

TSO

THE SIMPSON ORGANIZATION

TSO ACTIVE PROPERTY III

Immobilienportfolio Stand Juni 2020





Eingangsbereich Mansel I

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 u. a. Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien, mit einem Fokus auf Immobilien und Märkte, in denen Visionen, Werte und nachhaltige Entwicklung zusammenwachsen.

TSO investiert mit steigender Anlagendichte in der gesamten Region, insbesondere in Atlanta (Georgia), Charlotte (North Carolina) und Chattanooga (Tennessee). 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 -investment 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 mit der Vertriebsgesellschaft TSO Capital Advisors GmbH vertreten. Die Zentrale befindet sich in der Finanzmetropole Frankfurt am Main, ein weiteres Büro in Düsseldorf.

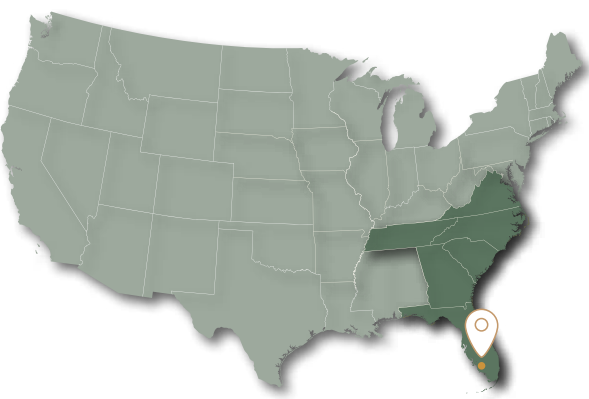
NAPLES SELF STORAGE

ZAHLEN

Kaufpreis	USD 2.541.500
geplante Entwicklungskosten	USD 8.344.200
sonstige Kosten	USD 435.500
Gesamtkosten	USD 11.321.200
Hypothek (geplant)	USD 6.792.720

DATEN

Anschrift	5135 Tamiami Trail East, Naples, FL 34113, USA
vermietbare Fläche	8.125 qm
Grundstücksgröße	10.200 qm
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Self Storage
Baujahr	2020
Parkplätze	10



BESCHREIBUNG

„Naples Self Storage“ ist ein 10.200 qm großes, unbebautes Grundstück, auf dem ein Self-Storage-Gebäude errichtet werden soll. Das Grundstück liegt verkehrsgünstig am Tamiami Trail East, einem quer durch Florida verlaufenden Highway.

Das Grundstück wurde in der letzten Aprilwoche von TSO angekauft. Wie zuvor schon bei mehreren Projekten arbeitet TSO hier mit CubeSmart, einem Spezialisten im Bereich Self Storages, zusammen.

STANDORT

Naples ist eine stilvolle Gemeinde, die für ihr mondänes Stadtzentrum, ihre weißen Sandstrände und erstklassigen Golfplätze bekannt ist. Hier kann man Angeln, Bootfahren, Wassersport betreiben, Kunst und Kultur genießen sowie spektakuläre Sonnenuntergänge bewundern. Naples ist der wichtigste Ballungsraum an Floridas sogenannter „Paradise Coast“ und bietet viele Annehmlichkeiten, ohne die exklusive und intime Kleinstadtatmosphäre zu verlieren.

Für eine Stadt dieser Größe – in Naples leben rund 22.000 Menschen – bietet sie eine beeindruckende Auswahl an Restaurants, Golfplätzen, Geschäften und kulturellen Attraktionen. Besucher schlendern durch die tropisch gestalteten Straßen und Alleen der Innenstadt, die mit Straßencafés, Boutiquen und Kunstgalerien gespickt sind.

