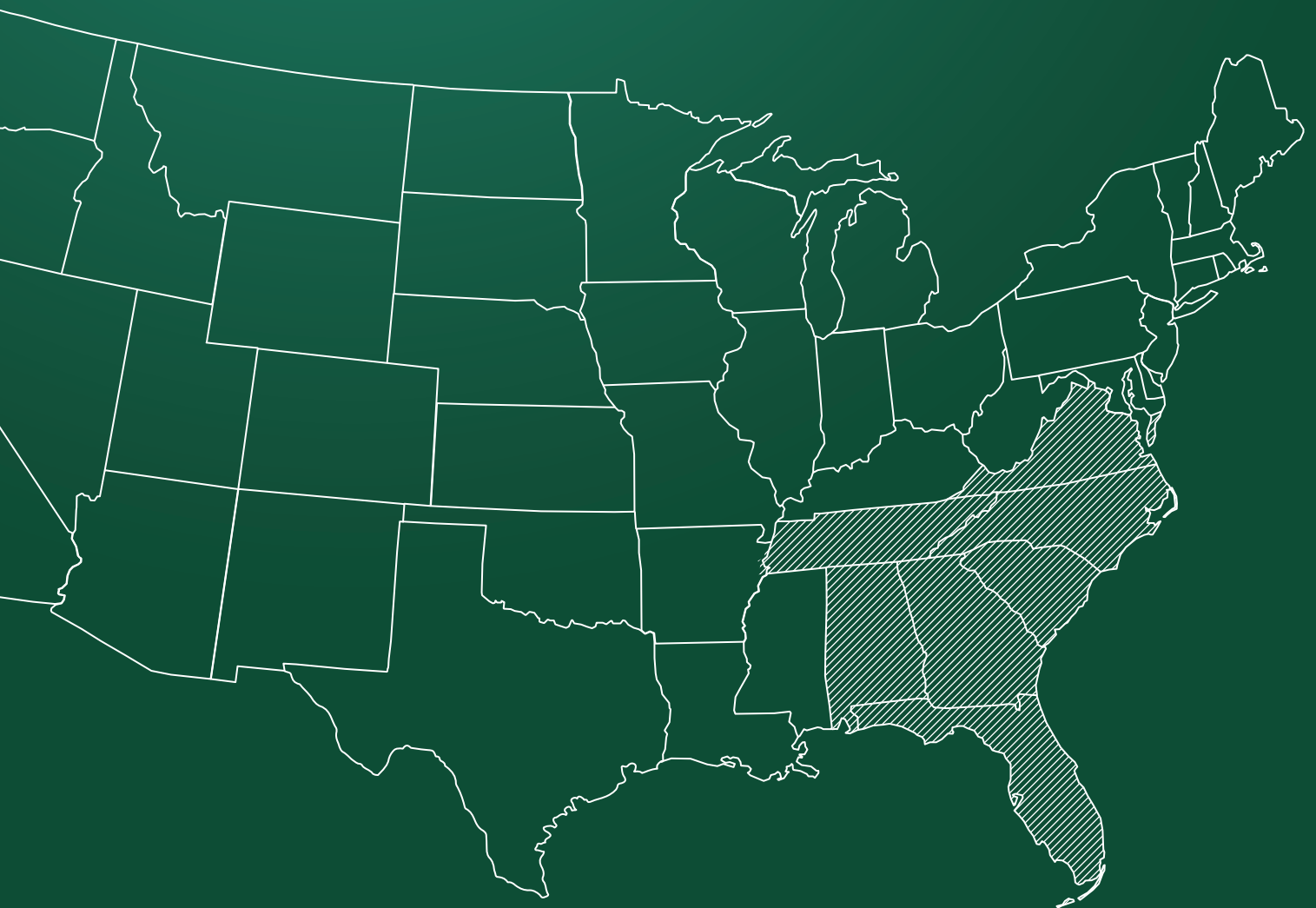


Immobilienportfolio

TSO Active Property III



THE SIMPSON ORGANIZATION

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

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 GmbH, Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten und sind auf der Internetseite www.tso-europe.de veröffentlicht.

A. BOYD SIMPSON

Gründer und Präsident von The Simpson Organization, Inc.



Inhaltsverzeichnis

Das Unternehmen	7
Über TSO	8
Der TSO-Analysefilter	9
Die Beteiligungsgesellschaft	11
TSO Active Property III	13
Die Immobilien	15
Mansell I & II	16
Suwanee Gateway One	24
Blue Lake Center	30
The Castle	36
Naples Self-Storage	42
Venice Isle Self-Storage	46
Self-Storages	51
Was sind Self-Storages?	52
Wer ist CubeSmart?	56
Investitionsstandort Südosten der USA	59



Das Unternehmen



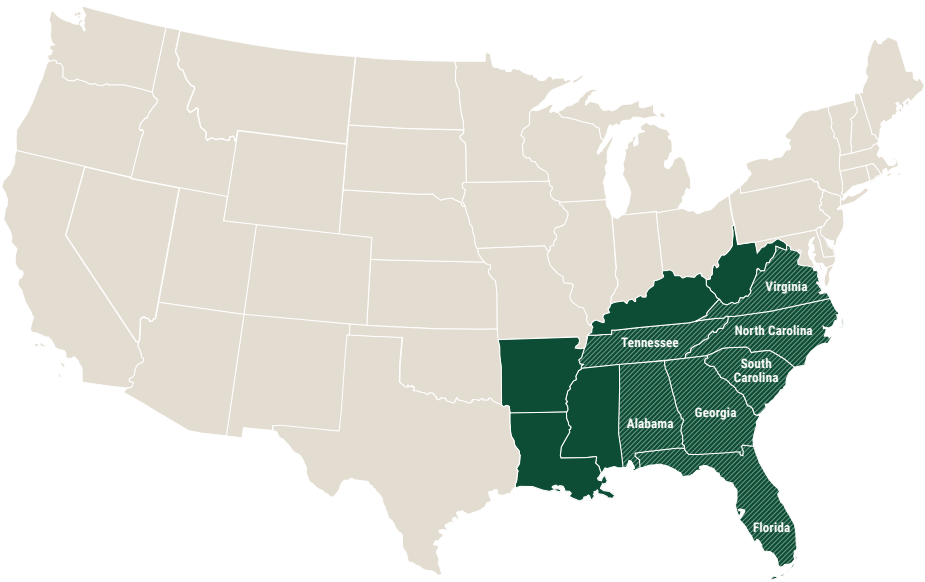
The Simpson Organization, Inc.

Über TSO

The Simpson Organization, Inc. („TSO“) ist ein US-amerikanischer Full-Service-Anbieter für Immobilienmanagement und -investment mit Hauptsitz in Atlanta (Georgia). TSO ist seit 1988 erfolgreich am US-Immobilienmarkt tätig und bis heute inhabergeführt. Das Unternehmen beschäftigt über 130 Mitarbeiter und unterhält sieben Niederlassungen im Südosten der USA. In Deutschland ist TSO mit zwei Niederlassungen durch seine Vertriebsgesellschaft TSO Capital Advisors GmbH in Frankfurt am Main und Düsseldorf vertreten.

TSO investiert strategisch in gewerbliche Immobilien im Südosten der USA und legt den Investitionsschwerpunkt auf den Erwerb mittelgroßer Gewerbeimmobilien mit Entwicklungspotenzial aus den Bereichen Büro, Self-Storage, Logistik, Einzelhandel und Industrie. Dabei verfolgt TSO seit jeher die „Alles aus einer Hand“-Philosophie. Nach dem Ankauf verantwortet TSO mit seinem erfahrenen Expertenteam auch die Umsetzung wertsteigernder Maßnahmen, die Vermietung sowie die Vermarktung der Immobilien.

TSO wählt Immobilienprojekte aus, die mindestens den folgenden Zielen genügen müssen: Sie müssen laufende Mieteinnahmen erzielen und sie müssen zusätzliche Verkaufserlöse generieren. Dabei verfolgt TSO keine langfristige



Buy-and-Hold-Strategie, sondern konzentriert sich auf Immobilienprojekte mit kurzen Haltezeiten.

Erfahrung schafft Sicherheit

Seit 2006 haben auch deutsche Anleger die Möglichkeit, gemeinsam mit TSO in US-Gewerbeimmobilien zu investieren. Bis heute hat TSO allein in Deutschland 14 Beteiligungen erfolgreich platziert. Für diese Immobilienportfolios wurden ca. 80 Immobilien erworben, die Hälfte davon konnte bereits erfolgreich wieder veräußert werden. Weitere An- und Verkäufe finden fortlaufend statt.

Ein erfahrenes Management, die hoch qualifizierten Mitarbeiter, ausreichende Eigenkapitalreserven und solide Finanzierungszusagen sind die Grundvoraussetzung, um als US-Immobilienanbieter langfristig erfolgreich zu sein. Hinzu kommen ein jahrzehntelang gewachsenes Netzwerk und der Zugang zu attraktiven Off-Market-Angeboten.

Nach über 30 Jahren Präsenz am US-Immobilienmarkt besitzt TSO ein Gespür für das richtige Timing, um die verschiedenen Marktzyklen für An- und Verkäufe zu nutzen, und das nötige Know-how,

um mit der Vermietung von Bestandsimmobilien regelmäßige Einnahmen zu erzielen.

Gemeinsam erfolgreich

TSO-Anleger investieren grundsätzlich gemeinsam mit TSO in die Immobilienprojekte. Obwohl TSO bei jedem Investment einen erheblichen Eigenkapitalanteil einbringt, erhalten die Anleger vorrangige Ausschüttungen von 8 % pro Jahr. Werden danach über die Rückzahlung des anteiligen Eigenkapitals bei einem Immobilienverkauf hinaus weitere Gewinne erzielt, erhalten die Anleger hiervon einen Anteil von 85 %, TSO die verbleibenden 15 %.

Als Unternehmen, das in den USA beheimatet ist, ist sich TSO seiner Verantwortung gegenüber den deutschen Anlegern bewusst. Daher genießen TSO-Anleger in Deutschland den Vorteil einer umfassenden deutschsprachigen Betreuung und Beratung rund um ihre Beteiligungen. Bei Steuerfragen erhalten deutsche Anleger qualifizierten Support durch die renommierte, internationale Kanzlei Rödl & Partner. Die Kanzlei bietet einen deutschsprachigen Service – per Telefon und per E-Mail.

Analyse

Der TSO-Analysefilter

Ein wichtiger Teil der seit mehr als 30 Jahren erfolgreichen Investmentstrategie von TSO ist der Einsatz des TSO-Analysefilters.

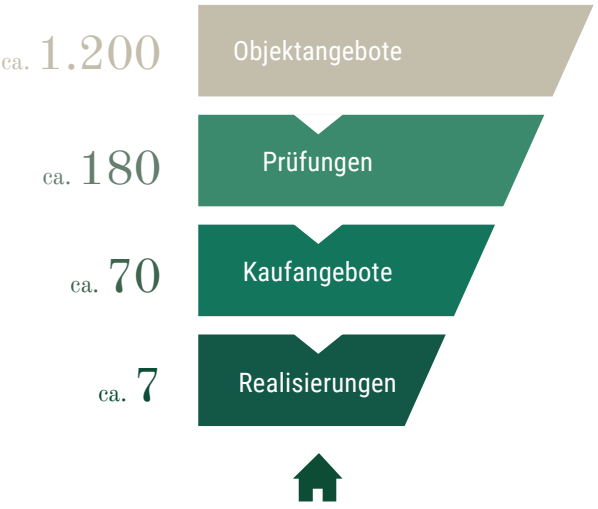
Disziplin und Sorgfalt bei der Auswahl von Investitionsobjekten sind für TSO selbstverständlich. Pro Jahr unterzieht TSO ca. 1.200 Immobilienprojekte einer ersten allgemeinen Prüfung. Hier werden grundlegende Fakten und Zahlen erhoben. Wie groß ist das Gebäude, das Grundstück und wie ist die Lage? Welches Baujahr hat die

Immobilie, wie ist der Renovierungsstand und welche Besonderheiten gibt es? Auch die Auslastung wird geprüft. Wie ist der Vermietungsstand, wer sind die Mieter, wie lange sind diese schon im Gebäude und wie lange laufen die Mietverträge. Informationen über den Verkäufer, besonders der Grund und die Motivation für den Verkauf, sind ebenfalls wichtig. Zu guter Letzt muss TSO für das entsprechende Objekt einen sinnvollen Geschäftsplan erarbeiten, der die Wirtschaftlichkeit bestätigt.

