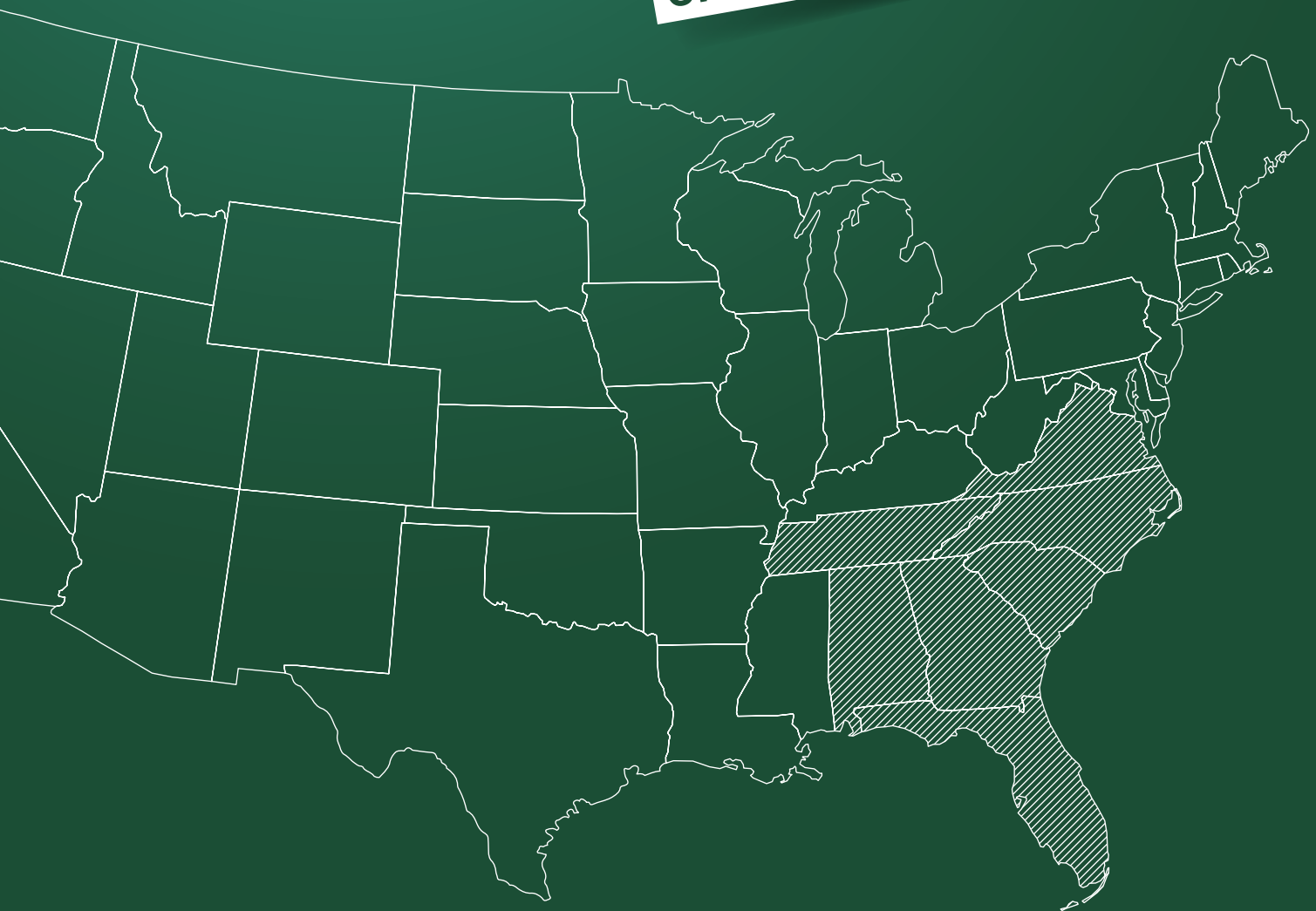


Immobilienportfolio

# TSO Active Property III

---

**LETZTE CHANCE** | zur Zeichnung des Erfolgsprodukts!



THE SIMPSON ORGANIZATION

**Hinweis**

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Ein vollständiger Verkaufsprospekt sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt werden bei der TSO Active Property III, LP, 1170 Peachtree Street, Suite 2000, Atlanta, Georgia 30309, USA und bei der TSO Capital Advisors GmbH, Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten und sind auf der Internetseite [www.tso-europe.de](http://www.tso-europe.de) veröffentlicht.

