



TSO - The Simpson Organization

Inhaltsverzeichnis

1.	TSO - The Simpson Organization	3
2.	Fakten zu TSO - The Simpson Organization	4
3.	Die Unternehmensphilosophie	5
4.	Der TSO Analyse-Filter	6
5.	Das TSO Drei-Säulen-Modell für einen erfolgreichen Einkauf	7
6.	Die TSO Investmentstrategie	8
7.	Referenz der Investmentstrategie – 56 Perimeter Center East	9
8.	TSO - Leistungsübersicht Deutschland	10
9.	Der Investitionsstandort: Südosten der USA	14

„Diese Beschreibung der TSO – The Simpson Organization stellt kein öffentliches Angebot und keine Aufforderung zur Beteiligung an einer konkreten Vermögensanlage dar. Es werden auch keine konkreten Anlageprodukte beworben. Informationen zu den aktuellen Anlageprodukten, einschließlich der Verkaufsprospekte sowie der Vermögensanlagen-Informationsblätter, finden Sie unter: www.dnl-invest.de. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben dienen lediglich Informationszwecken; für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wird keine Gewähr übernommen. Eine Weitergabe an Dritte ist untersagt.“

1. TSO - The Simpson Organization

TSO – The Simpson Organization wurde im Jahr 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Vorzeitige Hypothekenkündigungen, Zwangsversteigerungen und die Krise des US-Immobilienmarktes in den späten achtziger Jahren erforderten eine kompetente Immobilienberatung, insbesondere für Banken. Diese Chance hat TSO konsequent genutzt: Allan Boyd Simpson startete mit seinem Team und brachte vielfältige Beratungsleistungen für institutionelle Immobilienportfolios ein, um dazu beizutragen, dass die Mandanten möglichst sicher durch die damalige Krise kamen. Weitere Betätigungsfelder von TSO lagen in den Bereichen Vermögensverwaltung, Konstruktionsverwaltung, Risikomanagement, Finanzberatung und der Tätigkeit als Makler.

Seit Mitte der neunziger Jahre, mit dem erneuten Aufschwung des Immobilienmarktes, verlagerte sich der Schwerpunkt von der Beratungstätigkeit hin zum Asset Management. TSO erwarb und betreut seitdem sowohl das eigene Immobilienportfolio, übernimmt aber auch das Asset Management für institutionelle Großkunden. Für ein präzises Asset Management sind umfassende Analyseverfahren unverzichtbar, die TSO seit den neunziger Jahren stetig weiterentwickelt. Neben den Zahlen, Daten und Fakten zur Immobilie sind Kenntnisse über die zukünftige Standortentwicklung entscheidend. Die lokale Vernetzung von TSO führt dazu, dass das Unternehmen weitreichend und frühzeitig über diesen Faktor informiert ist.

Das Analytenteam von TSO setzt sich aus mehreren Experten aus den Bereichen Immobilien, Finanzen, Konstruktion, Verpachtung, Entwicklung, Vermögens- und Kontenverwaltung und EDV zusammen. TSO beschäftigt derzeit ca. 85 Personen im Bereich Immobilien. Das hauseigene TSO-Analyseverfahren umfasst den gesamten Prozess vom Einkauf der Immobilie über die Erstellung eines detaillierten Geschäftsplans, der die Möglichkeiten der Bebauung, Substanzveränderung und Sanierung berücksichtigt, bis zu den Grundlagen für einen erfolgreichen Verkauf der Immobilie. Aufgrund ihrer umfangreichen Datenbanken können die Spezialisten von TSO in Echtzeit, beispielsweise während einer Verhandlung mit dem Verkäufer der Immobilie, etwaige Veränderungen von Preisen, Mieten, Kosten, Zinsen usw. sofort auf das Gesamtergebnis für die Gesellschaft hochrechnen. Da TSO nur Immobilien ankauft, von deren Nachhaltigkeit das Unternehmen überzeugt ist, investiert TSO grundsätzlich gemeinsam mit den Privatinvestoren.

TSO stellt für die deutschen Gesellschaften jeweils mindestens eine Million USD aus eigenen Mitteln bereit. Weiterhin übernehmen mit TSO verbundene Unternehmen oder Allan Boyd Simpson persönlich sämtliche Fremdfinanzierungsrisiken, so dass die Gesellschaften nicht unmittelbar für die aus etwaigen Darlehen resultierenden Verbindlichkeiten haften. An der Übernahme erheblicher finanzieller Risiken und der Investition von eigenem Kapital durch TSO zeigt sich insbesondere, dass die TSO-Fachleute daher unmittelbar selbst an einem Erfolg der Gesellschaften und der Limited Partner Beteiligungen interessiert sind.