Gut 85 % der initial geprüften Immobilien erfüllen nicht alle anspruchsvollen Qualitätskriterien, die TSO als Grundvoraussetzung für eine weitere, tiefer gehende Prüfung voraussetzt. Hier ist TSO sehr konsequent. Sollte nur einer der geforderten Parameter von den Zielvorgaben abweichen, fällt die Immobilie aus dem Raster.

Die verbleibenden 15 % der Angebote durchlaufen das umfangreiche Analysemodell von A bis Z. Der Südosten der USA bietet einen geografisch großen Investitionsraum für TSO, sodass jährlich eine Vielzahl hochwertiger Immobilien für eine Investition in Frage kommen. Für ca. 70 Immobilien pro Jahr gibt TSO Kaufangebote ab. Im Schnitt werden dann circa sieben Käufe realisiert. Der Grund, warum es meist nicht mehr sind, ist, dass die Verkäufer häufig die niedrigen Kaufpreise von TSO nicht akzeptieren. Aber auch hier bleibt TSO konsequent. Ankäufe erfolgen ausschließlich unter Marktwert und unter den Wiederherstellungskosten.

Der TSO-Analysefilter, Operationen pro Jahr



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



Die Beteiligungsgesellschaft



Überblick

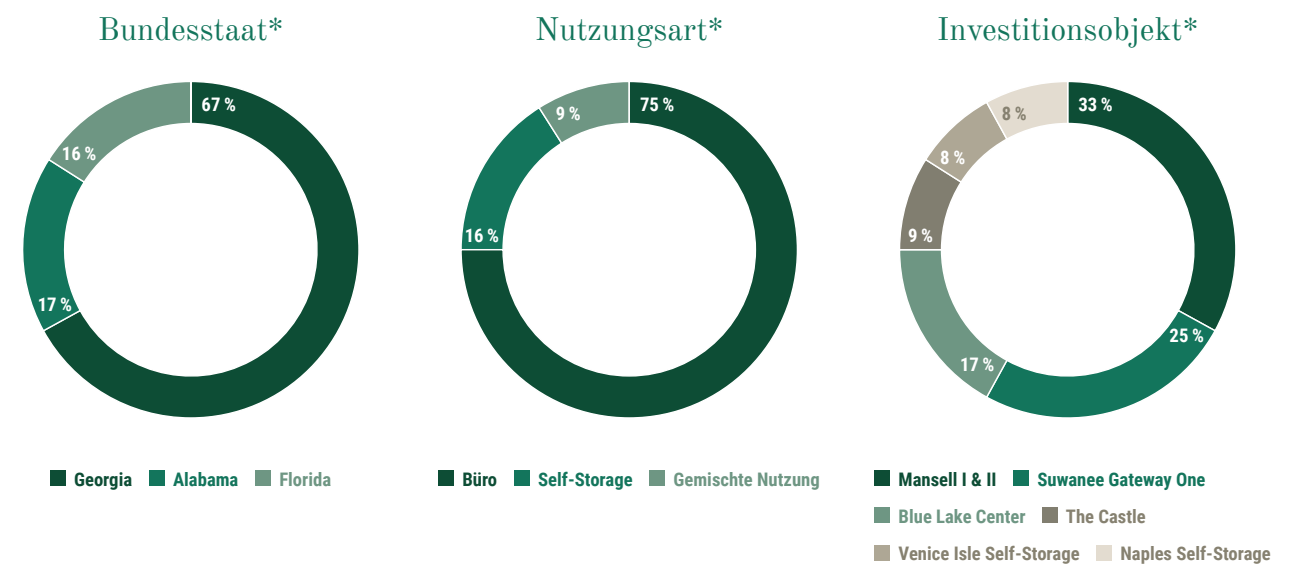
TSO Active Property III

Beim TSO Active Property III handelt es sich um eine geschlossene Immobilienbeteiligung mit dem Ziel, hochwertige Gewerbeimmobilien im Südosten der USA zu identifizieren und 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 III handelt es sich insbesondere um Bürogebäude, Self-Storages, Einkaufszentren, Industriegebäude und Business-Center. Anleger erhalten somit ein auf mehreren Ebenen diversifiziertes Portfolio. Neben der geografischen und Währungsdiversifikation profitieren sie weiterhin von der Investition in unterschiedliche Immobilienklassen.

Beteiligungsübersicht: TSO Active Property III

Beteiligungsname	TSO Active Property III, LP
Beteiligungsart	Geschlossene Immobilienbeteiligung (Limited Partnership)
Segment / Zielmarkt	US-Gewerbeimmobilien
Platzierungsvolumen	\$125.000.000
Mindestbeteiligung	\$15.000
Agio	5 %
Vorzugsausschüttungen	8 % p. a.
Gewinnaufteilung Anleger/TSO	85/15
Geplante Laufzeit	31. Dezember 2030
Ende Platzierungsfrist	3. November 2021
Besteuerung	DBA/Progressionsvorbehalt

Diversifikation des TSO Active Property III-Portfolios



*Grundlage für die Berechnung: Nettoinvestition, Stand: August 2021.



Die Immobilien

Bürogebäude | Alpharetta, Georgia (USA)

Mansell I & II

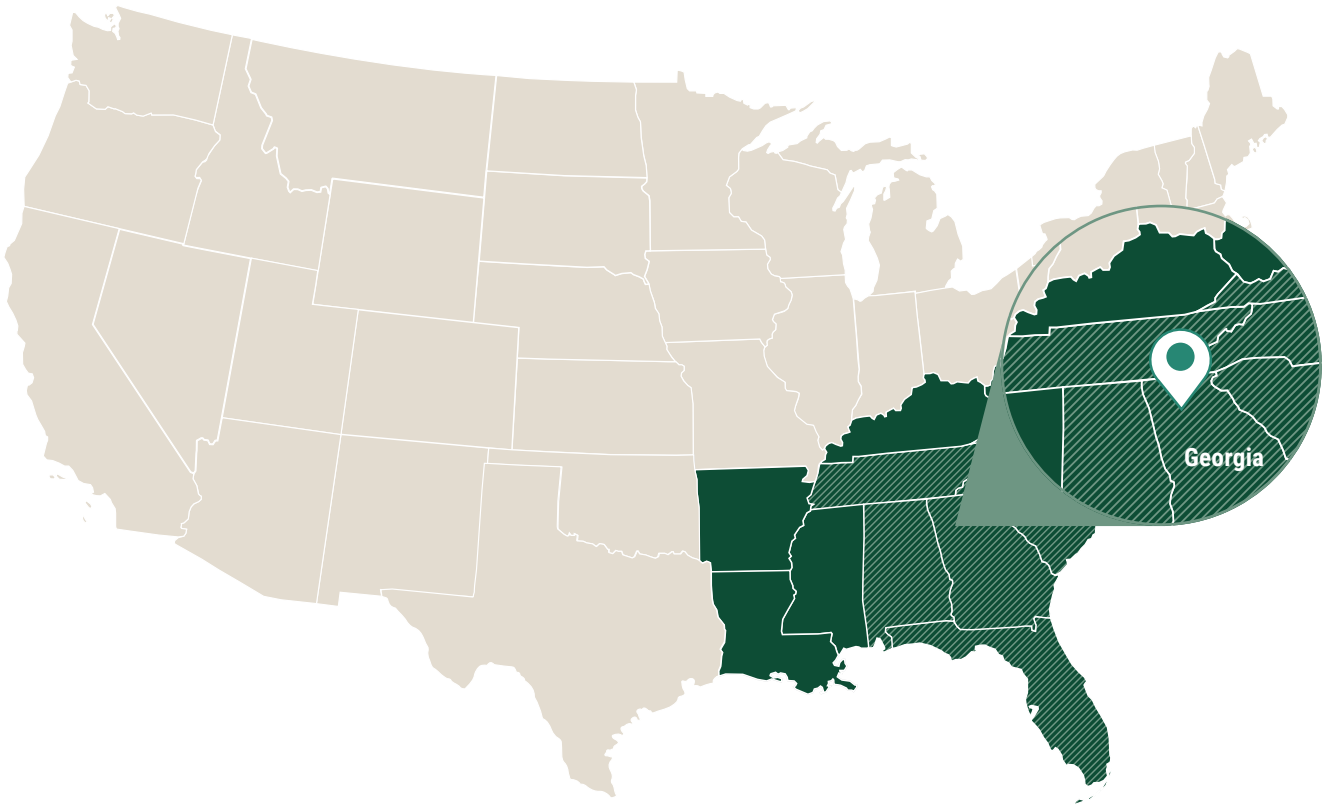


Zahlen

Kaufpreis	\$36.495.000
geplante Entwicklungskosten	\$4.600.000
sonstige Kosten	\$1.460.000
Gesamtkosten	\$42.555.000
Fremdkapital	\$28.700.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,2 % / 13,88

Daten

Anschrift	3700 & 3650 Mansell Road, Alpharetta, GA 30022, USA
vermietbare Fläche	21.880 qm (236.500 sq ft)
Grundstücksgröße	65.880 qm (16,28 acres)
Anzahl Gebäude	2
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1998 (Mansell I) & 1999 (Mansell II)
Letzte Renovierung	2020
Parkplätze	1.032



Beschreibung

Bei Mansell I & II handelt es sich um zwei Bürogebäude mit ca. 21.900 qm Mietfläche. Die 1998 und 1999 errichteten Gebäude befinden sich in einer sehr gefragten Gegend in Alpharetta (Georgia), die sich durch eine sehr gut ausgebaute und weiterwachsende Infrastruktur auszeichnet.

