



### TSO Active Property III, LP

#### Aktualisierte Analyse

13 Monate nach Emissionsbeginn hat TSO bereits über 1.000 Anleger überzeugt. Die ersten drei – thematisch diversifizierten – Projekte sind bereits in der Umsetzung. Das aktuell dank der Pandemiemaßnahmen künstlich erzeugte schwierige Marktumfeld eröffnet dem TSO-Konzept Chancen. Kurze Projektlaufzeiten und ein opportunistischer Investmentansatz bieten deutschen Anlegern einen sicheren Hafen angesichts grassierender Geldentwertung. Gleichzeitig ergibt sich die Möglichkeit hoher Renditen.



Von Philip Nerb, MFC, Analyst, Mitglied bei Mensa International

#### Der Initiator

Die eigentümergeführte „The Simpson Organization (TSO)“, Atlanta, wurde 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Damit umfaßt die Unternehmensgeschichte mehr als 30 Jahre, rechnerisch also mehr als eine Generation, tatsächlich stets unter Führung durch Allan Boyd Simpson. Für einen Immobilienentwickler ist eine derartig lange Historie ein Qualitätsbeleg, hat das Unternehmen doch zwangsläufig mehrere Entwicklungszyklen mit massiven Krisen überstanden.

Neben A. Boyd Simpson arbeitet auch seine Ehefrau, Melody Mann-Simpson, in der Unternehmensführung. Beide sind, je zur Hälfte, Eigentümer der TSO-Gruppe. Aktuell beschäftigt die Unternehmensgruppe rund 120 Mitarbeiter, die Mehrheit davon ist in die unmittelbare Betreuung der einzelnen Immobilien eingebunden. Zu den Aufgaben zählen unter anderem wöchentliche Besuche bei den Mietern und monatliche Berichte zum jeweiligen Mietverhältnis. Die Geschäftsfelder der TSO decken ab: Immobilienwertentwicklungen im Südosten der USA und die Beratung und Maklertätigkeit für Regierungsstellen, Banken sowie internationale und institutionelle Investoren. Seit einigen Jahren geht TSO mit der Revitalisierung von Landparzellen noch einen Schritt weiter in der Wertschöpfungskette. Konkret werden dabei erworbene Baugrundstücke parzel-

liert und teils noch während der Bauphase eines eigenen Projekts an andere Investoren veräußert.

TSO hat bis dato für eigene Investoren ein Volumen von USD 4,4 Mrd. umgesetzt. Dazu kommt noch ein Volumen von rund USD 2 Mrd. als Investmentberater. TSO folgt der klassischen Devise „Know your business“ und investiert ausschließlich regional in Projekte im Südosten der USA mit einem Schwerpunkt auf die Region um Atlanta (Georgia).

Neben klassischen Bürogebäuden setzt TSO einen weiteren Investitionsfokus auf Selbstlagerzentren. Hierfür hat TSO eine Kooperation mit dem börsennotierten Unternehmen CubeSmart vereinbart.

Bis dato hat sich offensichtlich seit 1988 jedes Investment von TSO positiv entwick-

kelt. Dies ist ein außergewöhnlich achtbares Ergebnis, bedenkt man die lange Zeitspanne, die auch Rezessionen und Immobilienblasen umfaßt.

2006 wurde für die Publikumsemissionen in Deutschland ein eigenes Emissionshaus gegründet, die TSO Europe Funds Inc. Bis heute wurden für die Angebote der TSO rund USD 800 Mio. bei Privatanlegern gesammelt. Mit Emissionsbeginn des vorliegenden Angebots TSO Active Property III ist TSO einen neuen Weg gegangen: Über die neu gegründete TSO Capital Advisors GmbH in Frankfurt am Main wird der Emissionsvertrieb erstmals direkt über TSO verantwortet. Entsprechend sind A. Boyd Simpson und Melody Mann-Simpson zwei der vier Geschäftsführer. Die beiden anderen Geschäftsführerpositionen sind mit den beiden Juristen Patrick S. Frühwirth und Kai Hendrik Bruns besetzt. Diese können eine mehrjährige Erfahrung in der Prospektierung (Vorgängeremission Active Property II) und dem Umgang mit der BaFin vorweisen. Die notwendige Vertriebsexpertise wird durch Christian Kunz eingebracht, der eine überragende Arbeitserfahrung aus dem Vertrieb der vorherigen TSO-Emissionen vorweisen kann.