TSO kauft nur an Top-Standorten

Das Flächenvolumen des US-Immobilienmarktes beläuft sich allein im Hinblick auf Büroimmobilien in zentraler Lage auf rd. 196,3 Mio. Quadratmeter. Wie identifiziert TSO angesichts dieser Dimensionen konkret einen sogenannten „Top-Standort“?

Zunächst investiert TSO ausschließlich im Südosten der USA, schöpft Erfahrung aus einer fast dreißigjährigen Marktpräsenz und verfügt über ein ausgesprochen erfahrenes Managementteam. Dadurch sind viele Märkte und Teilmärkte mit ihren Einzelstandorten aus persönlicher Erfahrung heraus bekannt. Es ist immer ein Vorteil, Investitionen vor der Haustür durchführen zu können. Sofern eine Immobilie die Investitionskriterien erfüllt, arbeiten die Fachleute von TSO ein umfassendes Gutachten aus; weiterhin wird ein unabhängiger Gutachter eingeschaltet. In diesen Analysen wird der Standort anhand verschiedener Skalierungen (drei Meilen-Radius, fünf Meilen-Radius etc.) detailliert untersucht. Hierbei werden Fragen geklärt wie: wie es mit Wettbewerbsimmobilien aussieht, welche Verkehrsfrequenz vorliegt, wie die infrastrukturelle Anbindung konkret zu beurteilen ist u.v.a.m. Weiterhin wird deutlich, welche Charakteristik ein Standort aufweist. So kann es sich um einen typischen Standort für eine Büroimmobilie handeln oder aber eher um einen Standort für Logistikimmobilien. In diesem Fall ist abzuwägen, ob der Standort z. B. für eine Büroimmobilie die Qualitätsansprüche von TSO erfüllt. Eine Immobilie am falschen Platz lässt sich im Regelfall nur schlecht verkaufen. Daher achtet TSO nicht nur auf eine exzellente, zur Immobilie passende Lage, sondern schon im Vorfeld auf die Standortqualität.

2. Fakten zu TSO - The Simpson Organization

- Fast 30 Jahre erfolgreich im US-Immobilienmarkt präsent
- Erfahrung aus ca. 100 großvolumigen Immobilientransaktionen mit einem Gesamtwert von ca. USD 4,3 Mrd.
- TSO hat seit 1988 bei keinem Immobilieninvestment Geld verloren
- Spezialist für die Beratung und das Asset Management institutioneller Portfolios. TSO beriet unter anderem die Bank of Nova Scotia, Bank of America, Toronto-Dominion Bank, Canadian Imperial Bank of Commerce, UBS und andere Institute bei Investitionen von über USD 2 Mrd.
- TSO hat die Federal Reserve Bank von Atlanta, das U.S. Justizministerium und andere Regierungsbehörden im Zusammenhang mit Immobiliengeschäften beraten. Diese Beratungsleistungen hatten unter anderem Grundstückskäufe und –verkäufe und die Erschließung von Grundstücken zum Gegenstand
- Positive Leistungsbilanz: Die bisher von TSO auf dem deutschen Markt angebotenen Immobilieninvestments, TSO-DNL Funds I bis IV und Active Property, LP haben die geplanten Ausschüttungen von 8 % p.a. dauerhaft aus erwirtschafteten Erträgen seit Emission geleistet.
- TSO investiert gemeinsam mit den Anlegern aus eigenen Mitteln mindestens USD 1.000.000 pro Vermögensanlage
- Keine unmittelbare Haftung der Gesellschaft für Darlehensverbindlichkeiten
- Hauptverwaltung:
 - Atlanta, Georgia / 1401 Peachtree Street, Suite 400, Atlanta, Georgia 30309
- Niederlassungen:
 - Orlando, Florida / 1650 Sand Lake Road, Suite 275, Orlando, FL 32826
 - Raleigh, North Carolina / 421 Fayetteville Street, Suite 100, Raleigh, NC 27601
 - Charlotte, North Carolina / 112 South Tryon Street, Suite 1700, Charlotte, NC 28284
 - Memphis, Tennessee / 3930 Vantech Drive, Building H, Suite 12, Memphis, TN 38112
 - Chattanooga, Tennessee / 736 Market Street, Suite 600, Chattanooga, TN 37402
 - Roanoke, Virginia / 10 Franklin Road SE, Suite 400, Roanoke, Virginia 24011
 - Hampton Roads, Virginia / 2101 Executive Drive, Suite 180, Hampton , VA 23666

3. Die Unternehmensphilosophie



A. Boyd Simpson,
Unternehmensgründer
TSO The Simpson Organization

„Die Investitionsqualität der US-Immobilienunternehmen von TSO gründet sich auf vier Kernfaktoren:

1. Erfahrung zahlt sich aus.

TSO verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Ankauf, Entwicklung, Bewirtschaftung und Verkauf von Immobilien. Diese Erfahrung zahlt sich für unsere Anleger aus. Im Zeitraum von 1992 bis Mai 2016 haben die von uns verkauften Immobilien lt. einer 2016 veröffentlichten Studie des unabhängigen Analyseinstituts FMG FondsMedia GmbH bei einer durchschnittlichen Laufzeit von ca. fünf Jahren einen Ertrag von rund 24 % pro Jahr erwirtschaftet. Demgegenüber haben die 22 ausgewerteten deutschen Emissionshäuser für US-Immobilien im Zeitraum 2012 bis 2014 durchschnittlich lediglich einen Ertrag von 6,6 % erbracht. Dieses Ergebnis ist Folge unseres hochqualifizierten Mitarbeiterstamms, der hinsichtlich der Führungskräfte kaum Fluktuationen aufweist.

