

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

## TSO: US-Immobilienanbieter erweist sich als Fels in der Brandung

Die USA als weltgrößte Volkswirtschaft steht aufgrund ihres elementaren Status unter Beobachtung wie keine zweite Nation. Doch wie steht es tatsächlich um die Zukunft des inzwischen rund 330 Mio. Einwohner zählenden Staates? Mitte Mai kommentierte der international anerkannte Kapitalmarktexperte **Leonhard Fischer**, Ex-Vorstand u. a. bei **Dresdner Bank**, **Allianz** und **Credit Suisse**: *"Amerika wird, **Trump** hin oder her, mittelfristig gestärkt aus dieser Krise hervorgehen (...). Wenn die turbulenten Märzwochen an den Kapitalmärkten eines gezeigt haben, dann dass der Dollar nach wie vor die uneingeschränkte Leitwährung der Welt ist. Die amerikanische Zentralbank, die **Fed**, musste den Zentralbanken rund um die Welt hohe Dollarlinien einräumen, um das Schlimmste zu verhindern. Fast die gesamte Welt brauchte Dollar und suchte Dollar. Der Status des Dollar als Weltreservewährung ist in der Krise eben gestiegen und nicht gefallen."* Und vor wenigen Tagen überraschte der **Internationale Währungsfonds (IWF)** mit seiner nach oben korrigierten Wachstumsprognose für die USA (-6,6 % beim US-Wirtschaftswachstum in 2020 und +3,9 % im kommenden Jahr). Die optimistischeren Daten dürften auch mit der Entwicklung auf dem US-Arbeitsmarkt zusammenhängen. Im Juni konnten 4,8 Millionen neue Stellen in den USA geschaffen werden. Doch wie sind die Investmentchancen für deutsche Anleger im größten Immobilienmarkt der Welt einzuschätzen? Blicken wir dafür auf den US-Immobilienanbieter **TSO Europe Funds**, der Investments seit dem Jahr 2006 deutschen Anlegern anbietet und mit einem Track Record von über 4,3 Mrd. USD seit mehr als drei Jahrzehnten im amerikanischen Markt erfolgreich tätig ist:

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

Ob Dotcom-Blase, 9/11, die Finanzkrise von 2008 und die darauffolgende lange Rezession, TSO hat seit Gründung alle wirtschaftlichen Krisen gut umschifft: *"In den 31 Jahren unserer Tätigkeit haben sich alle Investitionen mit uns rentiert, und kein Anleger, Partner oder Kreditgeber hat jemals Geld bei Geschäften mit uns verloren. Aufgrund unserer starken Erfolgsbilanz über einen langen Zeitraum und unserer gewachsenen tiefen Beziehungen sind unsere Chancen in solchen Abschwungphasen oft besser als die derjenigen, mit denen wir konkurrieren"*, so TSO-Firmengründer CEO **A. Boyd Simpson**. Neben den notwendigen Marktkenntnissen profitiert TSO auch vom breiten Netzwerk, um intuitiv richtige Entscheidungen im Sinne der Investoren zu treffen, wie der Anbieter vor Ausbruch der Corona-Krise unter Beweis stellte. Frühzeitig wurde TSO Ende Dezember 2019 durch verschiedene der eigenen Research-Anbieter, darunter **Moody's** und **Morgan Stanley**, auf das aufkommende Corona-Risiko aufmerksam und begann sofort mit der Aufstellung von Plänen: *"Dementsprechend haben wir unsere Bemühungen weiter verstärkt und konnten im ersten Quartal unter anderem Immobilien im Wert von über 100 Mio. USD zu hervorragenden Preisen und Renditen verkaufen, wodurch wir wichtige Einnahmen erzielen und das Risiko des Portfolios reduzieren konnten"*, erklärt Simpson gegenüber 'k-mi'.

Während im Frühjahr die Bevölkering im Bann von Corona stehend wie paralysiert erschien, setzte TSO mit Sonderausschüttungen

von über 30 Mio. USD aus Anteilsverkäufen mitten in der Krise ein ganz beachtliches Ausrufezeichen im Markt, verteilt auf ++ **Active Property I** mit 24,08 Mio. USD ++ **Active Property II** mit 0,918 Mio. USD und ++ **Fund III** mit 0,573 Mio. USD sowie 4,48 Mio. USD. Aus der voranstehenden Tabelle können Sie den mittleren Gesamttrückfluss bei den einzelnen TSO-Beteiligungen entnehmen, von denen bis auf den bereits erfolgreich aufgelösten Funds I alle noch laufen. Bei den ersten drei Angeboten haben die Anleger inzwischen mehr als ihr eingebrachtes Kapital zurückerhalten und können sich aufgrund des noch gebundenen Eigenkapitalanteils auf weitere Rückflüsse freuen. Der 2011 geschlossene Fund III (54,6 Mio. USD Eigenkapital) leistete bspw. bislang