---

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

---



# Inhaltsverzeichnis

---

<b>Das Unternehmen</b>	<b>7</b>
Über TSO	8
Der TSO-Analysefilter	9
<b>Die Beteiligungsgesellschaft</b>	<b>11</b>
TSO Active Property III	13
Entwicklung durch TSO	16
<b>Die Immobilien</b>	<b>19</b>
Mansell I – III	20
Suwanee Gateway One	28
Blue Lake Center	34
Independence Corporate Park	40
Southpoint Executive Center	46
City Centre Tallahassee	52
English Avenue Yards	58
First Trust Centre	62
Altmore Tower & Retail	68
Situs Office Park	72
Hiland Retail	78
The Castle	80
Naples Self-Storage	86
Venice Isle Self-Storage	90
Fort Myers Self-Storage	94
<b>Self-Storages</b>	<b>99</b>
Was sind Self-Storages?	100
Wer ist CubeSmart?	104
<b>Investitionsstandort Südosten der USA</b>	<b>107</b>
Anlagestrategie und Immobilienvorhaben	108



---

# Das Unternehmen

---

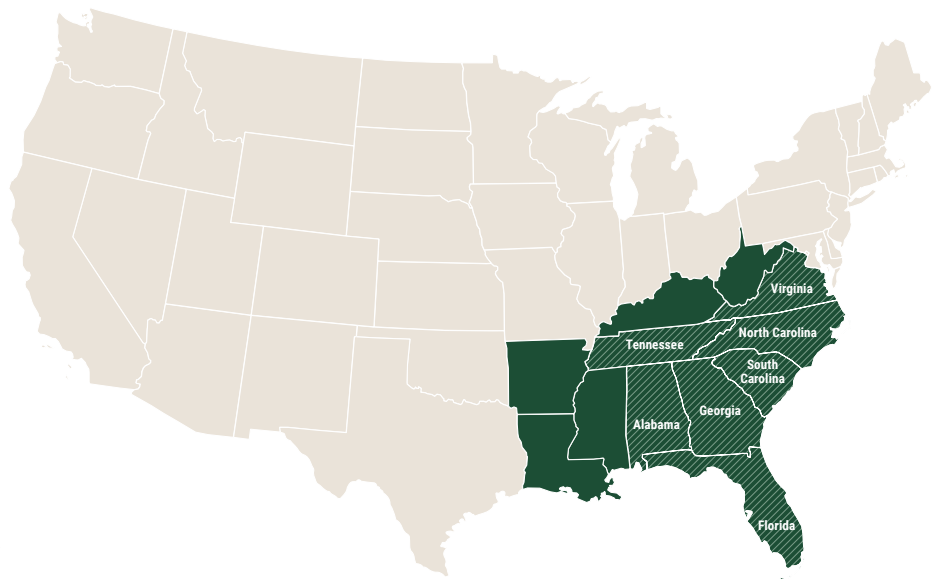
The Simpson Organization, Inc.

## Über TSO

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

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

TSO wählt in der Regel Immobilienprojekte aus, die laufende Mieteinnahmen erzielen und zusätzliche Verkaufserlöse generieren. Dabei verfolgt TSO keine langfristige Buy-and-Hold-Strategie, sondern konzentriert sich auf Immobilienprojekte mit kurzen Haltezeiten.



### Erfahrung schafft Sicherheit

Seit 2006 haben auch deutsche Anleger die Möglichkeit, gemeinsam mit TSO in US-Gewerbeimmobilien zu investieren. Bis heute hat TSO allein in Deutschland mehr als 15 Beteiligungen erfolgreich platziert. Für diese Immobilienportfolios wurden ca. 80 Immobilien erworben, die Hälfte davon konnte bereits erfolgreich wieder veräußert werden. Weitere An- und Verkäufe finden fortlaufend statt.