2. Mitverantwortung heißt Mitinvestieren.

Anders als reine Produktanbieter, die im Regelfall keinerlei finanzielle Risiken eingehen, legt TSO selbst erhebliche Eigenmittel in dem Immobilienportfolio der Gesellschaft an. Durch die Übernahme finanzieller Chancen und Risiken unterstreicht TSO ihre strikte Anlegerorientierung; damit ist TSO auch selbst am Erfolg der Gesellschaft gelegen.

3. Disziplin und Sorgfalt in der Investmentauswahl

Bevor die Gesellschaft auf Ebene der Objektgesellschaften Immobilien ankauft, um diese weiterzuentwickeln und/oder zu bebauen, erfolgt eine umfassende Analyse durch TSO, die sämtliche Kernfaktoren für eine langfristige nachhaltige Immobilienentwicklung berücksichtigt. Durch die Faktoren Disziplin und Sorgfalt konnten wir für alle Immobilienvorhaben während unserer Tätigkeit im Ergebnis einen Kapitalüberschuss sicherstellen.

4. Lokale Präsenz

TSO steht für ein professionelles Asset Management. Für unsere deutschen Berater und Investoren übernimmt die DNL Real Invest AG die Betreuung der Anleger. Die DNL Real Invest AG hat hierbei in der Vergangenheit außerordentliche Kompetenz bewiesen.“



Melody Mann-Simpson
Managing Director
TSO The Simpson Organization

„TSO-Immobilienvorhaben bieten deutschen Anlegern hochwertige Immobilieninvestments mit dem Fokus auf den wirtschaftlich überdurchschnittlich starken Südosten der USA. Das gesamte Asset Management, von der Konzeptentwicklung über Bau- und Sanierungsplanung bis hin zur Mieterbetreuung und dem Facility Management, nehmen wir selbst in die Hand. Hierfür unterhalten wir sieben Niederlassungen im Südosten der USA. Unser Anspruch ist es, für unsere deutschen Investoren eine solide Vermögensmehrung sicherzustellen. Dabei bringen wir die Erfahrung aus einem Transaktionsvolumen in Höhe von ca.: USD 4,3 Mrd. ein. TSO versteht sich als Partner unserer deutschen Anleger und sorgt gemeinsam mit unserem deutschen Partner DNL Real Invest AG für eine serviceorientierte und zuverlässige Anlegerbetreuung.“

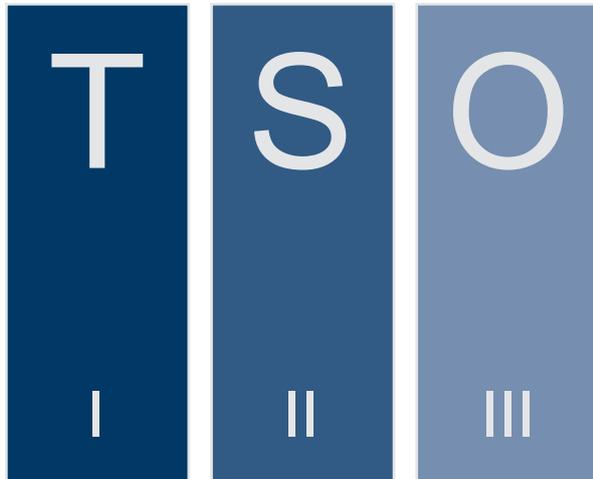
4. Der TSO Analyse-Filter

Die erfolgreiche Investmentstrategie von TSO beruht auf der strikten Einhaltung eines spezifischen Drei-Säulen-Modells. Vor jeder Kaufentscheidung wird dieses Modell vollständig durchlaufen. Nur wenn alle diesem Modell zugrunde liegenden Fragestellungen positiv ausfallen, wird eine Kaufentscheidung getroffen. Pro Monat gehen ca. 100 Objektangebote bei TSO ein. 85 davon erfüllen nicht die Qualitätskriterien, die im Rahmen der Vorprüfung analysiert werden. Die verbleibenden 15 Angebote durchlaufen das vollständige Analysemodell. Für fünf bis sieben Investments werden letztlich konkrete Kaufangebote abgegeben. Von den rd. 70 Kaufangeboten werden sechs bis 10 nach Abschluss der Verhandlungen realisiert. Hintergrund für das hohe Maß an Selektion können beispielsweise Kaufpreisforderungen auf Seiten des Verkäufers sein, die sich negativ auf die Wirtschaftlichkeit des Investments auswirken. In derartigen Fällen erfüllt das Investment dann nicht die Investitionsanforderungen von TSO, die diszipliniert einzuhalten sind.