### TSO Leistungsübersicht in Deutschland

TSO-Funds	Platzierungs-Zeitraum	Eigenkapital	Mittlerer Gesamttrückfluss	noch verbleibende Eigenkapitalanteile
Fund I	2006	2,3 Mio. USD	bis zu 193,28 %	(aufgelöst)
Fund II	2006-2007	9,7 Mio. USD	135,55 %	73,23 %
Fund III	2007-2011	54,6 Mio. USD	117,58 %	69,61 %
Fund IV	2011-2014	125,0 Mio. USD	89,83 %	67,99 %
Active Property	2014-2016	225,0 Mio. USD	53,88 %	84,32 %
Active Property II	2017-2019	204,3 Mio. USD	11,58 %	99,55 %
Active Property III	2019-heute	48,7 Mio. USD	1,46 %	100 %

Stand Juli 2020

Ihr direkter Draht ...



**0211/6698-164**

Fax: 0211/6698-777

e-mail: [kmi@kmi-verlag.de](mailto:kmi@kmi-verlag.de)

... für den vertraulichen Kontakt

#### Impressum

**markt intern** Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. [www.kmi-verlag.de](http://www.kmi-verlag.de). Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

**kapital-markt intern** Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümmer, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, [www.gruda.de](http://www.gruda.de). ISSN 0173-3516

117,58 % an Rückfluss, in Summe davon 39,9 Mio. USD Vorabauschüttungen aus dem Cashflow und 24,3 Mio. USD obendrauf aus sechs Objektverkäufen, die knapp über 30 % des gehaltenen Vermögensbestandes umfassen. Entsprechend bleiben beim Fund III noch fast 70 % des Kapitals investiert. Wie erfolgreich der Anbieter arbeitet, sieht man auch gut beim 2016 ausplatzierten Active Property (225 Mio. USD Eigenkapital) mit einem bisherigen Rückfluss von über 121 USD in nur wenigen Jahren. Hier stammen 75,4 Mio. USD aus dem Cashflow und 45,9 Mio. USD aus vier Objektverkäufen, die ca. 15,7 % am ursprünglichen Gesamtkapital umfassen, womit noch 84,3 % des Anlegerkapitals investiert ist und für weitere Rückflüsse bereitsteht. Könnte nun allerdings eine Corona-Bremsspur drohen? "Der Verkauf von Immobilien wird sich in der Krisenzeit aufgrund von Marktfaktoren deutlich verlangsamen, aber das wird nur eine vorübergehende Entwicklung bleiben. Werterhalt, vierteljährliche Vorzugausschüttungen und Kapitalgewinne sind stets unser Ziel und daher haben wir die Flexibilität, mit den Anforderungen an das Markttiming umzugehen, die uns COVID-19 gibt", erläutert Simson.

Bekanntlich bieten unruhige Zeiten auch neue Chancen, was kaum einer so gut weiß wie TSO. Schließlich ist der Anbieter als ein Unternehmen für die Beratung institutioneller Immobilienanleger inmitten einer Abwärtsspirale am Immobilienmarkt Ende der 1980er Jahre entstanden, wie Simpson anmerkt: "Neu eingesammeltes Anlegerkapital werden wir in dieser Zeit besonders produktiv einsetzen können, womit sich die Krise entsprechend auch als Chance nutzen lässt. Diese Möglichkeiten bieten sich uns aufgrund unserer langen und erfolgreichen Leistungsbilanz in allen Wirtschaftslagen, was im Markt besonderes Vertrauen gebildet hat und uns Möglichkeiten bietet, die sich anderen Anbietern gerade in Krisenzeiten verwehren." Seit Oktober 2019 im Vertrieb haben die Nordamerikaner die Vermögensanlage **TSO Active Property III**

