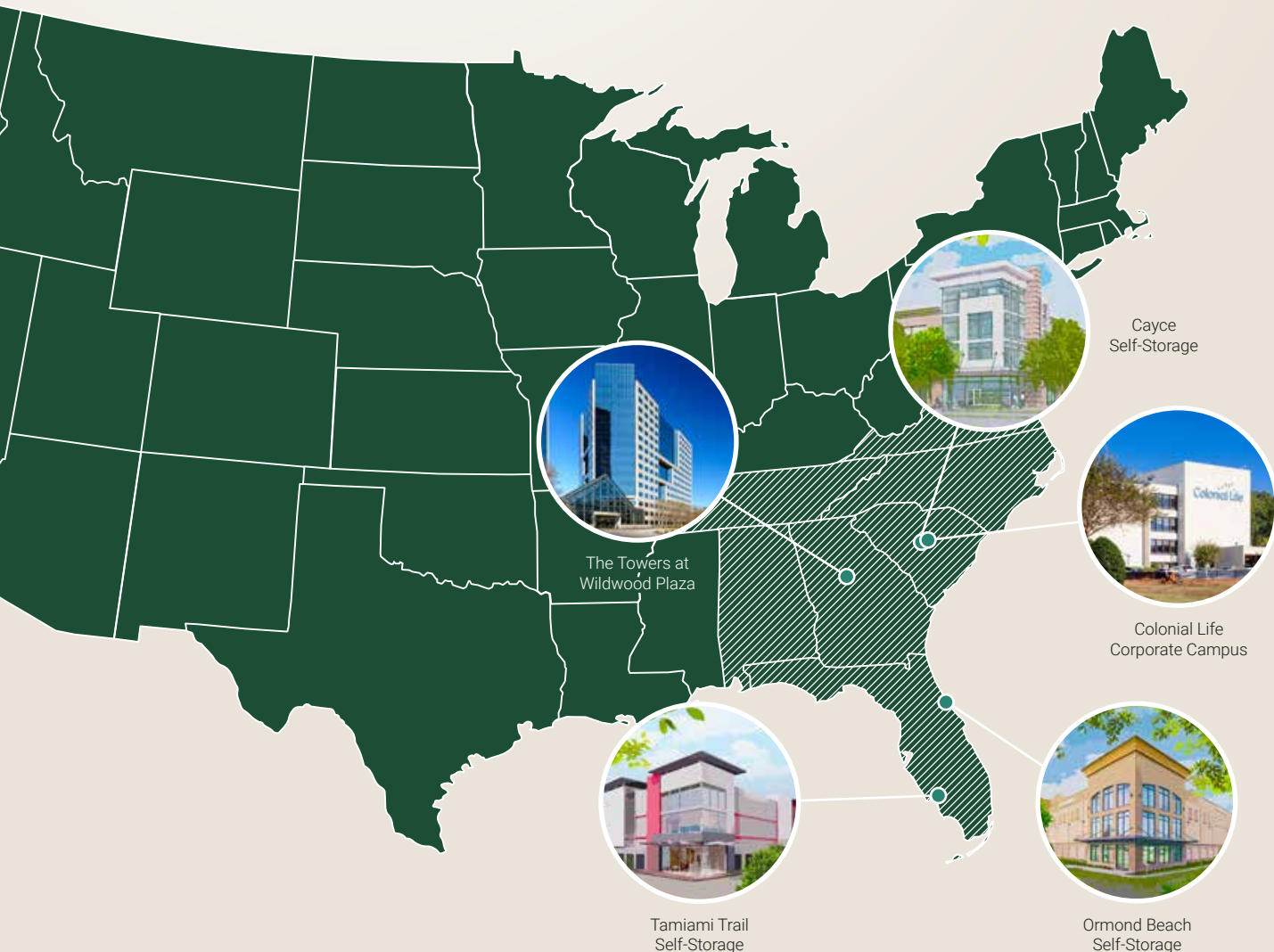


Portfoliübersicht Juli 2022

TSO RE Opportunity II, LP



Inhaltsverzeichnis

TSO RE Opportunity II	5
Anlagestrategie	7
Investitionsstandort: Der Südosten der USA	8
Immobilienportfolio	13
The Towers at Wildwood Plaza	14
Colonial Life Corporate Campus	34
Tamiami Trail Self-Storage	42
Cayce Self-Storage	46
Ormond Beach Self-Storage	50
Self-Storages	55
Self-Storages in den USA	56
CubeSmart	63
Ergebnisprognose	69
Erläuterungen	71
Ergebnisprognose	73
TSO	75
Informationen zu TSO	76
Track Record Büroimmobilien	80
Track Record Self-Storages	86

TSO RE Opportunity II



Colonial Life Corporate Campus (Columbia, South Carolina)

Anlagestrategie

Der TSO RE Opportunity II ist der Nachfolger des erfolgreichen TSO RE Opportunity. Etwas mehr als 200 Kunden haben sich bis Ende 2019 am TSO RE Opportunity beteiligt, durchschnittlich USD 500.000 eingesetzt und insgesamt knapp USD 93 Mio. Eigenkapital investiert. So konnten elf Immobilienprojekte realisiert werden. Bisher wurden davon fünf Objekte veräußert und über USD 51 Mio. Ausschüttungen an die Anleger gezahlt.

Das Platzierungsvolumen des TSO RE Opportunity II beträgt USD 75 Mio. Das Portfolio hat damit eine attraktive Größe, kann mit möglichst kurzen Laufzeiten aufwarten und verfügt über eine, wie bei TSO üblich, gesunde Diversifikation.

Der Investitionsschwerpunkt der Beteiligung wird im Bereich Self-Storages liegen. Self-Storages erzielen in Bau- und Vermietungsphasen keine oder nur wenige laufende Einnahmen. Ihre Qualität zeigt sich erst beim Verkauf.

Die Anlagestrategie des TSO RE Opportunity II setzt daher den Fokus auf kurze Laufzeiten und zeitnahe Veräußerung der Immobilienprojekte. Um dennoch laufende Einnahmen zu erzielen und um dem Portfolio zusätzliche Stabilität zu verleihen, werden die Self-Storage-Projekte durch den Erwerb von Büro- und Industrieimmobilien flankiert. Diese werden im Sinne der Diversifikation zum Teil voll vermietet sein, aber auch einen Value-Add-Ansatz verfolgen.

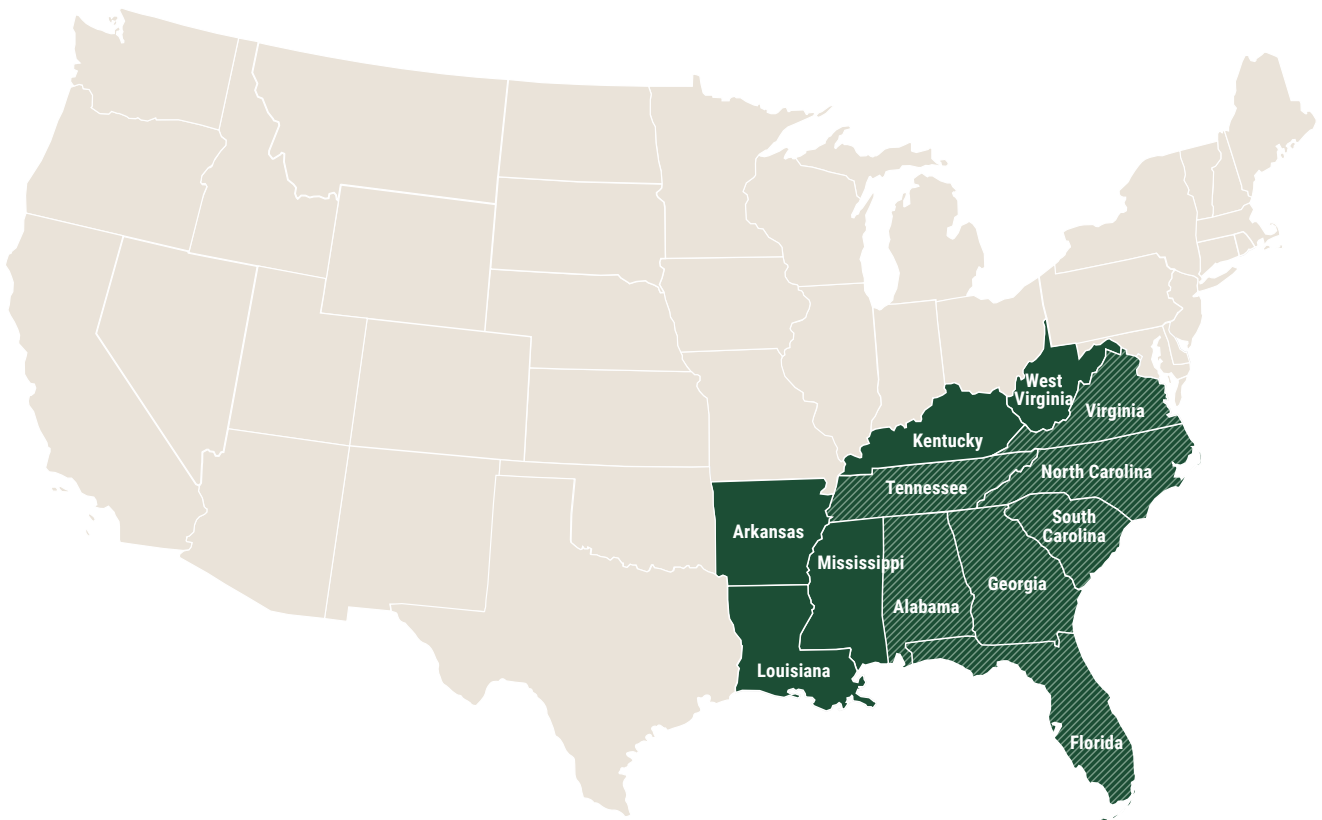
Das Startportfolio des TSO RE Opportunity II spiegelt die Anlagestrategie hervorragend wider. Es besteht aus drei Self-Storage-Projekten, einer ikonischen Trophy-Immobilie mit einzigartigem Wertsteigerungspotenzial sowie einem voll vermieteten Büro- und Industriepark. Neben diesen fünf in dieser Portfolioübersicht vorgestellten Projekten prüft TSO weitere Immobilienvorhaben. Der Investitionsfokus wird auch hier wieder auf wachstumsstarken Regionen liegen, in denen die Anlagestrategie der Beteili-

gung optimal greifen kann. Die Gewichtung wird ungefähr 2:1 zu Gunsten opportunistischer Immobilienprojekte ausfallen. Dennoch wird das Portfolio laufende Einnahmen generieren und somit Ausschüttungen aus dem operativen Cashflow ermöglichen.

Dass TSO den Fokus auf Self-Storages legt, erklärt sich dadurch, dass es sich hierbei um die derzeit beliebteste und lukrativste Immobilienklasse in den USA handelt. TSO hat bisher 17 Self-Storage-Projekte initiiert. Bis Juni 2022 hat TSO bereits sieben Projekte nach 1,5 bis 4 Jahren Haltezeit mit Renditen nach Kosten vor Steuern zwischen 22 % und 47 % p. a. erfolgreich veräußert.

Nähere Informationen zu dieser interessanten Kategorie der Gewerbeimmobilien finden Sie ab Seite 55. Auf Seite 86 ff. sehen Sie den TSO Track Record für Self-Storages, auf Seite 80 ff. die Ergebnisse für die nicht minder erfolgreichen Büroimmobilien.

Investitionsstandort: Der Südosten der USA



Die USA – eine starke Wirtschaftsmacht

Die USA haben weltweit die höchste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Der US-Dollar ist im weltweiten Vergleich die stärkste und wichtigste Währung. Der US-Immobilienmarkt ist der größte der Welt und in seiner Transparenz einzigartig. Bereits daraus sind die vielfältigen Möglichkeiten, die dieser Zielmarkt für Anleger in verschiedensten Wirtschaftsfeldern bietet, erkennbar.

Beeindruckendes Bevölkerungswachstum

Von 1980 bis 2021 ist die Einwohnerzahl der USA um mehr als 100 Mio. Menschen gewachsen, mehr als die gesamte Einwohnerzahl Deutschlands – sprich von 226.542.199 auf 332.524.270 Einwohner.

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. 333 Mio. Einwohnern auf ca. 423 Mio. im Jahr 2050. 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.

Südosten der USA

niedrige
Lebenshaltungs-
kosten

starke wirt-
schaftliche
Entwicklung

günstige
Bedingungen für
Unternehmens-
gründungen

niedrige
Produktions-
kosten

sehr gutes
Stellenangebot

gemäßigtes
Klima

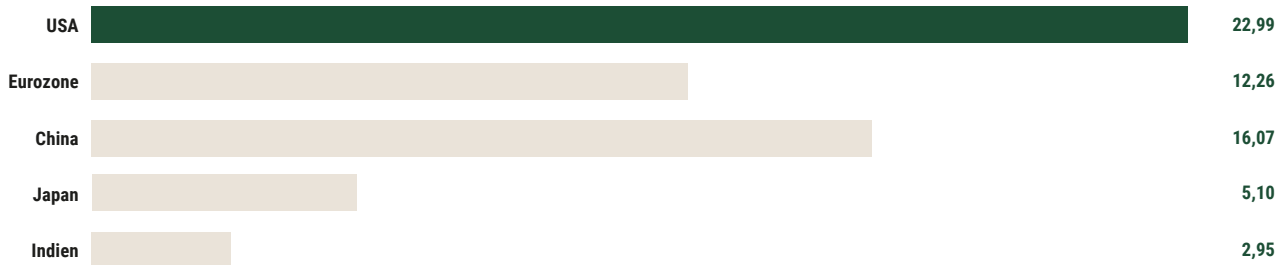
hohe Lebens-
qualität

außerordentliches
Bevölkerungs-
wachstum

zentrale Lage
und sehr gute
Infrastruktur

Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021, in Bio. USD

Quelle: Statista



22,99 Bio.

BIP USA

Motor der US-Wirtschaft

Der Südosten der USA ist eine der wachstumsstärksten Regionen in den Vereinigten Staaten. TSO investiert ausschließlich in dieser Region und ist hier mit sieben Niederlassungen vertreten.

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.

Seit Jahrzehnten verzeichnet 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 2, Tennessee Platz 5, Georgia Platz 6 und Florida Platz 17 in diesem Ranking.

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 % der amerikanischen Bevölkerung 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.



Winter Park Self-Storage (Winter Park, Florida)

Immobilienportfolio

The Towers at Wildwood Plaza



Der Bürokomplex The Towers at Wildwood Plaza liegt günstig zu den benachbarten, sehr beliebten Wohngebieten von Buckhead, East Cobb, Vinings und Sandy Springs. Dies garantiert die Langlebigkeit als wichtiger Unternehmensstandort und erstklassige Geschäftsadresse in Atlanta. Zusätzlich zu den umfangreichen Annehmlichkeiten vor Ort profitiert The Towers at Wildwood Plaza auch von der fortschreitenden Urbanisierung und der hohen Lebensqualität, die der Standort bietet. Dies unterstreicht auch das USD 1,1 Mrd. teure Entwicklungsprojekt „The Battery & Truist Park“. Dieses 1,1 MSF große, fußgängerfreundliche Ausgeviertel hat zusätzlich viele Menschen in die Region gezogen.

The Towers at Wildwood Plaza ist derzeit zu 60 % vermietet. Das Objekt bietet eine einzigartige Gelegenheit: Trotz eines stabilen Basis-Cashflows weist es ein ausgesprochen großes Wachstumspotenzial auf. Der Geschäftsplan sieht vor, die ikonische Immobilie nach dem Erwerb wiederzubeleben. Der Voreigentümer hat hier viele Chancen ungenutzt gelassen und notwendige Investitionen aus Mangel an Kapital nicht getätigt. Die Strategie von TSO sieht vor, einen offensiven Vermietungsplan in Verbindung mit der Möglichkeit, eine einzigartige Neupositionierungsstrategie umzusetzen.

Daten und Zahlen

Kaufpreis	\$109.500.000
Entwicklungskosten	\$45.000.000
Sonstige Kosten	\$3.245.000
Gesamtkosten	\$157.745.000
Hypothek	\$119.500.000
Investiertes Eigenkapital	\$38.245.000

Objektbeschreibung

Anschrift	3200 Windy Hill Road, Atlanta, GA 30339
Vermietbare Fläche	66.800 qm
Grundstücksgröße	60.000 qm
Anzahl Gebäude	2
Baujahr	1991
Parkplätze	2.200

Top Standort

in Atlanta, Georgia

66.800 qm
Mietfläche

60.000 qm
Grundstück

Class-A-Immobilie

mit 2 Gebäuden und
je 16 Stockwerken

2.200
Parkplätze

Kaufpreis
\$109,5 Mio.

(80 % unter Wiederherstellungskosten)

The Towers at Wildwood Plaza ist das Herzstück des prestigeträchtigen Wildwood-Projekts von Cousins Properties aus dem Jahr 1991. Bei der Wildwood-Entwicklung handelte es sich um ein Joint Venture zwischen IBM und Cousins Properties. Die historische Liste der Mieter an dieser ikonischen Geschäftsadresse liest sich wie ein Who is Who der Fortune 500: AllState, Coca-Cola, Pricewaterhouse Coopers (PwC), GE, Hyundai und IBM.

The Towers at Wildwood Plaza befindet sich in exponierter Lage entlang des Powers Ferry Corridor und in der Nähe der Kreuzung Terrell Mill Road nördlich des Autobahnkreuzes I-75/I-285. Mit mehr als USD 1,1 Mrd. an Infrastrukturinvestitionen entlang der I-75 und dem Northwest Corridor ist das Grundstück ein Magnet für Unternehmen, die sich aus nördlicher Richtung in Atlanta niederlassen.

Dieser Wettbewerbsvorteil hat die Pendlerwege von Marietta und Kennesaw um mindestens 75 % reduziert und die bereits hohe Nachfrage nach neuen Büroflächen an diesem Standort in Cumberland/Galleria zusätzlich verstärkt.

Die zwei markanten Türme wurden vom berühmten Architekten I.M. Pei entworfen und bieten mit den besonderen architektonischen Merkmalen wie einem riesigen Springbrunnen einen spektakulären Anblick. Die Immobilie bietet erhebliches Potenzial, da sich die Leerstandsflächen hauptsächlich in einem der beiden Türme befinden. Wenn also eine große Fläche vermietet werden kann, so eröffnet sich für Mieter und Gebäude eine hervorragende Brandingmöglichkeit. Dies ist besonders interessant, da derzeit viele Unternehmen ihren Hauptsitz in den Südosten der USA verlegen.

So können Großmieter gewonnen werden, die signifikant zur Steigerung des Nettobetriebsergebnisses beitragen können.





mittlere
\$50 pro SF

Neubaumieten

23
Unternehmen

nennen Atlanta ihr Zuhause
(2021 FORTUNE 500 Liste)

4
Global 500
Hauptsitze

1 von nur 4 US-Städten mit 3+
(FORTUNE Magazin, August 2020)

126,8 Mio.
SF

Gesamtfläche der
Class-A-Büroimmobilien

\$32 pro SF

durchschnittlicher Mietpreis
Class-A-Immobilien

5,1 %

durchschnittliches jährliches
Class-A-Mietwachstum seit 2012

480.000 SF
Nettoabsorption

in Q3 2021, einschließlich Fortune
500-Unternehmen Carvana, Visa, Arnall
Golden Gregory, Novelis und Atlanticus

über **6.500**
neue Arbeitsplätze

werden in den nächsten fünf Jahren
geschaffen, wenn große Unternehmen in
den Markt von Atlanta Einzug halten

79 %

der insgesamt verfügbaren Bürofläche
wurde im vergangenen Jahr vermietet

Eine aufstrebende Weltstadt

Atlanta – Wirtschaftshauptstadt des Südostens der USA

Die Atlanta Metropolitan Statistical Area (MSA) ist die Wirtschaftshauptstadt und das Geschäftszentrum des Südostens der Vereinigten Staaten. Die Metropolregion Atlanta ist zugleich eine der am schnellsten wachsenden Regionen der USA. Der Raum Atlanta ist mit mehr als sechs Mio. Einwohnern die neuntgrößte MSA. Über 168.000 Unternehmen haben sich auf mehr als 8.700 Quadratmeilen niedergelassen.

Es haben sich allein zwischen 2016 und 2017 mehr als 111.000 Menschen in der Region angesiedelt. Damit lag sie hinsichtlich des Bevölkerungswachstums auf Platz 2 der zehn größten MSAs der USA. Zu dem fortlaufend raschen Bevölkerungswachstum tragen u. a. die Binnenzuwanderung der US-Bevölkerung sowie auch ein robustes Beschäftigungswachstum bei. Der Ruf Georgias als Bundesstaat Nr. 1 für Unternehmen (fünf Jahre in Folge vom Site Selection Magazine ausgezeichnet) hat zusätzlich zu dem

langanhaltenden Wachstum der Region beigetragen. Das Wachstum spiegelt sich im BIP wider: Es ist seit 2009 von USD 281 Mrd. auf USD 653 Mrd. Anfang 2021 gewachsen.

Aufgrund einer breit gefächerten Branchenstruktur, der kostengünstigen Rahmenbedingungen, niedriger Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, exzellenter Infrastruktur sowie hochtalentierter Arbeitskräfte wird der wirtschaftliche Aufschwung aller Voraussicht nach auch künftig weiter anhalten und die Lebensqualität weiter steigen. Darüber hinaus konnte die Region durch dieses solide Fundament und zusätzliche Unternehmensverlagerungen und -erweiterungen – insbesondere in ihren Vorstädten – von den Entwicklungen rund um die Covid-19-Pandemie sogar profitieren.

Die Region hat in den letzten Jahren vermehrte Investitionen in moderne, wissensbasierte Industrien erlebt, die zu mehr Innovation und Zusammenar-

beit zwischen Blue-Chip-Unternehmen und schnell aufstrebenden Start-ups insbesondere im FinTech-Bereich geführt haben. Dadurch wurden die Branchentiefe und das wirtschaftliche Fundament Atlantas weiter gestärkt. Der Bundesstaat Georgia, die Stadt Atlanta, Fulton County, DeKalb County, Cobb County und Gwinnett County verfügen alle über eine erstklassige Bonität, die dem Geschäfts- und Wirtschaftsumfeld des Großraums Stabilität verleiht. Diese starken makro- und mikroökonomischen Faktoren haben zu einem zunehmend liquiden, transparenten und anspruchsvollen Gewerbeimmobiliensektor geführt.

Quelle: U.S. Census Bureau

Atlanta

75

285

285

75

Cumberland

The Towers at Wildwood Plaza



Im Zentrum des Entwicklungskorridors von Atlanta

Starke Entwicklung und Förderung

Eine entscheidende Komponente für die beeindruckende Entwicklung des Teilmarkts Cumberland/Galleria ist dem „Cumberland Community Improvement District (Cumberland CID)“ zuzuschreiben. Der Cumberland CID ist ein sich selbst steuernder Bezirk, den Unternehmer zur Verbesserung der Region ins Leben gerufen haben. Gewerbliche Grundstückseigentümer im Gebiet finanzieren den Cumberland CID, indem sie zusätzliche Abgaben zahlen. Dadurch können notwendige öffentliche Infrastrukturprojekte vorangetrieben werden, die sowohl den Wert der lokalen Immobilien steigern als auch die langfristige Entwicklung des Standorts fördern.

Dieser durchdacht strukturierte und sich ständig weiterentwickelnde Korridor kann heute schon mehr als 12 MSF Einzelhandels- und 14 MSF

Class-A-Büroflächen sowie einige Fortune 500-Unternehmen vorweisen. Die hervorragende Anbindung an Atlantas Autobahnnetz über das Kreuz I-75/I-285 stützt diese starke Entwicklung zusätzlich.

Cumberland/Galleria war einst ein konventionelles vorstädtisches Wohngebiet, hat sich aber inzwischen in eine dynamische, gemischt genutzte Gemeinde verwandelt.

Die Entwicklung der Bereiche Truist Park und The Battery Atlanta, zusammen mit der zusätzlich geplanten Schaffung von Büro- und Einzelhandelsflächen, Hotels und Mehrfamilienhäusern (über mehr als USD 1 Mrd.), machen Cumberland/Galleria zu einem attraktiven Platz zum Arbeiten und Leben, der ein internationales, gut ausgebildetes Publikum anzieht.