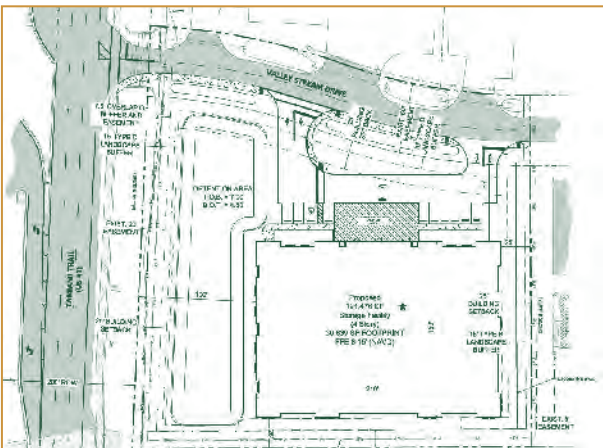


Konzeptgrafik: Das Naples Self Storage passt sich optisch harmonisch ins Straßenbild ein.

BUSINESSPLAN

Das Besondere am Naples Self Storage ist, dass es nicht als solches zu erkennen sein wird, sprich: Wir haben es hier nicht mit einer Industrie- oder Zweckarchitektur zu tun. Wie auf der Konzeptgrafik (siehe Bild oben) zu sehen ist, wird die Außenfassade aussehen wie die Front eines Mehrfamilienhauses mit Einzelhandelsgeschäften oder Gastronomieeinheiten im Erdgeschoss. Nur weil TSO ein solches Konzept vorgestellt hat, wurde seitens der Behörden überhaupt eine Baugenehmigung für die Immobilie erteilt. Die Nachfrage nach Lagerfläche ist hier, in unmittelbarer Nähe zum Golf von Mexico, enorm. Die wenigsten Häuser verfügen über Dachböden oder Keller und in den Garagen stehen oft mehrere Autos oder sogar kleinere Boote.

TSO plant mit einer Bauzeit von unter einem Jahr und rechnet aufgrund der großen Nachfrage mit einer zügigen Vermietung. Die Immobilie befindet sich an einem erstklassigen Entwicklungsstandort mit einer Mischung aus Einzelhandel und dichtem Wohnungsbau. Im Umkreis von ca. drei Meilen um das Grundstück leben ca. 50.000 Menschen mit einem durchschnittlichen Einkommen von über USD 70.000. Dank der exponierten Lage des Naples Self Storage wird die Immobilie garantiert wahrgenommen, denn mehr als 40.000 Fahrzeuge passieren das Grundstück jeden Tag auf einem der Hauptverkehrswege in Naples.



Die Stadtverwaltung legt Wert darauf, dass sich auch gewerblich genutzte Gebäude dem attraktiven Stadtbild Naples anpassen. Während Zufahrten und Parkplätze in Richtung der großen Verkehrsadern angelegt werden, befinden sich an der Seite zum Nachbargrundstück sowie auf der dem Wasser zugewandten Seite des Grundstücks sogenannte „landscape buffer“ – ansprechend gestaltete Grünareale (Landschaftspuffer).

SELF STORAGES – BELIEBT UND LUKRATIV



Ein weiteres Projekt von TSO und CubeSmart:
das Selbstlagerzentrum in Whitehall (Georgia)
aus dem TSO RE Opportunity.

WAS MACHT SELF STORAGES SO INTERESSANT?

Selbstlagerzentren, sogenannte Self Storages, sind bei Amerikanern sehr beliebt. Ende 2019 gab es mehr als 54.000 Self Storages mit einem Marktwert von ca. USD 88 Milliarden¹. Bis 2025 rechnet man mit einem Wachstum auf mehr als USD 115 Milliarden². Die Auslastung der Selbstlagerzentren liegt seit 2015 stetig bei gut 90 %¹.

Die amerikanische Bevölkerung ist sehr mobil und flexibel und Umzüge über große Distanzen sind keine Ausnahme. Oft bieten Häuser und Wohnungen weder Kellerräume noch Dachgeschosse, sodass die Nachfrage nach zusätzlichen Lagerflächen sehr groß ist. Der Vorteil eines Self Storage ist die Flexibilität. Wer einen Lagerraum mietet, kann die Größe des Lagerraums seinen Bedürfnissen perfekt anpassen. Ebenso können Miet- und Vertragslaufzeiten individuell vereinbart werden. Die bewachten und größtenteils klimatisierten Selbstlagerzentren bieten dem Kunden an 365 Tagen im Jahr und 24 Stunden am Tag Zugang.

