

TSO

US-Immobilieninvestments: gute Chancen in Sicht

TSO bietet seit 2006 auf dem deutschen Markt Finanzanlagen im Immobilienbereich an. Investments tätigt das Unternehmen mit Hauptsitz in Atlanta (Georgia) ausschließlich im Südosten der USA. Christian Kunz, Sales & Marketing Manager für den deutschen Markt, sieht die aktuelle Situation für Investitionen positiv.



Christian Kunz ist Sales & Marketing Manager der deutschen Vertriebsgesellschaft von TSO mit Sitz in Frankfurt am Main und Düsseldorf.

Viele Unternehmen sind im Krisenmodus, aber Sie strahlen Zuversicht aus.

Christian Kunz: Ja, das ist richtig. Aber man muss auch zwischen Deutschland und den USA differenzieren. Wir investieren im Südosten der USA. Aus unserer Erfahrung heraus und wie man jetzt wieder sehen kann, entwickeln die USA in Krisen eine ganz eigene Dynamik. Die demographischen Vorteile und das unternehmensfreundliche Klima des Südostens der USA fördern die wirtschaftliche Erholung und sichern den langfristigen Erfolg gut geplanter und durchgeführter Investitionen. Die Biden-Regierung arbeitet ordentlich, die Impfstrategie greift: Da ist Licht am Ende des Tunnels zu sehen. Die Entwicklung in Richtung Normalität hat einen ganz anderen Drive als hier in Deutschland.

Einen Drive, der sich auch auf Ihre Branche auswirkt?

Kunz: Ja, klar. Die USA haben Mitte März ein weiteres beispielloses Konjunkturprogramm aufgelegt. Man tut alles dafür, damit sich Land und Wirtschaft erholen. Uns eröffnet das enorme Chancen. Vor allem für den Ankauf neuer Objekte, die wir zu sehr guten Konditionen finanzieren können, und um Finanzierungen ablösen: Haben wir vor einiger Zeit noch teilweise zu 6–7 % finanziert, so ist dies nun zu 3–4 % möglich.

Allerdings werden immer weniger Objekte angeboten, richtig?

Kunz: Das ist richtig. Es gelangen derzeit weniger Objekte in den Verkauf, weil in den vergangenen Monaten ein teilweiser Preisverfall eingesetzt hat, der Transaktionsmarkt sich aber insgesamt deutlich verlangsamt hat – nie-



Selbstlagerzentren, die regelmäßig ca. 30 Monate gehalten werden, sind die perfekte Beimischung in TSO-Portfolios. Im Bild hier das Self-Storage „Adams Drive“ in Atlanta (Georgia), das Ende 2020 seine Tore geöffnet hat. (Foto: TSO)

mand möchte seine Immobilie zu günstig verkaufen. Doch da TSO in der Region seit Jahrzehnten fest verwurzelt ist, wissen wir, wo interessante Objekte zu finden sind. Wer konkrete Verkaufsabsichten hat, spricht uns von sich aus an, da wir als solider und verlässlicher Partner bekannt sind.

Welche Vorteile bieten sich für TSO im Ankauf?

Kunz: Sind mehrere Investoren an einem Objekt interessiert, so ist bekannt, dass TSO zügig und sorgfältig prüft und dann einen realistischen Kaufpreis sowie einen verbindlichen Transaktionszeitraum nennt, mit dem Verkäufer planen können. Selbst wenn dieser Preis unter dem vom Verkäufer gewünschten Preis liegen sollte, erhält TSO häufig den Zuschlag, weil man weiß, dass eine einwandfreie Abwicklung des Verkaufsprozesses zu erwarten ist. Diesen Vorteil an Geschwindigkeit und Transaktionssicherheit kann TSO durch Markterfahrung sowie ausdifferenzierte und über die Jahre verfeinerte Berechnungsmethoden bieten.

Welche Immobilien haben bereits den Weg in Ihr aktuelles Portfolio gefunden?

Kunz: Für unser aktuelles Produkt, den TSO Active Property III sind das eine Class A-Büroimmobilie bestehend aus zwei Gebäuden sowie zwei Self-Storages (Selbstlagerzentren). Die Büroimmobilie liegt auf einem attraktiven Markt und trägt über Mieteinnahmen zu einem kontinuierlichen Cashflow bei. Büroimmobilien zur weiteren Verbesserung des Cashflows befinden sich derzeit im Ankaufsprozess. Self-Storages, also kleinere, kürzer laufende Projekte, werden beigemischt, um dank ihrer kurzen Haltedauer zügig Gewinne zu erwirtschaften.

Eine neue Strategie?

Kunz: Nein, das handhaben wir schon länger so, da wir Wert auf widerstandsfähige Portfolios mit guten Renditeaussichten legen. Der TSO Active Property III wird auch weiter in diese Richtung gehen und ist bereits gut aufgestellt. Derzeit prüfen wir zusätzliche Objekte, um die Marktchancen, die sich bei der Erholung bieten, konsequent zu nutzen.

Weitere Informationen bei: TSO Capital Advisors GmbH, Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main, Telefon +49 69 87000656-0, info@tso-europe.de, www.tso-europe.de