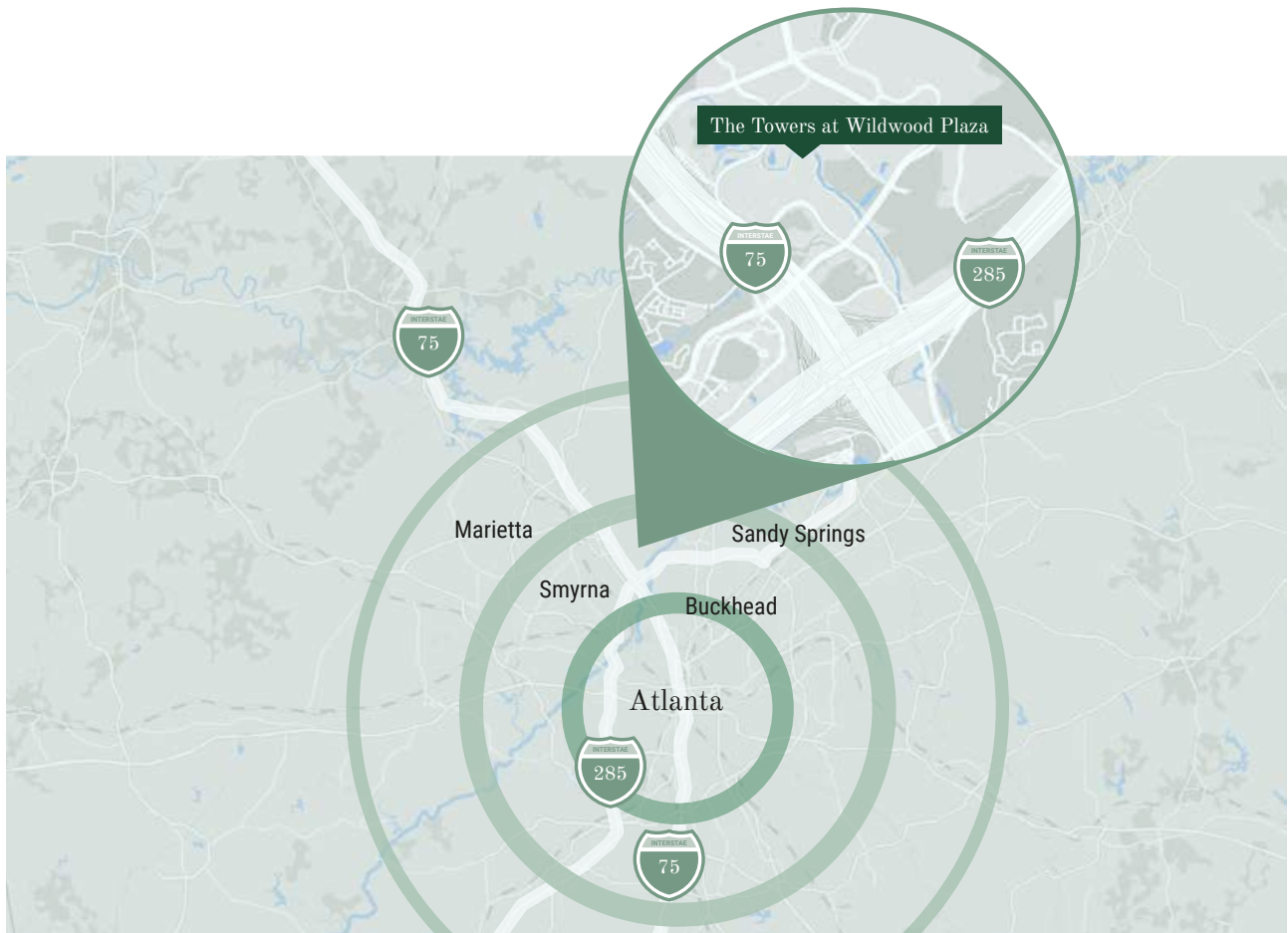
Heimat namhafter Unternehmen

Fortune 500-Unternehmen wie The Home Depot (#18 / HQ), Comcast (#26), Lockheed Martin (#49), Genuine Parts Company (#173 / HQ), Assurant (#302), ThyssenKrupp (#298), Synovus (#891) und Papa Johns (HQ) wählten Cumberland/Galleria wegen der guten Erreichbarkeit und der aktiven Wachstums- und Entwicklungsförderung zu einem Zentrum ihrer Aktivitäten in den USA.

Insgesamt sind hier sechs Fortune-500-Unternehmen ansässig, von denen zwei ihren Hauptsitz in diesem Teilmarkt haben. Die vielseitigen Annehmlichkeiten, exklusive Gemeinden und die gute Erreichbarkeit machen diesen Entwicklungskorridor für Entscheidungsträger, die nach Büroflächen in einer dynamischen Umgebung suchen, besonders attraktiv.

Die Region

Cumberland/Galleria – urbaner Vorort mit wachsenden Angeboten



- Infrastrukturinvestitionen in Höhe von mehr als USD 1 Mrd. entlang der I-75
- Northwest Corridor, einschließlich eines begrenzten Zugangspunkts
- an der Terrell Mill Road – der erste Zugangspunkt nördlich des I-75/I-285 Autobahnkreuzes
- fünf Minuten bis zu den kürzlich eröffneten Georgia Express Lanes
- der Northwest Corridor reduziert die Pendlerströme aus Marietta und Kennesaw um mindestens 75 %, wodurch die Nachfrage nach Büroflächen für neue Mieter erhöht wird, die städtische Annehmlichkeiten ohne Verkehrsbelastung wünschen
- mehr als 1.475 neue Wohneinheiten und mehr als 125.000 SF an Einzelhandelsflächen am Knotenpunkt Wildwood/Powers Ferry Road mit neuen Annehmlichkeiten außerhalb des Geländes
- fünf Minuten zu The Battery/Truist Park, einem USD 1,1 Mrd. teuren Ausgehviertel



Leben

Zentrum für dynamisches Wachstum und Zustrom von Millennials*

- 28,3 %-ige Ausweitung des Mehrfamilienhausbestands (4.278 Einheiten) seit 2010, derzeitiger Leerstand 8,9 % mit einer monatlichen Durchschnittsmiete von USD 2.000
- 42,5 % Anteil der Millennials, gleichauf mit Midtown (44 %) und Downtown (38 %) und mehr als doppelt so hoch wie in den USA
- 60,2 % Bevölkerungswachstum, 2,4 mal so hoch wie in Atlanta; Bevölkerungswachstumsrate von 2010 bis 2021

* Basierend auf einem 1,5-Meilen-Radius von der I-285/I-75-Kreuzung

Arbeiten

Stabiler Beschäftigungsmarkt

- 3.500 Unternehmen und 69.000 Arbeitsplätze, Anstieg um fast 30 % in den letzten zehn Jahren
- Fortune 500 und Corporate HQ-Präsenz

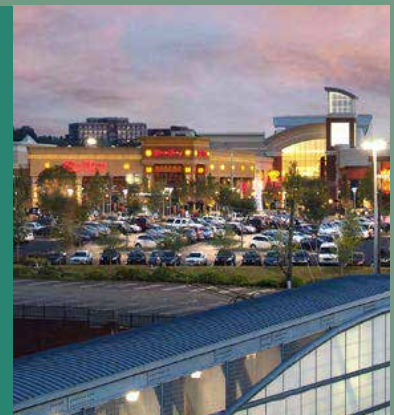
Comcast



SYNOVUS



PAPA JOHNS



Relaxen

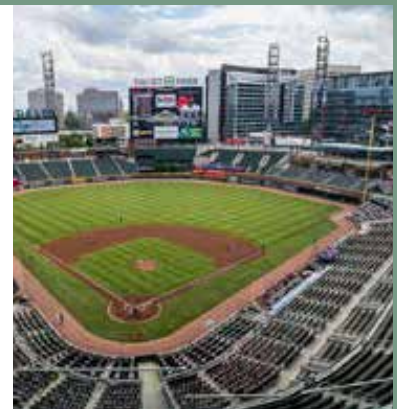
Konkurrenzlose Anbindung an den Chattahoochee

- 60 Meilen fertiggestellte oder geplante Wanderwege, die eine multimodale Anbindung des gesamten Teilmarkts bieten
- 10.000 Hektar geschütztes nationales Parkgelände, das an Shadowood angrenzt
- Platz 8 der besten US-Naherholungsgebiete: Chattahoochee River National Recreation Area, National Geographic, Cochran Shoals Trailhead – einer der meistbesuchten Wege zum Fluss, der weniger als eine halbe Meile von Shadowood entfernt ist

Unterhaltung

The Battery Atlanta & Truist Park

- Ausgehviertel mit dem Coca-Cola Roxy Theatre, 542 Hotelzimmern und mehr als 500.000 SF an Einzelhandelsflächen, darunter preisgekrönte Gastronomie Atlantas
- nach Ankündigung der Atlanta Braves 2013, zukünftig ihre Heimspiele im Truist Park auszutragen, folgte ein weiterer Entwicklungsschub für eine Fläche von 8 MSF, darunter 1 MSF Bürofläche, 3 MSF Einzelhandel und Gastgewerbe und 4 MSF für Mehrfamilienhäuser
- regionales Kulturzentrum, darunter das Cobb Energy Performing Arts Centre und das Cobb Galleria Centre



Objekt und Strategie

Bei The Towers at Wildwood Plaza handelt es sich um eine attraktive Investitionsmöglichkeit mit einzigartigem Wertsteigerungspotenzial. Das ikonische Gebäude befindet sich in einer der anspruchsvollsten Gegenden Atlantas. Standort und Architektur verleihen dem Objekt einzigartige Merkmale und Wahrzeichencharakter.

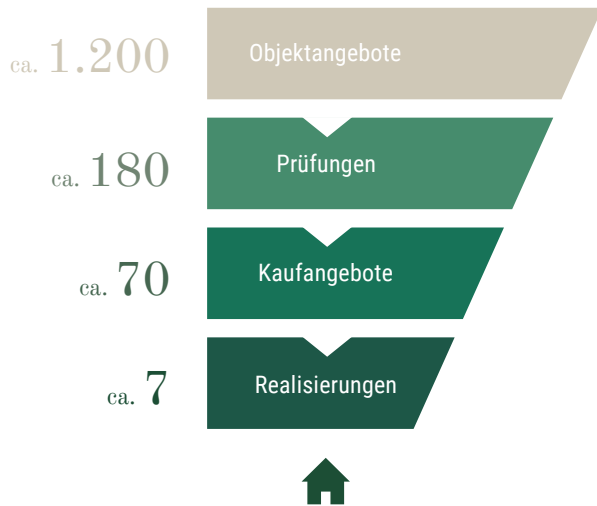
Seit 1988 im Großraum Atlanta mit einem von acht US-amerikanischen Standorten aktiv, gehört TSO zu den drei größten Büroimmobilieneigentümern vor Ort – das eigene Portfolio umfasst hier aktuell mehr als 4,5 Mio. SF (ca. 420.000 qm) Bürofläche. Im gesamten Südosten der USA blickt TSO auf Immobilientransaktionen im Wert von mehr als USD 8,5 Mrd. zurück und verfügt damit neben breiter Erfahrung über einen erstklassigen Marktzugang. Führende Immobilieninvestoren, Banken,

Bauträger, Makler und Berater der Region gehören seit Jahren zum Kreis der Geschäftspartner. Dieses hochklassige Netzwerk verschafft TSO immer wieder Zugang zu außergewöhnlichen Off-Market-Deals wie The Towers at Wildwood Plaza.

Der US-Immobilienmarkt ist nicht nur der größte der Welt, er gehört auch zu den transparentesten. Im prosperierenden Südosten der USA kommt dem Immobilienmarkt von Atlanta dabei besondere Bedeutung zu. Er setzt sich aus 17 Teilmärkten zusammen. The Towers at Wildwood Plaza liegt im nordwestlichen Teilmarkt („Cumberland/Galleria“) mit einer Gesamtbürofläche von mehr als 22 Mio. SF (ca. 2.050.000 qm). Zum Vergleich: Atlanta Midtown ist der größte Teilmarkt der Stadt mit ca. 32 Mio. SF (ca. 2.970.000 qm).

Alle Objekte, die TSO am Markt identifiziert oder die TSO zum Kauf angeboten werden, durchlaufen den eigens entwickelten Analysefilter und werden einem peniblen Prüfprozess unterzogen. Die Prüfungen basieren in ihren Grundpfeilern auf den Kriterien des dargestellten Drei-Säulen-Modells – so auch beim Objekt The Towers at Wildwood Plaza. Wesentliche Faktoren sind danach die Ermittlung der Motivation des Verkäufers, der Ankauf unterhalb der Wiederherstellungskosten sowie eine positive Wirtschaftlichkeitsprognose.

Der TSO-Analysefilter, Operationen pro Jahr



Die erfolgreiche Investmentstrategie von TSO basiert auf dem strikten Einsatz des TSO-Analysefilters.

Jährlich gehen ca. 1.200 Objektangebote bei TSO ein. 85 % davon erfüllen nicht die notwendigen Qualitätskriterien. Die verbleibenden 15 % der Angebote durchlaufen das Analysemodell von A bis Z. Aus rund 70 Kaufangeboten pro Jahr resultieren dann circa sieben Käufe.



Säule I

Verkaufsgründe

Prüfung der Gründe für den Verkauf

Es werden grundsätzlich nur Immobilien erworben, deren aktuelle wirtschaftliche Situation transparent beurteilt werden kann und bei denen etwaige Wertsteigerungspotenziale konkret beziffert werden können. Mangelt es hier an plausiblen Informationen, wird der Prüfprozess beendet.

Säule II

Einstandspreis

Kauf ausschließlich unter den Wiederherstellungskosten

TSO kauft grundsätzlich nur dann, wenn der Kaufpreis für eine Immobilie unterhalb der Wiederherstellungskosten liegt. So werden günstige Einstandspreise erreicht, die eine rentable Bewirtschaftung auch bei geringen Mieterlösen ermöglichen. Ein günstiger Einstandspreis erhöht ferner die Flexibilität im Hinblick auf den Verkauf.

Säule III

Wirtschaftlichkeit

Positive Wirtschaftlichkeitsprognose

Nur wenn die Wirtschaftlichkeitsprognose positiv ist, kommt es zum Kauf. Die Prognose wird von unabhängigen Gutachtern erstellt, die Parameter wie Vermietungsquote, Mieterlöse, Kosten, Kapitaldienst, Wertentwicklung, Verkaufsszenario usw. berücksichtigen. TSO arbeitet hier nicht mit standardisierten Parametern, sondern berücksichtigt auch die spezifischen Aspekte der Immobilie, z. B. die Besonderheiten des lokalen Markts, etwaige Revitalisierungen oder Erweiterungsinvestitionen.



The Outlets
at Wildwood Plaza

STOP
PLEASE WAIT
HERE

Verkaufsgründe

Das prestigeträchtige Objekt The Towers at Wildwood Plaza wurde von Stararchitekt I.M. Pei entworfen, der unter anderem durch die Glaspyramide des Louvre weltbekannt wurde. So kommt die vorgelagerte, spektakuläre Glaspyramide über dem Foyer nicht von ungefähr und bildet mit dem Gesamtkomplex das Herzstück des bekannten Wildwood Office Parks. Im Jahr 1991 wurde The Towers at Wildwood Plaza als Joint Venture zwischen Cousins Properties und IBM entwickelt.

Die bisherigen Mieter an dieser renommierten Geschäftsadresse lesen sich wie das Who's Who der Fortune 500: Allstate, Coca-Cola, GE, Hyundai, IBM und PricewaterhouseCoopers (PwC). Auch der Vermietungsstand des Objekts lag historisch kontinuierlich zwischen 90 und 100 %.

Was sind also die Beweggründe, eine solche Trophy-Immobilie zu veräußern?

Und warum wird ein derart interessantes Objekt ausschließlich Off-Market angeboten? Die Antwort ist einfach: Liquidität. Der bisherige Eigentümer hat die Immobilie im Jahr 2014 erworben und gemeinsam mit Investoren finanziert. Ohne eigene Präsenz in Atlanta wurde die Verwaltung der Immobilie fremdvergeben. Dabei wurden so gut wie keine Mittel in Entwicklung und Instandhaltung investiert. Das Interesse galt dem attraktiven Cashflow der Immobilie und weniger Investitionen, die die besonderen Qualitäten des Objekts erhalten hätten. Gespräche mit allen bestehenden Mietern zeigen zudem ein deutliches Kommunikationsdefizit seitens Verwalter und Eigentümer. Folgerichtig sank der Vermietungsstand in den letzten Jahren sukzessive.

Der stetig sinkende Vermietungsstand und ausbleibende Neuvermietungen führten über Jahre zu einem rückläufigen Nettobetriebsergebnis. Infolge-

dessen verweigerten die Investoren des Verkäufers Ende 2021 weitere Investitionen und auch der Finanzierer (Square Mile Capital) erneuerte das auslaufende Darlehen nicht.

TSO ist mit einem hervorragenden Ruf als Immobilienhalter und Entwickler ein willkommener Partner in dieser Situation und im engen Austausch mit Finanzierer und Verkäufer. Ein Finanzierungsangebot durch Square Mile Capital für den Ankauf und die Entwicklung durch TSO, das auch gegen andere Banken durchgesetzt werden konnte, schafft nun eine einzigartige Interessenlage: Square Mile Capital kann und will mit diesem Eigentümerwechsel an das Objekt gebunden bleiben und ist bereit, TSO 65 % des Kaufpreises sowie 100 % der geplanten Sanierungs-, Marketing- und Vermietungskosten bereitzustellen.

Einstandpreis

Die Marge liegt im Einkauf: eine fundamentale Regel für das erfolgreiche Asset Management von TSO. So markieren beim Ankauf die Wiederherstellungskosten die Obergrenze für den Kaufpreis.

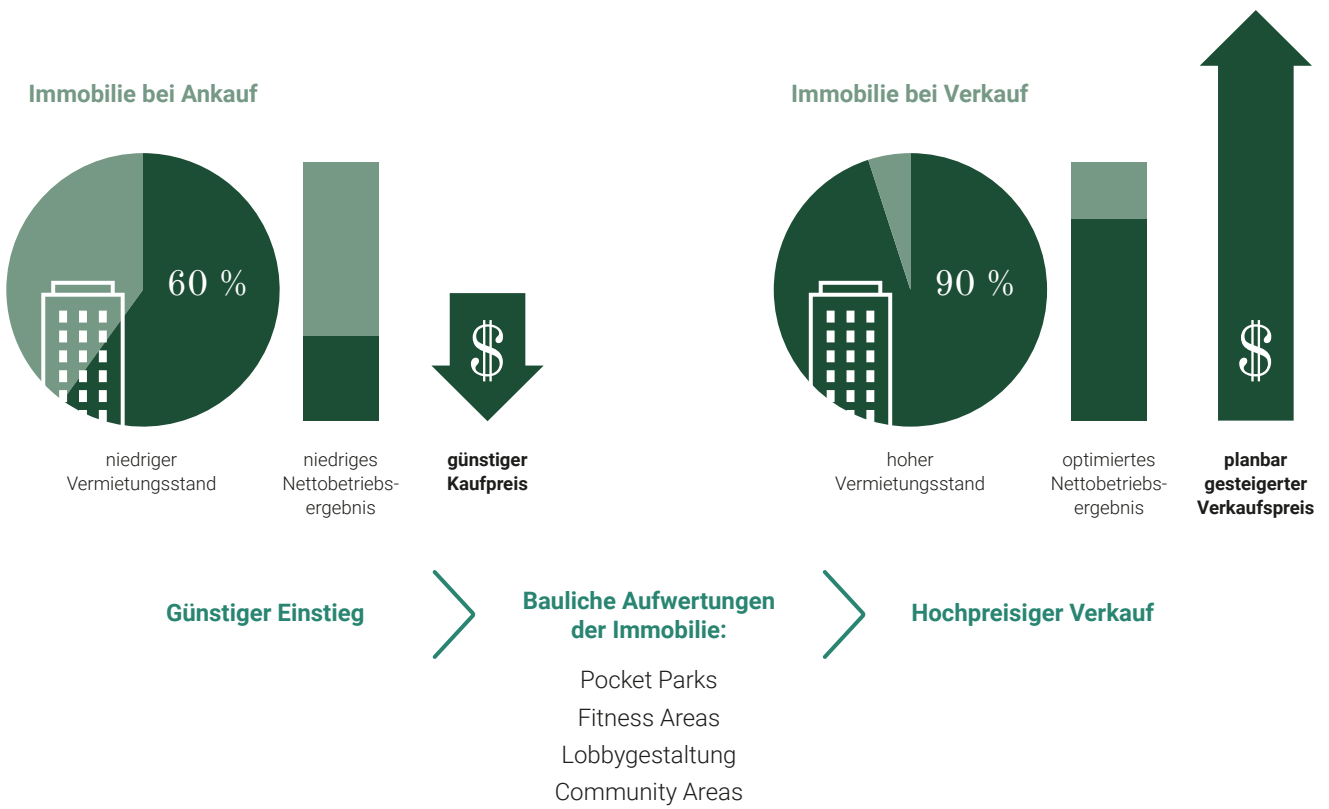
Die aktuellen Wiederherstellungskosten für The Towers at Wildwood Plaza belaufen sich – konservativ betrachtet – auf USD 450 bis 500 Mio. Aufgrund der wirtschaftlichen Situation des Verkäufers und des Vertrauens von Square Mile Capital in TSO, konnte ein Kaufangebot von USD 109,5 Mio. erfolgreich platziert und die Immobilie zu ca. 20 % der Wiederherstellungskosten erworben werden. Die Kombination aus günstigem Einstiegspreis sowie hervorragender Lage und Architektur münden in einem Projekt mit außerordentlichem Wertschöpfungspotenzial.

Der benötigte Kapitalaufwand für schnell wirksame Modernisierungsmaßnahmen ist überschaubar. Nach einer umfangreichen Due Diligence von TSO beträgt der Aufwand für diverse Maßnahmen wie die Erneuerung der Fontäne vor dem Gebäude, die Instandsetzung des Parkhauses, Arbeiten an den Fahrstühlen sowie allgemeine Renovierungsarbeiten ca. USD 15 Mio.

TSO hat die Entwicklung des Mietflächenbedarfs in Atlanta genau im Blick. Um attraktive Mieter nachhaltig zu gewinnen, wird ein strategisches Budget für Mietnachlässe gebildet, mit denen man sich deutlich von der Konkurrenz abhebt. Die Kosten hierfür belaufen sich, je nach Anzahl und Art der neuen Mieter, auf USD 15 – 30 Mio.

Allein diese Optimierung des Nettobetriebsergebnisses sollte einen Verkaufspreis von USD 215 Mio. oder höher ermöglichen. Hinzu kommen die während der Haltezeit erzielten Mieteinnahmen, die bauliche Aufwertung und die natürliche Teuerung. Mit Blick auf Kaufpreis und Wiederherstellungskosten ein vielversprechendes Gesamtergebnis.

Entwicklung durch TSO



Wirtschaftlichkeit

Eine positive Wirtschaftlichkeitsprognose ist die unerlässliche Voraussetzung für den Ankauf und die Realisierung eines Projekts wie The Towers at Wildwood Plaza. Neben einer fundierten Standortanalyse und einer sensiblen Kostenquote muss auch ein tragfähiger Geschäftsplan vorliegen. Dieser sieht vereinfacht beschrieben vor, den Vermietungsstand anzuheben und das so wertgesteigerte Objekt anschließend mit Gewinn zu veräußern. Hierfür konzentriert sich TSO auf die konsequente Umsetzung einer jahrelang erprobten Value-Add-Strategie. Mit umfassender Marktkenntnis und einem starken Netzwerk wird TSO das Potenzial der Immobilie in ca. 3 – 5 Jahren ausschöpfen können.

Aktuell beträgt der Leerstand bei The Towers at Wildwood Plaza 40 %. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge beläuft sich auf ca. fünf Jahre. Ein zentraler Mieter wird das Objekt voraussichtlich im Jahr 2023 frühzeitig verlassen. Sollte sich der

Mieter für einen solchen vorzeitigen Auszug entscheiden, hat er eine Entschädigungszahlung von USD 3,5 Mio. zu leisten. Somit kann man auch mit solch einem Ereignis gut kalkulieren und budgetieren.

Zwei Szenarien sind für die Neuvermietung wahrscheinlich. Eine Vermietung an mehrere Mieter stellt dabei eine Variante dar. Die mittlere Größe der freien Mietflächen in The Towers at Wildwood Plaza beträgt 24.000 SF (2.300 qm). Sie sind in den höheren Stockwerken gelegen und durch die atemberaubende Aussicht besonders attraktiv. In den letzten Monaten hat TSO in Atlanta mehrere hunderttausend SF an Büroflächen vermietet. Im Durchschnitt lag die Fläche pro Mieter bei 22.000 SF (2.000 qm). Es wurden aber auch Vermietungen mit mehr als 90.000 SF (8.500 qm) vorgenommen. Die Vermietung entsprechender Flächen gehört zum klassischen Tagesgeschäft von TSO.

Eine zweite Variante stellt die Vermietung an einen großen Einzelmietler dar. Da der Leerstand sich überwiegend auf einen der zwei Towers beschränkt, wäre es denkbar, das Objekt mit dem Namen eines neuen Ankermieters zu markieren. Historisch haben bereits viele Mieter mit entsprechendem Potenzial das Objekt bezogen. Ein möglicher besonderer Schlüssel zum Erfolg.

Value-Add Strategie

TSO wird The Towers at Wildwood Plaza mit diversen Annehmlichkeiten ausstatten und die Immobilie so gegenüber Mitbewerbern vorteilhaft positionieren. Dies ergänzt die bereits vorhandenen Einrichtungen, wie ein – auch über die Mieter des Objekts hinaus beliebtes – Restaurant, ein Fitnessstudio sowie ausreichend Parkplätze. Auch auf Sonderwünsche relevanter Mieter ist man mit dem Budget gut vorbereitet.