TSO arbeitet seit vielen Jahren mit einem der größten Self Storage-Anbieter der USA zusammen – CubeSmart. Die Selbstlagerzentren sind so konzipiert, dass sie qualitativ erstklassigen, aber erschwinglichen, leicht zugänglichen Lagerraum für private und gewerbliche Kunden bieten.

TSO UND CUBESMART

Insgesamt hat TSO bereits 14 Selbstlagerzentren entwickelt – viele davon mit CubeSmart. Und weitere fünf Selbstlagerzentren sind derzeit in Planung.

Durch die enge Zusammenarbeit mit Cube Smart 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“. Hier erfolgen alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermietung und dem Einrichten der Selbstlagerplätze über einen kontaktlosen und virtuellen Weg.

TSO hat in den letzten zwei Jahren bereits mehrere Selbstlagerzentren aus den in Deutschland angebotenen Vermögensanlagen verkauft. Die Haltedauern lagen hier zwischen 19 und 24 Monaten. Die IRR-Renditen lagen deutlich über 20 Prozent p. a.

EIN STARKER PARTNER

CubeSmart, einer der größten Betreiber von Selbstlagerzentren in den USA, besitzt und betreibt landesweit mehr als 1.170 Self Storages, beschäftigt über 2.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet seinen mehr als 525.000 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 Serviceniveau 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.

GUT FÜR DIE UMWELT

CubeSmart fördert ökologisch ausgerichtete und energieeffiziente Immobilien, die sich positiv auf das Wohlbefinden der Kunden, Mitarbeiter und Gemeinden auswirken und gleichzeitig die Rentabilität verbessern. Seit CubeSmart 2014 ein papierloses Mietsystem eingeführt hat, konnte beispielsweise der Papierverbrauch um 82 % reduziert werden.

Gemeinsam mit dem American Forests Global ReLeaf Program bietet CubeSmart Kunden die Möglichkeit, sich für das „Plant a Tree“-Programm zu entscheiden, wenn sie eine Lagereinheit reservieren. Die Folge: Seit 2010 wurden etwa 123.800 Bäume in Wiederaufforstungsprojekten in Florida, Michigan, Minnesota und Virginia gepflanzt und somit etwa 619 Hektar Lebensraum wiederhergestellt.

TSO als Entwicklungspartner schließt sich dieser Philosophie an und verwendet beim Bau nach Möglichkeit recycelbare Rohstoffe und installiert zudem Geräte und Systeme, die die Energieeffizienz der Immobilie maximieren.

MANSELL I UND II

ZAHLEN

Kaufpreis	USD 36.495.000
geplante Entwicklungskosten	USD 4.600.000
sonstige Kosten	USD 1.460.000
Gesamtkosten	USD 42.555.000
Hypothek	USD 28.700.000

DATEN

Anschrift	3700 & 3650 Mansell Road, Alpharetta, GA 30022, USA
vermietbare Fläche	21.880 qm
Grundstücksgröße	65.880 qm
Anzahl Gebäude	2
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1998 (Mansell I) und 1999 (Mansell II)
Parkplätze	1.032
Vermietungsstand	78 %
Anzahl Mieter	19

BESCHREIBUNG

Bei Mansell I und II handelt es sich um zwei Bürogebäude mit ca. 21.900 qm Mietfläche. Seit 2020 werden die 1998 und 1999 errichteten Gebäude umfassend renoviert – dadurch soll der Vermietungsstand nachhaltig erhöht werden.

Die Gebäude befinden sich in Alpharetta in Georgia, in einer gefragten Gegend, die sich durch eine sehr gut ausgebaut und weiterwachsende Infrastruktur auszeichnet. Der Komplex liegt verkehrsgünstig nahe zweier Autobahn-auffahrten zur Autobahn Georgia State Route 400. In unmittelbarer Nähe befinden sich Outdoor-Sportmöglichkeiten, Einkaufszentren und Restaurants.