■ Der TSO Analyse-Filter



5. Das TSO Drei-Säulen-Modell für einen erfolgreichen Einkauf



I. Prüfung der Gründe für den Verkauf

II. Kauf ausschließlich unter den Wiederherstellungskosten

III. Positive Wirtschaftlichkeitsprognose

Säule I: Prüfung der Gründe für den Verkauf

Bevor TSO eine Investitionsoption vollständig analysiert, wird im ersten Schritt genau geprüft, aus welchen Gründen der Verkauf angestrebt wird. Es werden grundsätzlich nur Immobilien erworben, deren aktuelle wirtschaftliche Situation transparent beurteilt werden kann. Weiterhin müssen etwaige Wertsteigerungspotenziale konkret beziffert werden können. Mangelt es hier an plausiblen Informationen, wird der Prüfprozess beendet.

Säule II: Kauf ausschließlich unter den Wiederherstellungskosten

Die Wiederherstellungskosten entsprechen, pragmatisch ausgedrückt, dem Neubaupreis einer Bestandsimmobilie, adjustiert um die Aufwendungen für Abnutzungserscheinungen, Grundstücksanteil usw. Eine Maxime von TSO liegt darin, dass der Kaufpreis für eine Immobilie grundsätzlich unterhalb der Wiederherstellungskosten liegen muss. In der Regel beläuft sich der Kaufpreis, den TSO zu zahlen bereit ist, auf ca. 50 % - 70 % der Wiederherstellungskosten. Durch diese Maxime werden günstige Einstandspreise sichergestellt, die dazu führen, dass entsprechend geringe Mieterlöse ausreichen, um die Immobilie rentabel zu bewirtschaften. Eine qualitativ hochwertige, aber preiswerte Immobilie kann zu vergleichsweise niedrigen Mietpreisen ausgemietet werden. Dieser Mietspielraum macht es für das Vermietungsteam von TSO möglich, bonitätsstarke Mieter zu akquirieren und langfristig an die Immobilie zu binden. Ein ausgesprochen günstiger Einstandspreis erhöht weiterhin die Flexibilität im Hinblick auf den Verkaufszeitpunkt.

Säule III: Positive Wirtschaftlichkeitsprognose

TSO erwirbt nur dann eine Immobilie, wenn zusätzlich zu den zuvor dargestellten Investmentsäulen eine positive Wirtschaftlichkeitsprognose vorliegt. Die Wirtschaftlichkeitsprognose stützt sich dabei auf gutachterlich ermittelte Grundlagen und beinhaltet alle Parameter, die für eine solche Prognose erforderlich sind (Vermietungsquote, Mieterlöse, Kosten, Kapitaldienst, Wertentwicklung, Verkaufsszenario usw.). TSO arbeitet hier nicht mit standardisierten Parametern, sondern berücksichtigt die spezifischen Aspekte der Immobilie, Besonderheiten des lokalen Marktes vor Ort, etwaige Revitalisierungen oder Erweiterungsinvestitionen u.v.a. mehr.

Die Ergebnisse müssen mit den Zielen der Investmentstrategie für die jeweiligen für die Immobilien vorgesehenen Gesellschaften konsistent sein. Mit Hinblick auf die deutschen Vermögensanlagen spielen die geplanten Auszahlungen in Höhe von 8 % p.a. eine zentrale Rolle.

6. Die TSO Investmentstrategie

Blind Pool / Investitionskriterien

Zum Zeitpunkt der Emission deutscher Vermögensanlagen stehen die Immobilienvorhaben meist noch nicht fest, insoweit handelt es sich bei den deutschen Vermögensanlagen um einen sogenannten „Blind Pool“. Im Hinblick auf die Auswahl der zukünftig zu erwerbenden Immobilien steht im Vordergrund, dass die diese Immobilien ausreichend Einnahmen in Form von Betriebs- und Mieteinnahmen sowie Verkaufserlösen generieren und ausschütten, um die angestrebte jährliche Zielrendite (vor Steuern) von 15 % - 25 % zu erreichen.

Um entsprechende Betriebs- und Mieteinnahmen sowie Verkaufserlöse zu generieren beabsichtigt TSO Immobilien zu erwerben, die zum Kaufzeitpunkt unterbewertet sind und deshalb zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden können. Des Weiteren müssen sie sich an einem Ort befinden, an dem eine große Nachfrage nach solchen Immobilien besteht, sodass sich ausreichend Mietinteressenten und Kunden finden. Darüber hinaus muss der Immobilie das Potenzial innewohnen, nach einer gewissen Halte- und Betriebsdauer zu einem höheren Verkaufspreis veräußert werden zu können.