Als erste Maßnahmen werden die Aufzuganlagen saniert. Das Fitnessstudio wird modernisiert und professionell besetzt, um ein breit gefächertes Kursangebot sowie Personal Training anzubieten. Neben der Erweiterung des Restaurants werden attraktive Aufenthaltsangebote für die Mieter und deren Mitarbeiter geschaffen.

TSO wird außerdem vor Ort ein Büro unterhalten. Das verbessert entscheidend die Kommunikation mit den Mietern und hilft bei der Koordination

der Entwicklungsmaßnahmen vor Ort. Unerlässlich für eine gute Beziehung mit Mietern und damit eine erfolgreiche Bewirtschaftung des Objekts.

TSO verfügt über ein erfahrenes Team in Atlanta, gut vernetzt mit allen relevanten Maklern am Markt. Gemeinsam mit ihnen hat TSO wesentliche Trends auf den lokalen Büromärkten frühzeitig im Blick, um sich attraktiv zu positionieren. Damit erfolgt die Ansprache möglicher neuer Mieter und ihrer Wünsche besonders effizient. Auch das ist Teil der Neuvermietungsstrategie für das Projekt.

Fazit

Durch Implementierung der beschriebenen Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung des Objekts sowie eine detaillierte Neuvermietungsstrategie ist die Wirtschaftlichkeitsprognose damit stark positiv. The Towers at Wildwood Plaza bietet so insgesamt eine einmalige Gelegenheit, eine Class-A-Immobilie an einem der attraktivsten Bürostandorte Atlantas mit deutlichem Wertsteigerungspotenzial zu werden.

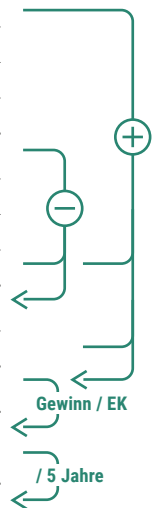
Die Immobilie gilt bei einem Stand von ca. 92 % als vollvermietet. TSO plant den Verkauf ab einem Vermietungsstand von ca. 80 % anzugehen, um die dann eingetretene Vermietungsdynamik preissteigernd für sich nutzen zu können. Der Verkauf mit ca. 20 % Leerstand bietet dem zukünftigen Käufer neben den stabilen Mieteinnahmen noch ein attraktives Wertschöpfungspotenzial.

Wirtschaftlichkeitsprognose The Towers at Wildwood Plaza

Die Investition in das Objekt erfolgt vor allem aus zwei Gründen: TSO erwirbt das Objekt deutlich unter den Wiederherstellungskosten und sieht in den Verkaufsgründen des Veräußerers eine gute Erwerbschance. Das Objekt wurde nur einem kleinen Kreis von Interessenten angeboten, sodass TSO davon ausgeht, Marktchancen geschickt nutzen zu können. Die Kombination aus günstigem Einstiegspreis sowie hervorragender Lage und Architektur münden in einem Projekt mit außerordentlichem Wertschöpfungspotenzial.

Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Cap Rate bei Verkauf	6,50 %	7,00 %	7,50 %
Bruttoverkaufspreis	\$250.556.754	\$232.659.843	\$217.149.187
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-7.516.703	\$-6.979.795	\$-6.514.476
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-119.500.000	\$-119.500.000	\$-119.500.000
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$123.540.051	\$106.180.048	\$91.134.711
- Abzüglich Nettokapitaleinlage / Eigenkapital auf Objektebene	\$-38.245.000	\$-38.245.000	\$-38.245.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Beteiligung	\$-6.174.280	\$-6.174.280	\$-6.174.280
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$79.120.771	\$61.760.768	\$46.715.431
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$13.273.851	\$13.273.851	\$13.273.851
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$92.394.622	\$75.034.619	\$59.989.282
Frühzeichnerbonus aus diesem Objekt	\$1.886.313	\$1.886.313	\$1.886.313
Vorzugsausschüttung an Limited Partner aus diesem Objekt	\$18.863.132	\$18.863.132	\$18.863.132
Vorzug Limited Partner aus diesem Objekt	\$20.749.445	\$20.749.445	\$20.749.445
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$71.645.177	\$54.285.174	\$39.239.837
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$60.898.401	\$46.142.398	\$33.353.862
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$119.892.846	\$105.136.843	\$92.348.307
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	169,9 %	136,7 %	107,9 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p.a. nach Kosten vor Steuern	34,0 %	27,3 %	21,6 %





Colonial Life Corporate Campus



Der Colonial Life Corporate Campus befindet sich in einem großen, gut entwickelten, 50 Hektar umfassenden Gewerbegebiet am Colonial Life Boulevard in Columbia, South Carolina. Der Campus mit einer Mischung aus Büro-, Rechenzentrums- und Lagerflächen verfügt über etwa 46.000 qm vermietbarer Nettogröße, die sich auf vier Hauptgebäude verteilt. Der anliegende Colonial Life Boulevard ist eine wichtige Verkehrsader in Columbia, nahe der I-126 und südlich der Bush River Road.

Die großzügige Straßenfront des Gebäudekomplexes sorgt für eine einfache Zufahrt und hervorragende Sichtbarkeit. Dazu trägt nicht zuletzt auch die sanft abfallende, landschaftlich gestaltete Topografie bei. Zudem wurden auf und um den Campus Renovierungsarbeiten vorgenommen, so dass nun aufgewertete Büro-, Service-, Lager- und Rechenzentrumsflächen von hochwertigen Freizeiteinrichtungen, komfortablen Parkmöglichkeiten und gepflegten Park- und Rasenflächen umgeben sind.

Daten und Zahlen

Kaufpreis	\$43.750.000
Hypothek	\$27.950.000
Investiertes Eigenkapital	\$15.800.000

Objektbeschreibung

Anschrift	12000 Colonial Life Boulevard, Columbia, South Carolina
Vermietbare Fläche	46.080 qm
Grundstücksgröße	202.960 qm
Anzahl Gebäude	4
Baujahr	1975, 1978, 1996
Parkplätze	2.108

#1

der mittelgroßen Märkte
für zuziehende Familien

#6

der Top 25 der
erschwinglichsten Städte
zum Leben und Arbeiten

unter den Top 20

der besten Plätze
zum Leben und
Arbeiten

#8

der attraktivsten
mittelgroßen Städte
für Unternehmer

#6

der am schnellsten
wachsenden Staaten
2021

#5

der Top 10 US-Märkte
2020

Leben und Arbeiten in Columbia

Columbia, eine der ältesten Städte der USA, wird immer wieder für seine hohe Lebensqualität ausgezeichnet – zuletzt durch die „Partners for Livable Communities“ als eine von 30 unter „Amerikas lebenswertesten Gemeinden“. Zugleich gilt die Stadt als einer der führenden Märkte mittlerer Größe für die Ansiedlung von Familien. Die Zeitschrift „Where to Retire“ nahm Columbia in die Liste der 25 besten Ziele für den Ruhestand auf.

Die medizinische Versorgung in Columbia ist hervorragend – durch zahlreiche Einrichtungen wie das Dorn VA Hospital oder die Universität von South Carolina School of Medicine.

Das BIP der Metropolregion Columbia belief sich im Jahr 2020 auf USD 44,4 Mrd.

und ist somit das höchste unter allen statistischen Metropolregionen (MSAs) in South Carolina.

14 Fortune-500-Unternehmen sind in der Region ansässig. Zu den bedeutendsten Arbeitgebern gehören das Prisma Hospital System, BlueCross BlueShield of South Carolina, Palmetto GBA, Amazon, Michelin North America, Walmart Stores und Dominion Energy. Und auch die Ansiedlung bundesstaatlicher und föderaler Regierungsfunktionen sorgt für großen Personalbedarf: Über 20.000 Regierungsangestellte sind in Columbia beschäftigt.

Der Büromarkt in Columbia wird neben der staatlichen Verwaltung vom Bildungs- und Gesundheitswesen sowie Dienstleistungsunternehmen dominiert. Diese stabilen Branchen sorgen

für niedrige Leerstandsquoten, was sich während Pandemiezeiten gegenüber dem nationalen Durchschnitt messbar abzeichnete.

Faktoren wie niedrige Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, lokale Steueranreize und eine zentrale Lage in der Nähe wichtiger Autobahnen haben eine Vielzahl von Unternehmen in diese Region gelockt. Zudem zieht der derzeit entstehende „Technologie-Korridor“ entlang der Interstate I-77 innovative Unternehmen in die Region. Im 246 Acre großen Carolina Research Park sind namhafte Unternehmen vertreten, wie beispielsweise Indus Solutions, South Carolina Electric & Gas Company, IKON Office Solutions, State Farm, BlueCross BlueShield of South Carolina, Michelin, Siemens, VDO, PBR, Modine, Dana, Bose und Koyo.

Mieter

Der Colonial Life Corporate Campus ist zu 94 % an zwei führende und bonitätsstarke Unternehmen vermietet – 56 % der Mietfläche werden von Prisma Health genutzt und 38 % von Colonial Life.



Colonial Life & Accident Insurance Company

Colonial Life & Accident Insurance Company ist eine US-amerikanische Versicherungsgesellschaft. Sie bietet Unfall-, Invaliditäts-, Krankenhausaufenthalts-, Krebs- sowie Lebensversicherungen an. Das Colonial Life Team besteht aus über 11.000 Mitarbeitern. Betreut werden 3,7 Millionen Menschen in über 100.000 Unternehmen und Organisationen in den USA. Colonial Life blickt auf eine bemerkenswerte Firmenhistorie zurück, mit

75 Jahren Wachstum, einem branchenführenden Portfolio mit über 50 Produktangeboten und nahezu USD 1,5 Mrd. Prämien. Sie ist eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der 1848 gegründeten Unum Group – ein im S&P 500 gelistetes Versicherungsunternehmen mit Firmensitz in Chattanooga, Tennessee.

Colonial Life wurde mehrfach für seine Unternehmenskultur und -leistungen ausgezeichnet, unter anderem mit dem Chairman's Award von United

Way of the Midlands (2015), dem Gold Fit-Friendly Worksite Award von der American Heart Association (2015) und nun fünf Jahre in Folge als „Best Places to Work in South Carolina“ von Cushman & Wakefield.

Aktuell beabsichtigt das Unternehmen, eine Fläche von ca. 17.650 qm (190.000 SF) für weitere fünf Jahre anzumieten.



Prisma Health

Prisma Health ist das größte gemeinnützige Gesundheitssystem und das zweitgrößte private Unternehmen South Carolinas, das durch den Zusammenschluss von Palmetto Health und Greenville Health System im November 2017 entstand.

Mit einem Team von mehr als 30.000 Mitarbeitern strebt Prisma Health die Verbesserung der klinischen Qualität durch erweiterten Zugang zu Pflege, Bildung und Forschung an. Dabei

möchte man den Patienten stets die bestmöglichen Erfahrungen bieten und deckt mehrere wichtige Fachgebiete ab, darunter Verhaltenstherapie, (Brust-)Krebsbehandlung, Geriatrie, Herz- und Gefäßversorgung, Behandlung von Muskel-Skelett-Erkrankungen, Neurowissenschaften, Geburtshilfe, Orthopädie, Pädiatrie, Rehabilitation, Wirbelsäulenchirurgie, Chirurgie und Traumabehandlung.



Kurzbeschreibung der Immobilie

Der Colonial Life Corporate Campus ist ein gemischt genutzter Unternehmenscampus, der aus Büro-, Service-, Rechenzentrums- sowie Lagerflächen besteht und sich im wachsenden Büromarkt von Columbia, South Carolina, befindet. Der große, gut sichtbare Campus erstreckt sich über eine Gesamtgrundstücksfläche von über 202.350 qm (50 Acre) und bietet 46.080 qm (496.000 SF) vermietbare Nettfläche, die sich auf vier Hauptgebäude verteilt. Das entspricht einem marktüblichen Verhältnis von Land zu Gebäude von 4:1. Der Campus verfügt über 2.108

Parkplätze – die bei Bedarf noch erweitert werden können – und insgesamt 6.410 qm (69.000 SF) Gemeinschaftsfläche. Zu den gemeinschaftlich genutzten Einrichtungen gehören die Lobby, eine Cafeteria, mehrere Kaffee- und Snackbars, Fitnesscenter und Konferenzräume, die sich im 1. und 4. Stock des East-West-Bürokomplexes befinden und 2018 aufwendig und äußerst hochwertig renoviert wurden. Umgeben ist der Campus von beliebten Freizeiteinrichtungen, gepflegten Rasenflächen und einem idyllischen Landschaftspark.

Der Campus profitiert von einer großzügigen Straßenfront an einer Hauptverkehrsader in Columbia, die neben gutem Zugang auch für eine ausgezeichnete Sichtbarkeit sorgt. Das leicht hügelige, von Norden nach Süden abfallende Grundstück besteht aus drei Parzellen, wobei die beiden Hauptparzellen zwischen dem Colonial Life Blvd und der Avery Avenue südlich der Bush River Road liegen. Der Hauptteil des Gebäudes befindet sich auf der Ostseite der Straße, während auf der Westseite ein zwei Hektar großes Rückhaltebecken für Regenwasser zur Verfügung steht.

Die nördliche Seite des Grundstücks grenzt an Einzelhandelsgrundstücke, die an der Bush River Road liegen, und südlich befinden sich einige Häuser entlang der Arrowwood Road. Schulen sind in unmittelbarer Nähe sowohl östlich als auch westlich des Campusgeländes zu finden.

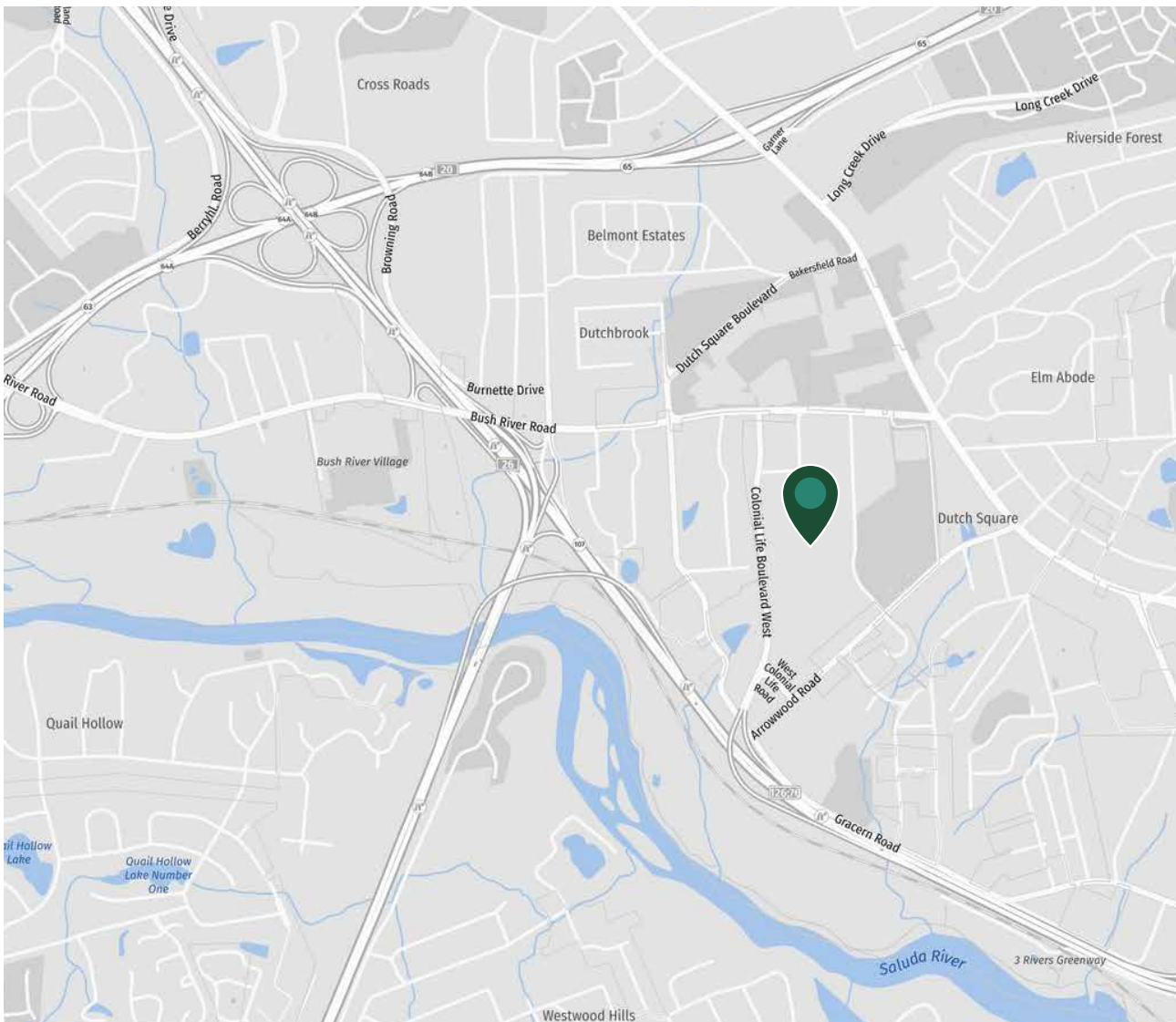
Mit einer gewichteten durchschnittlichen Mietdauer von 6,8 Jahren bietet der Campus einen äußerst sicheren, dauerhaften Einkommensstrom. Das Objekt bietet für TSO im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Struktur einzigartige Chancen, da Colonial Life/Unum – zugleich Veräußerer – derzeit

seine Immobilien neu strukturiert, an das Objekt aber weiterhin langfristig gebunden sein möchte.

Lage

Der Colonial Life Corporate Campus befindet sich in einem Vorort von Columbia, vier Meilen südöstlich des zentralen Geschäftsviertels der Hauptstadt. Die Region liegt im südöstlichen Quadranten der Kreuzung der Interstates I-20 und I-26 und ist Teil eines älteren, etablierten Marktes namens St. Andrews. Die Gemeinde wurde in den 1940er Jahren erstmals besiedelt und erlebte nach Fertigstellung der I-26 seit den 1960er Jahren eine positive Entwicklung.

Nur drei Häuserblocks vom Colonial Life Grundstück entfernt liegt die Auffahrt der I-126, die eine hervorragende Anbindung an das Stadtzentrum Columbias bietet. Durch die Kreuzung der Interstates I-26 und I-20 nordöstlich des Grundstücks ist allgemein für eine gute Autobahnanbindung gesorgt.

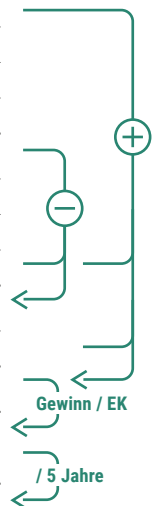


Wirtschaftlichkeitsprognose Colonial Life Corporate Campus

Die Investition in das Objekt erfolgt vor allem aus zwei Gründen: TSO hält das Objekt für deutlich unterbewertet und sieht in den Verkaufsgründen des Veräußerers, der im Rahmen eines Sale & Lease Back seine Immobilien restrukturiert, eine gute Erwerbchance. Das Objekt wurde nur einem kleinen Kreis von Interessenten angeboten, sodass TSO davon ausgeht, Marktineffizienzen geschickt nutzen zu können. Darüber hinaus bietet das Objekt einen attraktiven Cashflow, um den Fokus der Beteiligung auf Projektentwicklungen auszugleichen.

Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Cap Rate bei Verkauf	9,00 %	9,50 %	10,00 %
Bruttoverkaufspreis	\$61.818.022	\$58.564.442	\$55.636.220
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-1.854.541	\$-1.756.933	\$-1.669.087
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-26.167.523	\$-26.167.523	\$-26.167.523
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$33.795.958	\$30.639.986	\$27.799.610
- Abzüglich Nettokapitaleinlage / Eigenkapital auf Objektebene	\$-15.800.000	\$-15.800.000	\$-15.800.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Beteiligung	\$-2.550.755	\$-2.550.755	\$-2.550.755
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$15.445.203	\$12.289.231	\$9.448.855
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$12.062.953	\$12.062.953	\$12.062.953
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$27.508.156	\$24.352.184	\$21.511.808
Frühzeichnerbonus aus diesem Objekt	\$779.284	\$779.284	\$779.284
Vorzugsausschüttung an Limited Partner aus diesem Objekt	\$7.792.848	\$7.792.848	\$7.792.848
Vorzug Limited Partner aus diesem Objekt	\$8.572.132	\$8.572.132	\$8.572.132
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$18.936.024	\$15.780.052	\$12.939.676
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$16.095.621	\$13.413.044	\$10.998.725
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$40.467.753	\$37.785.176	\$35.370.857
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	120,5 %	105,9 %	92,7 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p.a. nach Kosten vor Steuern	24,1 %	21,2 %	18,5 %





Colonial Life Corporate Campus (Columbia, South Carolina)

Tamiami Trail Self-Storage



Gemeinsam mit CubeSmart wird TSO am vielbefahrenen Tamiami Trail in Port Charlotte, Florida, ein Self-Storage der Premiumklasse – klimatisiert, gut zugänglich und professionell geführt – errichten.

Der Baubeginn des Selbstlagerzentrums ist für die zweite Jahreshälfte 2022 geplant und die Eröffnung soll nach ca. 12 – 14 Monaten Bauphase erfolgen. Wie bei anderen Self-

Storages spielen auch beim Tamiami Trail Self-Storage die lokalen Gegebenheiten, insbesondere die wirtschaftlichen und soziodemografischen Bedingungen, eine große Rolle bei den Belegungsraten und der Vermietungsgeschwindigkeit. Die demografischen Faktoren der Umgebung sowie die Erfahrung, die TSO bei der Umsetzung entsprechender Projekte aufweist, lassen einen erfolgreichen Projektabschluss erwarten.

Daten und Zahlen

Kaufpreis	\$2.230.000
Entwicklungskosten	\$9.145.064
Sonstige Kosten	\$513.955
Gesamtkosten	\$11.899.019
Hypothek	\$7.139.019
Investiertes Eigenkapital	\$4.760.000

Objektbeschreibung

Anschrift	449 Tamiami Trail, Port Charlotte, Florida
Vermietbare Fläche	ca. 7.000 qm
Grundstücksgröße	ca. 6.000 qm
Anzahl Gebäude (nach Entwicklung)	1
Baujahr	2022
Parkplätze	10

Lage

Die Stadt Port Charlotte liegt im Charlotte County 140 km südlich von Tampa am Nordufer des Peace River, der mit einer Länge von 106 Meilen zu den größten Flüssen Floridas zählt. Der südlichste US-Highway 41, bekannt als Tamiami Trail, führt mit 275 Meilen von Tampa nach Miami und verläuft quer durch Port Charlotte, entlang der Grenze zum Everglades National Park.

Die Region belegt in der Beliebtheit beim Zuzug Platz 3 der wichtigsten 20 US-Metropolitan Statistical Areas. Dementsprechend steigt die Nachfrage nach Wohnraum sowie Lagerflächen kontinuierlich an. Im Umkreis von einer Meile um den Standort entsteht

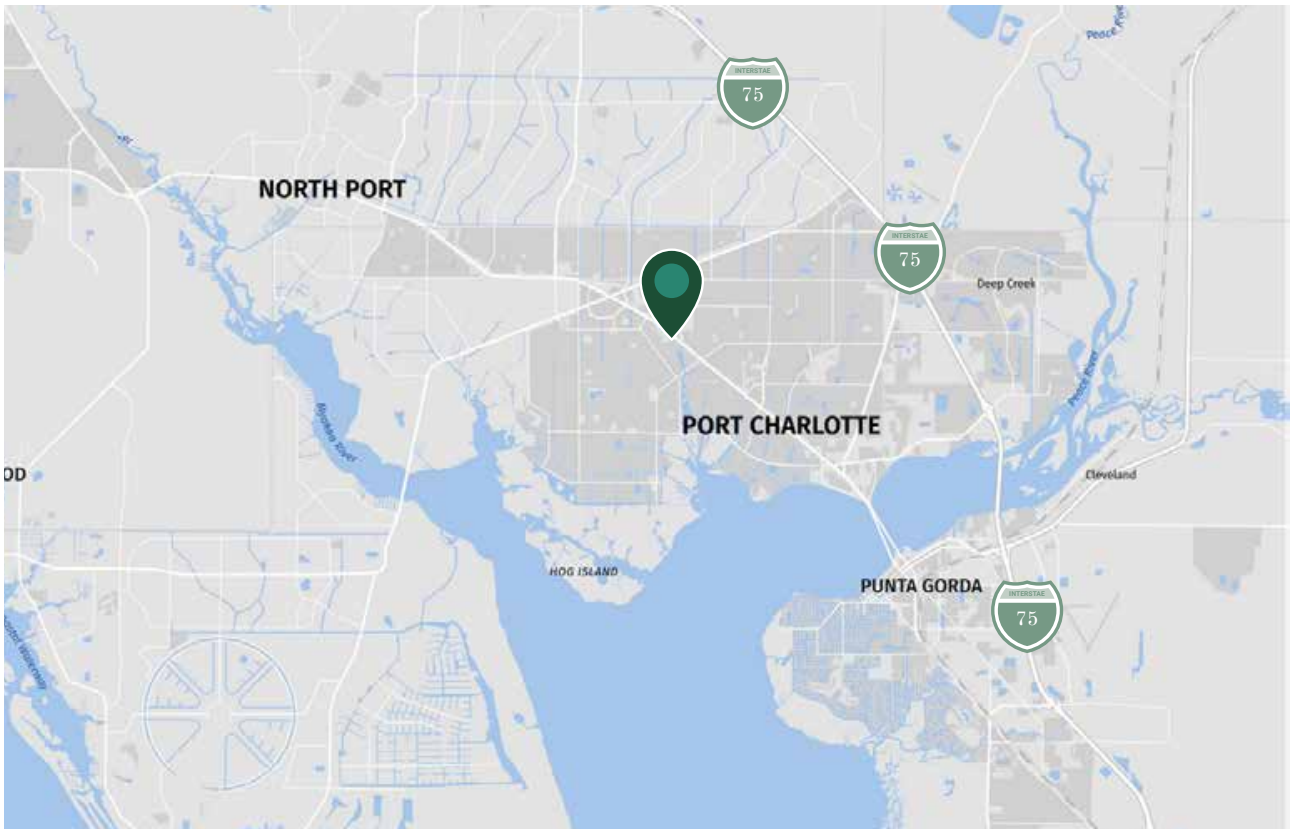
so zum Beispiel derzeit die Gemeinde Westport mit über 2.500 Mehr- und Einfamilienhäusern.