Auch an Freizeit- und Unterhaltungsangeboten mangelt es nicht. Damit sind Mansell I und II für Unternehmen, die Büroraum suchen, sehr attraktiv.

Mit 19 Mietern bieten die Objekte einen gut diversifizierten Mietermix. Der Hauptmieter belegt 12 % der Mietfläche und die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei drei Jahren.

Der aktuelle Mietpreis liegt mit USD 2,50 pro sf (1 sf = 0,0929 qm) unter dem Marktdurchschnitt und sogar USD 15,00 unter den höchsten Mieten, wie sie z. B. in aktuellen Neubauten gefordert werden. Hier besteht somit ein zusätzliches Wertsteigerungspotenzial durch die Anpassung von Mieten bei Vertragsverlängerungen mit bestehenden Mietern oder bei der Neuvermietung.



STANDORT

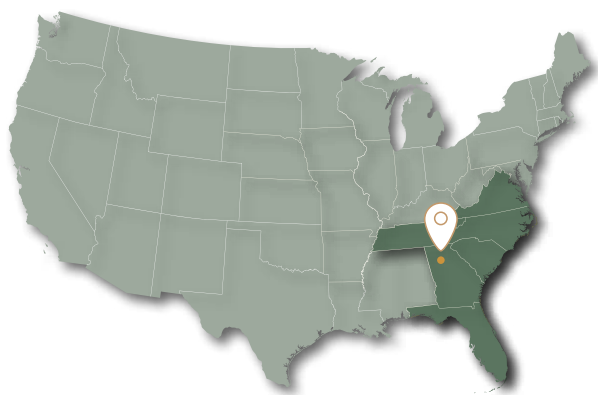
Die Metropolregion Atlanta ist das Geschäftszentrum des Südostens der USA und ein aufstrebender Wirtschaftsstandort. Die Metro Atlanta (öffentliches Nahverkehrsnetz) ist eines der am schnellsten wachsenden U-Bahn-Projekte und hat die zehntgrößte U-Bahn-Wirtschaft, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP). Atlanta ist die neuntgrößte US-Metropolregion mit über 5,9 Millionen Menschen. 168.000 Unternehmen haben sich in diesem Gebiet, das sich über 8.723 Quadratmeilen erstreckt, niedergelassen.

Der Ruf Georgias als Staat Nr. 1 für „Doing Business“ (fünf Jahre in Folge vom Site Selection Magazine ausgezeichnet) war ein Erfolgstreiber im Expansionskurs der Region. Das Wachstum spiegelt sich im BIP wider: Es ist seit 2009 um 37 % von USD 281 Milliarden auf USD 386 Milliarden im Jahr 2017 gewachsen.³

Zu einem raschen Bevölkerungswachstum tragen u. a. die Binnenwanderung der US-Bevölkerung sowie ein robustes Beschäftigungswachstum bei. Laut dem U.S. Census Bureau⁴ haben sich zwischen 2016 bis 2017 111.116 Menschen in der Region angesiedelt. Damit lag die Region auf Platz 2 der zehn größten US-Metropolregionen. 57 in- und ausländische Unternehmen eröffneten 2018 neue Bürostandorte in Atlanta. Zudem ist die Zahl der Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft seit 2004 um 22 % gestiegen, die Arbeitslosenquote lag Ende 2019 bei 3,2 %.



Arbeiten in einem exklusiven Ambiente mit einem weiten Blick über Wälder – das macht die Büroimmobilie Mansell I und II einzigartig.





BUSINESSPLAN



Nachdem die Immobilie erworben wurde, folgt die Phase der Umsetzung des Businessplans. Da sich Mansell I und II von der Bausubstanz her in sehr gutem Zustand befinden, sind keine essenziellen Sanierungsmaßnahmen notwendig. Lediglich die Verbesserung der Infrastruktur und „Immobilienkosmetik“ sind vorgesehen.