TSO legt besonderen Wert darauf, dass sich sämtliche Immobilienvorhaben an Standorten befinden, die in räumlicher Nähe zu einer der sieben Niederlassungen oder Repräsentanzen von TSO stehen und ohne großen Zeitaufwand erreichbar sind. Das Asset Management von TSO setzt konsequent auf eine Betreuung vor Ort und baut hierfür auf ein eigenes, sehr erfahrenes Team für Konzeption, Entwicklung, bauliche Planung und Überwachung sowie anschließende Verwaltung und Vermietung der so entwickelten Immobilien.

Due Diligence und Marktanalyse

Dem Erwerb einer Immobilie gehen umfangreiche Prüfungen (die sogenannte Due Diligence) durch TSO voraus. Die Due Diligence umfasst im Mindestmaß unabhängige Sachverständigenuntersuchungen zu den Themen Umweltbedingungen, physischer Zustand des Immobilienobjektes, benötigte Rücklagen für zukünftige Instandhaltungsarbeiten und Verbesserungen der Anbindung des Objektes sowie rechtliches Umfeld und Eigentumsverhältnisse an der Liegenschaft.

TSO führt zudem eine Analyse über die Marktbedingungen und die voraussichtlichen Mieteinnahmen und Aufwendungen durch, bei der sowohl öffentlich zugängliche als auch eigene Informationsquellen genutzt werden. Es findet eine Überprüfung der Baukosten zur Verbesserung oder zur Errichtung der Gebäude durch unabhängige Unternehmer und die Mitarbeiter der Bauleitung des Auftraggebers statt. Unter Zugriff auf öffentliche und eigene Datenbanken werden zusätzlich die Kapitalisierungsfaktoren für ähnliche Objekte an vergleichbaren Orten untersucht. Ferner finden bei der Untersuchung weitere objektspezifische Informationen Berücksichtigung.

Erwerbspreise und Wertentwicklungspotential

Die Immobilien werden nur unter einem, oder zu einem Preis erworben, den ein unabhängiger MAI Gutachter anhand eines umfassenden technischen und kaufmännischen Prüfberichts ermittelt hat. Die Richtlinie nur Immobilien zu erwerben, die ein hohes Entwicklungs- und Verbesserungspotenzial aufweisen, soll gewährleisten, dass ausreichend Betriebs- und Mieteinnahmen sowie Verkaufserlöse generiert werden und die angestrebte Zielrendite erreicht wird.

Weiterhin entscheidend sind die Entwicklungsmaßnahmen, die gewählt werden, um das Potenzial der jeweiligen Immobilie auszuschöpfen. Ziel ist es insbesondere, die Attraktivität der Immobilie zu steigern und dadurch den Vermietungsstand der Immobilien zu erhöhen und positive Verkaufsaussichten zu schaffen. Wesentliche Faktoren für die Erreichung dieser Zielvorgabe sind insbesondere:

- **die Objektqualität,**
- **die Bau- und Sanierungsleistungen und**
- **die Inflationsanpassungsmechanismen innerhalb der nach der Entwicklung abzuschließenden oder bereits bestehenden Mietverträge.**

Sofern sich der Mietzins bestimmter Immobilien unter Einsatz des erfahrenen Asset Managements von TSO erhöht oder es in anderer Weise zu einer Wertsteigerung der Immobilien kommt, steigt in diesem Fall der Verkaufswert an.

Entscheidung des Investitionsausschusses

Mit Abschluss der Due Diligence, einschließlich der Marktanalyse und Analyse des Wertentwicklungspotenzials, wird der Investitionsausschuss von TSO sämtliche Informationen bewerten, bevor dieser eine endgültige Entscheidung darüber trifft, ob das konkrete Immobilienvorhaben umgesetzt wird.

Nur wenn der Investitionsausschuss von TSO auf der Grundlage der vorgenommenen Analyse der gesamten Due Diligence Daten zu der Ansicht gelangt, dass die angestrebte Rendite aus den Immobilienvorhaben auf risikobereinigter Basis ausreichen, um die Zielvorgabe der betreffenden Investition mit einem gewissen Sicherheitszuschlag zu erreichen.

Eine positive Erwerbsentscheidung kann allerdings keine Garantie für das Erreichen der angestrebten Zielrendite darstellen. Es kann aus diversen Gründen zu signifikanten Schwankungen kommen. Gleichwohl handelt es sich bei dem beschriebenen Verfahren um einen erprobten Mechanismus zur konsequenten Entscheidungsfindung.