Mit dieser neuen Struktur profiliert sich TSO stärker persönlich im deutschen Markt. Wurden sie bis dato ausschließlich als US-Partner und Sachwalter wahrgenommen, stehen sie nun selbst unmittelbar in der ersten Reihe für ihre deutschen Anleger. Die Anlegerbetreuung (Bearbei-



In Alpharetta, Georgia, wurde der Klasse-A-Gebäudekomplex „Mansell One“ und „Mansell Two“ erworben.

tung von Fragen zu individuellen Investments und zu Steuererklärungen u.a.) wird durch einen etablierten externen Dienstleister (Rödl & Partner) erledigt. Die bis heute gelebte hohe persönliche Integrität im Hause TSO schlägt sich in historisch exzellenten Ergebnissen nieder, die sich auch im aktuellen Portefeuille wiederfinden. Neben der neuen Verwaltungsstruktur hat TSO auch in eine eigene Software (für rund USD 1 Mio.) investiert. Diese erlaubt jedem Anleger, auf Knopfdruck sämtliche historischen und aktuellen Daten seiner Beteiligung(en) einzusehen. Gepaart mit der steuerlichen Betreuung durch den externen Dienstleister bewegt sich die Anlegerverwaltung damit auf einem vorbildlichen Niveau.

Der bisherige Verlauf der TSO Funds I bis IV und des Active Property I und II bezeugt die Arbeitsqualität von TSO: Die für die Beteiligungen avisierten Ausschüttungen wurden immer eingehalten und stammen sämtlich aus erwirtschafteten Erträgen. Im Rahmen der Covid-19-Situation kam es teilweise zu Kürzungen von Quartalsausschüttungen, die aber, wenn es die Wirtschaftslage zulässt, zugunsten der Anleger nachgeholt werden sollen. Alleine bei Fund IV wurden zwischen 2014 und Mai dieses Jahres 13 Objekte bereits wieder veräußert. Fund I und II wurden erfolgreich aufgelöst. Bei Fund III wurden nicht alle Objekte veräußert; dennoch wurde bereits mehr als der Einlagebetrag an die Anleger ausgeschüttet. Active Property I und II haben jeweils bereits Teile der Einlage rückgeführt und schütten aus zahlreichen renditestarken Objekten laufend Erträge aus. Damit ist ein außerordentliches Mehrertragspotential für diese Portefeuilles gegeben.

Fragen im Rahmen der Analyse beantwortete der Anbieter umgehend und ausführlich.

**Stärken** | Etablierter US-Anbieter mit einer außergewöhnlichen Leistungsbilanz, der trotz überragender Erfolge seine Bodenständigkeit behält. Neue Vertriebsstruktur schärft potentiell das Profil für deutsche Anleger.

## Der Markt

Bis Anfang 2020 befanden sich die USA, dank ihres konservativen Präsidenten Donald Trump, auf einem strammen Wachstumskurs: Die Arbeitslosigkeit lag auf einem historisch niedrigen Wert, das Wirtschaftswachstum fiel deutlich höher aus als noch zu Trumps Amtsantritt prognostiziert. Dank der staatlichen Maßnahmen zu Covid-19 hat die positive wirtschaftliche

Entwicklung ein äußerst jähes Ende erfahren. Diesen abrupten Absturz mußten nahezu sämtliche Ökonomien weltweit durchleben. Allerdings ist das Erholungspotential in den USA deutlich größer als beispielsweise hierzulande. So ist auch das wirtschaftssteuerliche Umfeld in den USA gerade für internationale Unternehmen deutlich attraktiver als das deutsche. Wird in Deutschland beispielsweise die Automobilindustrie dank einer verfehlten Ideologie künstlich zerstört, finden Unternehmen in den USA noch meist ein positives Umfeld. Gerade hierfür haben nicht zuletzt die Verwaltungsreformen unter Donald Trump gesorgt. Mit dem Ergebnis der Präsidentschaftswahlen erwartet man eine Stabilisierung des wirtschaftlichen Klimas (nach den Corona-Maßnahmen) und eine Beruhigung der politischen Lage.