Im Umkreis von fünf Meilen um das Baugrundstück leben aktuell etwa 84.000 Einwohner, womit die unmittelbare Umgebung eine attraktive Besiedlung aufweist. Seit 2010 verzeichnet die Region einen jährlichen Bevölkerungsanstieg von 1,44 %, der sich weiterhin fortsetzt. 2025 wird dementsprechend eine Bevölkerung von knapp 90.000 Einwohnern prognostiziert.

Ebenfalls in unmittelbarer Nähe befinden sich gleich mehrere große Einzelhändler, wie beispielsweise Walmart, Publix, Panera Bread und Starbucks.

Das Angebot an Freizeitmöglichkeiten in dieser Region mit zahlreichen Naturschutzgebieten, Stadtparks, Einkaufszentren, Restaurants und Sporteinrichtungen ist groß. Von insgesamt 21 Golfplätzen im Charlotte County liegen sieben in Port Charlotte.

Das Self-Storage profitiert von seiner exponierten Lage, die besonders gute Sichtbarkeit und komfortablen Zugang bietet. Täglich passieren mehr als 28.000 Fahrzeuge das Grundstück, bei denen es sich bei einer großen Zahl um Pendler handelt. Insbesondere Menschen, die regelmäßig auf ihren Arbeitswegen Selbstlagerzentren passieren, werden häufig auch Kunden.



Objekt

Das Self-Storage wird auf einem etwa 6.500 qm (1,6 Acre) großen Grundstück mit über 80 Meter Straßenfront am Tamiami Trail entstehen. Es wird eine Gesamtmietfläche von ca. 7.000 qm (75.000 SF) aufweisen. Die Mietfläche verteilt sich auf drei Etagen, womit das Selbstlagerzentrum auch aus größerer Distanz nicht zu übersehen ist. Geplant sind 589 Lagereinheiten in unterschiedlicher Größe, von denen ein Großteil klimatisiert sein wird.

Das Selbstlagerzentrum wird neben modernsten und energieeffizienten Anlagen über zahlreiche Annehm-

lichkeiten verfügen, die zu deutlichen Markt- und Wettbewerbsvorteilen führen. Für den Standort Florida sind insbesondere die klimatisierten Lager Räume entscheidend.

Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter 24 Stunden am Tag an sieben Tagen die Woche Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals. Am Eingang des Zentrums wird es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Instal-

lation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmonitore schafft weiteres Grundvertrauen.

Die Abwicklung des gesamten Miet- und Zahlungsprozesses kann digital, papier- und kontaktlos über die CubeSmart-Website oder alternativ über die CubeSmart-App erfolgen – beide sind intuitiv zu bedienen. Das Tamiami Trail Self-Storage wird über einen Shop mit einem umfangreichen Warenangebot verfügen. Mieter finden hier ein attraktives Angebot an Waren, die rund um einen Umzug benötigt werden, wie beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien.

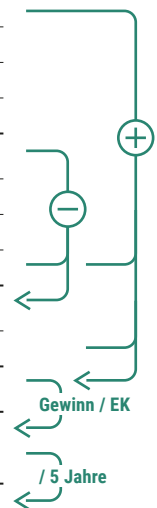


Wirtschaftlichkeitsprognose Tamiami Trail Self-Storage

TSO macht sich mit dem Tamiami Trail Self-Storage die erprobte Partnerschaft mit CubeSmart sowie den hohen Bedarf an Lagerfläche der Premiumklasse in Florida allgemein und am Standort speziell zunutze. Diese Faktoren stellen bereits bei erfolgreich abgeschlossenen Projekten zentrale Faktoren für das Gelingen dar und sollen hier erneut konsequente Anwendung unter Berücksichtigung der lokalen Gegebenheiten finden.

Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Cap Rate bei Verkauf	5,0 %	5,5 %	6,0 %
Bruttoverkaufspreis	\$21.117.548	\$19.197.771	\$17.597.957
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-633.526	\$-575.933	\$-527.939
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-7.139.019	\$-7.139.019	\$-7.139.019
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$13.345.003	\$11.482.819	\$9.930.999
- Abzüglich Nettokapitaleinlage / Eigenkapital auf Objektebene	\$-4.760.000	\$-4.760.000	\$-4.760.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Beteiligung	\$-768.455	\$-768.455	\$-768.455
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$7.816.548	\$5.954.364	\$4.402.544
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$1.807.854	\$1.807.854	\$1.807.854
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$9.624.402	\$7.762.218	\$6.210.398
Frühzeichnerbonus aus diesem Objekt	\$234.772	\$234.772	\$234.772
Vorzugsausschüttung an Limited Partner aus diesem Objekt	\$2.347.719	\$2.347.719	\$2.347.719
Vorzug Limited Partner aus diesem Objekt	\$2.582.491	\$2.582.491	\$2.582.491
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$7.041.911	\$5.179.727	\$3.627.907
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$5.985.624	\$4.402.768	\$3.083.721
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$13.328.115	\$11.745.259	\$10.426.212
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	141,1 %	112,5 %	88,6 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p.a. nach Kosten vor Steuern	28,2 %	22,5 %	17,7 %



Cayce Self-Storage



Als Teil eines großen Mischnutzungsprojekts wird TSO ein Selbstlagerzentrum in Cayce, South Carolina, errichten. Auch hier werden modernste Standards an einem vielversprechenden Standort zur Anwendung kommen, womit das Projekt exzellente Chancen bietet.

Der Baubeginn des Selbstlagerzentrums ist für die zweite Jahreshälfte 2022 geplant und die Eröffnung soll nach ca. 12 – 14 Monaten Bauphase erfolgen. Wie bei anderen Self-

Storages spielen auch beim Cayce Self-Storage die lokalen Gegebenheiten, insbesondere die wirtschaftlichen und soziodemografischen Bedingungen eine große Rolle bei den Belegungsraten und der Vermietungsgeschwindigkeit. Die demografischen Faktoren der Umgebung sowie die Erfahrung, die TSO bei der Umsetzung entsprechender Projekte aufweist, lassen einen erfolgreichen Projektabschluss erwarten.

Daten und Zahlen

Kaufpreis	\$1.000.000
Entwicklungskosten	\$8.485.000
Sonstige Kosten	\$380.000
Gesamtkosten	\$9.865.000
Hypothek	\$5.949.000
Investiertes Eigenkapital	\$3.916.000

Objektbeschreibung

Anschrift	12th St. Ext & Saxe Gotha Rd, Cayce, South Carolina
Vermietbare Fläche	7.200 qm
Grundstücksgröße	8.094 qm
Anzahl Gebäude (nach Entwicklung)	1
Baujahr	2022
Parkplätze	16

Lage

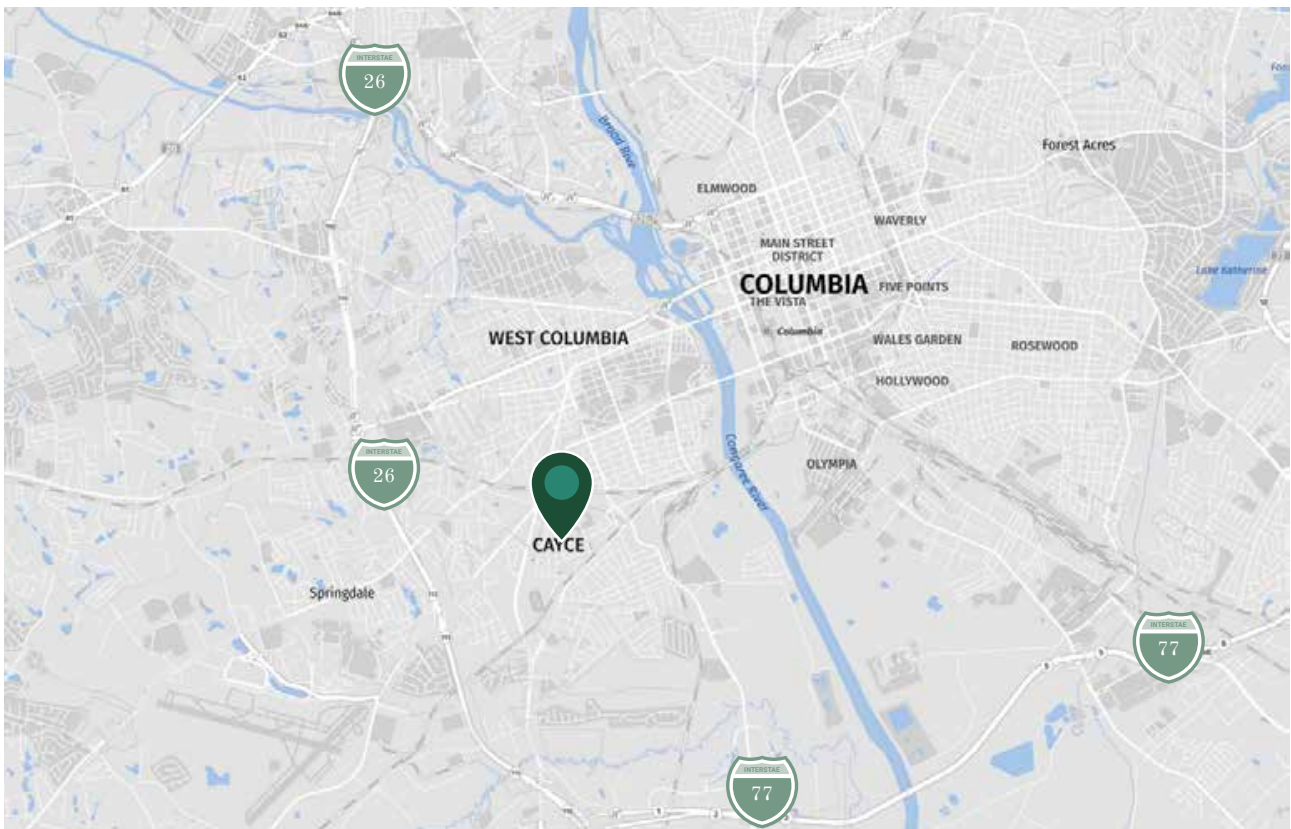
Cayce liegt am Ufer des Congaree River im Lexington County und Richland County und ist eine Vorstadt von Columbia, der Hauptstadt South Carolinas. Westlich der Stadtgrenze liegt der Columbia Metropolitan Airport, der Hauptflughafen des Großraums Columbia.

Die Region verfügt über eine gute Anbindung in alle Richtungen. Die Interstate I-77 führt in Richtung Norden, die Interstate I-26 verläuft quer durch South Carolina von Nordwesten bis Südosten. Cayce verfügt über ein interessantes Freizeitangebot mit zahlreichen Sehenswürdigkeiten: Fort Granby, ein ehemaliger Handelsposten, der während der Amerikanischen Revo-

lution von den Briten besetzt wurde, das Cayce Historical Museum oder den Cayce River Walk, der 1,5 Meilen entlang am Ufer des Congaree Rivers führt. Das repräsentative Self-Storage der Premiumklasse wird als Teil eines großen Mischnutzungsprojekts in Cayce, South Carolina, errichtet. Das Konzept sieht mehrere moderne Gebäude vor – darunter Einzelhandelsflächen, einen Apartmentkomplex mit knapp 300 Wohneinheiten, Restaurants, ein Hotel, ausreichende Parkmöglichkeiten sowie attraktive Außenflächen inklusive Tenniskomplex.

Auf einer Gesamtfläche von knapp 150.000 qm (36 Acre) entsteht so eine Siedlung, die Platz für Leben,

Arbeiten und Unterhaltung bietet. Bei diesem Projekt stehen Nachhaltigkeit und Gemeinschaft im Vordergrund. Insgesamt soll in der äußerst gefragten Region ein Ort entstehen, an dem Menschen gerne und nachhaltig leben. Das Projekt liegt strategisch günstig an der Kreuzung der 12th Street und der Interstate I-77 und verfügt über 460 Meter Straßenfront entlang der stark befahrenen I-77. Täglich passieren 78.000 Fahrzeuge diese Interstate. Auch von diesem äußerst hohen Verkehrsaufkommen wird das Projekt profitieren.



Objekt

Für das Cayce Self-Storage sind zahlreiche Lagerparzellen mit einer Gesamtmietfläche von 7.200 qm geplant. Die Einheiten sind klimatisiert und verteilen sich auf vier Stockwerke. Damit profitiert das Gebäude von einer hervorragenden Sichtbarkeit und entgeht keinem möglichen Kunden.

Wie bereits andere TSO Self-Storages wird auch dieses über modernste Technik und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Auch hier ist die Kooperation mit dem langjährigen und erfahrenen Partner CubeSmart geplant, der über eine starke Markenwahrnehmung und ein professionelles Management verfügt. In der beliebten Gegend und bestärkt durch das Neu-

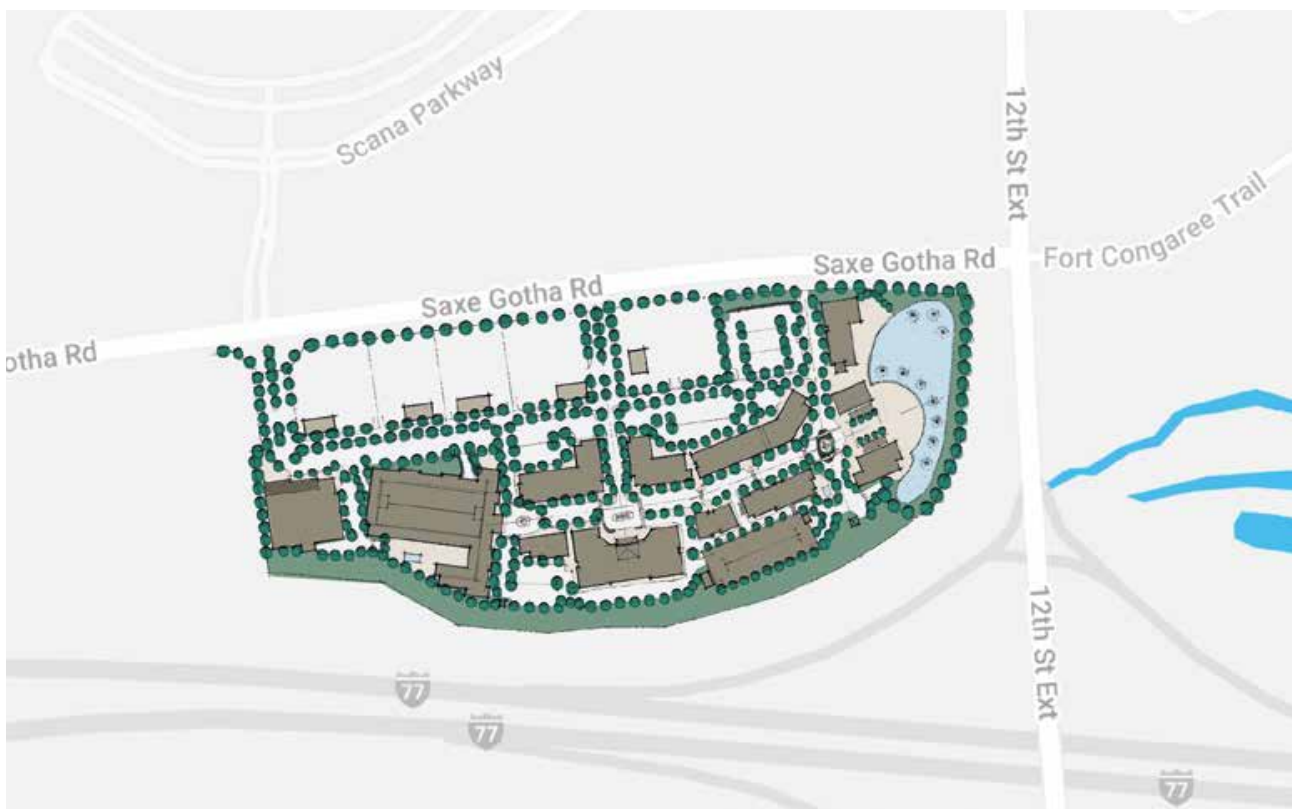
bauprojekt ist mit einer zügigen Vollvermietung des Objekts zu rechnen.

Das Selbstlagerzentrum wird neben modernsten und energieeffizienten Anlagen über zahlreiche Annehmlichkeiten verfügen, die zu deutlichen Markt- und Wettbewerbsvorteilen führen. Für den Standort South Carolina sind insbesondere die klimatisierten Lagerräume entscheidend.

Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter 24 Stunden am Tag an sieben Tagen die Woche Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals.

Am Eingang des Zentrums wird es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Installation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmonitore schafft weiteres Grundvertrauen.

Die Abwicklung des gesamten Miet- und Zahlungsprozesses kann digital, papier- und kontaktlos über die CubeSmart-Website oder alternativ über die CubeSmart-App erfolgen – beide sind intuitiv zu bedienen. Das Cayce Self-Storage wird über einen Shop mit einem umfangreichen Warenangebot verfügen. Mieter finden hier ein attraktives Angebot an Waren, die rund um einen Umzug benötigt werden, wie beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien.

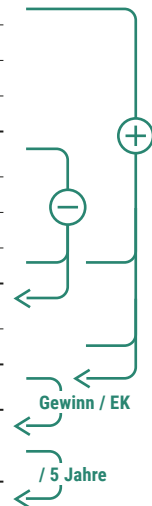


Wirtschaftlichkeitsprognose Cayce Self-Storage

TSO macht sich mit dem Cayce Self-Storage die erprobte Partnerschaft mit CubeSmart sowie den hohen Bedarf an Lagerfläche der Premiumklasse am Standort zunutze. Diese Faktoren stellten bereits bei erfolgreich abgeschlossenen Projekten zentrale Faktoren für das Gelingen dar und sollen hier erneut konsequente Anwendung unter Berücksichtigung der lokalen Gegebenheiten finden.

Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Cap Rate bei Verkauf	5,0 %	5,5 %	6,0 %
Bruttoverkaufspreis	\$18.160.713	\$16.509.739	\$15.133.927
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-544.821	\$-495.292	\$-454.018
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-5.949.000	\$-5.949.000	\$-5.949.000
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$11.666.892	\$10.065.447	\$8.730.909
- Abzüglich Nettokapitaleinlage / Eigenkapital auf Objektebene	\$-3.916.000	\$-3.916.000	\$-3.916.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Beteiligung	\$-632.200	\$-632.200	\$-632.200
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$7.118.692	\$5.517.247	\$4.182.709
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$1.916.558	\$1.916.558	\$1.916.558
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$9.035.250	\$7.433.805	\$6.099.267
Frühzeichnerbonus aus diesem Objekt	\$193.144	\$193.144	\$193.144
Vorzugsausschüttung an Limited Partner aus diesem Objekt	\$1.931.443	\$1.931.443	\$1.931.443
Vorzug Limited Partner aus diesem Objekt	\$2.124.587	\$2.124.587	\$2.124.587
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$6.910.663	\$5.309.218	\$3.974.680
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$5.874.063	\$4.512.835	\$3.378.478
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$11.914.650	\$10.553.422	\$9.419.065
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	162,0 %	132,0 %	107,1 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p.a. nach Kosten vor Steuern	32,4 %	26,4 %	21,4 %



Ormond Beach Self-Storage



Visualisierung TSO Ormond Beach Self-Storage (Ormond Beach, Florida)

Gemeinsam mit CubeSmart wird TSO direkt am US-Highway 1, der parallel zur US-amerikanischen Ostküste verläuft, in Ormond Beach, Florida, ein Self-Storage der Premiumklasse errichten. Das Self-Storage wird über eine sehr gute Sichtbarkeit und eine direkte Zufahrt verfügen. Die Lagereinheiten werden größtenteils klimatisiert sein.

Der Baubeginn des Self-Storage ist für Anfang 2023 geplant und die Eröffnung soll nach einer ca. 12 – 14-monatigen Bauphase erfolgen. Wie bei anderen Self-Storages spielen auch beim Ormond Beach Self-Storage die lokalen Gege-

benheiten, insbesondere die wirtschaftlichen und soziodemografischen Bedingungen, eine große Rolle bei den Belegungsraten und der Vermietungsgeschwindigkeit. Die demografischen Faktoren der Umgebung sowie die Erfahrung, die TSO bei der Umsetzung entsprechender Projekte aufweist, lassen einen erfolgreichen Projektabschluss erwarten. Da sich das Projekt noch in einem frühen Planungsstadium befindet, liegt derzeit noch keine Prognose vor. Erkundigen Sie sich bei Bedarf gerne bei der TSO Capital Advisors GmbH.

Lage

Ormond Beach im Volusia County ist mit ca. 43.000 Einwohnern die drittgrößte Stadt der Region hinter Delton und Daytona Beach. Es grenzt nördlich direkt an Daytona Beach und liegt unmittelbar am Atlantischen Ozean. In der gesamten Region leben etwas mehr als 550.000 Menschen.

Ormond Beach liegt verkehrsgünstig an der Interstate 95, dem US-Highway 1 sowie mehreren Florida State Roads. Eine wichtige Verkehrsader für den Transport von Waren, die Güterbahnstrecke der Florida East Coast Railway, führt direkt durch die Stadt.

Die Stadt verfügt über einen eigenen Flughafen und wird auch vom Daytona International Airport, Orlando International Airport und Jacksonville International Airport angefliegen.

Ormond Beach ist aufgrund seiner bemerkenswerten Lebensqualität und seines gesunden Geschäftsklimas nicht nur eine Region mit hohem Bevölkerungswachstum, sondern auch eine bevorzugte Geschäftsadresse in Zentralflorida.

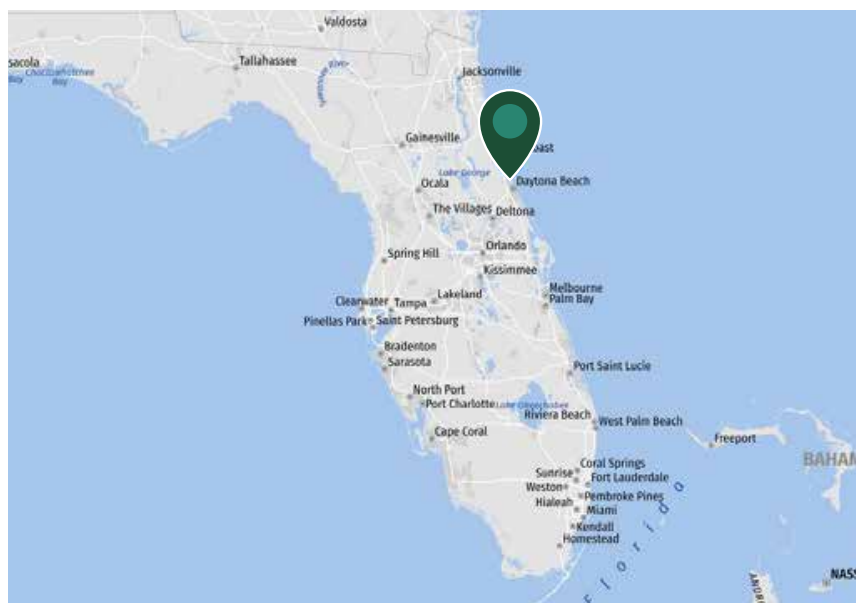
Die Stadt ist Heimat von mehr als 2.500 Unternehmen, von denen Dutzende sogar ihren Hauptsitz in Ormond Beach haben. Sie stellen Produkte her, die in der ganzen Welt für ihre Qualität und Zuverlässigkeit bekannt sind. Diese Unternehmen sind in der Lage, auf den globalen Märkten zu konkurrieren, da sie von einer wirtschaftsfreundlichen Stadtverwaltung, einem robusten Arbeitsmarkt, einem hervorragenden

Verkehrsnetz, effizienter Ausbildung, sehr guten öffentlichen und privaten Schulen sowie erstklassigen Krankenhäusern und medizinischen Einrichtungen unterstützt werden.