7. Referenz der Investmentstrategie – 56 Perimeter Center East

Als Beispiel für die Anlagestrategie von TSO kann dieses von TSO DNL Fund III, LP abgeschlossene Immobilienvorhaben gelten. Ende Dezember 2011 erwarb die TSO DNL Fund III, LP die Immobilie 56 Perimeter Center East, ein 8.826 Quadratmeter großes Bürogebäude in Atlanta, Georgia. Zum Zeitpunkt des Kaufs betrug der Vermietungsstand der Immobilie ca. 70 % und der Hauptmieter, Munich Re, erwog, ein Kündigungsrecht auszuüben und aus der Immobilie auszuziehen. Die Immobilie wurde zu einem Preis von USD 9.425.000 erworben. TSO begann umgehend, die Gemeinschaftsflächen zu renovieren und die verfehlt Infrastruktur der Immobilie zu ersetzen. Umfangreiche Verhandlungen wurden mit Munich Re geführt, die zu einer Erweiterung der gemieteten Fläche und einer Verlängerung der Mietlaufzeit führten. Im Laufe der Zeit konnte der Vermietungsstand auf ca. 95 % gesteigert werden. Die Immobilie wurde Anfang 2016 als gefestigte Immobilie zum Verkauf angeboten und im April 2016 zu einem Preis von USD 13.705.000 veräußert. Je Limited Partner Anteil wurde hiermit, unter Berücksichtigung der operativen Cash-Flow-Ausschüttungen und des Veräußerungsgewinns, eine Rendite von 20 % p.a. nach Abzug aller Veräußerungskosten erzielt. Das illustriert das Prinzip des Kaufs einer unterbewerteten Immobilie, deren Wert durch die Expertise von TSO innerhalb von nur 52 Monaten gesteigert wurde. Entscheidend hierfür ist vor allem die Auswahl der Immobilie.

Es handelt sich hierbei lediglich um ein Referenzobjekt, so dass hieraus nicht zwingend Rückschlüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung zukünftiger Immobilienvorhaben gezogen werden können.



56 Perimeter Center East / TSO-DNL Fund III, LP (2011 - 2016)

8. TSO - Leistungsübersicht Deutschland

Die fünf in der Vergangenheit angebotenen Immobilienvorhaben von TSO, TSO-DNL Funds I bis IV und TSO-DNL Active Property, bündeln bis heute insgesamt ein Investitionsvolumen von USD 802.744.713. Mit Stand zum 31.12.2016 ergibt sich für die fünf in Deutschland angebotenen TSO US-Immobilienvorhaben folgendes Bild:

TSO - DNL Fund I, LP	Ergebnisübersicht zum 31.12.2016
Eigenkapital in USD	2.315.000
Realisierte Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) in USD	23.080.713
Eigentumsanteil an den Immobilien	20 %
Vermietungsstand (Portfolioergebnis)	aufgelöst am 09.11.2015
Anzahl an Investments	1
Gesamtergebnis	193 % (= 4.474.337)

TSO - DNL Fund II, LP	Ergebnisübersicht zum 31.12.2016
Eigenkapital in USD	10.845.000
Realisierte Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) in USD	39.600.000
Eigentumsanteil an den Immobilien	41 % - 100 %
Vermietungsstand (Portfolioergebnis)	92,00 %
Anzahl an Investments	2
regelmäßige Auszahlungen in % p. a.	8,00 %

TSO - DNL Fund III, LP	Ergebnisübersicht zum 31.12.2016
Eigenkapital in USD	54.450.000
Realisierte Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) in USD	176.570.000
Eigentumsanteil an den Immobilien	13,9 % - 100 %
Vermietungsstand (Portfolioergebnis)	84,00 %
Anzahl an Investments	10 (ursprüngliche), 6 (verbleibende)
regelmäßige Auszahlungen in % p. a.	8,00 %