Aus TSO-Anlegersicht positiv ist das erprobte Investitionsschema: Im Zielfokus liegen generell Büroimmobilien, womit die Risiken aus eventuellen Insolvenzen als Folge der Covid-19-Situation, über das gesamte Portefeuille hinweg betrachtet, überschaubar sind. Eine aktuell schwierige Vermietungssituation läßt sich, dank der lebendigen Wirtschaftskraft der Region, vergleichsweise schnell wieder ausgleichen. Tatsächlich finden sich bei anderen Marktteilnehmern Aussagen, daß die Mietausfälle für Projektentwickler im Südosten der USA bei höchstens 1% lägen. Hingegen dürften strukturelle Probleme im privaten Wohnungseigentumsbereich aktuell für ein höheres Ausfallrisiko sorgen: Schließlich stehen Privatpersonen nicht nur nach einer Insolvenz ihres Arbeitgebers – und dem damit verbundenen Verlust ihres Arbeitsplatzes – vor dem finanziellen Ruin; dank der historisch niedrigen Finanzierungszinsen wurden zahlreiche Eigenheime quasi am Limit finanziert. Bricht nun auch nur ein Teil des Einkommens bspw. durch Kurzarbeit weg, platzt die private Finanzierung. TSO kann im gewerblichen Bereich flexibel auf etwaige Zahlungsschwierigkeiten von gewerblichen Mietern eingehen, stets in der Hoffnung einer Nachbesserung, sobald der wirtschaftliche Aufschwung wieder eintritt. Die geplatze Finanzierung des Eigenheims hingegen läßt sich nicht wieder revidieren. Unter dem Strich bergen Immobilien, wie TSO sie hält, ein vergleichsweise geringeres Risikopotential, da eventuelle Durststrecken überwunden werden können.

Ein erfahrungsgemäß großes Risiko bei Immobilienanlagen liegt im Fremdfinanzierungshebel: Bei einem plötzlichen Markteinbruch sinkt der Wert einer besit-



cherten Immobilie massiv, und die Bank verwertet das Objekt, falls nicht nachbesichert werden kann. Entsprechend positiv ist die Übernahme sämtlicher Fremdfinanzierungsrisiken – geplant sind hier auf Ebene der Objektgesellschaften 60% Fremdkapital – durch A. Boyd Simpson persönlich. Er haftet in jedem Fall in letzter Konsequenz mit seinem persönlichen Vermögen.

Die US-Währung erlebt eine massive Verwässerung durch eine rasant steigende Geldmenge. Beide Notenbanken – die US-amerikanische sowie die europäische – drucken Geld, als gäbe es kein Morgen. Für jeden interessierten Investor lassen sich durch eine einfache Recherche unzählige kluge und fundierte Analysen finden, die auf die drohende Gefahr einer Hyperinflation und den allgemeinen Kollaps der Geldsysteme hinweisen.

Gerade vor diesem Hintergrund muß ein Investor seine Anlagestrategie überdenken – einzig Sachwerte können heute die notwendige Stabilität bieten, um den Kaufkraftverlust der Währungen auszugleichen. Je unattraktiver und weicher die Geldwerte werden, als desto stabiler erweisen sich unter anderem Immobilien. Auch für deutsche Anleger ist es im ersten Schritt irrelevant, wo sich die Immobilie befindet, solange sie die klassischen Anforderungen (Lage, Qualität, Wertpotential) erfüllt. Projektentwicklungen minimieren zu Zeiten stark steigender Inflation das Risiko weiter, dank üblicherweise kurzer Pro-



In Naples, Florida, hat TSO ein Grundstück erworben, um in Kooperation mit CubeSmart ein Selbstlagerzentrum zu errichten (Konzeptgraphik).

jektlaufzeiten. Auch werden Geldwertverluste im Rahmen des Verkaufs eingepreist.

Unter dem Strich stellt gerade das dynamische Marktumfeld in bestimmten Regionen der USA einen sicheren und attraktiven Hafen für nach Stabilität suchendes Kapital deutscher Privatanleger dar.

Da auch TSO bei jedem einzelnen Projekt mitinvestiert, sieht der Anleger den Nutzen und die hervorragende Wirkungsweise dieses Anlageprinzips – seit inzwischen Jahrzehnten.

**Stärken |** Hochattraktive Teilmärkte mit sehr positiver Entwicklung, wenn der Partner vor Ort entsprechend etabliert ist. Der Gesamtmarkt USA hat sich sehr gut erholt und bietet, trotz des wirtschaftlichen Einbruchs auf Grund der Covid-19-Maßnahmen, ein großes Wachstumspotential. Dank der jeweils kurzfristigen Engagements in Objektentwicklungen werden Auswirkungen der Fiskalpolitik wirksam abgesichert.