Seit Jahren arbeiten die Stadtverwaltungen der Region gemeinsam an der wirtschaftlichen Entwicklung des Standorts und der Umsetzung einer soliden Wachstumsstrategie. Dies führt zu einer starken Wirtschaft, senkt die Lebenshaltungs- und Geschäftsgründungskosten und verbessert zunehmend die Lebensqualität. Seit Jahren zieht es deshalb qualifizierte Arbeitskräfte ebenso wie Arbeitgeber in die Region.

Die Lebenshaltungskosten in Ormond Beach sind niedriger als in den meisten anderen Gebieten Floridas. Es gibt keine Franchise-Steuer für Unternehmen und keine staatliche Einkommenssteuer oder Steuern auf ausländisches Einkommen.

Ormond Beach ist ein beliebtes Urlaubsziel, ohne dabei seine kleinstädtische Anmut zu verlieren. Einer der frühesten Siedler der Stadt war der Millionär John. D. Rockefeller. Auch heute noch bietet Ormond Beach seinen Besuchern elegante Entspannung. Wenn man es etwas turbulenter mag, erreicht man von hier aus leicht belebtere Ziele in der Nähe, wie z. B. das benachbarte Daytona Beach oder das nur etwas mehr als eine Stunde entfernte Orlando. Ormond Beach grenzt im Westen an den Tomoka River und im Osten an den Atlantischen Ozean und ist damit ein idealer Ort für eine Vielzahl von Aktivitäten in und am Wasser. Besucher von Ormond Beach können außerdem das ganze Jahr über eine Vielzahl von Kultur- und Freizeitveranstaltungen und die Annehmlichkeiten der historischen Innenstadt entlang des Granada Boulevard genießen.



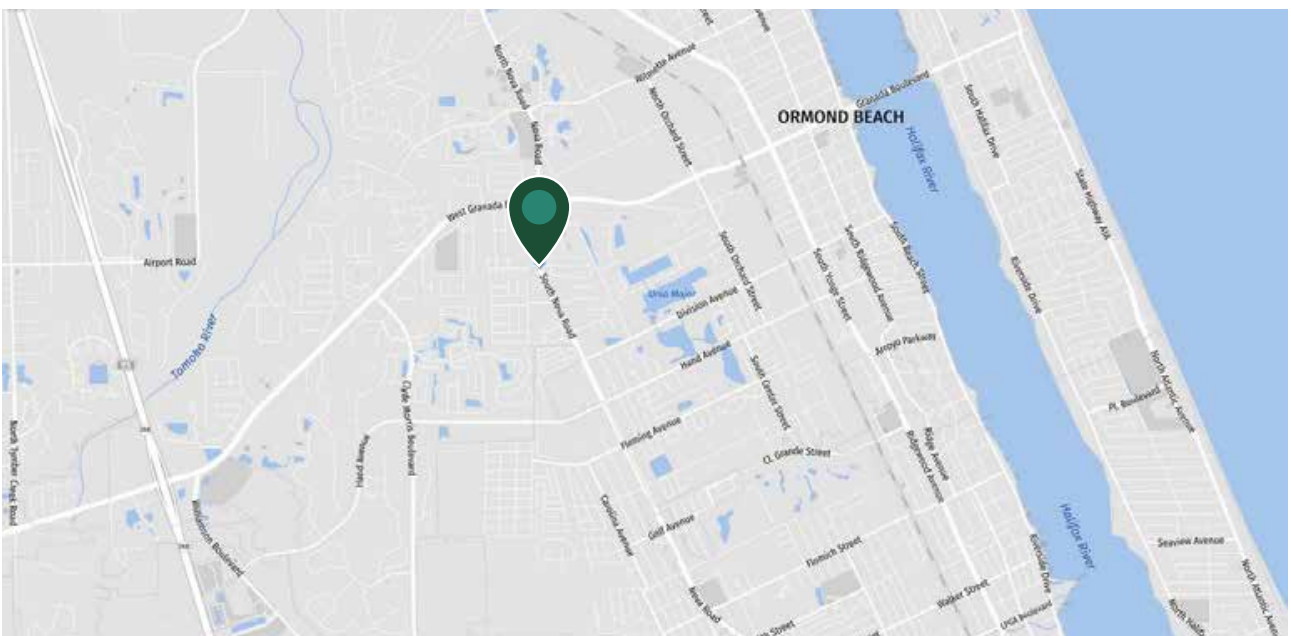


Das geplante Ormond Beach Self-Storage befindet sich in der Nähe des neu geplanten regionalen Gewerbegebiets Ormond Crossings. Ormond Crossings ist das Ergebnis einer Partnerschaft zwischen der Stadt Ormond Beach und dem öffentlichen und privaten Sektor, die eine innovative Wohn- und Arbeits-

gemeinschaft mit einem hochmodernen Gewerbegebiet, einem Lifestyle-Stadtzentrum und einer Vielzahl von Wohnvierteln plant.

Das Self-Storage profitiert von seiner exponierten Lage, die besonders gute Sichtbarkeit und komfortablen Zugang

bietet. Täglich passieren tausende Fahrzeuge das Grundstück, bei denen es sich bei einer großen Zahl um Pendler handelt. Insbesondere Menschen, die regelmäßig auf ihren Arbeitswegen Selbstlagerzentren passieren, werden häufig auch Kunden.

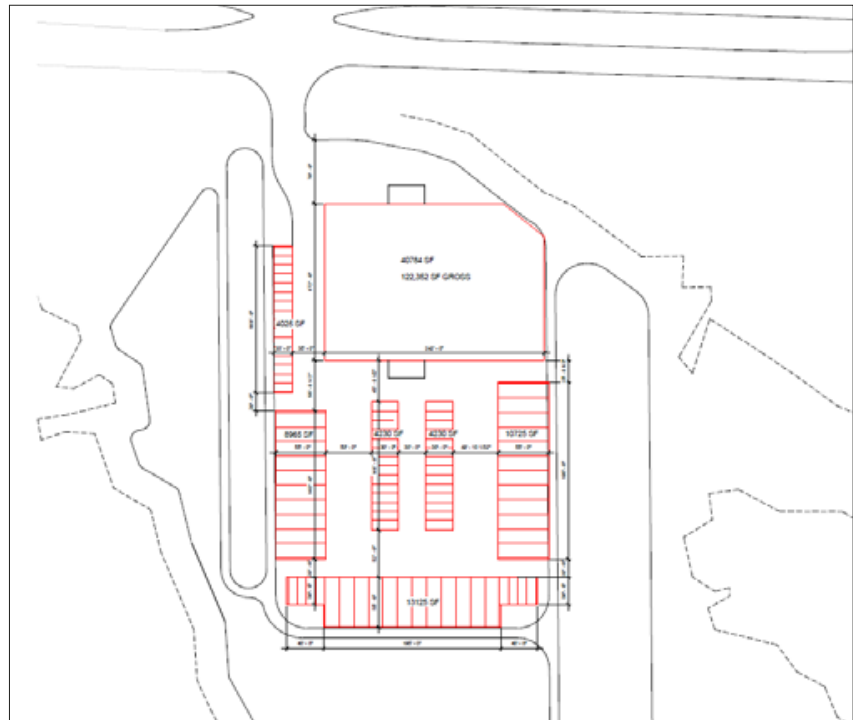


Objekt

Das Self-Storage wird auf einem ca. 90.000 qm (22 Acres) großen Grundstück errichtet. Ca. 10.000 qm davon werden für das Self-Storage sowie eine Vielzahl von Stellplätzen für Boote und Wohnmobile genutzt. Etwa die Hälfte des Grundstücks besteht aus Feuchtgebieten, und ein großer Teil der „nutzbaren“ Fläche ist für die Rückhaltung und das zusätzliche Wassermanagement erforderlich, um den Hochwasserpegel usw. zu steuern. Dies ist aufgrund der unmittelbaren Nähe zum Atlantischen Ozean notwendig.

Das Ormond Beach Self-Storage wird eine große Ähnlichkeit zum Normandy Self-Storage (siehe Seite 94) aufweisen. Neben dem Hauptgebäude mit den klassischen, größtenteils klimatisierten Lagereinheiten in allen gängigen Größen, sind ca. 80 Garagen sowie Stellplätze geplant. Aufgrund der Nähe zu dicht besiedelten Wohngebieten, dem Atlantischen Ozean und dem Tomoka River ist die Nachfrage nach Stellplätzen für Boote und auch Wohnmobile an diesem Standort außergewöhnlich hoch.

Das Selbstlagerzentrum wird neben modernsten und energieeffizienten Anlagen über zahlreiche Annehmlichkeiten verfügen, die zu deutlichen Markt- und Wettbewerbsvorteilen führen. Für den Standort Florida sind insbesondere die klimatisierten Lagerräume entscheidend.



Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter rund um die Uhr Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals. Am Eingang des Zentrums wird es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Installation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmonitore schafft weiteres Vertrauen.

Die Abwicklung des gesamten Miet- und Zahlungsprozesses kann digital, papier- und kontaktlos über die CubeSmart-Website oder alternativ über die CubeSmart-App erfolgen – beide sind intuitiv zu bedienen. Das Ormond Beach Self-Storage wird über einen Shop mit einem umfangreichen Warenangebot verfügen. Mieter finden

hier ein attraktives Angebot an Waren, die rund um einen Umzug benötigt werden, wie beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien.

Zum Zeitpunkt der Ausstellung dieser Portfolioübersicht werden die genauen Objektmerkmale definiert. Konkrete Angaben zur Anzahl der Lagereinheiten, den Kosten sowie eine Ergebnisprognose erfolgen zu einem späteren Zeitpunkt. Als guter Vergleich kann das Normandy Self-Storage (siehe Seite 94) herangezogen werden, da hier die Daten ähnlich sind.

Self-Storages

Self-Storages in den USA

10,6 %
aller US-Haushalte mieten
Self-Storage-Flächen

Mehr als
50.520 Self-Storages
gibt es in den USA

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

Was sind „Self-Storages“?

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 als Teilbereich des Immobilienmarkts ein ausnehmend interessantes Segment für Investitionen in den 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. Aber es gibt auch länger- und langfristige Mietverträge. Mit einem Anteil von ca. 78,26 % ist die Anzahl der privaten Mieter deutlich höher als die der gewerblichen.

Privatpersonen nutzen Self-Storages in der Regel für die Lagerung von Haushaltsgegenständen und Sportgeräten. Unternehmen lagern häufig Waren, überzähliges Inventar oder zu archivierende Unterlagen. So gut wie jeder Lagerbedarf kann gedeckt werden: Die Kunden können Self-Storage-Einheiten mieten, die so klein wie ein Schrank sind oder groß genug, um ein Luxus-Wohnmobil aufzunehmen.

Es gibt qualitativ große Unterschiede bei Self-Storages. Die Bandbreite reicht von einfachen, garagenähnlichen Anlagen bis hin zu hochmodernen, vollelektronisch zu bedienenden und klimatisierten Gebäudekomplexen. Die Betreiber der erstklassigen Selbstlagerzentren bieten den Mietern über den reinen Lagerraum hinaus einen Full Service, sie verkaufen beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterial oder vermieten Transportfahrzeuge. 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 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.

Privatpersonen schätzen Self-Storages seit jeher

In den USA werden Garagen häufig als Hobbyraum genutzt. Bei vielen Einfamilienhäusern werden zudem keine Keller errichtet, gerade in Florida. Damit fehlt wichtiger Stauraum bei der eigenen Immobilie – diesen bieten dann Self-Storages. Da Mieter in der Regel schnell und rund um die Uhr Zugang zu ihrem Hab und Gut wünschen, befinden sich die von ihnen gewählten Self-Storages zumeist in unmittelbarer Nähe ihres Wohnorts.

Daten und Fakten

160 Self-Storages pro 1 Mio. Einwohner

In Europa gibt es knapp 10 Self-Storages auf 1 Mio. Einwohner, in den USA sind es bei entsprechender Einwohnerzahl 160 Self-Storages.

\$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 bis 2025 ein Wert von USD 43,76 Mrd. erreicht 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.

\$3,25 Mrd. Grundsteuern

US-Self-Storage-Unternehmen zahlen jährlich mehr als USD 3,25 Mrd. 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.

\$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 sind 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.

Durch die steigenden Kosten von Eigenheimen in den USA, gepaart mit der wachsenden Vorliebe der Bevölkerung für vorstädtisches Wohnen, ist Platz knapp. Zudem erfolgt der Kauf eines Eigenheims oder einer Eigentumswohnung heute erst mit Ende 30 oder Anfang 40. Junge Amerikaner wohnen also oft in kleineren Wohnungen ohne viel Stauraum.

Nicht benötigte Güter, geerbte Gegenstände, Dinge, die z. B. beim Zusammenlegen von zwei Haushalten doppelt vorhanden sind, werden oft mit der Absicht, diese nur kurzfristig zwischenzulagern, eingelagert, dann aber doch teils über Jahre dort belassen. Generell besteht zudem in den USA eine hohe Umzugsbereitschaft, allein durch die Größe des Landes teilweise über sehr weite Entfernung. Bei räumlichen Veränderungen wird regelmäßig auf Self-Storages zurückgegriffen, da diese die nötige Flexibilität auch bei größeren logistischen Herausforderungen bieten.

Zuspruch durch Unternehmen

Auch Unternehmen haben die Vorteile von Self-Storages erkannt. Hierbei handelt es sich zumeist um kleine Einzelunternehmerbetriebe aus den Sektoren Bau und Handwerk, Unternehmensdienstleistungen, Lebensmittel sowie Gastronomie, Gesundheit, Beauty und Fitness.

Sie schätzen die vielfältigen Flächenoptionen, die geringeren Kosten im Vergleich zu großen Lagerhallen und die kürzeren und flexiblen Laufzeiten der Mietverträge. Da die Mieten für große Lagerhallen in den letzten fünf Jahren durchschnittlich um mehr als 6 % jährlich gestiegen sind, könnten in Zukunft noch mehr kleinere und mittelgroße Unternehmen ihren Bedarf an Lagerfläche mit Self-Storages decken. Hierzu gehören zunehmend auch kleine und mittelgroße E-Commerce-Unternehmen.

Self-Storages haben für kleine Unternehmen große Vorteile: Dort ist die Sicherheit der gelagerten Waren gewährleistet, da gerade große Anbieter von Self-Storages ihre eigenen Sicherheitsprotokolle haben und regelmäßig

Versicherungen für den Fall des Verlusts von Gegenständen anbieten. Des Weiteren sind die meisten Self-Storages mit Lieferwagen anfahrbar oder bieten diese sogar zur Vermietung an.

Regelmäßige Mieteinnahmen trotz höchst variabler Mietdauer

Ungefähr 60 % der Mietverträge für Self-Storages laufen unter 12 Monaten, knapp 20 % haben eine Laufzeit von ein bis zwei Jahren und ca. 15 % sogar von drei bis fünf Jahren. 5 % laufen zehn Jahre oder sogar länger. Die durchschnittliche Nutzungszeit für eine Self-Storage-Lagereinheit liegt dabei im gewerblichen Bereich bei 24 Monaten.

Die Vermietung erfolgt überwiegend auf Monatsbasis. Mit durchschnittlichen Mietkosten von derzeit ca. USD 88 pro Monat für eine Selbstlagereinheit sind die Mieteinnahmen im Bereich der Self-Storages bereits heute ein sehr interessanter Aspekt für Investoren. Es wird erwartet, dass die Mieteinnahmen in den nächsten Jahren beständig steigen werden.

Umsatzentwicklung Self-Storages, (prognostizierte) Höhe des Umsatzes bezogen auf die verschiedenen Mieterarten 2019 – 2025 (in Mrd. USD)

Quelle: Report – United States Self-Storage Market (2020) – Mordor Intelligence

Nutzer	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Jährl. Wachstumsrate (%)
Private Nutzer	30,23	30,92	31,58	32,23	32,88	33,52	34,15	2,01
Gewerbliche Nutzer	8,40	8,60	8,81	9,01	9,21	9,41	9,61	2,23

Self-Storages garantieren auch dann sichere Einnahmen, wenn ein Mieter zahlungsunfähig wird, denn dem Eigentümer eines Self-Storage wird ein Pfandrecht an den gelagerten Gegenständen für die vom Nutzer geschuldete Miete gewährt. Wenn der Mieter nicht in der Lage ist, die monatlichen Gebühren zu zahlen, hat der Eigentümer des Self-Storage das Recht, den Verkauf der Gegenstände durchzuführen, um die

ausstehenden und unbezahlten Gebühren zu begleichen.

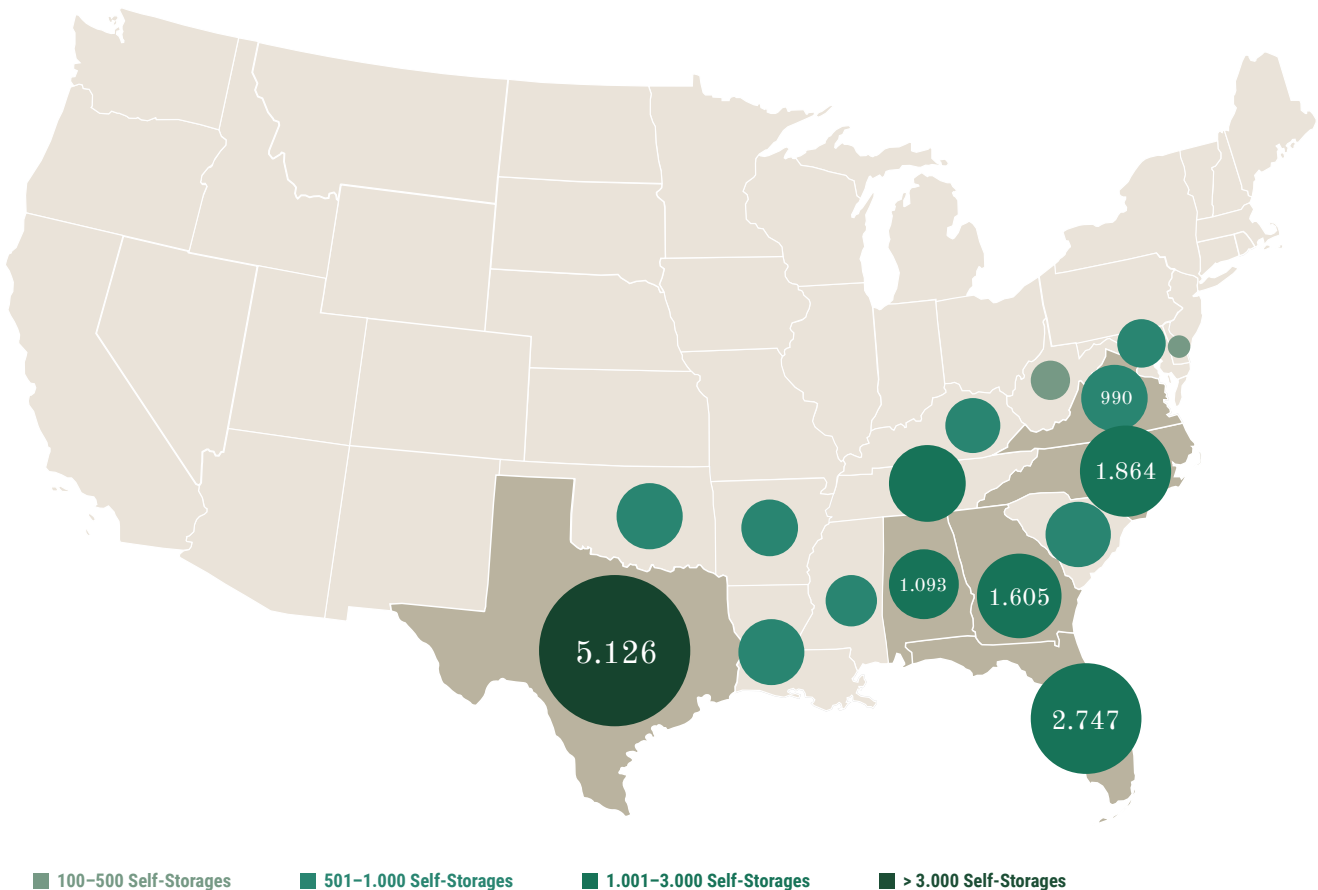
Self-Storages im Süden der USA

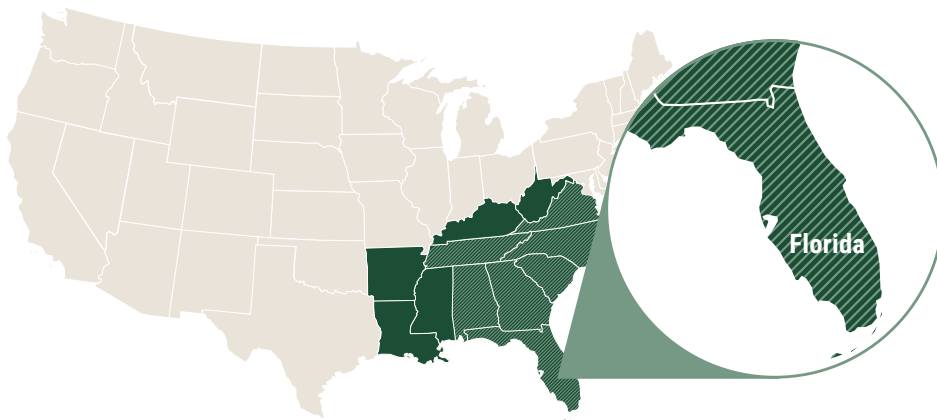
Zu den Bundesstaaten im Süden der USA, in denen es die meisten Self-Storages gibt, gehören unter anderem

Texas (5.126), Florida (2.747), North Carolina (1.864), Georgia (1.605), Alabama (1.093) und Virginia (990).

Anzahl der Self-Storages in ausgewählten US-Bundesstaaten, Self-Storages im Süden der USA im Jahr 2019

Quelle: <https://www.minico.com/> (Spezialversicherer u. a. für Self-Storages)





Florida und der Südosten der USA: hoher Bedarf

Florida hatte 2020 einen der landesweit größten Zuwächse an Einwohnern zu verzeichnen. Gemessen an der Bevölkerungszahl ist Florida damit der drittgrößte Bundesstaat der Vereinigten Staaten. Gründe für die Beliebtheit von Florida sind u. a., dass Florida keine staatliche Einkommensteuer hat, die Lebenshaltungskosten hier niedriger als in anderen Ostküstenstaaten sind und dass es hier das ganze Jahr über warmes Wetter gibt.

Setzt man die Einwohnerzahlen beispielsweise von Texas (29 Mio.) und Florida (21 Mio.) mit der Anzahl der existierenden Self-Storages (siehe Tabelle S. 34) in Beziehung, erkennt man sehr deutlich, dass vor allem Florida einen sehr hohen Bedarf an Lagerflächen hat. In Texas ist das Verhältnis „Self-Storage zu Einwohner“ ca. 5.600 : 1, in Florida ca. 7.600 : 1. Da der Bedarf an einigen Standorten Floridas aufgrund der Küstennähe (und der regelmäßig fehlenden Unterkellerung) noch höher ist als im Inland, ist es klar: Es fehlt an Lagerraum.

Florida hat in den letzten Jahren einen Anstieg bei der Errichtung neuer Self-Storages erlebt. Projektentwickler beeilten sich, den Lagerbedarf der wachsenden Bevölkerung zu decken. Wurden in der Vergangenheit nach der Rezession zu wenige Bauvorhaben umgesetzt, was zu einem Mangel an Lagerflächen führte, so eröffnete sich jetzt eine enorme Gelegenheit für Self-Storage-Unternehmen, die zu einem kurzzeitigen Bauboom in der Branche geführt hat. Mittlerweile kann man aber festhalten, dass ein Großteil der neu entstandenen Lagerfläche absorbiert wurde und die Nachfrage nach hochklassigem Lagerraum das Angebot wieder übersteigt.

Florida gehört zu den Staaten, in denen neue Self-Storage-Projekte den größten Aufschwung erlebt haben. Die Branche hat in den letzten Jahren einen selbst für den Süden der USA überdurchschnittlichen Aufschwung erlebt. Je nach Standort ist es nicht ungewöhnlich, dass ca. 60 % der neuen Mieter von Selbstlagerzentren eine Lagereinheit mieten, weil sie gerade umziehen. Ein weiterer wichtiger Aspekt: In Florida herrschen besonders im Sommer teils sehr hohe Temperaturen. Empfindliche Gegenstände

wie Holzmöbel, Antiquitäten, Bücher, Geschäftsunterlagen und Musikinstrumente können aufgrund der hohen Temperaturen in Mitleidenschaft gezogen werden. Somit werden klimatisierte Self-Storages stark nachgefragt, die dann höhere Einnahmen erzielen.