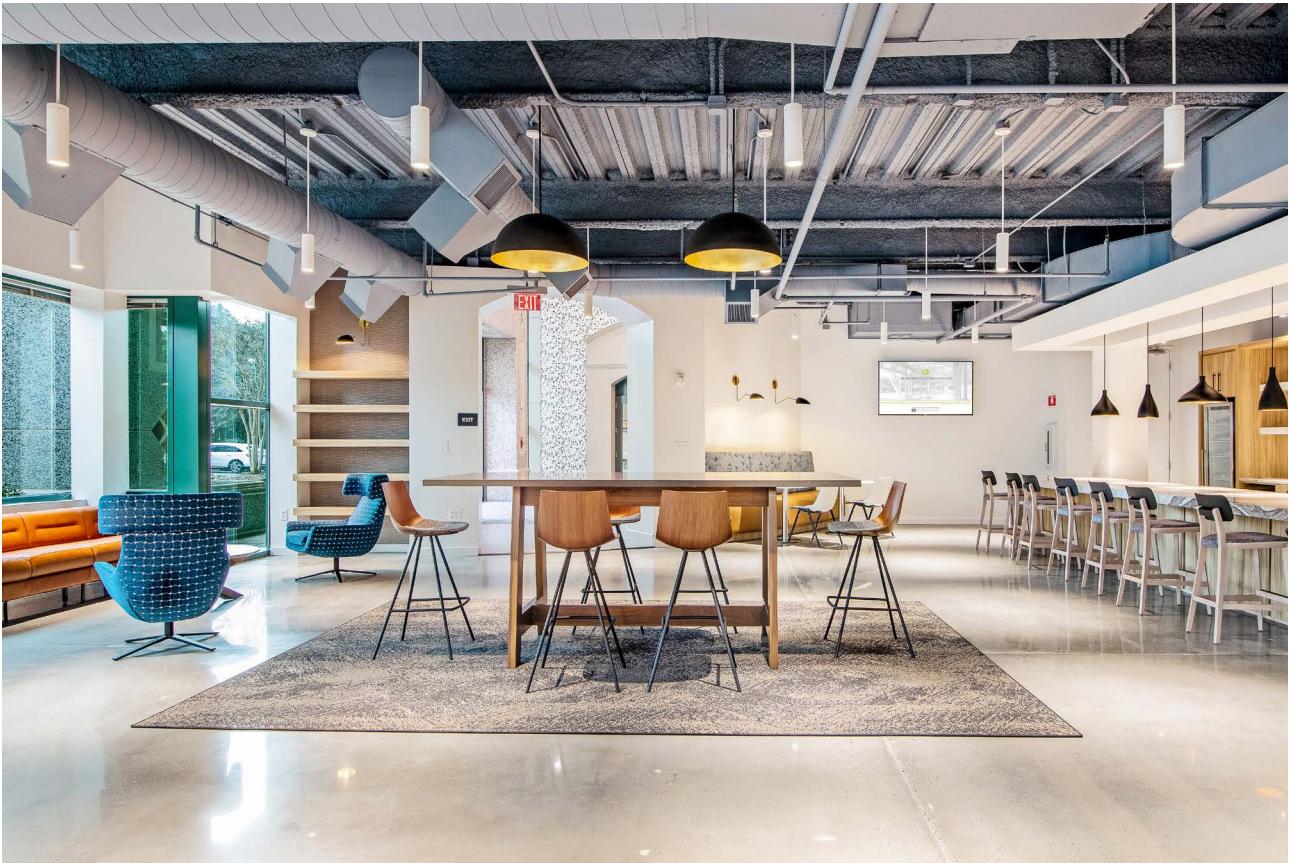
Der Komplex liegt verkehrsgünstig nahe zweier Autobahnauffahrten zur Georgia State Route 400. Auch an Freizeit- und Unterhaltungsangeboten mangelt es nicht. In unmittelbarer Nähe befinden sich Outdoor-Sportmöglichkeiten, Einkaufszentren und Restaurants. Diese hervorragende Lage macht Mansell I & II für Unternehmen, die Büroraum suchen, besonders attraktiv.

Um den Vermietungsstand weiterhin nachhaltig erhöhen zu können, wurden im Jahr 2020 aufwendige und umfassende Renovierungsarbeiten durchgeführt. Mit 18 Mietern (Stand August

2021) bieten die zwei Objekte einen gut diversifizierten Mietermix. Der Hauptmieter belegt 12 % der Mietfläche und die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei zwei Jahren. Der aktuelle Mietpreis liegt USD 2,50 pro sq ft (1 sq ft = 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.



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



Standort

Die Metropolregion Atlanta ist das Geschäftszentrum des Südostens der USA und ein aufstrebender Wirtschaftsstandort. Atlanta ist die neuntgrößte US-Metropolregion mit mehr als sechs Mio. Einwohnern im Jahr 2019. 168.000 Unternehmen haben sich in diesem Gebiet, das sich über 8.723 Quadratmeilen erstreckt, niedergelassen.

Zu einem raschen Bevölkerungswachstum tragen u. a. die Binnenwanderung der US-Bevölkerung sowie ein robustes Beschäftigungswachstum bei. Laut dem U.S. Census Bureau¹ haben sich zwischen 2016 und 2017

111.116 Menschen in der Region angesiedelt. Damit lag die Region auf Platz 2 der zehn größten US-Metropolregionen, was das Bevölkerungswachstum angeht. 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 %.

Der Ruf Georgias als „#1 State for Doing Business“ (fünf Jahre in Folge vom Site Selection Magazine ausgezeichnet) war ein Erfolgstreiber für den Expansionskurs der Region. Das Wachstum spiegelt sich im BIP wider:

Es ist seit 2009 von USD 281 Mrd. auf USD 653 Mrd. Anfang 2021 gewachsen.²

Businessplan

Nachdem die Immobilie Anfang 2020 unter Marktwert erworben worden war, folgte noch im selben Jahr die Phase der Umsetzung des Geschäftsplans. Da sich die Bausubstanz von Mansell I & II in sehr gutem Zustand befand, waren keine essenziellen Sanierungsmaßnahmen notwendig. Lediglich Verbesserungen der Infrastruktur und „Immobilienkosmetik“ wurden vorgenommen. Darüber hinaus hat TSO zusätzliche Flächen geschaffen, die den Mietern und ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Hierzu gehören z. B. eine Mieterlounge mit Verpflegungsmöglichkeiten, den charakteristischen Snackbars. Neben einem neuen Conference Center mit

hellen, einladenden und modern ausgestatteten Tagungsräumen hat TSO auch einen Fitnessbereich errichtet und die Hauptlobby beider Gebäude neu gestaltet. Außerdem erhielt auch der Außenbereich eine deutliche Aufwertung durch die Errichtung einer ansprechenden Outdoor-Lounge. Die Renovierungsarbeiten wurden Anfang 2021 erfolgreich abgeschlossen, dies wird sich langfristig positiv auf den Vermietungsstand und den Cashflow auswirken.

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 aufgewertet hat, wird das Objekt für potenzielle Neukunden interessant. Das verschafft TSO einen Wettbewerbsvorteil und erhöht gleichzeitig den Marktwert. Wie bei anderen Immobilien von TSO befindet sich auch bei Mansell I & II die Objektverwaltung vor Ort und in den Händen von TSO.

Hierdurch ist gewährleistet, dass TSO über die Umbau- und Renovierungsmaßnahmen hinaus die Entwicklung der Immobilie auch im Bewirtschaftungszeitraum immer im Blick hat und als direkter Ansprechpartner für die Mieter fungieren kann.



Mieter
Mansell I & II verfügt über eine beeindruckende Mieterliste. Die 18 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	Dez 2022	Mansell II	www.intradiem.com
Decisely	23.325	2018	Dez 2023	Mansell I	www.decisely.com
KORE Wireless	18.350	2008	Apr 2022	Mansell I	www.korewireless.com
Abbott Laboratories	15.030	2006	Jun 2023	Mansell II	www.abbott.com
Cives Corporation	9.695	2016	Jan 2024	Mansell I	www.cives.com

Mansell I & II – Mietfläche in Zahlen

Mietfläche	21.880 qm (236.500 sq ft)
Anzahl Mieter	18 (August 2021)
Vermietungsstand	85 % (August 2021)



Mansell I & II –
die Highlights

2
Class-A-
Immobilien

hochwertige Gewerbeimmobilien
in exzellentem Zustand

Lage und
Sichtbarkeit

exponierter Standort in
Alpharetta (Georgia)

rund
22.000 qm
Mietfläche

auf einem 66.000 qm großen Grundstück

1.032
Parkplätze

attraktive Parkmöglichkeiten
und gute Erreichbarkeit

\$1.667 / qm

günstiger Ankauf zur
ca. 13,88-fachen Jahresmiete

85 %
Vermietungsstand

Restlaufzeit der aktuellen
Mietverträge 2–4 Jahre

Wertsteigerungs-
potenzial

15 % Leerstandsfläche und Mietpreise
unter dem Marktdurchschnitt

18
Mieter

sicherer Cashflow durch
laufende Mieteinnahmen

Energy
Star

Zwei Energy-Star-eingestufte Gebäude
aus den Jahren 1998 und 1999



Bürogebäude | Suwanee, Georgia (USA)

Suwanee Gateway One

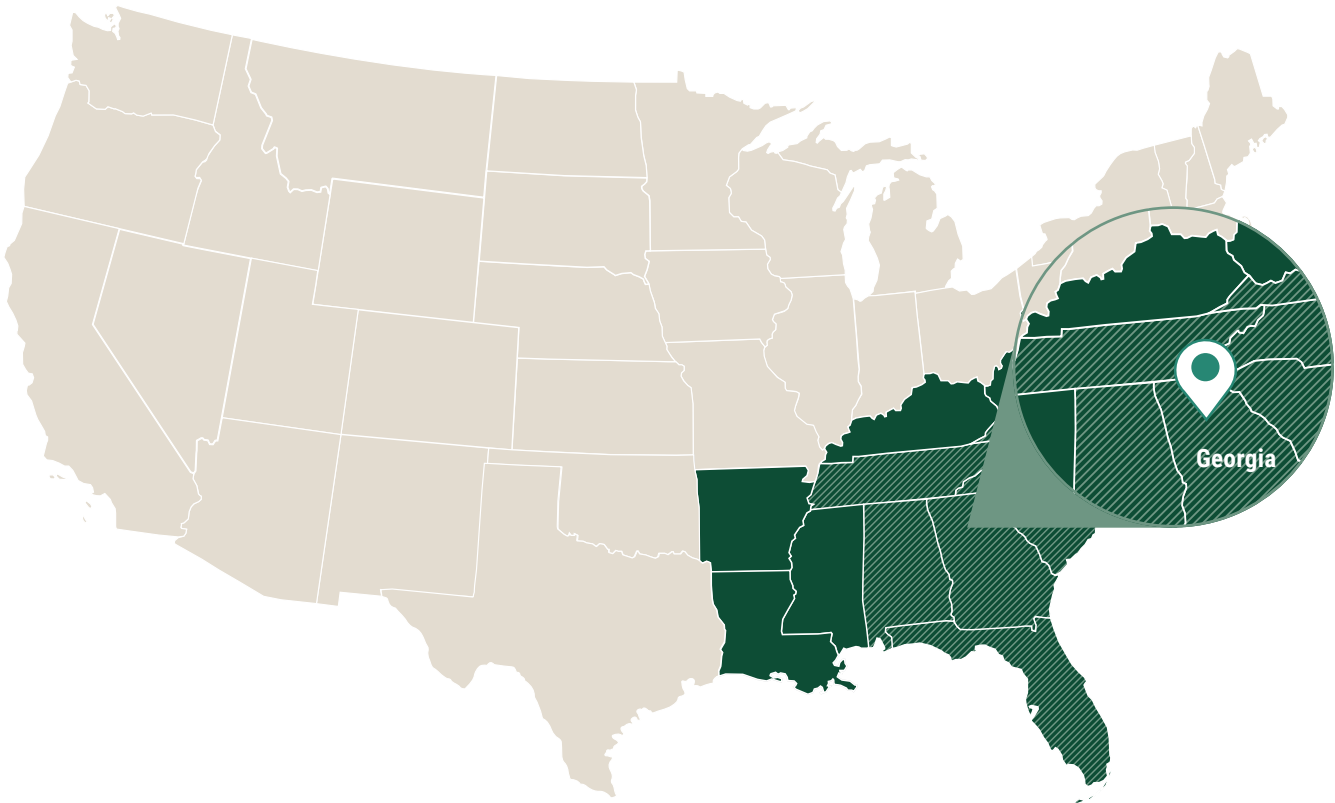


Zahlen

Kaufpreis	\$21.620.000
Geplante Entwicklungskosten	\$1.995.000
Sonstige Kosten	\$944.600
Gesamtkosten	\$24.559.600
Fremdkapital	\$14.129.720
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	8,8 % / 11,36

Daten

Anschrift	3011 Sutton Gate Drive, Suwanee, GA 30024, USA
vermietbare Fläche	13.331 qm (143.500 sq ft)
Grundstücksgröße	52.204 qm (12,9 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	2008
Letzte Renovierung	2019
Parkplätze	653



Beschreibung

Suwanee Gateway One ist ein erstklassiges Bürogebäude, das über 13.331 qm Mietfläche verfügt. Das Objekt befindet sich in einem wohlhabenden, nordöstlich von Atlanta gelegenen Vorort, ist aus Richtung der Interstate 85 gut beschildert und hat einen leicht zugänglichen Haupteingang an der Lawrence-Suwanee Road.