Darüber hinaus wird TSO zusätzliche Flächen schaffen, die den Mietern und ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Dieses Paket umfasst eine Mieterlounge mit Verpflegungsmöglichkeiten. Die Arbeiten sind in Mansell II bereits in vollem Gange: Es werden eine Außenterrasse, ein Fitnesscenter und ein großes Konferenzzentrum mit modernster Technik gebaut. Bereits genehmigt wurde die Neugestaltung der Lobbys beider Gebäude, sodass auch hier die Arbeiten in Kürze beginnen werden.



Hohe Standards in der Ausstattung, aber eine abwechslungsreiche Gestaltung der einzelnen Gebäudeteile und Etagen – hier lässt es sich bestens arbeiten. TSO setzt bei Mansell I und II die Anforderungen an „New Work“ um und plant von vornherein Gemeinschaftsflächen mit ein.

In Alpharetta (Georgia) ist die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern sehr groß. Daher müssen Arbeitgeber den Angestellten besondere Annehmlichkeiten bieten, um sie zu gewinnen oder langfristig zu halten. Dadurch, dass TSO die Immobilie über den marktüblichen Standard hinaus aufwertet, wird das Objekt für potenzielle Neukunden interessant, verschafft TSO einen Wettbewerbsvorteil und erhöht gleichzeitig den Marktwert.

Wie auch bei anderen Immobilien von TSO wird sich bei Mansell I und II die Objektverwaltung vor Ort und in den Händen von TSO befinden. Hierdurch ist gewährleistet, dass sowohl während der Umbau- und Renovierungsmaßnahmen als auch im Bewirtschaftungszeitraum TSO die Entwicklung der Immobilie immer im Blick hat und als direkter Ansprechpartner für die Mieter fungieren kann.

MIETER

Mansell I und II verfügt über eine beeindruckende Mieterliste. Die 19 Mieter sind international und global tätige Unternehmen. Kein Mieter belegt mehr als 12 % der gesamten Fläche, sodass sich ein sehr diversifizierter und gesunder Mietermix ergibt. Hierzu zählen z. B. namhafte Mieter aus der Technikbranche wie Decisely, Intradiem, KORE Wireless und die PlanIT Group. Neben einem verlässlichen Cashflow bietet die Immobilie erhebliches Wertschöpfungspotenzial durch die Vermietung der verfügbaren Flächen zu üblichen Marktmieten.

MIETERLISTE (AUSZUG)

Mieter	Mietfläche in sf	Mieter seit	Laufzeit Mietvertrag	Gebäude	Website
Intradiem	26.741	2013	12/2022	Mansell II	www.intradiem.com
Burns & McDonnell	26.730	2010	6/2021	Mansell II	www.bunrsmcd.com
Decisely	23.325	2018	12/2023	Mansell I	www.decisely.com
KORE Telematics	18.350	2008	4/2022	Mansell I	www.korewireless.com
Abbott Laboratories	15.030	2006	6/2023	Mansell II	www.abott.com
Cives Corporation	9.695	2016	1/2024	Mansell I	www.cives.com

MANSELL I UND II IN ZAHLEN

Mansell I und II	sf	%
Mietfläche in sf	235.494	100 %
vermietete Fläche	179.878	78 %
verfügbare Fläche	55.729	24 %

- 97 % internationale/globale Unternehmen als Mieter
- 76 % Vermietungsstand (Stand Juli 2020)
- 3 Jahre durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge
- 19 Mieter
- USD 23,13/sf durchschnittliche Miete
- USD 25,50/sf übliche Marktvergleichsmiete