Self-Storages – Digitalisierung und Zukunft

Die Zukunft dieser Anlageklasse sieht positiv aus. Wie bereits aufgezeigt, wird es höchstwahrscheinlich eine erhöhte Nachfrage von Privathaushalten und Unternehmen geben, gerade im noch unterversorgten Florida. Dank dieser Entwicklungen bieten sich den Anbietern von Selbstlagerzentren somit erhebliche Chancen.

Die Mietkunden werden in Zukunft immer wählerischer und anspruchsvoller, wenn es um die Lage und Qualität der Self-Storages geht. So müssen die Betreiber älterer Selbstlagerzentren möglicherweise Verbesserungen vornehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Neu gebaute, voll klimatisierte, leicht zugängliche und mit moderner Sicherheitstechnik ausgestattete Self-Storages genießen einen Wettbewerbsvorteil und können höhere Einnahmen erzielen.



Digitalisierung sorgt für mehr private Mieter

Die meisten privaten Self-Storage-Mieter schauen sich in der Regel in der Nähe ihrer Arbeitsstätte oder ihres Wohnsitzes nach einer Lagereinheit um. 2020 haben allerdings die Onlinebuchungen deutlich zugenommen. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken, da immer mehr Mieter aus Generationen stammen, die es gewohnt sind, Geschäfte digital abzuschließen.

Gerade die Automatisierung von Self-Storages eröffnet den großen Anbietern seit Jahren eine gute Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben. Onlinevermietungssysteme und ein elektronisch gesteuerter Sicherheitszugang sind für Mieter bequem, reduzieren zugleich etwaige Gesundheitsrisiken für Kunden sowie Mitarbeiter und weiten außerdem die Zeiten für den Zugang zu den Lagerflächen aus. Moderne und effiziente digitale Lösungen senken zusätzlich die Betriebskosten, die ohnehin bei Self-Storages im Vergleich zu anderen kommerziell genutzten Immobilien äußerst gering ausfallen.

Auch E-Commerce braucht Lagerraum

Ein weiterer Grund, der das Self-Storage-Segment boomen lässt, ist der anhaltende Trend im E-Commerce,

stationäre Geschäfte zur Abholung und Lieferung einzurichten. Da diese Geschäfte oft über keine größere Lagerfläche verfügen, besteht Bedarf, bei größerem Lieferaufkommen schnell und flexibel die eigene Fläche zu erweitern. Regelmäßig wird dabei auf Self-Storages zurückgegriffen. Wichtig ist hier für die Nutzer, dass sie rund um die Uhr Zugang zu den Waren haben, um Bestände im Ladenlokal immer rechtzeitig auffüllen zu können.

Diese Nutzungsart wird voraussichtlich auch in naher Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen, denn der Sektor befindet sich weiterhin im Wachstum und erzielt signifikante Umsätze. Er hat seit langem erhebliche Anteile am Gesamtmarkt. Allein in den USA hatte bereits 2018 der E-Commerce-Sektor einen Gesamtumsatz von USD 8.640 Mrd. vorzuweisen.

Jede Menge Wachstumschancen

Eine positive Wirtschaftsdynamik und die demografische Entwicklung treiben die Nachfrage nach Selbstlagermöglichkeiten weiter an. Ein Jahrzehnt positiver Arbeitsplatzentwicklung und ordentliche Lohnzuwächse haben die privaten Haushalte gestärkt und die Konsumausgaben gesteigert. Beide Aspekte sind wichtige Eckpfeiler der Self-Storage-Nachfrage.

Neben der Tatsache, dass es die US-Bevölkerung weiterhin in die wärmeren Bundesstaaten zieht, sind auch die Geburtenraten im Südosten sehr hoch – hier wachsen also Kunden nach. Hinzu kommt, dass die Generation der Babyboomer das Rentenalter erreicht. Millionen von Häusern werden verkauft und eine wachsende Anzahl von Hausbesitzern im ganzen Land verkleinert sich oder verstirbt. Ungefähr jedes dritte Haus in den USA gehört einem Menschen, der 60 Jahre oder älter ist. Mit der Auflösung des Haushalts stellt sich dann häufig die Frage: Wohin mit dem Hausrat? Oft werfen Erben Erinnerungsstücke oder hochwertige Einrichtung nicht einfach weg, sondern lagern diese (zunächst) ein. Die Self-Storages bieten hierzu die perfekte Möglichkeit.

Investoren in Self-Storages werden auch in Zukunft verstärkt um die besten Grundstücke konkurrieren, die sich in den hoch frequentierten und bevölkerungsstarken Orten befinden. Die aktuellen Bauvorhaben müssen sich daher an die potenziell steigende Nachfrage und die Bedürfnisse der relevanten Kunden anpassen, um hier langfristig erfolgreich zu sein. Hier zeigt sich die Kooperation zwischen CubeSmart und TSO, auf die im Folgenden näher eingegangen wird, als wichtiger Wettbewerbsvorteil.

CubeSmart



Die CubeSmart LP ist ein selbstverwalteter und selbst geführter Real Estate Investment Trust und gehört zu den drei größten Eigentümern und Betreibern von Self-Storage-Immobilien in den USA. Das Unternehmen besitzt und betreibt landesweit mehr als 1.270 Self-Storages, beschäftigt über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet seinen mehr als 525.000 Kunden einen mehrfach preisgekrönten Kundenservice.

CubeSmart LP, Einnahmen in Mio. USD, 2017 – 2021

Quelle: CubeSmart LP Annual Report 2021

2017		558,9
2018		597,9
2019		643,9
2020		679,2
2021		825,9

825,9 Mio.

Einnahmen

CubeSmart

1.272

betriebene Self-Storages

davon
608

eigene Self-Storages

664

von Dritten verwaltete Self-Storages
(44,9 Mio. sq ft = 4,17 Mio. qm)

159 %

5-Jahres-Dividendenwachstum

14,9 Mrd.

Marktwert in USD

über
3.000

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

durchschnittlich
über
650

Mieter pro Self-Storage

unter den
TOP 3

der Anbieter und Betreiber
von Self-Storages

Gewinner

5 Mal Gewinner „Inside Self-Storage,
Best of Business“,
7 Mal Gewinner „Stevie Award (Gold)“

CubeSmart Self-Storages in ausgewählten US-Bundesstaaten, nur eigene Self-Storages

Quelle: Investor Relations CubeSmart

Bundesstaat	Anzahl Self-Storages	Lagereinheiten	Insgesamt mietbare Quadratmeter	Belegung Ende März 2022
Florida	90	65.028	6.801.203	94,9 %
Texas	75	45.758	5.358.803	94,3 %
Georgia	21	13.213	1.562.380	93,0 %
Maryland	20	17.322	1.683.921	93,1 %
Virginia	11	9.971	965.100	87,5 %
Tennessee	9	5.681	755.605	94,5 %
South Carolina	8	3.879	432.389	95,6 %
North Carolina	9	5.345	611.298	92,6 %

CubeSmart im Südosten der USA

CubeSmart ist in 24 US-Bundesstaaten und im District of Columbia vertreten. 226 Self-Storages liegen im Südosten der USA (Stand Dezember 2019) – hier liegt der Schwerpunkt auf Florida. Schon aufgrund der großen Anzahl gebauter und betriebener Self-Storages kann CubeSmart eine große Expertise aufweisen – und dass ein Schwerpunkt des Unternehmens im Südosten der USA liegt, unterstreicht, dass CubeSmart ein hervorragender Partner für TSO ist.

Serviceorientierung als USP

Für TSO ist serviceorientiertes Handeln in seiner täglichen Arbeit eine Selbstverständlichkeit. Daher ist dies auch eine Anforderung, die an Partner gestellt wird. So gehören klimatisierte Lagerung, Zugang zu großen, überdachten Lagereinheiten, Miet-LKW für den Transport von Haushaltsgegenständen innerhalb der Stadt oder auch über Land und flexibler Zugang zu jeder Tageszeit zu den Standards von CubeSmart. Hinzu kommen ein umfangreiches Sicherheitskonzept wie eine 24-Stunden-Videoaufzeichnung, elektronisch gesicherte Zugänge und

eine gut beleuchtete Umgebung sowie Umzugsunterstützung, Lösungen für Geschäftslagereinheiten und die Möglichkeit, auch Fahrzeuge kurz- und langfristig im Außen- und Innenbereich aufzubewahren.

CubeSmart und Digitalisierung

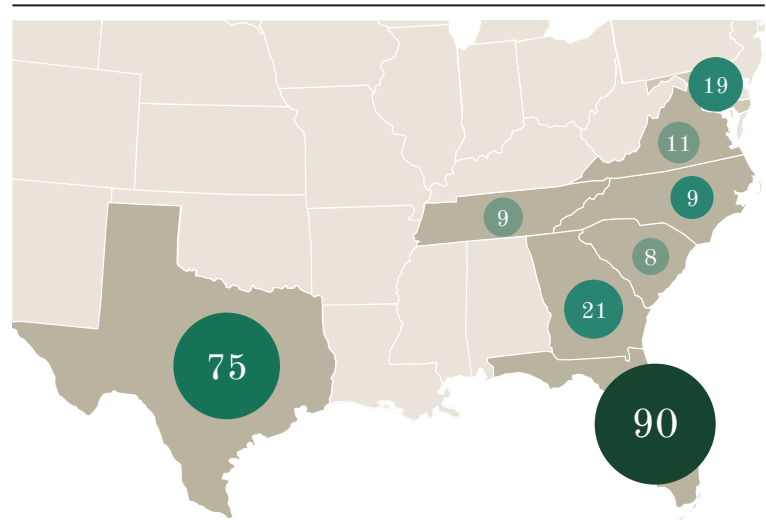
CubeSmart hat an allen Standorten das sogenannte „No touch onboarding“ sowie „SmartRental“ eingeführt. Mit „SmartRental“ können Kunden den gesamten Vermietungsprozess online

abwickeln, von der Reservierung bis zum Einzug. Die CubeSmart-App ermöglicht den Kunden, einfach und bequem ihre Lagereinheit zu verwalten.

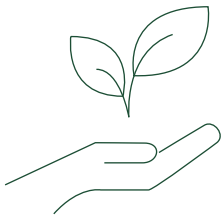
Stark in Sachen Umweltschutz

CubeSmart fördert ökologisch ausgeglichene und energieeffiziente Immobilien, die sich positiv auf das Wohlbefinden der Kunden, Mitarbeiter und Gemeinden auswirken und gleichzeitig die Rentabilität verbessern.

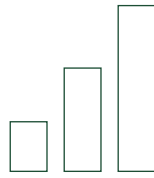
Verteilung CubeSmart Self-Storages im Süden und Südosten der USA



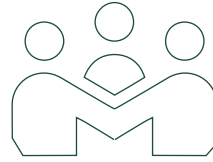
3 Säulen der CubeSmart-Community



Einfluss auf die Umwelt minimieren



Wirtschaftswachstum erzeugen



Investition in Gemeinschaft und Miteinander

- Fokus auf ein nachhaltiges, attraktives Portfolio
- Ausschöpfung aller Möglichkeiten, die Energieeffizienz zu verbessern
- Gemeinnützige und ehrenamtliche Arbeit steht im Mittelpunkt: Einige Lagereinheiten werden regional ansässigen gemeinnützigen Organisationen zur Verfügung gestellt

Nachhaltigkeit und Effizienz

Verglichen mit anderen gewerblichen Immobilienarten haben Self-Storages eine relativ geringe Auswirkung auf die Umwelt. Die Bauvorhaben werden in der Regel ohne tiefere Eingriffe in die Umwelt auf bereits entwickelten Flächen umgesetzt. Der Betrieb zeichnet sich durch einen geringen Energiebedarf aus und auch sonstige Umwelteinflüsse (Versiegelung von Grundfläche, Lärmerzeugung o. Ä.) sind von Self-Storages regelmäßig nicht zu erwarten.

Darüber hinaus erzeugt ein Self-Storage im Alltag in der Regel nicht viel Kundenaktivität, das hält die Verkehrsbelastung in der Gemeinde gering. Regelmäßig wird es z. B. auf Rückwegen von der Arbeit nahe der ohnehin zu fahrenden Route angesteuert, was auch ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl des Self-Storage ist – überflüssige Fahrten werden vermieden.

Zuletzt sorgen Self-Storages bei vielen der eingelagerten Gegenstände dafür, dass diese nicht weggeworfen werden. Das ist insbesondere bei Umzügen ein Vorteil, die nicht selten zur ungere-

gelten Müllentsorgung führen, wenn es schnell gehen muss. Self-Storages ermöglichen die Einlagerung von Gegenständen und die spätere geordnete Entsorgung, wofür sie auch regelmäßig Möglichkeiten auf der eigenen Anlage bieten.

Installation von Solarmodulen

Seit 2016 hat CubeSmart 53 Solarprojekte auf selbst gemanagten Self-Storages in sieben Bundesstaaten abgeschlossen. Insgesamt haben diese Solarprojekte allein im Jahr 2019 4.752 MWh Strom erzeugt, weitere Projekte werden laufend umgesetzt.

Hocheffiziente Beleuchtungsumrüstung

Seit 2015 hat CubeSmart Beleuchtungsumrüstungen in 257 Self-Storages in 21 Staaten abgeschlossen. Diese Beleuchtungsmernisierungen sparen jährlich etwa 4.227.955 kWh Energieverbrauch und reduzieren CO₂-Emissionen, die bei der Verbrennung von 1.546 t Kohle erzeugt werden würden.

Verbesserungen der HLK-Anlagen

Seit 2014 hat CubeSmart 1.127 Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK-Anlagen) mit niedrigem Wirkungsgrad durch hocheffiziente und Energy-Star-zertifizierte R410-Geräte in 273 eigenen Liegenschaften aufgerüstet. Die damit verbundenen Kohlenstoffeinsparungen belaufen sich bisher auf 341.525 kg ausgestoßenes CO₂, was dem Verbrauch von 145.500 l Benzin entspricht.

Papierlose Mietverträge und Recyclingprogramme

Seit Einführung eines papierlosen Mietsystems konnte der Papierverbrauch um 82 % reduziert werden. CubeSmart verwendet ein unternehmensweites Computer- und Bürogeräte-Recyclingprogramm, das den Elektronikschrott ordnungsgemäß entsorgt.

Installation von Energiemanagementsystemen

Seit 2010 hat CubeSmart 80 Energiemanagementsysteme in eigenen Filialen installiert, die die Innentemperatur der Filiale und den Zeitpunkt des Energieverbrauchs überwachen und steuern.



Fort Lauderdale Beach (Fort Lauderdale, Florida)

Partnerschaft mit American Forests

Im Rahmen des „American Forests Global ReLeaf“-Programm pflanzt CubeSmart einen Baum für jeden Kunden, der ein Self-Storage online oder per Telefon bucht. Bislang wurden so ca. 619 Hektar Lebensraum wiederhergestellt, der während der Lebensdauer der Bäume über 297.000 t Kohlenstoff absorbieren und 1.700 Mrd. l Wasser filtern wird.

Bauen nach LEED-Standards

CubeSmart sucht vor allem Geschäftspartner aus, die beim Bau recycelbare Materialien verwenden können und Geräte und Systeme gebrauchen, die die Energieeffizienz der Immobilie maximieren.

Initiativen für Nachhaltigkeit und Energieeinsparung

Digitalisierung: Einsparung von ca. 3,5 Mio. Blatt Papier durch die Implementierung eines proprietären papierlosen Mietverfahrens.

Systematische Identifikation von Energieverbrauchsproblemen: Erstellung jährlicher Energieverbrauchs-Benchmarks für eine Reihe von Immobilien in Schlüsselmärkten.

Energieeffizienz: Einsatz von Energiemanagementsystemen zur dynamischen Steuerung des Energieverbrauchs, um den Energieverbrauch an zahlreichen Standorten weiter zu optimieren sowie Reduzierung des Wasserverbrauchs, z. B. durch eine Landschaftsgestaltung, die wenig bis keine Bewässerung erfordert.

Gemeinsam zukunftsweisende Projekte angehen

TSO hat mit CubeSmart bereits eine Reihe von Selbstlagerzentren entwickelt und wird als Preferred Partner auch hier mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, mit dem Ziel, Immobilienprojekte umzusetzen, die Anlegern eine hervorragende Investitionsmöglichkeit mit guter Rendite bietet. Ein gutes Marktumfeld, eine ausgesprochen attraktive Lage und eine schon jetzt absehbare hohe Nachfrage bieten exzellente Aussichten. Jedes neue Projekt birgt für alle beteiligten Unternehmen die Möglichkeit, Bewährtes umzusetzen und neueste Technologien – sei es nun im Bereich Technik oder Nachhaltigkeit – einzusetzen. Damit werden auch die geplanten Self-Storages wieder Standards setzen, wie man es aus der Kooperation von TSO und CubeSmart gewohnt ist.

Ergebnisprognose



Colonial Life Corporate Campus (Columbia, South Carolina)

Erläuterungen

Die Ergebnisprognose fasst die Bewirtschaftungsphase und einen potenziellen Verkaufserlös zu einem prognostizierten Gesamtergebnis der Emittentin (vor Steuern) zusammen. Ausgangspunkt bilden die kalkulierten Bruttomieteinnahmen und das daraus resultierende Nettobetriebsergebnis zum Zeitpunkt der beabsichtigten Veräußerung. Für das Auflösungs-szenario der Beteiligung wird eine Veräußerung aller Immobilien im fünften Bewirtschaftungsjahr angenommen. In den USA werden Immobilienpreise üblicherweise nach dem Ertragswertverfahren bewertet. Ausschlaggebend für den Kaufpreis ist die Cap Rate (Kapitalisierungsrate). Die Cap Rate errechnet sich aus der ersten vollen Nettojahresmiete in Relation zum Kaufpreis. Der Begriff Cap Rate wird im europäischen Sprachraum häufig mit der Anfangsmieterrendite gleichgesetzt.

Die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf die für die Limited Partner prognostizierten Bruttoergebnisse nach Abzug der Weichkosten sowie Steuern.

In der in dieser Portfolioübersicht abgebildeten Ergebnisprognose sind

der Colonial Life Corporate Campus, The Towers at Wildwood Plaza, das Tamiami Self-Storage sowie das Cayce Self-Storage berücksichtigt. Da zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Portfolioübersicht noch nicht alle Zahlen und Daten für das Ormond Beach Self-Storage vorlagen, konnte es noch nicht in die Ergebnisprognose einfließen.

Der normale Fall

Der Veräußerungspreis für dieses Szenario wurde durch Ansatz einer Cap Rate von 5,5 % für die Self-Storages, 7,0 % für The Towers at Wildwood Plaza sowie 9,5 % für den Colonial Life Corporate Campus auf das Nettobetriebsergebnis zum Veräußerungszeitpunkt ermittelt. Der dadurch ermittelte Verkaufspreis wurde jeweils um einen geringen Betrag abgerundet. Die angesetzten Cap Rates basieren auf durchschnittlichen Kapitalisierungsraten für vergleichbare Objekte auf dem US-Immobilienmarkt.

Während der operativen Phase beabsichtigt die Emittentin eine Ausschüttung in Höhe von 8,0 % p. a. auf den jeweiligen Saldo der Nettokapitaleinlage des Anlegers vorzunehmen, so-

weit dies der Netto-Cashflow zulässt. Es besteht kein Anspruch auf eine garantierte Auszahlung. Die Beteiligung verfolgt einen opportunistischen Ansatz, womit der Fokus weniger auf vierteljährlicher Bedienung der Vorzugsrendite, sondern eher auf einer Maximierung der Verkaufserlöse liegt.

Vom Nettobetrag der verbleibenden Verkaufserlöse wird im nächsten Schritt das Hypothekendarlehen der Emittentin, soweit noch ausstehend, getilgt. Eine zwischenzeitliche Rückführung des Darlehensbetrags ist in der Regel nicht vorgesehen, da die Finanzierungen häufig durch zumindest vorübergehend tilgungsfreie Darlehen erfolgen. Dies hat zur Folge, dass der schon vor dem Verkauf für Ausschüttungen zur Verfügung stehende Cashflow größer ist. Im Anschluss an die operative Phase erhält TSO nach erfolgtem Verkauf eine Verkaufsgebühr in Höhe von 3 % des Verkaufspreises.

Der Gesellschaftsvertrag der Emittentin sieht vor, dass die Anleger ihre Nettokapitaleinlage nach Kosten nach Zahlung der Verkaufsgebühr und Rückführung der Hypothekendarlehen zurückerhalten. Der danach ausgewiesene Betrag stellt den Nettoverkaufsgewinn der Anleger der Emittentin dar. Dieser ist für die Berechnung des Gesamtergebnisses um die geplanten Auszahlungen zu ergänzen, was ebenfalls tabellarisch dargestellt ist. Eine bei Verkauf aufzulösende Liquiditätsreserve kann darüber hinaus das Ergebnis verbessern, während Abschluss- und verbundene Transaktionskosten dieses schmälern können.

Aus dem nachfolgend dargestellten Gesamtertrag in USD lässt sich der prognostizierte Gesamtertrag in Prozent des Eigenkapitals vor Steuern über die Gesamtlaufzeit errechnen. Abschließend führt die Tabelle den prognostizierten jährlichen Gesamtertrag in Prozent des Eigenkapitals vor Steuern auf. Der Normalfall sieht für die Anleger der Emittentin eine erwartete Rendite vor Einkommensteuer in Höhe von ca. 25,4 % p. a. vor. Hierbei sind alle Kosten, Gebühren und der Gewinnanteil des General Partners bereits berücksichtigt.

Der ungünstige Fall

Auch im ungünstigen Fall wird das Nettobetriebsergebnis für das prognostizierte Veräußerungsjahr als Grundlage für die Berechnung des geschätzten Verkaufspreises verwendet. Hierbei wird jedoch der geschätzte Verkaufspreis für die Self-Storages

mit einer höheren Cap Rate von 6,0 %, für The Towers at Wildwood Plaza mit 7,5 % und für den Colonial Life Corporate Campus mit 10,0 % angesetzt. Die für diese Berechnung des ungünstigen Falls angesetzten Cap Rates entsprechen dem oberen Ende der Cap Rates für vergleichbare Objekte. Höhere Cap Rates führen zu niedrigeren Verkaufspreisen und eignen sich somit für die Berechnungen des ungünstigen Falls.

Die angesetzte Cap Rate basiert auf durchschnittlichen Kapitalisierungsraten für vergleichbare Objekte auf dem US-Immobilienmarkt.

Die angezeigten Werte folgen der Systematik des Standardszenarios. Die geschätzten Werte für den ungünstigen Fall resultieren in einer Durchschnittsrendite von 20,5 % p. a.

Die Werte sind nach Abzug aller Kosten, Gebühren, der Rückzahlung von Schulden der Emittentin sowie des Gewinnanteils des General Partners dargestellt und bilden somit den geschätzten Nettowert für den Anleger im ungünstigen Fall. Die Berechnung für den ungünstigen Fall gibt somit im Hinblick auf einen möglichen Verkaufserlös einen Grundfaktor an.

Der günstige Fall

Im günstigen Fall wird das Ergebnis unter Ansatz einer Cap Rate im niedrigeren Bereich der angezeigten Bandbreite dargestellt, wodurch sich ein höherer Verkaufspreis ergibt. In diesem Fall wird ebenfalls das Nettobetriebsergebnis zum Zeitpunkt der

Stabilisierung der Vermietungsrate im Prognosezeitraum als Grundlage für die Berechnung des geschätzten Verkaufspreises verwendet. Hierbei wird jedoch der geschätzte Verkaufspreis für die Self-Storages mit einer niedrigeren Cap Rate von 5,0 %, für The Towers at Wildwood Plaza mit 6,5 % sowie für den Colonial Life Corporate Campus mit einer Cap Rate von 9,0 % angesetzt.

Die für diese Berechnung des günstigen Falls angesetzten Cap Rates entsprechen dem unteren Ende der Cap Rates für vergleichbare Objekte. Niedrigere Cap Rates führen zu höheren Verkaufspreisen und eignen sich somit für die Berechnungen des günstigen Falls.

Der so ermittelte Verkaufspreis wurde jeweils um einen geringen Betrag abgerundet. Die angesetzte Cap Rate basiert auf durchschnittlichen Kapitalisierungsraten für vergleichbare Objekte auf dem US-Immobilienmarkt.

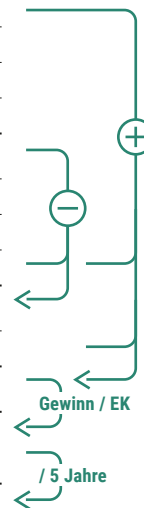
Die angezeigten Werte folgen der Systematik des Standardszenarios. Die geschätzten Werte für den günstigen Fall resultieren in einer Durchschnittsrendite von 31,0 % p. a.

Die Werte sind nach Abzug aller Kosten, Gebühren, der Rückzahlung von Schulden der Emittentin sowie des Gewinnanteils des General Partners dargestellt und bilden somit den geschätzten Nettowert für den Anleger im günstigen Fall.



Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Bruttoverkaufspreis	\$351.653.037	\$326.931.795	\$305.517.291
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-10.549.591	\$-9.807.954	\$-9.165.519
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-158.755.542	\$-158.755.542	\$-158.755.542
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$182.347.904	\$158.368.299	\$137.596.230
- Abzüglich Nettokapitaleinlage	\$-62.721.000	\$-62.721.000	\$-62.721.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Vermögensanlage	\$-10.125.690	\$-10.125.690	\$-10.125.690
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$109.501.214	\$85.521.609	\$64.749.540
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$29.061.216	\$29.061.216	\$29.061.216
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$138.562.430	\$114.582.825	\$93.810.756
Frühzeichnerbonus	\$3.093.515	\$3.093.515	\$3.093.515
Vorzugsausschüttung an Limited Partner	\$30.935.142	\$30.935.142	\$30.935.142
Vorzug Limited Partner	\$34.028.657	\$34.028.657	\$34.028.657
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$104.533.773	\$80.554.168	\$59.782.099
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$88.853.708	\$68.471.044	\$50.814.785
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$185.603.365	\$165.220.701	\$147.564.442
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	154,8 %	126,8 %	102,6 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p.a. nach Kosten vor Steuern	31,0 %	25,4 %	20,5 %



—
TSO
—

Informationen zu TSO

Unternehmensgeschichte

TSO – The Simpson Organization wurde im Jahr 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Die Krise des US-Immobilienmarktes in den späten achtziger Jahren und die damit einhergehenden vorzeitigen Hypothekenkündigungen und Zwangsversteigerungen erforderten eine kompetente Immobilienberatung, speziell für Banken. Diese Chance hat TSO konsequent genutzt: A. Boyd Simpson startete mit seinem Team und brachte vielfältige Beratungsleistungen für institutionelle Immobilienportfolios ein, damit die Mandanten möglichst sicher durch die damalige Krise kamen. Weitere Betätigungsfelder von TSO lagen in den Bereichen Vermögensverwaltung, Konstruktionsverwaltung, Risikomanagement und Finanzberatung sowie 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 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 entscheidende

Faktoren informiert ist. Das Analysteam von TSO setzt sich aus Experten aus den Bereichen Immobilien, Finanzen, Konstruktion, Vermietung, Entwicklung, Vermögens- und Kontenverwaltung und EDV zusammen. Das hauseigene TSO-Analyseverfahren umfasst den gesamten Prozess vom Kauf 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. Da TSO nur Immobilien ankauft, von deren Erfolg das Unternehmen überzeugt ist, wird grundsätzlich gemeinsam mit den Privatanlegern investiert. Darüber hinaus stellen in der Regel mit TSO verbundene Unternehmen oder A. Boyd Simpson persönlich sämtliche Sicherheiten bei der Fremdkapitalaufnahme der investierenden Gesellschaften, gehen also selbst mit in die Haftung, was sich auch positiv auf die Fremdkapitalzinsen auswirkt.

Anlagephilosophie

Erfahrung und Spezialisierung

TSO verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in Ankauf, Entwicklung, Bewirtschaftung und Verkauf von Immobilien. Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt im Südosten der USA hat sich TSO in dieser Zeit einen Namen als verlässlicher Projektpartner gemacht und dabei ein wertvolles Netzwerk aufgebaut. Das öffnet Türen und macht bestimmte Investitionen

TSO

seit
1988

erfolgreich am
US-Immobilienmarkt

**Full-Service-
Anbieter**

Immobilienmanagement
und -investments
im Südosten der USA

spezialisiert auf Büro-
immobilien und
Self-Storages mit
\$10 – 75 Mio.

Erwerbs- und
Entwicklungskosten

Niederlassungen an
10
Standorten

in USA und Deutschland

Immobilientrans-
aktionen im Wert von
> \$7 Mrd.

realisiert

aktuell
\$2 Mrd.

Assets under Management

seit
2006

auch in Deutschland

für private Anleger
Angebote ab
\$15.000

Vermögensanlagen,
Private Placements

aktuell
> 8.500

Anleger in Deutschland



TSO Mansell I und II (Alpharetta, Georgia)

überhaupt erst möglich. TSO hat sich dabei auf kleine bis mittelgroße Gewerbeimmobilien spezialisiert. Kleine bis mittelgroße Objekte sind für viele Vermögensverwalter uninteressant, obwohl sie gute Möglichkeiten zur Entwicklung bieten. Diese Nische nutzt TSO konsequent aus. Von dieser fachlichen und regionalen Expertise können die Anleger unmittelbar profitieren.

Co-Investment

Anders als reine Produktanbieter, die im Regelfall keinerlei finanzielle Risiken eingehen, legt TSO selbst erhebliche Eigenmittel in den Immobilienportfolios an. Durch die Übernahme finanzieller Risiken unterstreicht TSO die strikte Anlegerorientierung und stellt den Gleichlauf der Interessen sicher. Auch für aufgenommenes Fremdkapital stellt TSO zusätzlich die Sicherheiten, was sich vorteilhaft auf die Konditionen auswirkt.

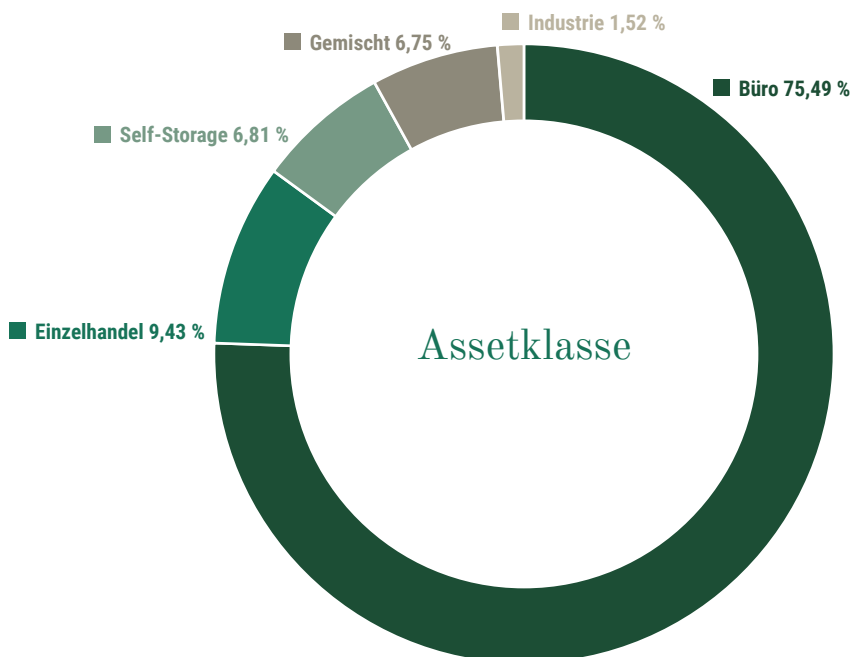
Disziplin und Sorgfalt in der Investmentauswahl

Bevor es zur Kaufentscheidung kommt, erfolgt eine umfassende Analyse, die sämtliche Kernfaktoren für eine langfristige nachhaltige Immobilienentwicklung berücksichtigt.

Dabei wird insbesondere auf Disziplin und Sorgfalt bei der Auswahl gesetzt. TSO prüft jährlich ca. 1.200 Objektangebote, von denen etwa 180 in die detailliertere Überprüfung gehen. Daraufhin werden ungefähr 70 Kaufangebote abgegeben, die in ca. sieben Realisierungen münden.

Lokale Präsenz

Ein wichtiger Faktor für den Erfolg ist auch die Präsenz an den jeweiligen Investitionsmärkten. TSO kann auf jahrzehntelange Beziehungen mit wichtigen Partnern zurückgreifen, was Transaktionschancen und Finanzierungsvorteile überhaupt erst ermöglicht. Aber auch zu den Mietern wird enger Kontakt gehalten. Indem auf die Bedürfnisse der Mieter eingegangen und auf Augenhöhe kommuniziert wird, sichert man sich mit der notwendigen Flexibilität langfristige Geschäftsbeziehungen zum Vorteil beider Parteien. An den wesentlichen Investitionsstandorten unterhält TSO daher teilweise selbst Büros, um den notwendigen engen Austausch zu gewährleisten. TSO verfügt derzeit über sieben weitere Field Offices.



Track Record

Büroimmobilien

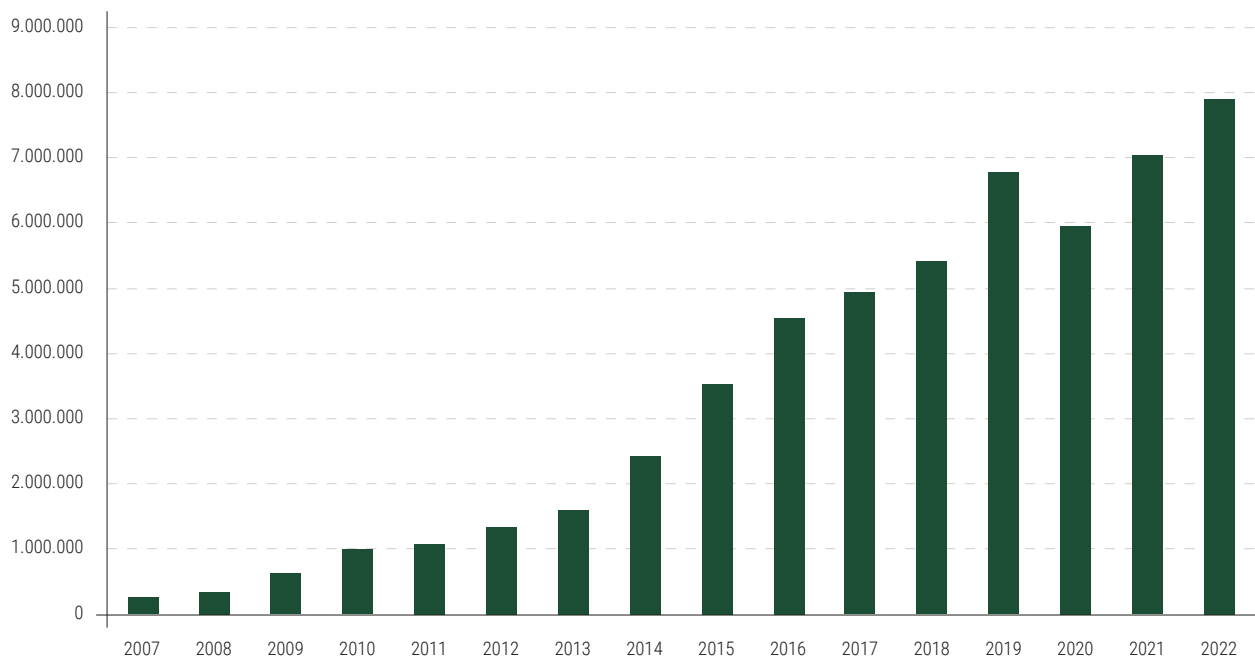
Büroimmobilien sind das zentrale Element des gewerblichen Immobilienmarkts. TSO hat sich früh auf die Besonderheiten dieses Marktsegments spezialisiert und über Jahre ein starkes Netzwerk von Anbietern, Bauträgern und Kreditgebern mit besonderem regionalen Fokus auf den Südosten der USA aufgebaut. Seit 2006 hat TSO mit den deutschen Beteiligungen in insgesamt 56 Büroimmobilien investiert.

Der prozentuale Anteil von Büroimmobilien am Gesamtportfolio liegt bei ca. 75 %. Das Gesamtportfolio der

TSO-Beteiligungen ist dennoch breit diversifiziert. Neben Büroimmobilien liegt der Investitionsfokus von TSO auch auf Self-Storages, Einzelhandels- und Industrieobjekte sowie auf gemischt genutzten Objekten.

Im Folgenden finden sich Übersichten zu den erzielten Renditen bei diversen veräußerten Büroimmobilien. Außerdem sind drei Beispielimmobilien aufgeführt, die den Investitionsansatz von TSO verdeutlichen.

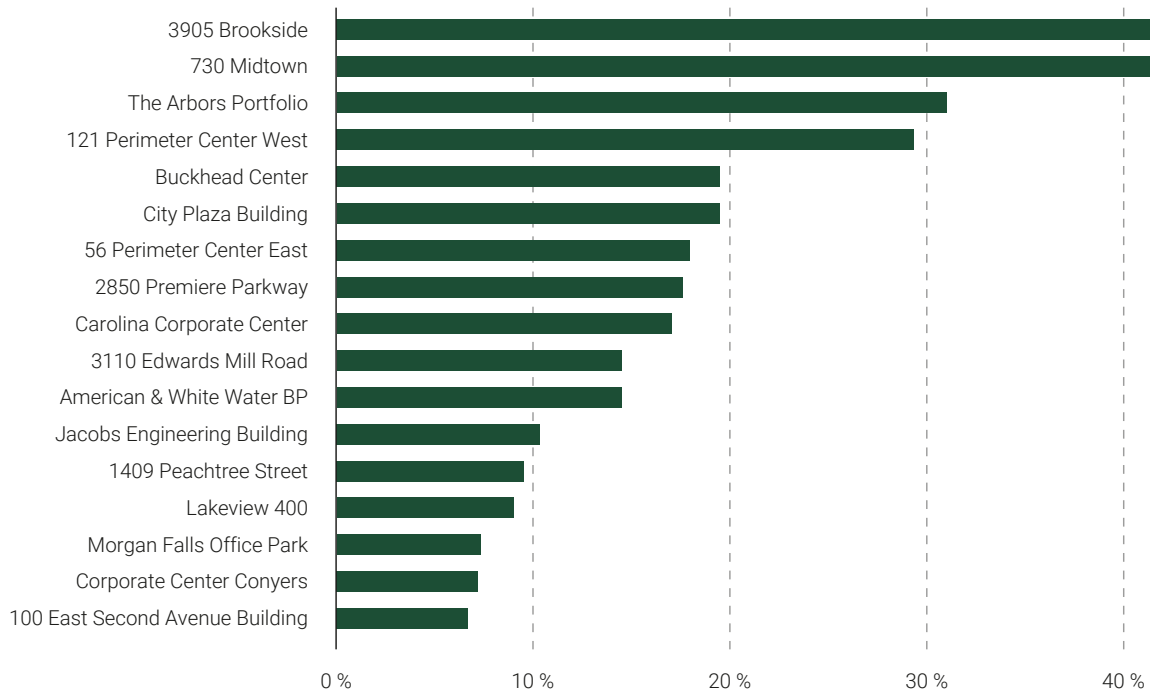
Bürofläche im TSO-Gesamtportfolio (in SF)



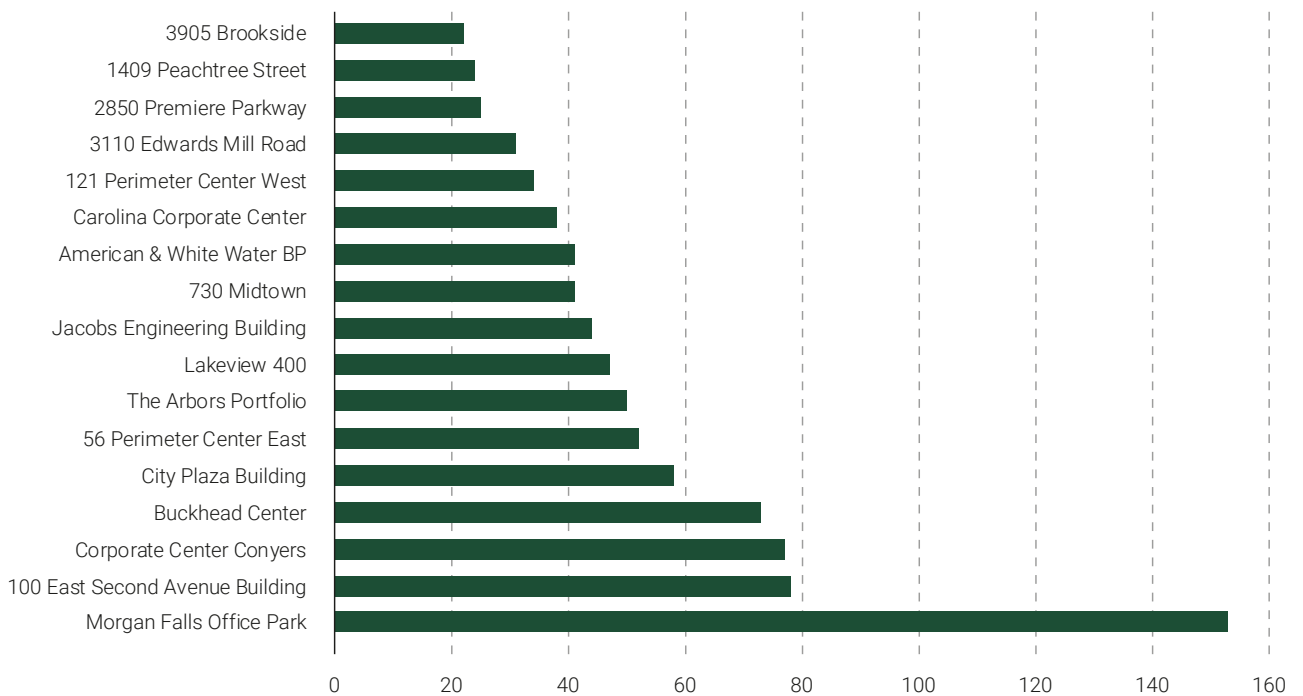


Colonial Life Corporate Campus (Columbia, South Carolina)

Rendite p. a. auf Beteiligungsebene (nach Kosten)



Haltezeit in Monaten



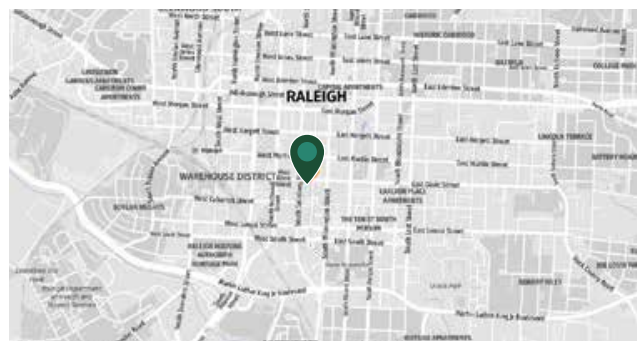
City Plaza Building



Im Oktober 2010 erwarb TSO gemeinsam mit US-Partnern die Class-A-Büroimmobilie „City Plaza Building“ in Raleigh, der Hauptstadt von North Carolina. Das 17-stöckige Gebäude wurde 1986 erbaut, verfügt über ca. 35.000 qm vermietbare Fläche für Büros und Ladenlokale sowie ein dreigeschossiges unterirdisches Parkhaus mit 561 Stellplätzen. Das Objekt hatte bei Erwerb einen Vermietungsstand von 70 %. TSO konnte es entsprechend günstig zu USD 49 Mio. ankaufen.

Durch gute Verbindungen zu Behörden und Politik hatte TSO Kenntnis davon, dass die Stadt Raleigh plante, gegenüber diesem Gebäude ein neues Kulturzentrum zu errichten sowie vor dem Gebäude eine Plaza für öffentliche Events zu bauen. Zu diesem Zeitpunkt war es eher ungewöhnlich, dass amerikanische Großstädte gemeinsame Bereiche für Leben, Arbeit und Freizeit boten.

Kurz nach Erwerb wurden sowohl das Kongresszentrum als auch die Plaza fertiggestellt. Dies wertete die Umgebung deutlich auf. TSO renovierte die Immobilie und brachte sie auf einen Vermietungsstand von ca. 95 %. Im August 2014 konnte TSO das Objekt für USD 79 Mio. veräußern. Für die Anleger bedeutete dies eine Rendite von 19,22 % p. a. (nach Kosten und vor Steuern).



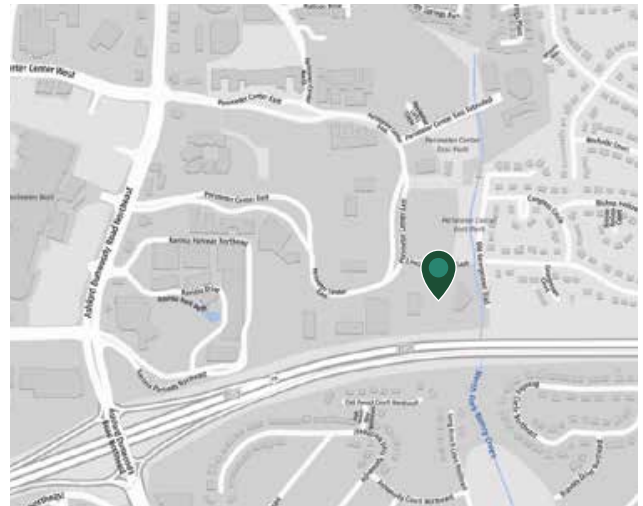
Objekt: City Plaza Building, Raleigh (North Carolina)

Name	Beteiligung	Bruttoverkaufserlös (USD)	Haltezeit (Monate)	Rendite (Ifd. Ausschüttungen zzgl. Veräußerungserlös nach Weichkosten)	Vielfaches bei Verkauf (nach Weichkosten)
City Plaza Building	TSO-DNL Fund III, LP	79.000.000	58	19,22 % p. a.	1,79

56 Perimeter Center East



TSO erwarb das knapp 9.000 qm große, fünfstöckige und in Atlanta, Georgia, gelegene Bürogebäude im Dezember 2011. Der Kaufpreis betrug USD 9,5 Mio. Der Hauptmieter Munich Re war mit einem langfristigen Mietvertrag an das Objekt gebunden und so konnte TSO sichere und stabile Mieteinnahmen generieren. Nach umfangreicher Sanierung veräußerte TSO nach 52 Monaten Haltezeit das Objekt im April 2016 für USD 13,7 Mio. Die Anleger haben so eine Rendite von 17,96 % p. a. (nach Kosten und vor Steuern) erzielt.



Objekt: 56 Perimeter Center East, Atlanta (Georgia)

Name	Beteiligung	Bruttoverkaufserlös (USD)	Haltezeit (Monate)	Rendite (Ifd. Ausschüttungen zzgl. Veräußerungserlös nach Weichkosten)	Vielfaches bei Verkauf (nach Weichkosten)
56 Perimeter Center East	TSO-DNL Fund III, LP	13.705.000	52	17,96 % p. a.	1,64

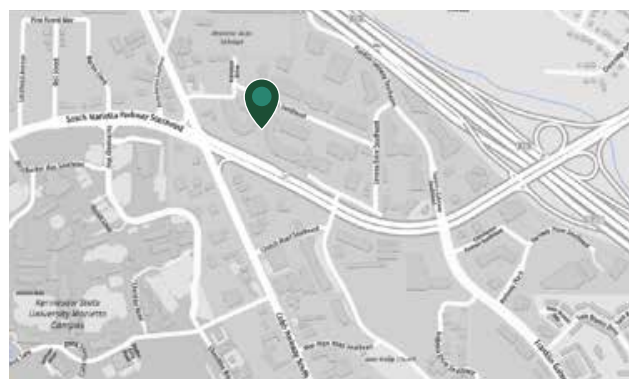
American & White Water Business Center



Das in Marietta, Georgia, gelegene Objekt umfasst auf zwei zusammen fast 200.000 qm großen Grundstücken 14 Gebäude und bildet daraus einen Büropark aus überwiegend einstöckigen sowie zwei kleineren dreistöckigen Gebäuden. Es wurde zwischen 1983 und 1986 erbaut. Gemeinsam bieten die Gebäude 58.000 qm vermietbare Fläche mit 2.100 zugehörigen Parkplätzen. TSO hat das Objekt im Jahr 2016 für ca. USD 45 Mio. angekauft. Weitere USD 4 Mio. investierte TSO während der Haltezeit in die umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen.

Zwar wurde die Immobilie bereits in den Jahren 2013 – 2014 von dem Voreigentümer renoviert, jedoch sah TSO hier noch weitere Wertsteigerungsmöglichkeiten. Das Objekt verfügte darüber hinaus wegen seiner ausgezeichneten Lage in einem dicht besiedelten Gebiet über ausgezeichnetes Potenzial.

Im Februar 2020 erfolgte sodann der Verkauf für USD 60 Mio. Die Immobilie war über die gesamte Haltezeit zwischen 86 % und 89 % vermietet, sodass die Anleger neben dem Verkaufsgewinn auch kontinuierliche Mieteinnahmen verzeichnen konnten. Die Rendite für die Anleger lag bei 14,48 % p. a. (nach Kosten und vor Steuern).



Objekt: American & White Water Business Center, Marietta (Georgia)

Name	Beteiligung	Bruttoverkaufserlös (USD)	Haltezeit (Monate)	Rendite (Ifd. Ausschüttungen zzgl. Veräußerungserlös nach Weichkosten)	Vielfaches bei Verkauf (nach Weichkosten)
American & WW BC	TSO-DNL Active Property, LP	60.000.000	41	14,48 % p. a.	1,36

Track Record Self-Storages

In den USA ist das Self-Storage-Konzept schon seit vielen Jahren ein für Investoren äußerst interessantes und lukratives Segment des gewerblichen Immobilienmarkts. Kurze Bauphasen, teilautomatisierte Vermietung, geringe Betriebskosten und kurze Laufzeiten sind nur einige der Vorteile von Self-Storages. Seit 2015 bietet TSO auch deutschen Investoren die Möglichkeit, von den Vorzügen der Self-Storages zu profitieren. TSO arbeitet dabei seit vielen Jahren mit CubeSmart zusammen. Die Self-Storages, die in Kooperation zwischen TSO und CubeSmart entstehen, sind so konzipiert, dass sie qualitativ erstklassigen, aber erschwinglichen und leicht zugänglichen Lagerraum für private und gewerbliche Kunden bieten.