Es ist das nordöstlichste institutionelle Gebäude entlang des Interstate-85-Korridors und in diesem Gebiet das zweitjüngste Objekt. Mieten aus den Vorstädten bietet es hervorragenden Komfort, gepaart mit komfortablem Zugang zum Stadtkern Atlantas sowie zum Hartsfield-Jackson International Airport, dem meistfrequentierten Flughafen der Welt.

Das Objekt weist neben einem stabilen Einkommensstrom auch erhebliches Potenzial auf, was

auf den begrenzten Kapitalbedarf sowie ein 3 acres großes Entwicklungsareal im nordwestlichen Teil des Grundstücks zurückzuführen ist.

Die aktuellen Mietpreise von Suwanee Gateway One sind deutlich niedriger als die von vergleichbaren Büroimmobilien in den benachbarten Teilmärkten. Obwohl es sich bei diesem Objekt mit Baujahr 2008 um ein sehr junges Gebäude handelt, hat der vorherige Eigentümer mehr als USD 2 Mio. in Verbesserungen investiert. Durch spezielle Suiten, neue Korridore, eine modernisierte Aufzugslobby und eine Erweiterung der Parkplatzzfläche hat das Gebäude nicht nur aus ästhetischer, sondern auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht an Attraktivität gewonnen.



Standort

Die Metropolregion Atlanta ist einer der dynamischsten Märkte im Sunbelt – mit über sechs Mio. Einwohnern und mehr als 150.000 ansässigen Unternehmen, darunter zahlreiche Start-ups, insbesondere aus dem Bereich der Finanzdienstleistungstechnologie (FinTech).

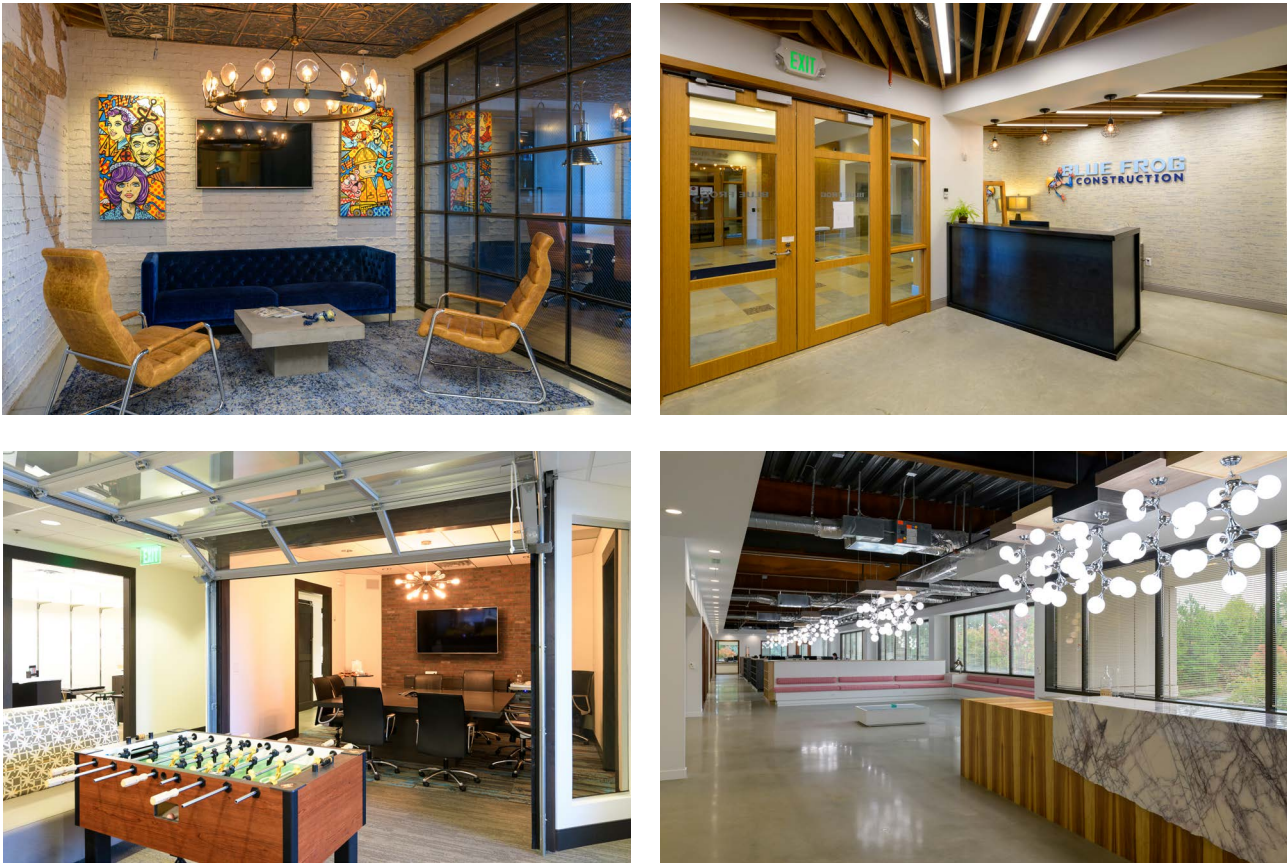
Ein Teilmarkt sticht jedoch besonders heraus: Nordostatlanta. In den vergangenen Jahren hat sich der nordöstliche Teil Atlantas zu einer bedeutenden Entwicklungsstätte für Einzelhandel, Freizeitangebote und Wohnraum entwickelt. Immer mehr junge Menschen und Familien hat es aus Atlantas Stadtkern in die Vororte gezogen, bedingt durch den Wunsch

nach größerem und zugleich günstigerem Wohnraum. Atlanta ist der größte Büromarkt im Südosten der USA mit mehr als 135 Mio. sq ft an erstklassiger Bürofläche. Die Metropolregion gehört längst zu den besten MSAs (US-Metropolregionen) des Landes.

Im jährlichen STEMdex (Science, Technology, Engineering, Mathematics Job Growth Index) belegte Atlanta im vergangenen Jahr den sechsten Platz. Aufgrund dieser breit gefächerten Branchenstruktur, der kostengünstigen Rahmenbedingungen, wie niedriger Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, des globalen Zugangs sowie hochtalen-

tierter Arbeitskräfte wird der wirtschaftliche Aufschwung auch künftig weiter anhalten und die Lebensqualität weiter steigen. Darüber hinaus könnte die Region durch dieses solide Fundament und zusätzliche Unternehmensverlagerungen und -erweiterungen sogar von den Entwicklungen rund um die Covid-19-Pandemie nachhaltig profitieren.

Allein in den Jahren zwischen 2010 und 2020 ist die Bevölkerung hier bereits um 22,5 % angewachsen, weitere 7 % Wachstum werden für die kommenden fünf Jahre prognostiziert. Das durchschnittliche Haushaltseinkommen im Nordosten Atlantas ist um 29 % höher als der Gesamtdurchschnitt Atlantas.





Mieter

Im August 2021, kurz nach Ankauf, weist das Objekt bereits einen sehr guten Vermietungsstand auf und ist mit 85 % nahezu voll vermietet. Die Mietverträge des breit diversifizierten Mietermixes laufen langfristig. Es werden zahlreiche Branchen abgedeckt, von Versicherungen über weitere Finanzdienstleistungen bis hin zu Technologie und Ingenieurwesen. Hauptmieter mit fast 50 % der Gesamtmietfläche ist die Liberty Mutual Insurance, die ihren Vertrag jüngst um weitere 18 % Mietfläche erweitert und bis November 2025 verlängert hat. Die sechstgrößte Versicherungsgesellschaft der USA ist ein außerordentlich angesehener, zuverlässiger und bonitätsstarker Mieter – das ist wichtig bei einem Ankermieter. Doch auch bei den weiteren Mietern handelt es sich um sehr verlässliche Mieter, wie beispielsweise CPL und Eastern Corporation.

Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
Liberty Mutual Insurance	6.555 qm (70.558 sq ft)	Nov 2025
Clark Patterson Engineers (CPL)	696 qm (7.489 sq ft)	Nov 2022
Eastern Corporation	670 qm (7.213 sq ft)	Dez 2025
HSGA Real Estate (Berkshire Hathaway)	611 qm (6.576 sq ft)	Nov 2026
Davis Companies	508 qm (5.465 sq ft)	Apr 2026
Blue Frog	530 qm (5.169 sq ft)	Jan 2028
People	416 qm (4.474 sq ft)	Mai 2025
Air Products	413 qm (4.415 sq ft)	Jan 2027

Suwanee Gateway One in Zahlen

Mietfläche	13.331 qm (143.500 sq ft)
Anzahl Mieter	18 (August 2021)
Vermietungsstand	85 % (August 2021)



Suwanee Gateway One –
die Highlights

Class-A-
Bürogebäude

modernste Architektur aus dem Jahr 2008

gut sichtbarer und
leicht zugänglicher
Standort

mehr als 160.000 Fahrzeuge
passieren das Gebäude täglich

rund
13.330 qm
Mietfläche

diversifizierter Mietermix
mit erstklassigem Ankermieter

LEED
Silver

4-stöckiges energieeffizientes
Gebäude

653
Parkplätze

erstklassige Parkmöglichkeiten
sowie gute Erreichbarkeit mit
öffentlichen Verkehrsmitteln

sicherer
Cashflow

2-7 Jahre Laufzeit
der Mietverträge

Wertschöpfungs-
potenzial

zusätzliches, 12.200 qm großes
Entwicklungsgrundstück

\$1.622 / qm

günstiger Ankauf zur
ca. 11,36-fachen Jahresmiete

A

S&P Rating

Bürogebäude | Birmingham, Alabama (USA)

Blue Lake Center

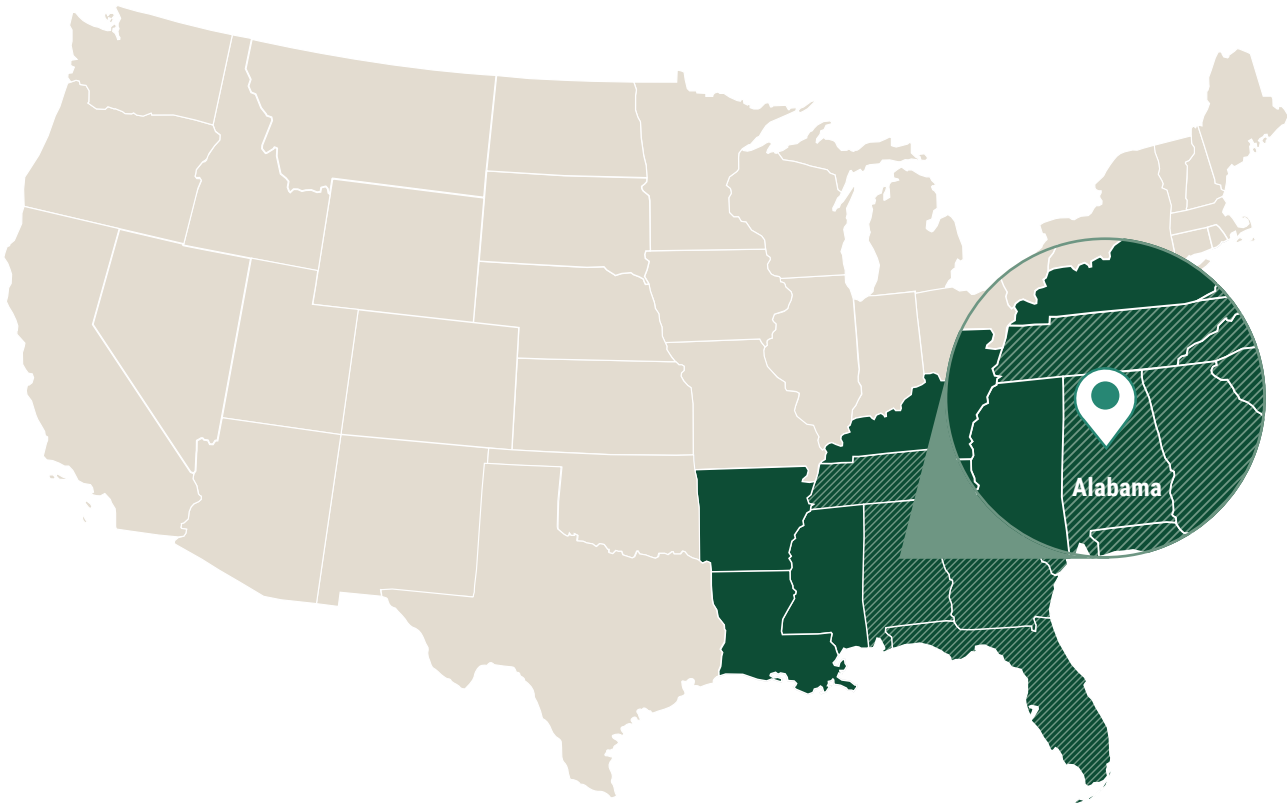


Zahlen

Kaufpreis	\$20.000.000
Geplante Entwicklungskosten	\$3.389.148
Sonstige Kosten	\$935.565
Gesamtkosten	\$24.324.713
Fremdkapital	\$16.850.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	6,0 % / 16,66