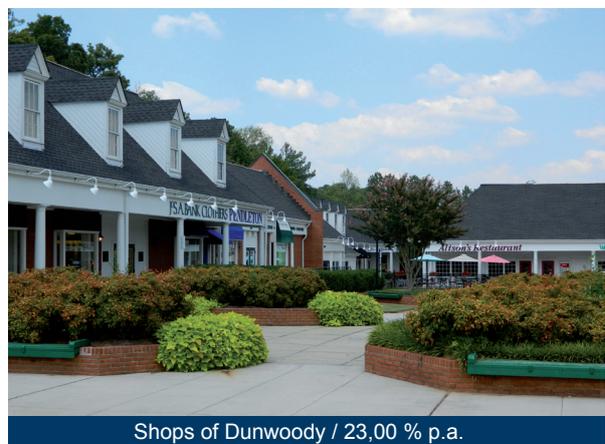
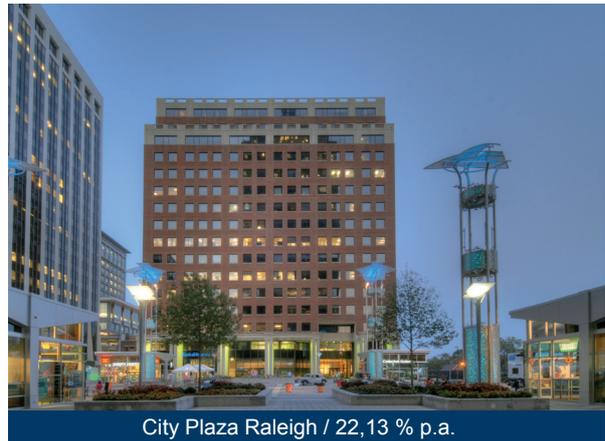
TSO - DNL Fund IV, LP	Ergebnisübersicht zum 31.12.2016
Eigenkapital in USD	125.000.000
Realisierte Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) in USD	203.892.000
Eigentumsanteil an den Immobilien	15 % - 100 %
Vermietungsstand (Portfolioergebnis)	94,00 %
Anzahl an Investments	19 (ursprüngliche), 12 (verbleibende)
regelmäßige Auszahlungen in % p. a.	8,00 %

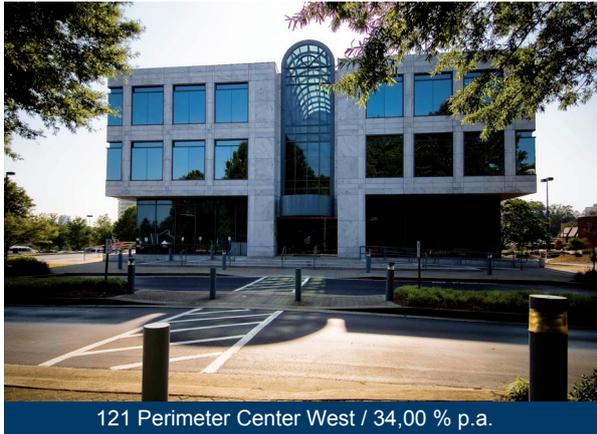
TSO - DNL Active Property, LP	Ergebnisübersicht zum 31.12.2016
Eigenkapital in USD	225.000.000
Realisierte Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) in USD	359.602.000*
Eigentumsanteil an den Immobilien	17 % - 100 %
Vermietungsstand (Portfolioergebnis)	71 %
Anzahl an Investments	12
Auszahlungen in % p. a.	8 %

* Anmerkung: Nach Beendigung des Angebotes wurden noch weitere Immobilieninvestments (Kaufpreisvolumen) realisiert.

Immobilienverkäufe per 31.10.2017

Bei den dargestellten p.a. Ergebnissen handelt es sich jeweils um die Rendite des jeweiligen Immobilienvorhabens für deutsche Anleger vor Steuer. Die Rendite der einzelnen Immobilienvorhaben umfasst sowohl den jeweiligen Verkaufsgewinn als auch die jeweils erfolgte jährliche Ausschüttung während der Betriebszeit.





121 Perimeter Center West / 34,00 % p.a.



Shoppes of Baymeadows / 18,00 % p.a.



Marietta Plaza / 43,00 % p.a.



Edwards Mill Road / 17,00 % p.a.



730 Midtown / 50,00 % p.a.

9. Der Investitionsstandort: Südosten der USA

TSO investiert ausschließlich im wirtschafts- und finanzstarken Südosten der USA. Der Fokus liegt hier vor allem auf den folgenden Bundesstaaten:

- Georgia
- Florida
- Tennessee
- South Carolina
- North Carolina
- Virginia

Starke Produktivität der USA

Die USA haben weltweit die stärkste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dies ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle mit Angaben der Weltbank aus dem Jahr 2015 zum Bruttoinlandsprodukt sowie zum Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, der weltweit stärksten Wirtschaftsmächte. Das Bruttoinlandsprodukt ist das wesentliche Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf bzw. BIP pro Einwohner ermöglicht einen Vergleich verschiedener, unterschiedlich großer Wirtschaftsräume miteinander und wird als Maß für den materiellen Wohlstand in einem Land oder einer Region angesehen.

Land	Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2015 in Mrd. USD	Produktivitätsfaktor (BIP/ Bevölkerung)
USA	17,95	55,84
EU	16,23	31,84
China	10,87	7,92
Japan	4,12	32,48
Indien	2,07	1,58

(Quelle: *www.Welt Bank*, <http://data.worldbank.org>)

Die USA sind seit 1980 um mehr als 90 Mio. Menschen gewachsen

Seit 1980 sind die USA um mehr als die gesamte Einwohnerzahl Deutschlands gewachsen. Eine stetig steigende Einwohner- und Beschäftigungszahl ist ein wichtiger Faktor für ein langfristig nachhaltiges Wirtschaftswachstum. Das U.S. Bureau of Census prognostiziert ein Bevölkerungswachstum der Einwohner von heute ca. 325 Mio. auf ca. 423 Mio. im Jahr 2050. Derzeit wächst die US-Bevölkerung um mehr als 3 Millionen Einwohner pro Jahr.