Insgesamt entwickelte oder konzipierte TSO bisher 17 Selbstlagerzentren, einige davon sind noch in der Planungs- oder Entwicklungsphase, andere wurden bereits erfolgreich veräußert. Die meisten Objekte wurden in Kooperation mit CubeSmart realisiert. Durch die enge Zusammenarbeit hat TSO Zugang zu exklusivem und umfangreichem Datenmaterial, insbesondere zu den Standorten und den einzelnen Teilmärkten sowie dem dazugehörigen Research. Die Dauer der gesamten Investitionsphase vom Ankauf des Grundstücks bis hin zum Verkauf der Self-Storages lag zwischen 19 und 44 Monaten.

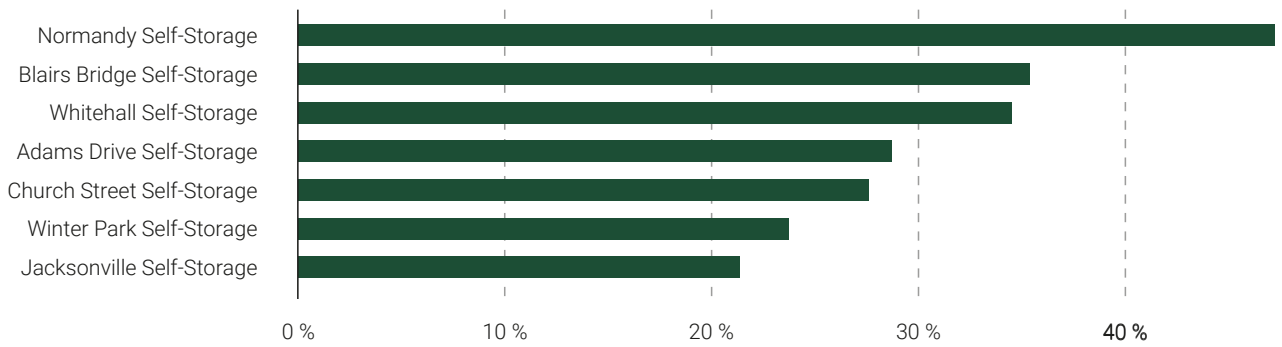
Bisher konnte TSO mit dieser Assetklasse deutlich überdurchschnittliche Renditen erzielen. Das hängt insbesondere mit der hohen Nachfrage nach professionell geführter Selbstlagerfläche der Premiumklasse zusammen.

Derzeit entdeckt vor allem der institutionelle Investmentbereich Self-Storages für sich. TSO konnte so beispielsweise im Jahr 2021 drei Self-Storages gebündelt an ein weltweit aktives New Yorker Private-Equity-Haus veräußern. Die Renditen lagen hier zwischen 27 % und 34 % p. a.

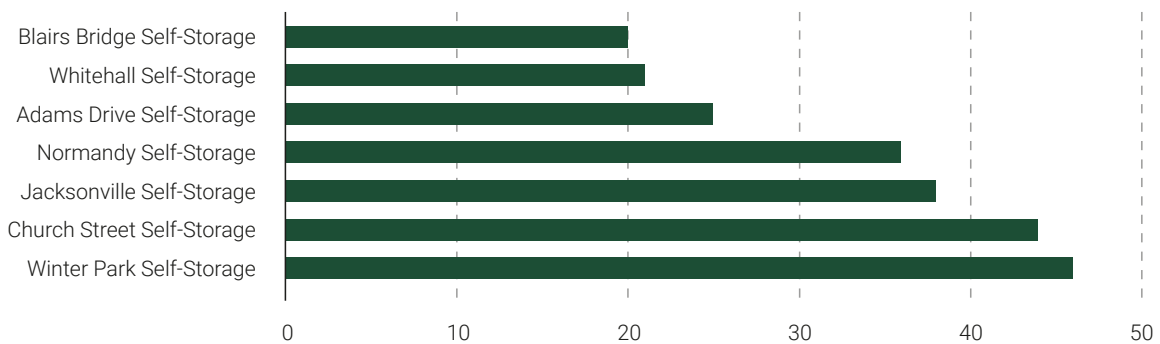
Die bisher erfolgreichste Transaktion konnte TSO jüngst aus dem TSO RE Opportunity durchführen – die Beteiligung hat ihr Normandy Self-Storage bei Jacksonville, Florida, nach einer Haltezeit von 36 Monaten an eine texanische Beteiligungsgesellschaft veräußert. Für Anleger wurden dabei nach Kosten und vor Steuern Renditen von 47,27 % p. a. erzielt.



Rendite p. a. auf Ebene der Beteiligung



Haltezeit in Monaten



Jacksonville Self-Storage

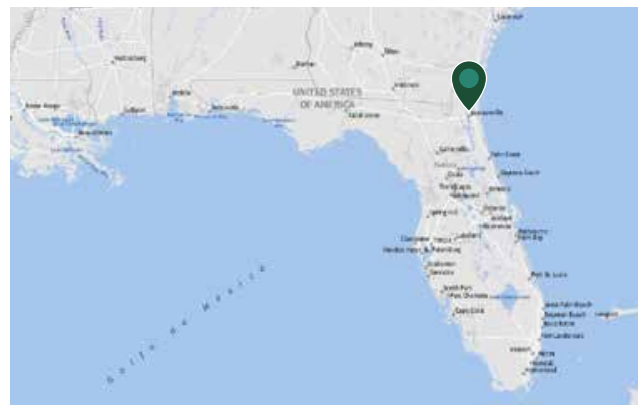


Das Jacksonville Self-Storage befindet sich in Jacksonville, Florida, lediglich 200 m vom Atlantischen Ozean entfernt. Jacksonville ist mit ca. 2.000 qkm die großflächigste Stadt der USA. Sie zeichnet sich durch subtropisches Klima, relativ niedrige Steuern und geringe Lebenshaltungskosten aus. Zwischen dem historischen St. Augustine im Süden bis hoch in den Norden von Jacksonville befinden sich entlang der Atlantikküste exklusive Villen-Communities mit Golfplätzen. Jacksonville ist ein bedeutender Logistikstandort für den Bundesstaat Florida sowie für die gesamten Vereinigten Staaten. Am Atlantischen Ozean gelegen, schlägt die Hafenstadt Jacksonville jährlich Millionen Tonnen verschiedenster Güter um, die als Luftfracht, mit der Bahn oder dem LKW sowie mittels Schiffstransport auf dem St. Johns River weitergeleitet werden. Ein Netzwerk von privaten maritimen Einrichtungen ist mit dem Hafen von Jacksonville eng verbunden und schafft mehr als 65.000 Arbeitsplätze.

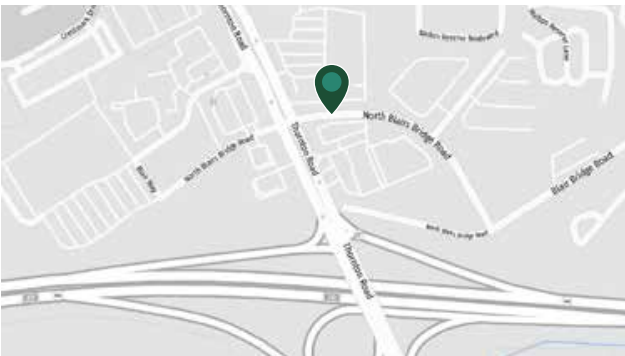
Der Standort Jacksonville wurde, wie bei allen Self-Storage-Projekten, mit Bedacht gewählt. Im Umkreis von ca. zwei Meilen um das Jacksonville Self-Storage befinden sich viele Einfamilienhäuser und mehrere Golfplätze. Die meisten Häuser in der Umgebung verfügen weder über ein Kellergeschoss noch über einen Dachboden, die als Lagerplatz genutzt werden können. Die umliegende Nachbarschaft war die Hauptzielgruppe bei der Neuvermietung. Das Jacksonville Self-Storage besteht aus einem dreistöckigen Gebäude und zwei Nebengebäuden mit Garagen und gehört dem oberen Marktsegment an.

Die Konstruktion besteht aus Baustahl und Beton. Im Hauptgebäude befinden sich das Objektmanagement sowie der Verkaufsbereich für Verpackungswaren. Das Gebäude ist voll klimatisiert, durchgehend mittels elektronischer Sicherheitssysteme bewacht und komplett feuergeschützt. Im Hauptgebäude befinden sich ausschließlich Lagerräume nach modernstem Standard, im Außenbereich dienen Garagen der Unterbringung von Booten und Fahrzeugen.

Auch das Jacksonville Self-Storage wurde in Kooperation mit CubeSmart vermarktet und betrieben. Das Selbstlagerzentrum konnte nach 38 Monaten Entwicklungs- und Bewirtschaftungszeit veräußert werden. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 21,35 % p. a.



Blairs Bridge Self-Storage

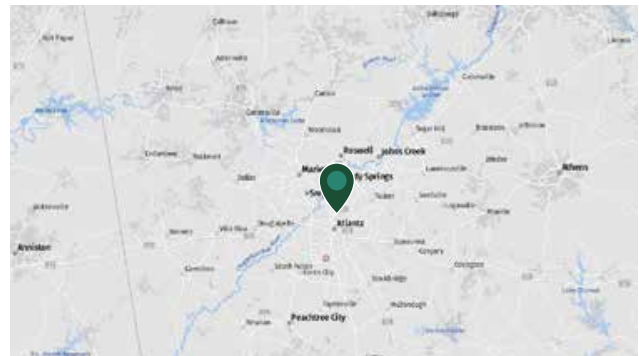
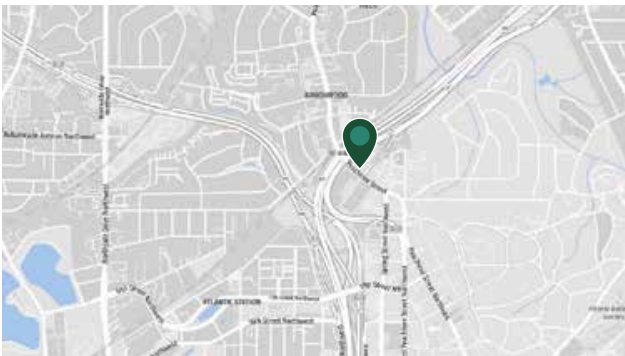


Das Blairs Bridge Self-Storage befindet sich in Douglasville, Georgia. Douglasville ist eine Stadt in Douglas County, Georgia, mit ca. 44.000 Einwohnern. Die Stadt liegt westlich des Zentrums von Atlanta und innerhalb der Metropolregion Atlanta. Auf dem mehr als 20.000 qm großen Grundstück errichtete TSO in Kooperation mit CubeSmart ein Self-Storage mit ca. 7.400 qm Mietfläche und 52 Garagenstellplätzen sowie zahlreichen Stellplätzen für Wohnmobile. Das Grundstück ist höher gelegen als die umliegenden Gebäude, sodass es eine hervorragende Sichtbarkeit aus allen Richtungen bietet. Die Gegend um das Blairs Bridge Self-Storage ist vom Einzelhandel geprägt. Im Umkreis von weniger als 400 m befinden sich ein Walmart Supercenter und ein Home Depot sowie nur eine Meile entfernt ein großer Kroger-Supermarkt. Die Self-Storage-Anlage ist voll klimatisiert und verfügt über einen Wachschutz sowie einen Service, der Umzugszubehör und ähnliche Produkte verkauft und die Verwaltung vor Ort übernimmt.

Die gesamte Anlage verfügt über elektronische Einfahrtstore, Videoüberwachung sowie eine Vielzahl von Be- und Entladezonen. Das Self-Storage läuft, wie nahezu alle weiteren Self-Storage-Projekte von TSO auch, unter der Marke „CubeSmart Self-Storage“. Hierdurch wird ein lokaler, regionaler und nationaler Wiedererkennungswert sowie eine besondere Resonanz bei Verbrauchern geschaffen.

Das Grundstück wurde Ende 2016 erworben und nach nur 20 Monaten Bau- und Haltezeit erfolgte der Verkauf an CubeSmart. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 35,43 % p. a. Die kurze Haltezeit und der wegen des hochklassigen Objekts äußerst vorteilhafte Verkaufspreis führten hier zu einem besonders erfolgreichen Projektabschluss.

Whitehall Self-Storage

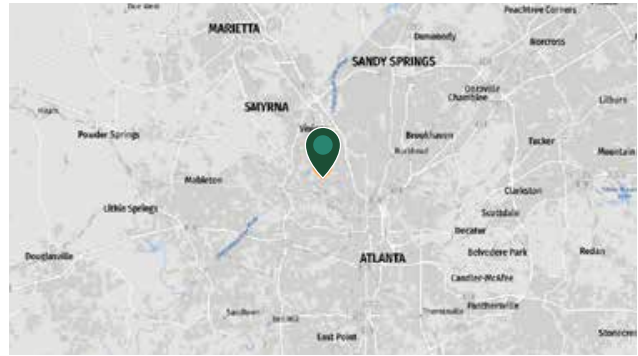
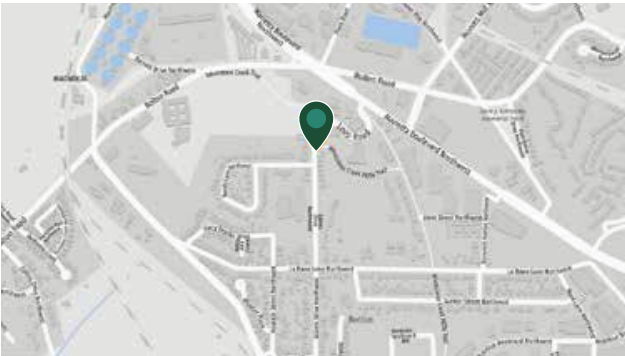


Im November 2017 hat TSO ein ca. 8.500 qm großes Grundstück in der Nähe der Innenstadt von Atlanta erworben. TSO hat dort eine mehrstöckige Anlage mit ca. 8.500 qm Mietfläche entworfen und die Errichtung im Februar 2019 planmäßig und budgetgerecht abgeschlossen.

Der Standort Atlanta wurde, wie der von allen Self-Storage-Projekten, nach umfangreicher Due Diligence ausgesucht. Im Umkreis von ca. fünf Meilen um das Whitehall Self-Storage befinden sich viele Einfamilienhäuser, Geschäfte und Freizeitangebote. Das Durchschnittseinkommen der Bevölkerung ist hoch und es gibt seit vielen Jahren ein gutes Bevölkerungswachstum. Das Whitehall Self-Storage liegt in exponierter Lage und das Verkehrsaufkommen ist überdurchschnittlich hoch. Auch dieses Selbstlagerzentrum wurde in Kooperation mit CubeSmart entwickelt und betrieben. Das Whitehall Self-Storage war nur 90 Tage nach Eröffnung bereits zu rund 35 % vermietet, was im Vergleich mit

anderen Selbstlagerzentren eine äußerst hohe Vermietungsrate darstellt. Dementsprechend schnell erfolgte auch der Verkauf. Nach nur 21 Monaten Entwicklungs- und Bewirtschaftungsdauer wurde das Objekt an CubeSmart für USD 14,6 Mio. veräußert. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 34,56 % p. a.

Adams Drive Self-Storage

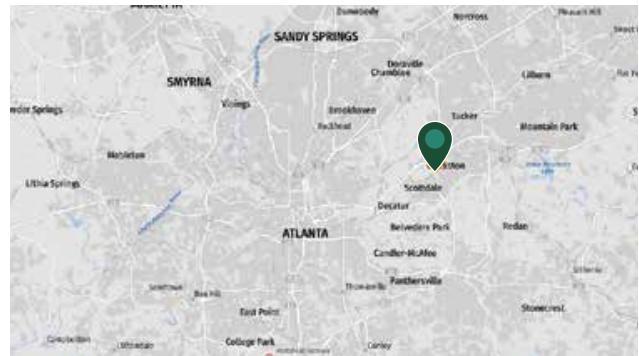
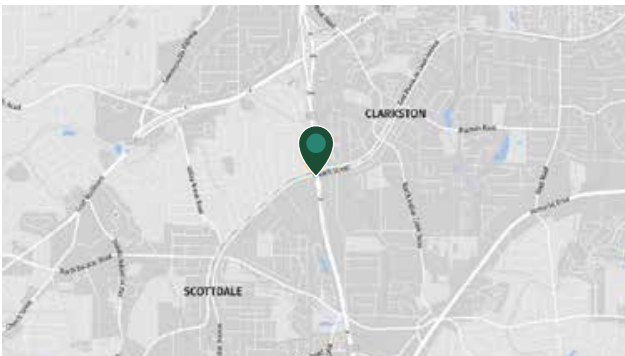


Das Adams Drive Self-Storage befindet sich in Atlanta, Georgia. TSO hat das 8.500 qm große Baugrundstück im Jahr 2018 erworben und in Kooperation mit CubeSmart ein vierstöckiges Self-Storage darauf errichtet. Es bietet auf insgesamt fast 10.000 qm Mietfläche zahlreiche Lagereinheiten unterschiedlichster Größe. Das Selbstlagerzentrum befindet sich im Zentrum der neu benannten „Upper Westside“ in Atlanta, Georgia, und profitiert von der umliegenden Einzelhandel- und Wohnbebauung.

Die Self-Storage Anlage ist voll klimatisiert und verfügt über einen Wachschatz sowie einen Service, der Umzugszubehör und ähnliche Produkte verkauft und die Verwaltung vor Ort übernimmt. Die gesamte Anlage verfügt über eine Vielzahl von Be- und Entladezonen und ist videoüberwacht. Das Self-Storage läuft, wie nahezu alle weiteren Self-Storage-Projekte von TSO auch, unter der Marke „CubeSmart Self-Storage“. Hierdurch wird ein lokaler, regionaler und nationaler

Wiedererkennungswert sowie eine besondere Resonanz bei Verbrauchern geschaffen. Der Bau des Self-Storage konnte trotz der Corona-Pandemie fristgerecht und in weniger als einem Jahr Bauzeit abgeschlossen werden. So konnte TSO das Self-Storage noch Ende des Jahres 2020 eröffnen. Die Vermietungsstände waren bereits kurz nach der Eröffnung auf einem sehr guten Niveau. Nach nur 25 Monaten Bau- und Haltezeit erfolgte der Verkauf für über USD 18,3 Mio. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 28,71 % p. a. Die kurze Haltezeit und der wegen des hochklassigen Objekts äußerst vorteilhafte Verkaufspreis führten hier zu einem besonders erfolgreichen Projektabschluss.

Church Street Self-Storage

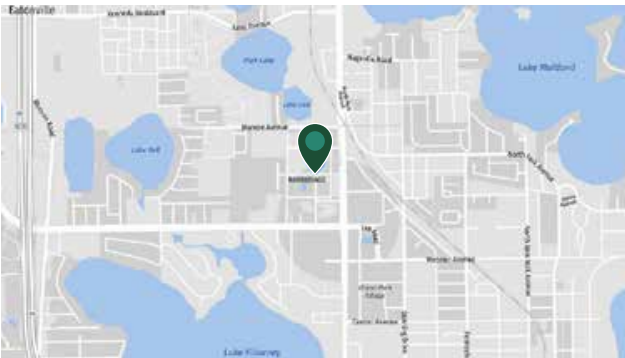


Im Januar 2018 hat TSO ein ca. 7.600 qm großes Grundstück in Clarkston, Florida, erworben und dort eine mehrstöckige Anlage mit einer vermietbaren Fläche von über 7.000 qm entwickelt. Das Self-Storage konnte nach nur wenigen Monaten Bauzeit eröffnet werden. Der Vermietungsstand stieg nach Eröffnung rasch an, sodass innerhalb kurzer Zeit ein hoher Vermietungsstand erzielt werden konnte.

Das Church Street Self-Storage liegt in exponierter Lage und das Verkehrsaufkommen ist überdurchschnittlich hoch. Auch dieses Selbstlagerzentrum wurde in Kooperation mit CubeSmart entwickelt und betrieben.

Nach 44 Monaten Entwicklungs- und Bewirtschaftungsdauer wurde das Objekt im September 2021 für USD 14,6 Mio. veräußert. Auf Objektebene entspricht dies einem Vielfachen von 2,18. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 27,60 % p. a.

Winter Park Self-Storage



Das Winter Park Self-Storage befindet sich in Winter Park, einer Stadt mit gehobener Einwohnerstruktur im Großraum Orlando, Florida. TSO hat das etwa 4.000 qm große Grundstück, inmitten einer seit 20 Jahren geplanten großen städtischen Projektentwicklung, im Jahr 2017 angekauft.

In Kooperation mit CubeSmart wurde ein Self-Storage mit mehr als 6.500 qm vermietbarer Fläche entwickelt, das zusätzliche Einzelhandelsflächen im Erdgeschoss bietet. Die Fertigstellung und Eröffnung erfolgte nach nur einem Jahr Bauzeit. Die Vermietungsstände stiegen rasch an und das Selbstlagerzentrum erzielte innerhalb der gesamten Bewirtschaftungszeit konstant hohe Mieteinnahmen.

Die gesamte Anlage verfügt über höchste Standards und die zusätzlichen Einzelhandelsflächen steigern die Sichtbarkeit des Selbstlagerzentrums.

Das Grundstück wurde 2017 erworben und nach nur 46 Monaten Bau- und Haltezeit erfolgreich zu einem Verkaufspreis von über USD 21 Mio. veräußert. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 23,76 % p. a.

Normandy Self-Storage



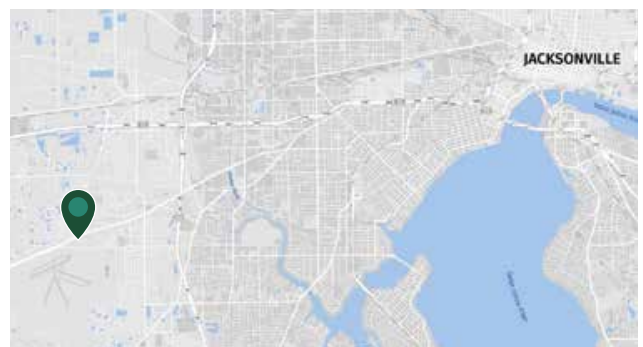
Im März 2019 erwarb TSO ein unbebautes, knapp 29.000 qm große Grundstück in Jacksonville, Florida und begann Anfang 2020 die Bauarbeiten des Normandy Self-Storage. Das Objekt war zu diesem Zeitpunkt das bisher größte Self-Storage Projekt von TSO: Verteilt auf ein dreistöckiges Gebäude mit ca. 8.000 qm Fläche und fünf eingeschossige Gebäude mit zusammen ca. 7.000 qm Fläche stehen den Nutzern hier über 15.000 qm erstklassige Lagerfläche zur Verfügung. Das Stellplatzangebot für PKW, Wohnmobile und sogar Boote ist am Standort viel zu niedrig. Deshalb haben TSO und CubeSmart bei der Entwicklung des Normandy Self-Storage auf einen überdurchschnittlichen Anteil an Garagenplätzen geachtet.

Die Metropolregion Jacksonville hat ca. 1,5 Mio. Einwohner. Das Self-Storage liegt in einer lebendigen und aufstrebenden Gegend mit hervorragenden demographischen Bedingungen. Die Region ist überwiegend industriell geprägt und hat einen wichtigen Verschiffungshafen, der als Basis der US-Marine dient. Sie verfügt darüber hinaus über vier Flughäfen. Die hervorragende Infrastruktur und die exzellente Verkehrsanbindung verleihen der Stadt überregionale Bedeutung. Diese positiven Faktoren bescheren der Region seit Jahren hohe Zuwachszahlen sowohl bei der Einwohnerzahl als auch bei der Anzahl der Unternehmensgründungen.



Nach einer nur knapp einjährigen Bauphase eröffnete das Self-Storage Anfang 2021 und die Vermietung der Lagerflächen lief aufgrund der hohen Nachfrage von Anfang an so gut, dass in kürzester Zeit gute laufende Erträge generiert wurden.

Anfang April 2022, nach einer Haltedauer von 36 Monaten, konnte das Objekt zu einem Verkaufspreis von USD 28 Mio. erfolgreich veräußert werden. Auf Objektebene entspricht dies einem Vielfachen von 2,65. Für die Anleger resultierte der Verkauf in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr eingesetztes Eigenkapital von 47,27 % p.a. Damit stellt diese Investition die bisher erfolgreichste aller Investitionen von TSO in der Assetklasse „Self-Storages“ dar.





Normandy Self-Storage (Jacksonville, Florida)



zum Anlageprodukt