Daten

Anschrift	3500 Blue Lake Drive, Birmingham, AL 35243, USA
vermietbare Fläche	15.460 qm (166.500 sq ft)
Grundstücksgröße	41.683 qm (10,3 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1982
Letzte Renovierung	2016
Parkplätze	604



Beschreibung

In ausgezeichnetener Lage, gut sichtbar an einer stark befahrenen Kreuzung der Interstate 459 und des Highways 280 in Birminghams bevorzugtem Vorstadtmarkt, liegt das Blue Lake Center – ein hochwertiges mittelgroßes hochklassiges Bürogebäude.

Es verfügt über gut 15.000 qm vermietbare Bürofläche, verteilt auf vier Etagen mit großen Grundflächen von jeweils etwa 3.800 qm und zahlreiche oberirdische Parkmöglichkeiten. In unmittelbarer Nähe befindet sich The Summit, Birminghams Top-Einzelhandels- und -Restaurantstandort mit 940.000 ha Verkaufsfläche im Freien und 18 Restaurants. Neben The Summit gibt es in der direkten Umgebung in Birmingham einen weiteren bedeutenden regionalen Wirtschaftsmotor, das Grandview Medical Center – ein hochmodernes medizinisches Zentrum.

In nur etwa zehn Autominuten sind auch die begehrten Stadtteile Mountain Brook, Vestavia Hills, Homewood und Hoover zu erreichen, in denen sich fünf der zehn besten öffentlichen Highschools des Staates Alabama befinden.

Das Objekt weist eine sensationelle historische Performance auf– seit 2013 lag die Auslastung durchgängig bei 90% und höher. Neben der Möglichkeit, den Vermietungsstand von 75 % (August 2021) weiter zu erhöhen, bietet das Objekt noch weitere Gelegenheiten zur Wertsteigerung.



Standort

Die Industriestadt Birmingham ist mit über 212.000 Einwohnern die größte Stadt des südöstlichen US-Bundesstaates Alabama.

Die Stadt verfügt über eine gute Infrastruktur und ist durch ein weitläufiges Schienennetz, einen Flughafen, einige wichtige Interstates und sogar einen bedeutenden Schiffsweg gut mit anderen Städten verbunden.

Die Region zeichnet sich durch deutliches Wirtschaftswachstum aus. Bis 2020 wurden Investitionen in Höhe von USD 518 Mio. getätigt. Es konnten 35 neue Projekte realisiert und dadurch mehr als 1.240 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Zahl der Arbeits-

losen liegt unterhalb des Landesdurchschnitts.

Positive Trends und Zukunftsprognosen sind auch hinsichtlich Birminghams Haushalts- und Bevölkerungswachstums zu beobachten, die deutlich über dem landesweiten Durchschnitt liegen. Insbesondere hervorzuheben ist hier die Region im Umkreis von einer Meile um das Blue Lake Center.

Das Durchschnittsalter der Bevölkerung liegt hier bei knapp 34 Jahren. Bildung spielt eine zentrale Rolle in dieser Region. So haben über 70 % der Bürgerinnen und Bürger mindestens einen Bachelorabschluss oder gar einen höheren Bildungsabschluss.

Die Covid-19-Pandemie hatte auf Birmingham im Vergleich zu anderen Metropolregionen geringere Auswirkungen: Nur knapp 24 % der kleineren Unternehmen meldeten negative Pandemieeffekte, was unter den 50 größten US-Metropolen den geringsten Prozentsatz darstellt.



Mieter

Vielfältiger Mieterkatalog mit 28 nationalen und lokalen Firmen, darunter B.A.S.S., Realty South (Berkshire Hathaway), EBSCO (dba Valent Group), Principal Life Insurance und Ricoh USA. Unter allen Mietern belegt nur einer mehr als 10 % der Gesamtmietfläche und es gibt kein Kalenderjahr, in dem mehr als 25 % der verbleibenden Mietverträge auslaufen.

Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
dba Valent Group	1.765 qm (19.033 sq ft)	Sep 2021
B.A.S.S.	1.455 qm (15.662 sq ft)	Nov 2023
Realty South & TitleSouth (Berkshire Hathaway)	1.018 qm (10.954 sq ft)	Sep 2025
Principal Life Insurance	978 qm (10.522 sq ft)	Sep 2025
Ricoh USA	536 qm (5.765 sq ft)	Nov 2021
Rental Treatment Centers	530 qm (5.708 sq ft)	Apr 2022
Birmingham Internal Medicine	447 qm (4.816 sq ft)	Dez 2023
Southern Medical Association	393 qm (4.230 sq ft)	Apr 2022

Blue Lake Center in Zahlen

Mietfläche	15.460 qm (166.500 sq ft)
Anzahl Mieter	28 (August 2021)
Vermietungsstand	75 % (August 2021)



Blue Lake Center – die Highlights

exponierte
Lage

ausgezeichnete Lage in
Birmingham (Alabama)

\$1.294 / qm

sehr guter Kaufpreis – 60 % unter
Wiederherstellungskosten

rund
15.500 qm
Mietfläche

28 Mieter tragen zur
Diversifikation der Einnahmen bei

4
stöckiges
Gebäude

mit 604 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit
mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Class-A-
Büroimmobilie

die 1982 erbaute Immobilie wurde 2016
umfangreich saniert und modernisiert

planbare
Einnahmen

ca. 3 Jahre Restlaufzeit der
aktuellen Mietverträge

Track
Record

der historische Vermietungsstand im
Blue Lake Center lag zwischen 2013 und 2020
zwischen 90 und 94 %

Wertsteigerungs-
potenzial

der Vermietungsstand von 75 %
ermöglicht eine schnelle Wertsteigerung

erstklassiger
Standort

bequemer Zugang zu The Summit,
Birmingham's führendem Einzelhandels-
und Restaurantzentrum mit einer Fläche
von > 90.000 qm



Gewerbeimmobilie | Atlanta, Georgia (USA)

The Castle

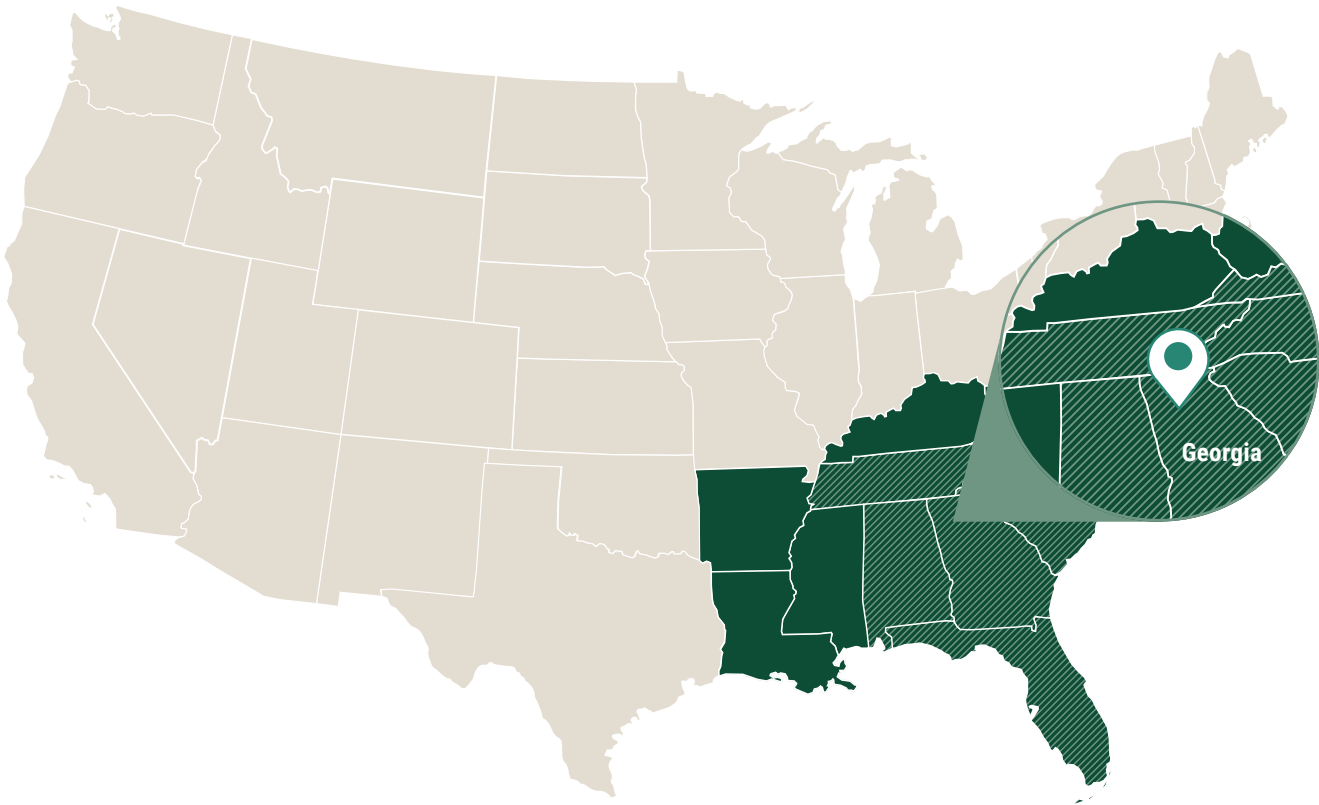


Zahlen

Kaufpreis	\$3.386.250
Geplante Entwicklungskosten	\$350.000
Sonstige Kosten	\$149.450
Gesamtkosten	\$3.885.700
Fremdkapital	\$0

Daten

Anschrift	87 15 th Street, NE Atlanta, GA 30309, USA
vermietbare Fläche	1.161 qm (12.500 sq ft)
Grundstücksgröße	1.093 qm (0,27 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	gemischte Nutzung
Baujahr	1910



Beschreibung

The Castle, auch bekannt als Fort Peace, wurde 1910 von Ferdinand McMillan entworfen und in der Innenstadt von Atlanta gebaut, damals angedacht als Einfamilienhaus. Es ist ein ganz besonderes, historisch wertvolles Gebäude mit 1.161 qm Mietfläche. 2009 wurde das Objekt in das Georgia Register of Historic Places und 2013 auch in das National Register of Historic Places aufgenommen – ein echtes historisches Wahrzeichen.