## Der Investitionsprozeß

Als Folge der massiven Verwerfungen auf Grund der Covid-19-Maßnahmen ergeben sich für geschickte Investoren äußerst lukrative Gelegenheiten – wenn die Kassen voll sind. Auch muß ein Immobilieninvestor über genügend flüssige Mittel verfügen, um recht wahrscheinliche Nachbesicherungen des Eigenbestandes leisten zu können. Die Formel „cash is king“ trifft den Nagel auf den Kopf: Liquidität ermöglicht attraktive Zukäufe und sichert den

Bestand; gleichzeitig aber entwerten sich flüssige Mittel auf Grund einer zu großen Geldmenge laufend weiter. Hier hilft wiederum eine kurzfristige Investitionsstrategie, wie sie TSO zumindest teilweise fährt.

Stand Anfang November sind für den TSO Active Property III die ersten 3 Projekte für insgesamt USD 54 Mio. erworben, wobei die Verhandlungen in einem Fall noch nicht abgeschlossen sind. Zum einen wurde ein Gebäudekomplex mit 2 Büroimmobilien (Kaufpreis USD 36,5 Mio.) erworben. Es handelt sich um die Klasse-A-Objekte „Mansell One“ und „Mansell Two“ in Alpharetta, Georgia. Die Objekte werden reaktiviert, der Außenbereich verbessert und anschließend wieder in den (Mieter-)Markt gebracht. In Naples, Florida, hat TSO ein Grundstück erworben, um in Kooperation mit CubeSmart ein Selbstlagerzentrum zu errichten. Für die beiden vorgenannten Investments wurde ein Eigenkapital von USD 22,28 Mio. aktiviert. Als drittes Investment soll eine Projektentwicklung „Venice Isle Self Storage Development“ umgesetzt werden.

Die drei Investments zeigen die Bandbreite der möglichen Diversifikation: Bei den beiden Büroimmobilien fährt TSO einen value-added Ansatz. Suboptimal betreute Objekte werden mit einem Abschlag erworben, nach einer umfassenden Revitalisierung läßt sich die Vermietungsquote erhöhen, der Wert steigt entsprechend. Anschließend läßt sich das Projekt weiterveräußern an Investoren, die gut laufen-

de Bestandsimmobilien suchen. Diese Strategie funktioniert natürlich nur bei einem entsprechenden Marktumfeld.

Bei den Selbstlagerzentren beginnt TSO mit einer Tabula rasa, das Unternehmen betätigt sich also als Projektentwickler. Hier ist in der Theorie das Risiko größer, doch dank umfassender Standortanalysen und der außerordentlich hohen Nachfrage nach dieser Art Spezialimmobilie sind Selbstlagerzentren in aller Regel eine Goldgrube. Mit der Grundstücksentwicklung aktiviert TSO ein Mehrverdienstpotential, das dem Gesamtportefeuille zugute kommen wird. Auch ergibt sich die Möglichkeit, das jeweilige Grundstück zu parzellieren und anteilig zu veräußern. Dies wurde aktuell mehrfach von TSO umgesetzt und ermöglicht einen schnellen zusätzlichen Rückfluß an die Investoren.

Wie bei TSO üblich, ist jedes Projekt durch ein Hypothekendarlehen teilfinanziert (geplante Gesamthöhe der Fremdfinanzierung beträgt USD 157

Mio. über das gesamte Investitionsvolumen), was die Eigenkapitalrendite massiv hebeln kann. Hypothekendarlehen stellen erfahrungsgemäß ein Risiko im Krisenfall dar: Sollte der Markt plötzlich einbrechen, wird die Bank eine Nachbesicherung verlangen. Bei TSO haftet A. Boyd Simpson selbst für die Darlehen, daher ist der Anleger gegen dieses Risiko gefeit.

Als aktiver Projektentwickler plant TSO, die Objekte bezüglich ihrer Attraktivität und der Vermietungssituation zu optimieren und mittelfristig weiterzuveräußern. Ziel ist hierbei ein Zeitkorridor von 3 bis 5 Jahren, damit ist ein ausreichender Zeitpuffer gegeben, um eventuelle Marktschwächen aussitzen zu können. Sollte sich ein Objekt erst zum Ende der geplanten Laufzeit veräußern lassen, würden im Normalfall durch die Mieten ausreichend Einnahmen erzielt, um eine Kostendeckung zu erreichen.