(Platzierungsstand: 48,7 Mio. USD), zu dem der Initiator Anfang Juni einen Prospektnachtrag veröffentlicht hat. Daraus ist zu entnehmen, dass zwei Objekte bereits erworben sind. Mit **Naples Self Storage** ein 10.200 m<sup>2</sup> großes, unbebautes Grundstück, auf dem ein Self-Storage-Gebäude errichtet werden soll. Der Kaufpreis für das Grundstück beträgt 2,54 Mio. USD, was gutachterlich von **CBRE** mit Stand 28.04.2020 in dieser Höhe bestätigt wird. Die Gesamtkosten inkl. der geplanten Entwicklung liegen bei 11,3 Mio. USD. TSO arbeitet seit vielen Jahren mit **CubeSmart**, einem der größten Self Storage-Anbieter (über 1.170 Objekte) der USA zusammen. Insgesamt hat TSO bereits 14 solcher Selbstlagerzentren entwickelt. Bei Haltedauern zwischen 19 und 24 Monaten erzielte der Initiator bislang bei mehreren Verkäufen IRR-Renditen von über 20 % p. a. Bei der insgesamt sehr mobilen amerikanischen Bevölkerung stellt sich zunehmend bei Häusern und Wohnungen, die vielfach keinen Keller und Dachgeschoss bieten, die Frage des Lagerraums, was für eine weiterhin hohe Nachfrage sorgen sollte. Als Besonderheit beim Objekt in Naples, das sich als wichtigster Ballungsraum an Floridas sogenannter 'Paradise Coast' sieht, dürfte die Außenfassade sein. Die Front unterscheidet sich nicht von einem Mehrfamilienhaus mit Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss. Nur weil TSO ein solches Konzept vorstellte, erhielt der Anbieter überhaupt erst eine Baugenehmigung für die geplante Nutzung des Grundstücks, das am Tamiami Trail East-Highway liegt und sich gut dem Ortsbild anpasst.

TSO Active Property III	
<b>Anbieter:</b>	TSO Active Property III, LP, 1170 Peachtree Street Suite 2000, Atlanta, Georgia, 30309, USA
<b>Vertriebsgesellschaft:</b>	TSO Capital Advisors GmbH, Taunus Turm, Taunustor 1, 60310 Frankfurt a. M., <a href="http://www.tso-europe.de">www.tso-europe.de</a>
<b>Eigenkapital:</b>	125 Mio. USD zzgl. Agio
<b>Mindestbeteiligung:</b>	15.000 USD zzgl. Agio
<b>Laufzeit:</b>	31.12.2030
<b>Ausschüttung:</b>	8 % p. a. Vorzugsrendite (vierteljährlich) zzgl. Veräußerungserlöse

Zum Portfolio der Vermögensanlage gesellen sich mit **Mansell I** und **II** zwei Bürogebäude mit ca. 21.900 m<sup>2</sup> Mietfläche, die 1998 und 1999 errichtet wurden und seit diesem Jahr renoviert werden. Der Kaufpreis beträgt knapp 36,5 Mio. €. Der Gutachter CBRE schätzt den Wert der beiden Gebäude zum Stichtag 18.11.2019 auf 41 Mio. USD. Die Immobilien befinden sich verkehrsgünstig nahe zweier Autobahnen gelegen in Alpharetta in Georgia, einer wirtschaftlich als auch bevölkerungsmäßig sehr wachstumsstarken Region. Die Gebäude sind an 19 global tätige Unternehmen vermietet, wobei keiner mehr als 12 % der gesamten Fläche belegt, bei einem Vermietungsstand von 78 %. An diesen beiden Investitionsprojekten zeigt sich die Strategie, nach der TSO möglichst unterbewertete Gewerbeimmobilien mit Entwicklungspotential erwirbt und deren Wert durch Sanierungs- und Renovierungsarbeiten hebt. Das höchste Potential sieht TSO im Südosten der USA, schwerpunktmäßig in den Staaten Georgia, Tennessee, Virginia, Florida, North Carolina und South Carolina mit ansprechendem Investitionsklima und einem nachhaltigem Bevölkerungswachstum seit über 30 Jahren. TSO-Chef Simpson blickt deshalb auch voller Zuversicht in die Zukunft: "Mit TSO Active Property III bauen wir unser Portfolio unter Ausnutzung der derzeitigen Marktchancen weiter aus."

**'k-mi'-Fazit:** Bei einer diversifizierten Anlagestrategie kommt man am US-Markt nicht vorbei. Im Bereich Immobilien profitieren seit 14 Jahren auch deutsche Anleger von jährlich hohen Rückflüssen bei allen TSO-Vermögensanlagen. Für den sehr erfahrenen Anbieter spricht, dass TSO Krisenphasen frühzeitig antizipiert und in diesen chancenreiche Kaufoptionen für die Investoren aufspürt. Der prognostizierte Anlageerfolg erscheint uns damit auch beim TSO Active Property III realisierbar zu sein.

– Auszug aus 'k-mi' 31/2020 vom 31.07.2020 –