Das Anwesen wurde zuletzt als Restaurant ausgebaut und verfügt über eine voll ausgestattete Küche, einen Ess- und Barbereich sowie zahlreiche Terrassen mit Blick auf die 15th Street und das Woodruff Arts Center. Entwicklungsrechte über das Transfer of Development Rights Program der Stadt Atlanta sind als zusätzliche Einnahmelmöglichkeit verfügbar.

Das Anwesen hat eine bemerkenswerte Geschichte im Zentrum der Atlanta Arts Community und diente während seiner gesamten Zeit als Heimat und Galerie für Künstler aus Atlanta. Die Stadt Atlanta hat die Immobilie im Jahr 1920 als einzigartiges und bedeutendes Bauwerk unter Denkmalschutz gestellt.



Standort

Midtown Atlanta, die Innenstadt Atlantas, ist ein dicht besiedeltes Geschäfts- bzw. Wohngebiet und stellt den kommerziellen und zugleich historischen Kern der Stadt entlang der bekannten Peachtree Street dar. In der unmittelbaren Umgebung gibt es neben Bürohochhäusern zahlreiche Hotels, Attraktionen und Freizeiteinrichtungen wie Museen und Parks sowie exklusive Einkaufsmöglichkeiten. Besonders bekannte Einrichtungen sind neben dem Woodruff Arts Center das High Museum of Arts, das Fox Theatre und das Atlanta Symphony Orchestra. Von Downtown Atlanta in Richtung Norden nach Buckhead

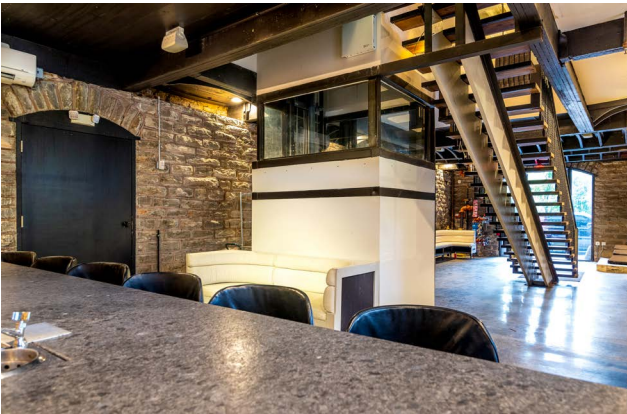
erstreckt sich über Midtown Atlanta einer der größten Geschäftsbezirke der Metropolregion Atlanta.

Die jährliche Besucherzahl dieser Region übersteigt die 5-Millionen-Marke.

Businessplan

TSO hat das Objekt nach einem Konkursverfahren leerstehend zu einem äußerst attraktiven Preis angekauft. Zu diesem Zeitpunkt waren bereits Umbaumaßnahmen umgesetzt und das Objekt für gastronomische Zwecke ausgestattet worden. Über 1.100 qm Mietfläche stehen auf mehreren Etagen

zur Verfügung. Die Räumlichkeiten sind freundlich und einladend gestaltet und ideal für Veranstaltungen unterschiedlichster Art geeignet. Der Vermietungsstand konnte von 0 % zum Zeitpunkt des Ankaufs unmittelbar auf 100 % gesteigert werden, denn für das gesamte Objekt wurde bereits ein neuer Mieter gefunden. Es handelt sich dabei um ein neues, sehr gehobenes Restaurant, das noch im Laufe des Jahres 2021 eröffnen wird.



The Castle in Zahlen

Mietfläche in qm	1.161 qm (12.500 sq ft)
Anzahl der Mieter	1
Vermietungsstand	100 % (Juni 2021)



The Castle – die Highlights

historisch
wertvolles
Gebäude

aufgenommen in das National Register
of Historic Places

zentrale
Lage

in der Innenstadt von Atlanta
neben dem High Museum of Arts

Wahrzeichen

seit 1989 gehört „The Castle“
zu den Wahrzeichen Atlantas

attraktives
Gebäude

mit zahlreichen Terrassen und
tollem Ausblick

1.161 qm
Mietfläche

mehrstöckiges Gebäude mit
aufregender Architektur

günstiger
Ankauf

dank 100 % Leerstand

umgehend nach Erwerb wurde die Immobilie
langfristig zu 100 % vermietet

top
Zugänglichkeit

erstklassige Erreichbarkeit mit öffentlichen
Verkehrsmitteln

Wirtschaftlichkeit

Vollvermietung mit langfristigem
Mietvertrag

Gastronomie
mit Geschichte

seit Jahrzehnten eine erstklassige
Adresse für gehobene Gastronomie



Self-Storage | Naples, Florida (USA)

Naples Self-Storage

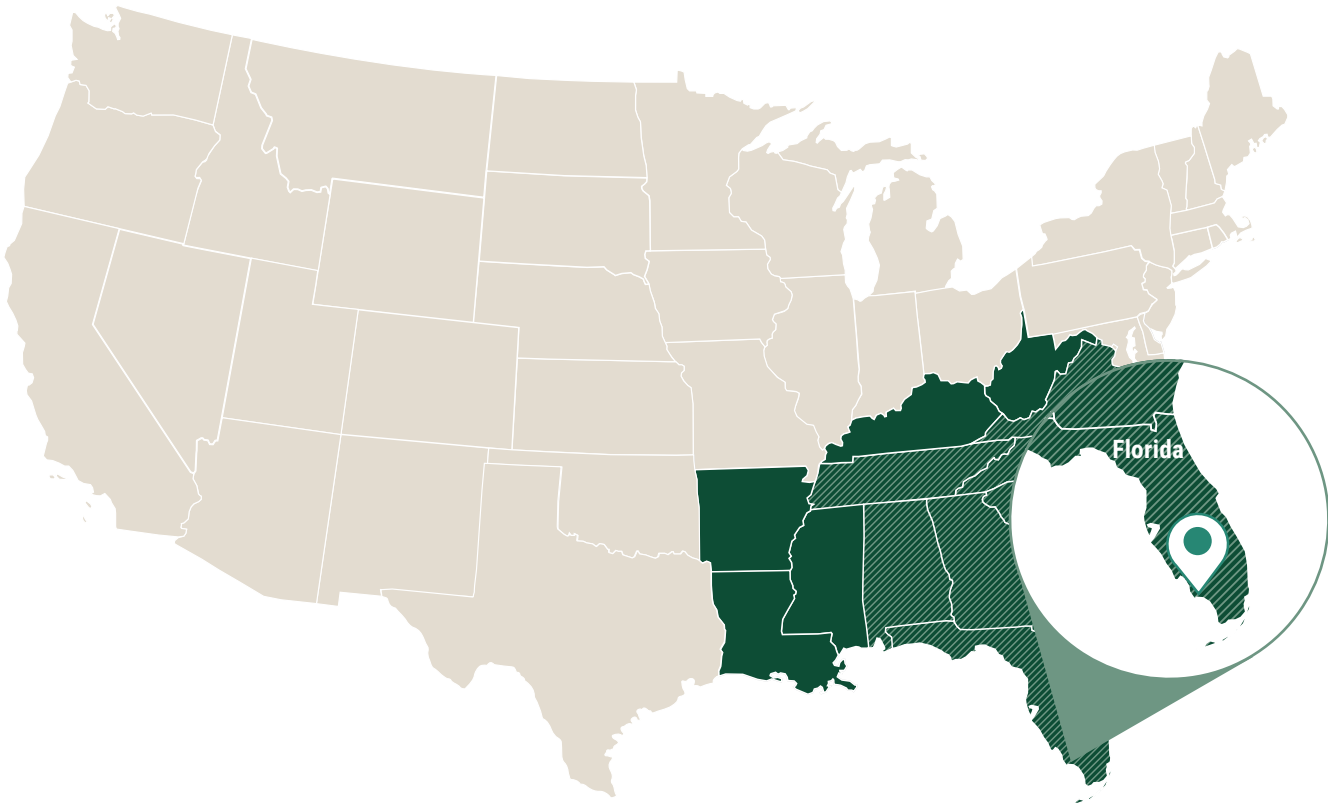


Zahlen

Kaufpreis (Grundstück)	\$2.541.500
geplante Entwicklungskosten	\$8.344.200
sonstige Kosten	\$435.500
Gesamtkosten	\$11.321.200
Fremdkapital	\$7.734.000

Daten

Anschrift	5135 Tamiami Trail East, Naples, FL 34113, USA
vermietbare Fläche	8.125 qm (87.500 sq ft)
Grundstücksgröße	10.200 qm (2,52 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Self-Storage
Baujahr	2021-2022
Parkplätze	10



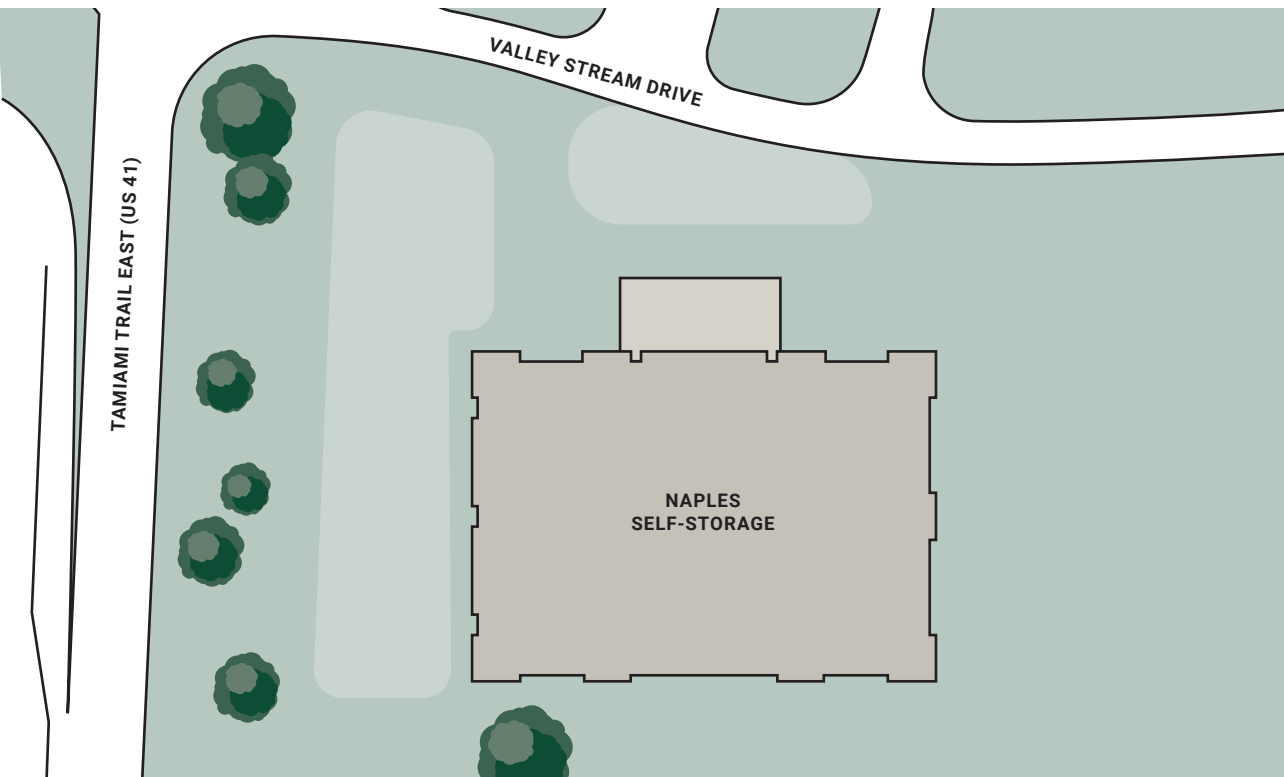
Konzeptgrafik: Das Naples Self-Storage fügt sich harmonisch in das Straßenbild ein.