Auf Einzelprojektebene strebt TSO eine Rendite von 15 bis 25 % p. a. an – für Projektentwicklungen ist dies sehr konservativ kalkuliert. Reinvestitionen sind nicht vorgesehen, daher erhalten Anleger bei einem Projektverkauf Sonderausschüttungen, wie Anfang 2020 bei einigen Vorgängeremissionen geschehen.

TSO partizipiert mit 15% verhältnismäßig gering am Verkaufserlös über die Eigenbeteiligung hinaus (zuzüglich einer Verkaufsgebühr von 3%). TSO bleibt in jeder Investitionsstufe selbst beteiligt, bei der vorliegenden Beteiligung aktuell mit

rund USD 3 Mio. Damit ist offensichtlich ein ausreichender Anreiz für überdurchschnittliche Arbeit gegeben. Bei der vorliegenden Emission erhält TSO rund 1,8% p.a. (sinkend auf 1% ab 2025) des jeweiligen Anlegerkapitals für die aktive Betreuung der Zielobjekte. Da hier sehr viel Arbeit zu leisten ist, um den angestrebten Mehrwert zu erreichen, halte ich die Kostenstruktur für ausgesprochen moderat.

**Stärken |** TSO selektiert so rigoros aus, daß weniger als 0,5% der Angebote zur Kaufverhandlung kommen. Sämtliche Vorgängeremissionen bestätigen die Güte des TSO-Auswahlprozesses.

### Das Konzept

TSO agiert als aktiver Projektentwickler, erwirbt mit dem Anlegerkapital suboptimal bewirtschaftete Gewerbeimmobilien im Südosten der USA, reaktiviert sie und veräußert sie wieder. Als weiteren Investmentbaustein entwickelt TSO auf der grünen Wiese Selbstlagerzentren in Kooperation mit einem namhaften Betreiber. Dank der Diversifikation auf zwei Klasse-A-Bürogebäude und ein Selbstlagerzentrum ergibt sich aktuell ein sehr gutes Chancen-Risiken-Verhältnis des Portefeuilles.

Mittels der neuen Vertriebsgesellschaft in Frankfurt am Main schärft TSO das eigene Profil für deutsche Anleger, TSO vertieft damit auch seine Bindung an den deutschen Markt.

Bei einer geplanten Laufzeit des TSO Active Property III bis Ende 2030 soll der Anleger quartalsweise Ausschüttungen von insgesamt jährlich 8% p.a. auf das noch investierte Eigenkapital erhalten. Der ausgelobte Frühzeichnerbonus von 4% wurde vertragsgemäß bezahlt. TSO plant eine Haltedauer der einzelnen Projekte zwischen 3 und 5 Jahren, die Angebotslaufzeit ist bis 2030 ausgelegt. Zur Sicherheit sollte ein Anleger von einer tatsächlichen Gesamtlaufzeit der Emission von 10 Jahren ausgehen, trotz laufender Sonderausschüttungen aus Projektverkäufen. Ein Mehrertrag nach Verkauf der Immobilien geht zu 85% ebenfalls – zusätzlich zu dem in die Immobilie investierten Eigenkapital – an den Anleger, den Rest erhält der Anbieter. Die Weichkostenquote liegt bei auf den ersten Blick hohen 18,9%, die sich auf Ebene der Objektgesellschaften dank des Fremdkapitalhebels aber deutlich relativieren. Die Investitionsquote liegt (bezogen nur auf das Anlegerkapital incl. Agio) bei guten 81,69%.

Das Konzept ist schlüssig und vielfach erprobt. Sämtliche Vorgängeremissionen bestätigen die exzellente Arbeitsqualität

von TSO und den gut funktionierenden Marktzugang. Gekoppelt mit dem nunmehr klaren Konzernprofil ist das vorliegende Angebot offensichtlich hochattraktiv.

**Stärken |** Ausgesprochen erfahrener Entwickler und Verwalter von Gewerbeimmobilien im Südosten der USA. Exzellentes Chancen-Risiko-Verhältnis. Parallele Interessen von Anbieter und Anleger. Vorzugsausschüttung für Anleger. Schlanke Kostenstruktur. Makellose Leistungsbilanz. Geschärftes Unternehmensprofil sorgt für verbesserte Wahrnehmung anlegerseits.