TSO ACTIVE PROPERTY III – ÜBERBLICK

- geschlossene Immobilienbeteiligung
- Ankauf, Vermietung und Neubau von Gebäuden mit Fokus im Südosten der USA
- Miet- und Wertsteigerung der Objekte durch Sanierungs- und Renovierungsarbeiten
- Ausschüttungen: vierteljährlich 8 % p. a. Vorzugsrendite zzgl. Veräußerungserlöse
- Zeichnungsfrist: 8.10.2020
- Laufzeit: bis 31.12.2030
- Eigenkapital: USD 125.000.000 (Erhöhungsoption auf USD 225.000.000)
- Mindestanlagebetrag: USD 15.000
- Agio: 5 %

Ziel der TSO Active Property III, LP ist es, Gewerbeimmobilien im Südosten der USA zu erwerben, diese zu entwickeln oder zu bebauen und in der Folge zu betreiben oder zu vermieten und nach einer gewissen Betriebs- oder Vermietungsdauer wieder zu veräußern. Hierzu werden Immobilien erworben und Gewerbeimmobilien umfangreich entwickelt oder Grundstücke neu bebaut. Hierbei handelt es sich insbesondere um Selbstlagerzentren, Bürogebäude, Einkaufszentren, Business Center und Industrieanlagen.

FOTOS

Titel: Skyline von Atlanta bei Sonnenuntergang in Georgia, USA: www.shutterstock.com – © f11photo
S. 14/15 Atlanta in Georgia: stock.adobe.com – © susanne2688
alle weiteren Fotos: TSO

QUELLEN

¹ www.neighbor.com/storage-blog/self-storage-industry-statistics/#snapshot

² www.mordorintelligence.com/industry-reports/self-storage-market

³ Bureau of Economic Analysis / U.S. Department of Commerce (<https://www.bea.gov/>)

⁴ United States Census Bureau (<https://www.census.gov/>)

INVESTITIONSKRITERIEN VON TSO

■ Niedrige Bewertung und hohes Entwicklungspotenzial

Die zu erwerbenden und zu entwickelnden Gewerbeimmobilien sollen eine Unterbewertung aufweisen und daher zu einem günstigen Kaufpreis zu erwerben sein. Sie sollen ein hohes Entwicklungspotenzial haben und es soll die Möglichkeit bestehen, ihre Attraktivität für neue Mieter und Kunden sowie ihren Wert zu steigern.

■ Laufende Einnahmen aus Betrieb oder Vermietung

Die Gewerbeimmobilien sollen so entwickelt werden können, dass sie die Möglichkeit der Erwirtschaftung laufender Einnahmen aus ihrer Vermietung oder ihrem Betrieb bieten.

■ Standort

Der Standort der Immobilien muss im Südosten der USA, insbesondere in den Staaten Georgia, Tennessee, Virginia, Florida, North Carolina und South Carolina, liegen.

■ Starke Vertragspartner

Nach Möglichkeit sollen die Gewerbeimmobilien den Objektgesellschaften Zugang zu starken Vertragspartnern verschaffen, wie etwa bei Selbstlagerzentren die Zusammenarbeit mit CubeSmart, und bei vermieteten Gebäuden die Gewinnung solventer Mieter. CubeSmart ist ein börsennotiertes, in den USA ansässiges Unternehmen, das Selbstlagerzentren betreibt und Lizenzen zum Betrieb von Selbstlagerzentren unter seinem Namen ausgibt.

HINWEIS

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Ein vollständiger Verkaufsprospekt sowie das Vermögensanlagen-
Informationsblatt werden bei der TSO Active Property III, LP,
1170 Peachtree Street, Suite 2000, Atlanta, Georgia 30309, USA
und bei der TSO Capital Advisors, TaunusTurm, Taunustor 1,
60310 Frankfurt am Main, Deutschland zur kostenlosen Ausgabe
bereitgehalten und sind auf der Internetseite www.tso-europe.de
veröffentlicht.

The Simpson Organization, Inc.
1170 Peachtree Street, Suite 2000
Atlanta, GA 30309, USA

TSO Capital Advisors GmbH
TaunusTurm, Taunustor 1
60310 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 87000656-0
info@tso-europe.de
www.tso-europe.de