Beschreibung

Beim Naples Self-Storage handelt es sich um eine Projektentwicklung für ein Selbstlagerzentrum in Naples, Florida. Auf einem 10.200 qm großen, unbebauten Grundstück errichtet TSO ein vierstöckiges Self-Storage. Baubeginn war im Spätsommer 2021. Die geplante Dauer der Bauarbeiten liegt bei ca. 12–14 Monaten. Auf ca. 8.100 qm Mietfläche werden insgesamt 891 Lagereinheiten unterschiedlichster Größen entstehen. Dadurch variieren auch die Mietpreise pro Lagereinheit. Das Self-Storage wird mit 10 Parkplätzen, zwei Ladeeingängen sowie drei Aufzügen ausgestattet werden und die Fassade wird aus speziellen Wärmedämmverbundsystemen und Glas gefertigt werden. Das Grundstück liegt verkehrsgünstig am Tamiami Trail East, einem quer durch Florida verlaufenden Highway. Angekauft hat TSO das Grundstück bereits 2020.

TSO rechnet aufgrund der großen Nachfrage mit einer zügigen Vermietung an diesem Standort. Die Immobilie befindet sich an einem erstklassigen Entwicklungsstandort mit einer Mischung aus Einzelhandel und dichter Wohnbebauung. Viele Projektentwicklungen im Bereich Self-Storage wurden in der Vergangenheit gemeinsam mit den Spezialisten von CubeSmart erfolgreich verwirklicht und diese vielversprechende Zusammenarbeit soll auch beim Naples Self-Storage fortgeführt werden.



Standort

Naples ist eine stilvolle Gemeinde, die für ihr mondänes Stadtzentrum, ihre weißen Sandstrände und erstklassigen Golfplätze bekannt ist. Hier kann man angeln, Boot fahren, 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 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. Die Stadtverwaltung legt Wert darauf, dass sich auch gewerblich genutzte Gebäude dem attraktiven Stadtbild Naples anpassen. Während Zufahrten und Parkplätze des Naples Self-Storage

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 buffers“ („Landschaftspuffer“ – ansprechend gestaltete Grünareale).

Die Nachfrage nach Lagerfläche ist hier, in unmittelbarer Nähe zum Golf von Mexiko, enorm. Die wenigsten Häuser verfügen über Dachböden oder Keller und in den Garagen stehen oft mehrere Autos oder sogar kleinere Boote.

Businessplan

Das Besondere am Naples Self-Storage ist, dass es nicht als solches zu erkennen sein wird, sprich: Es handelt sich hier nicht um eine klassische Industrieimmobilie mit einer zweckmäßigen Architektur. Wie auf der Konzeptgrafik (siehe Seite 43) zu sehen ist, wird die Außenfassade aussehen wie die Front eines Mehrfamilienhauses mit Einzelhandelsge-

schäften oder Gastronomieeinheiten im Erdgeschoss. Nur weil TSO den Behörden ein solches Konzept vorgestellt hat, haben diese TSO eine Baugenehmigung für die Immobilie an diesem besonderen Standort erteilt. Wichtig für den kommerziellen Erfolg ist selbstverständlich, dass Interessenten das Self-Storage dennoch als solches erkennen – die Immobilie muss also gut beschildert und leicht zugänglich sein. Dies wird hier ebenfalls gewährleistet sein. Im Umkreis von rund drei Meilen um das Grundstück leben ca. 50.000 Menschen mit einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von über USD 70.000. Dank der exponierten Lage des Naples Self-Storage wird die Immobilie gut wahrgenommen werden, denn mehr als 40.000 Fahrzeuge passieren das Grundstück jeden Tag auf einem der Hauptverkehrswege in Naples.



Naples Self-Storage – die Highlights

exzellente Lage Grundstück in exzellenter Lage in Naples (Florida)	Sichtbarkeit täglich passieren ca. 40.000 Fahrzeuge das Objekt	rund 8.100 qm vermietbare Fläche
4 stöckiges Gebäude nahezu voll klimatisiert, Class-A-Self-Storage	Kaufkraft gehobene Gegend mit überdurchschnittlichem Haushaltseinkommen	ca. 12–14 Monate Bauzeit
24h Zugang dank hohem Automatisierungsgrad	Wirtschaftlichkeit schnelle Ausvermietung prognostiziert	höchste Standards elektronische Zugangskontrolle und „No-Touch-Onboarding“



Self-Storage | Venice, Florida (USA)

Venice Isle Self-Storage

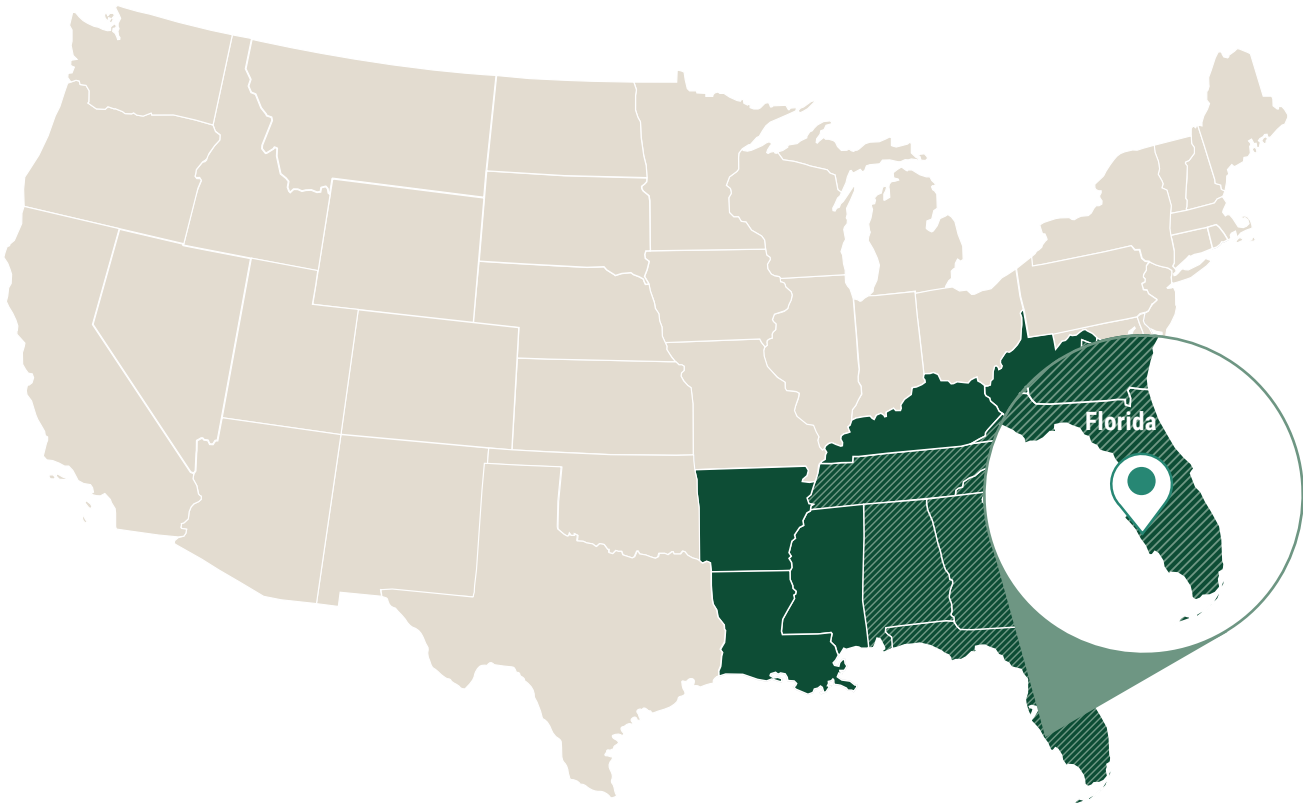


Zahlen

Kaufpreis (Grundstück)	\$1.300.000
geplante Entwicklungskosten	\$7.610.000
sonstige Kosten	\$356.000
Gesamtkosten	\$9.266.000
Fremdkapital	\$5.942.000

Daten

Anschrift	2988 Executive Drive, Venice, FL 34292, USA
vermietbare Fläche	7.200 qm (77.500 sq ft)
Grundstücksgröße	6.800 qm (1,68 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Self-Storage
Baujahr	2021
Parkplätze	5



Beschreibung

Bereits im Jahr 2020 erwarb TSO dieses unbebaute Grundstück in Venice an der Westküste Floridas. Nachdem die Finanzierung sichergestellt war, konnte der Bau des Venice Isle Self-Storage im zweiten Quartal 2021 begonnen werden. Das Grundstück liegt verkehrsgünstig, gut sichtbar und erreichbar am Executive Drive, einer der Hauptverkehrsadern an diesem Standort mit sehr hohem Verkehrsaufkommen.

Es handelt sich um ein konventioneller aussehendes, vollklimatisiertes Self-Storage der Premiumklasse, das über 7.200 qm vermietbare Fläche, verteilt auf 771 Lagereinheiten auf drei Etagen, verfügen wird. Geplant sind insgesamt 5 Parkplätze. Das Gebäude wird mit zwei Aufzügen ausgestattet. Die Fassade wird aus speziellen Wärmedämmverbundsystemen sowie Ziegel- und Glaselementen bestehen. Auch bei diesem Self-Storage Projekt setzt TSO auf die

professionelle Unterstützung durch die und die bewährte Zusammenarbeit mit dem Betreiberpartner CubeSmart. TSO rechnet, wie auch beim Bau des Naples Self-Storage, mit einer Bauzeit von ca. einem Jahr und somit mit einer Eröffnung im Jahr 2022.

Standort

Venice liegt an der Westküste Floridas, etwa 17 Meilen südöstlich von Sarasota, ist ein schnell wachsender Markt im Südwesten Floridas und gehört zu den Top 10 der Küstenstädte mit den glücklichsten Einwohnern.

Im Umkreis von fünf Meilen um diesen Standort ist in den vergangenen Jahren ein starkes Bevölkerungswachstum zu beobachten. Aktuell zählt die Region knapp 75.000 Einwohner. Das durchschnittliche Jahreseinkommen der Haushalte im Umkreis von einer Meile beträgt USD 92.041.



Ft. Lauderdale Beach, (Ft. Lauderdale, Florida)

Venice Isle Self-Storage – die Highlights

exponierte
Lage

Grundstück in Venice (Florida)

Nachfrage

wenig Wettbewerb am Standort trifft auf
hohen Bedarf an Lagerfläche

rund
7.200 qm
Mietfläche

breit diversifiziertes Angebot von
Lagereinheiten in allen üblichen Größen

3
stöckiges
Gebäude

mit vollklimatisierten Lagerräumen

Kaufkraft

überdurchschnittlich hohes
Haushaltseinkommen am Standort

ca.
12–14
Monate

Bauzeit

24h
Zugang

dank hohem
Automatisierungsgrad

Wirtschaftlichkeit

schnelle Ausvermietung prognostiziert

höchste
Standards

elektronische Zugangskontrolle und
„No-Touch-Onboarding“



Self-Storages

Was sind Self-Storages?

9,4 % aller US-Haushalte mieten Self-Storage Flächen

Mehr als 48.000 Self-Storages gibt es in den USA

Der US-Self-Storage Markt wurde 2019 auf USD 39,63 Mrd. geschätzt

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 und/oder 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 einen Full Service. Das bedeutet: Sie verkaufen beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien, 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. Diese modernen 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 – ein Unternehmen, das zu den drei größten Anbietern in den USA gehört und mit dem TSO eng zusammenarbeitet – 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.



