendite? Seit 2006 legen wir Beteiligungen auf, wir haben die Subprimekrise erlebt – und haben sie gut bewältigt. Jetzt fordert uns die Corona-Krise heraus – und dennoch haben wir in all den Jahren eine jährliche Vorzugsausschüttung von acht Prozent gezahlt und auch im ersten Quartal 2020 für alle unsere Beteiligungen Ausschüttungen vornehmen können. Ein Ziel, das wir uns auch für die Zukunft gesetzt haben. Gerade in einer Nullzinsphase sind wir also sehr gut aufgestellt und betrachten uns als attraktiv für Anleger.

www.tso-europe.de

Über TSO

The Simpson Organization, Inc. („TSO“) ist Anbieterin von Finanzanlageprodukten mit einer stetig wachsenden Präsenz im Südosten der USA. TSO investiert strategisch in gewerbliche Immobilien, darunter unter anderem Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien, mit einem Fokus auf Immobilien und Märkte, in denen Visionen, Werte und nachhaltige Entwicklung zusammenwachsen. A. Boyd Simpson gründete TSO als ein Unternehmen für die Beratung institutioneller Anleger in Immobilien inmitten einer Abwärtsspirale am Immobilienmarkt Ende der 1980er Jahre. Über die vergangenen mehr als 30 Jahre hat sich TSO zu einem Full-Service-Anbieter für Immobilienmanagement und -investments entwickelt, der zusammen mit weiteren Investoren Immobilien erwirbt. Die in Atlanta beheimatete TSO unterhält zudem Büros an anderen Standorten im Südosten der USA. In Deutschland ist TSO durch die Vertriebsgesellschaft TSO Capital Advisors GmbH vertreten.