### Die Zielgruppe

Eine operativ tätige Investitionsgesellschaft stellt aktuell die reinste Form einer möglichen unternehmerischen Beteiligung dar. Daher sprechen derartige Angebote vor allem unternehmerische Anleger, i.e. erfahrene Anleger, an. TSO leistet eine

derart exzellente Arbeit, daß sich quasi jeglicher Anleger mehr als wohlfühlen dürfte. Gerade im Umfeld eines so plötzlichen und massiven Wirtschaftsabsturzes, wie ihn die Pandemiemaßnahmen hervorgerufen haben, erweist sich der flexible und hochwertige Arbeitsansatz von TSO als Segen. Die grassierende Geldentwertung läßt sich durch die Sachwertprojekte ebenfalls abfangen.

### Summa summarum

*halte ich das Angebot „TSO Active Property III“ des Initiators TSO Europe Funds Inc., Atlanta, nach wie vor für hervorragend. TSO überzeugt mit einer makellosen Leistungsbilanz über Jahrzehnte. Die ersten Projekte sind bereits erworben, die Risikostruktur ist, dank der thematischen Diversifikation, sehr gut. Meiner Meinung nach verdient das Angebot unverändert eine Bewertung mit „hervorragend“ (1+).* ■

### Zahlen und Fakten

<b>Investitionsfokus</b>	Erwerb bestehender und Bau neuer Gewerbeimmobilien im Südosten der USA
<b>Nutzungsart der Immobilien</b>	Selbstlagerzentren, Bürogebäude, Einkaufszentren, Industrieanlagen und Parkplatzanlagen
<b>Aktuelles Portefeuille</b>	2 Selbstlagerzentren, 1 Gebäudekomplex mit 2 Büroimmobilien
<b>Steuerliche Struktur</b>	Besteuerung in den USA, DBA in Deutschland mit Progressionsvorbehalt
<b>Geplante Laufzeit</b>	geplantes Gesellschaftsende am 31. 12. 2030, spätestens 31. 12. 2032
<b>Mindestzeichnungssumme</b>	USD 15.000 zzgl. 5% Agio
<b>Plazierungsfrist</b>	bis spätestens 03. 11. 2021
<b>Mindestkapital</b>	USD 3 Mio. – wurde innerhalb weniger Tage nach Emissionsbeginn erreicht
<b>Einlage General Partner</b>	mindestens USD 1 Mio., bis zu USD 10 Mio.
<b>Anlegerkapital</b>	USD 125 Mio. bis max. USD 225 Mio., jeweils zzgl. 5% Agio
<b>Gesamtkapital</b>	USD 291,1 Mio. incl. Agio
<b>Aktuell bereits gezeichnet</b>	USD 77,3 Mio., davon USD 72,6 Mio. eingezahlt
<b>Fremdkapital</b>	Finanzierungshebel auf Projektebene geplant 60%
<b>Geplante Ausschüttungen</b>	8% p.a. bevorzugt, quartalsweise anteilig
<b>Initiatorbeteiligung</b>	3% bei Objektverkauf, 15% vom Mehrertrag nach Rückführung der Nettoeinlage und kumulierter Ausschüttung
<b>Weichkosten</b>	18,9% (incl. Agio), 1,8% p.a. (bis Ende 2024), 1% p.a. (ab 2025)
<b>Investitionsquote</b>	81,69% incl. Agio
<b>Liquiditätsreserve</b>	bis zu USD 6 Mio.
<b>Mittelverwendungskontrolleur</b>	Calloway Title and Escrow, LLC., Atlanta
<b>Plazierungsgarant</b>	nein, nicht notwendig, da bereits investiert
<b>Anlegerbetreuung in Deutschland</b>	TSO Capital Advisors GmbH, Frankfurt
<b>Externe Anlegerverwaltung und steuerliche Betreuung</b>	Rödl Langford de Kock LP, Atlanta
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	Hoher geplanter Diversifikationsgrad durch Objekte unterschiedlicher Nutzungsart und Reifegrade an verschiedenen Standorten. Die Immobilien werden stets von einzelnen Objektgesellschaften gehalten. Makellose Leistungsbilanz über Jahrzehnte. Hohe Eigenbeteiligung der Verantwortlichen bei gleichzeitig schlanker Kostenstruktur. Fremdfinanzierungsrisiko wird durch Partner in den USA getragen. Die ersten 3 Objekte/Grundstücke sind bereits erworben.