Self-Storages in den USA – Daten und Fakten

ca. **48.000**
Self-Storages in den USA

Ende 2019 gab es in den USA ca. 48.000 Self-Storages mit einer Fläche von insgesamt über 180 Mio. qm.³ Das entspricht ca. der dreifachen Fläche Manhattans (NY).

In Deutschland waren es zu diesem Zeitpunkt ungefähr 270 Self-Storages mit einer Fläche von insgesamt ca. 630.000 qm.

160
Self-Storages
auf 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.

ca. **10 %**
entstanden in den letzten
fünf Jahren

Von den ca. 180 Mio. qm an vermietbarer Fläche entstanden ca. 10 % in den letzten fünf Jahren. Seit 2015 haben sich die Bauinvestitionen in Sachen Self-Storages vervierfacht. Doch trotz der vielen Neubauaktivitäten gibt es immer noch eine große Nachfrage, sodass in den letzten 30 Jahren konstant zwischen 80 und 90 % der Selbstlagerflächen vermietet waren.

9,4 %
aller US-Haushalte

9,4 % aller US-amerikanischen Haushalte mieten derzeit Self-Storage Flächen. Das bedeutet, dass ca. jeder zehnte Amerikaner aktuell einen Mietvertrag für eine Lagereinheit hat.

USD 39,63 Mrd.
US-Self-Storage Markt

Der US-Self-Storage Markt wurde 2019 auf USD 39,63 Mrd. geschätzt und es wird erwartet, dass er bis 2025 einen Wert von USD 43,76 Mrd. erreichen wird.

schnell wachsende
Branche

In den letzten 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. an 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 werden über 170.000 Menschen beschäftigt.

5.300 qm
durchschnittliche Größe

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



TSO Adams Drive Self-Storage (Atlanta, Georgia)

Wer ist CubeSmart?

TSO und CubeSmart

Insgesamt hat TSO bereits 16 Selbstlagerzentren entwickelt oder aktuell im Bau – viele davon 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“. Hier erfolgen alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermietung und dem Einrichten der Selbstlagereinheiten über einen kontaktlosen und virtuellen Weg. TSO hat in den letzten zwei Jahren bereits mehrere Selbstlagerzentren aus den in Deutschland angebotenen Beteiligungen an CubeSmart direkt verkauft. Die Haltedauern lagen hier 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 und betreibt landesweit mehr als 1.250 Self-Storages, beschäftigt über 3.000 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 ha 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 Immobilien maximieren.



CubeSmart – Zahlen und Fakten

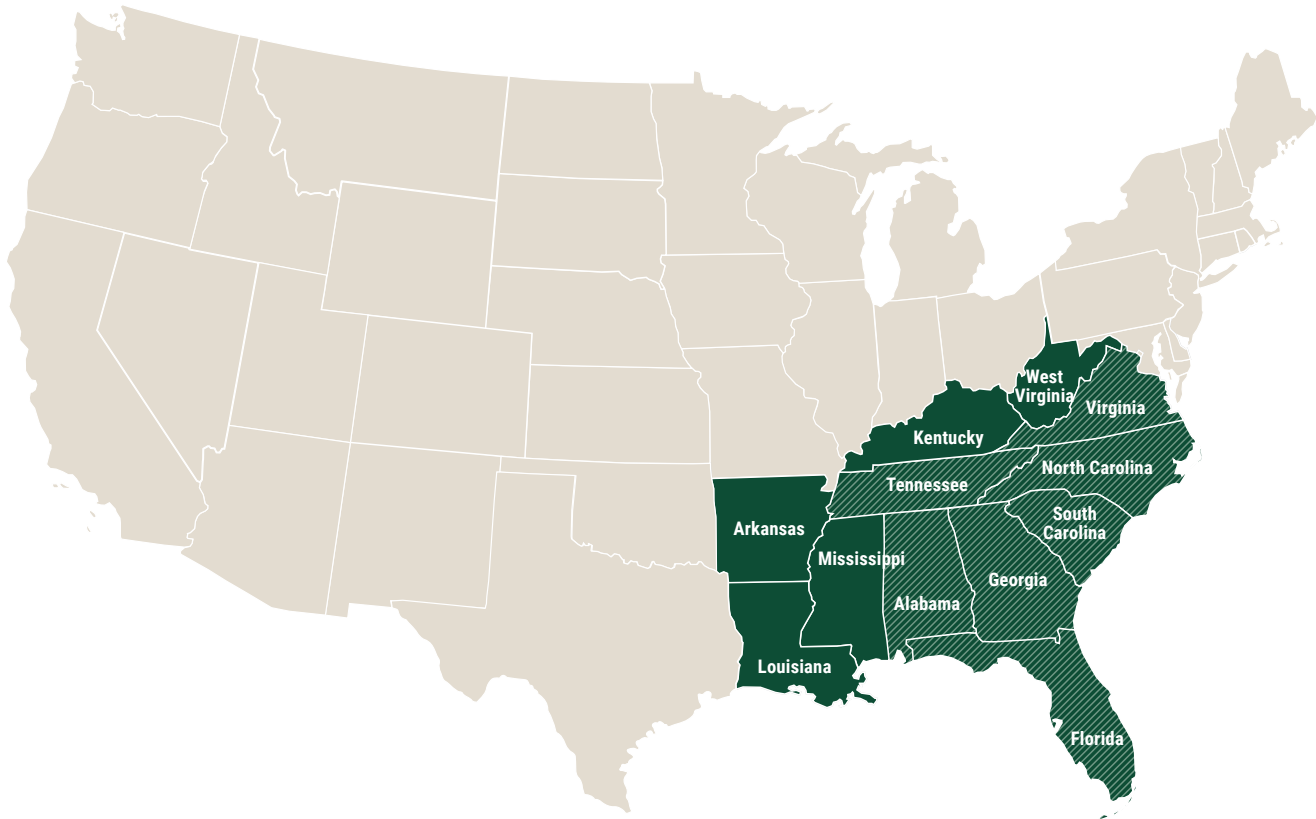




Investitionsstandort
Südosten der USA

Der Südosten der USA

Investitionsstandort: Südosten der USA



Die USA – eine starke Wirtschaftsmacht

Die USA haben weltweit die höchste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dies zeigt eindrucksvoll das Diagramm auf S. 61 mit Angaben der Weltbank, die das Bruttoinlandsprodukt der weltweit stärksten Wirtschaftsmächte auflistet. Bereits daraus sind die vielfältigen Möglichkeiten, die dieser Zielmarkt für Anleger in verschiedenste Wirtschaftsfelder bietet, erkennbar.

Beeindruckendes Bevölkerungswachstum

Von 1980 bis 2019 ist die Einwohnerzahl der USA um mehr als 100 Mio. Menschen gewachsen, mehr als die gesamte Einwohnerzahl Deutschlands – sprich von 226.542.199 auf 328.239.532 Einwohner.⁴

Eine stetig steigende Einwohner- und Beschäftigtenzahl ist ein wichtiger Faktor für ein langfristig nachhaltiges Wirtschaftswachstum. So prognostiziert das U.S. Census Bureau ein Bevölkerungswachstum von

heute ca. 328 Mio. Einwohnern auf ca. 423 Mio. im Jahr 2050.⁵ Derzeit wächst die US-Bevölkerung um mehr als drei Mio. Einwohner pro Jahr.

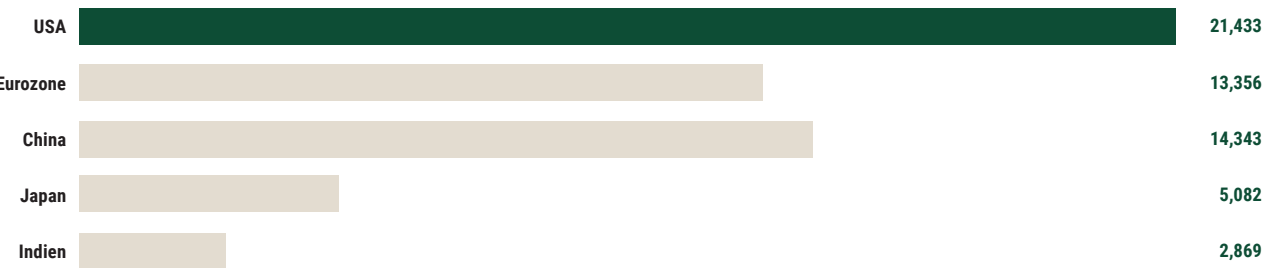
Dabei verteilt sich die Einwohnerzahl allerdings nicht gleichmäßig über das Land. Die großen Ballungsgebiete konzentrieren sich überwiegend im Südosten der USA.

Der Südosten der USA ist eine Wachstumsregion

Da TSO im Südosten der USA inves-

Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2019, in Bio. USD

Quelle: Weltbank, <https://data.worldbank.org/>, abgerufen am 2.2.2021



21,433 Bio. BIP USA

tiert, steht vor allem die Entwicklung der südöstlichen US-Bundesstaaten bei der Betrachtung der Wirtschaftskraft im Fokus.

Der Südosten der USA ist im nationalen Durchschnitt seit Jahren die Region mit den höchsten Wachstumsraten. Dies gilt sowohl für die wirtschaftliche Entwicklung als auch für das Bevölkerungswachstum.

Selbst in Zeiten von Covid-19 verzeichnete die Region zahlreiche Unternehmensneugründungen und ein stetiges Ansteigen der Zahl von Arbeitsplätzen. Seit Jahren finden sich viele Bundesstaaten aus dem Südosten auf den Top-Plätzen von CNBCs „America’s Top States for Business“. Im Jahr 2019 belegte Virginia Platz 1, North Carolina Platz 3, Georgia Platz 6, Florida Platz 12 und Tennessee Platz 13 in diesem Ranking.⁶

Unternehmerfreundliches Klima

Gerade im Südosten der USA haben sich viele Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Produktion angesiedelt. Viele hoch qualifizierte Fachkräfte sowie niedrige Arbeits- und Betriebskosten locken Unternehmen in den Südosten. Die Unternehmen genießen in dieser Region Steuervorteile und profitieren von einer ausgezeichneten Infrastruktur. Ein Beispiel: Von Atlanta aus kann man innerhalb von vier Flugstunden rund 80 % aller Amerikaner erreichen.

Zur hervorragenden Infrastruktur der Region gehört nicht nur Atlantas Flughafen, der größte Passagierflughafen der Welt, sondern es zählen auch einige der wichtigsten Häfen der USA dazu. Unter ihnen finden sich Savannah in Georgia, Virginia Ports in Virginia, Charleston in South Carolina sowie Miami, Port Everglades und Jacksonville in Florida. Sie sind ein Grund,

warum sich der Südosten der USA zum Zentrum der Automobilindustrie entwickelt hat. Viele der Großen der Branche sind hier vertreten: VW produziert in Chattanooga, BMW in Spartanburg, Daimler in Alabama und KIA Motors (das zu Hyundai gehört) seit 2009 direkt vor den Toren Atlantas. Auch Porsche, Siemens, Wacker Chemie und viele mittelständische deutsche Unternehmen haben, genauso wie namhafte japanische Hersteller, darunter NGK Ceramics USA, Seiren North America, Honda Aircraft Co., Teijin, Fujifilm und Bridgestone Americas, im Südosten der USA ihren Hauptsitz in Nordamerika angesiedelt.



Endnoten

- ¹ United States Census Bureau (<https://www.census.gov>)
- ² <https://www.bea.gov/sites/default/files/2021-06/qgdpstate0621.pdf>
- ³ <https://www.statista.com/statistics/1092326/number-self-storage-facilities-usa>
- ⁴ <https://www.census.gov/en.html>
- ⁵ <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2009/demo/us-pop-proj-2000-2050/analytical-document09.pdf>
- ⁶ <https://www.cnbc.com/2019/07/10/americas-top-states-for-business-2019.html>

Stand der Veröffentlichung:
September 2021