Dabei verteilt sich die Bevölkerung nicht gleichmäßig über das Land. Die großen Ballungsgebiete konzentrieren sich überwiegend im Südosten.

Der Südosten der USA ist eine Wachstums-Region

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

Selbst in der jüngsten weltweiten Krise verzeichnete die Region zahlreiche Unternehmensneugründungen und eine stetige Zunahme an Arbeitsplätzen. Seit Jahren finden sich viele Bundesstaaten aus dem Südosten in den Top 10 von CNBC's „America's Top Staates for Business“. In 2016 belegten, North Carolina Platz 5 Georgia Platz 8 und Florida Platz 10.

Unternehmerfreundliches Klima

Der Südosten der USA gilt als Ballungsraum für Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Produktion. Viele hochqualifizierte Fachkräfte sowie niedrige Arbeits- und Betriebskosten, trotz hoher Löhne, locken Unternehmen in den Südosten. Dort genießen sie Steuervorteile und profitieren von einer ausgezeichneten Infrastruktur. Von Atlanta aus erreicht man innerhalb von zwei Flugstunden rund 80 % der amerikanischen Bevölkerung. Mit dem LKW ist dies in zwei Tagen möglich.

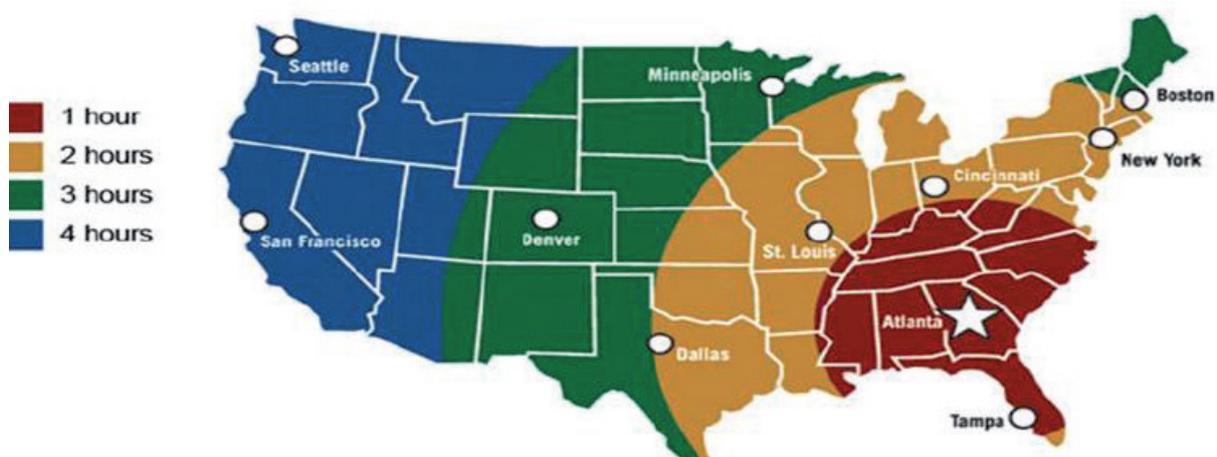
Atlantas Flughafen ist der größte der Welt und zwei der wichtigsten Häfen der USA liegen im Südosten. Deshalb hat sich die Region zum Zentrum der US-Automobilindustrie entwickelt. VW produziert in Chattanooga, BMW in Spartanburg, Daimler Benz in Alabama und KIA Motors seit 2009 vor den Toren Atlantas. Auch Porsche, Siemens, Wacker Chemie und viele mittelständische deutsche Unternehmen haben genauso wie namhafte japanische Hersteller im Südosten der USA Niederlassungen.

Arbeitnehmer-Vorteile

Der Südosten der USA verzeichnet seit Jahrzehnten eine ständige Zunahme von gut ausgebildeten Arbeitskräften. Die Mietkosten, Lebenshaltungskosten und Steuern liegen hier deutlich unter dem nationalen Durchschnitt. Besonders die Nebenkosten und Kosten für Unterbringung sind hier besonders günstig. So ist z.B. der Index für die Kosten für den Hausbau in Californien um das 2,56-fache höher als in Georgia.

Familiengerecht

Die meisten Bundesstaaten im Südosten der USA haben selbst im weltweiten Vergleich mit die höchsten Ausgaben für Bildung und Familienförderung. Im Südosten haben junge Leute laut Studien die besten Chancen auf eine solide Ausbildung, ein Studium und eine Anstellung.



Erreichbarkeit der US-Bevölkerung von Atlanta aus in Flugstunden