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

Nach über 30 Jahren Präsenz am US-Immobilienmarkt besitzt TSO ein Gespür für das richtige Timing, um die verschiedenen Marktzyklen für An- und Verkäufe zu nutzen, und das nötige Know-how, um mit der Vermietung von Bestandsimmobilien regelmäßige Einnahmen zu erzielen.

### Gemeinsam erfolgreich

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

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



Disziplin und Sorgfalt

# Der TSO-Analysefilter

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

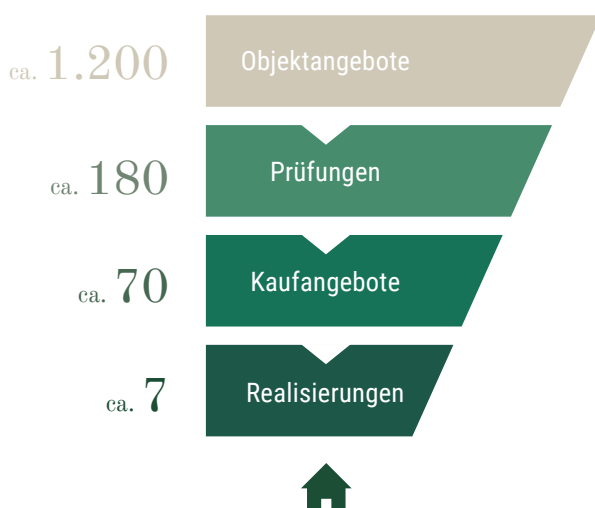
Disziplin und Sorgfalt bei der Auswahl von Investitionsobjekten sind für TSO selbstverständlich. Pro Jahr unterzieht TSO ca. 1.200 Immobilienprojekte einer ersten allgemeinen Prüfung. Hier werden grundlegende Fakten und Zahlen erhoben. Wie groß ist das Gebäude, das Grundstück und wie ist die Lage? Welches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

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

Gut 85 % der initial geprüften Immobilien erfüllen nicht alle anspruchsvollen Qualitätskriterien, die TSO als Grundvoraussetzung für eine weitere, tiefer gehende Prüfung erfordert. Hier ist TSO sehr konsequent. Sollte nur einer der geforderten Parameter von den Zielvorgaben abweichen, fällt die Immobilie aus dem Raster. Die verbleibenden 15 % der Angebote durchlaufen das umfangreiche Analysemodell.

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

## Der TSO-Analysefilter, Operationen pro Jahr



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



---

# Die Beteiligungsgesellschaft

---



Überblick

# TSO Active Property III

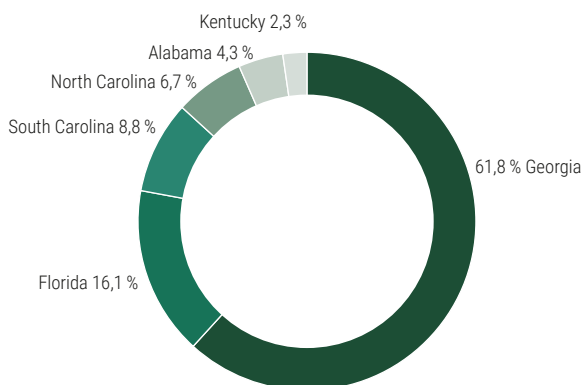
Beim TSO Active Property III handelt es sich um eine geschlossene Immobilienbeteiligung mit dem Ziel, hochwertige Gewerbeimmobilien im Südosten der USA zu identifizieren, unter Marktwert anzukaufen, aufzuwerten, zu vermieten und anschließend zu veräußern. Bei Bestandsimmobilien werden durch Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen Miet- und Wertsteigerungen für die Objekte erreicht. Teilweise erwirbt TSO auch Bauflächen und errichtet Gebäude von Grund auf. Bei den Anlageobjekten des TSO Active Property III handelt es sich insbesondere um Bürogebäude, Self-Storages, Einzelhandelsobjekte und Business-Center. Anleger erhalten somit ein auf mehreren Ebenen diversifiziertes Portfolio. Neben der geografischen Verteilung und der Währungsdiversifikation profitieren sie zusätzlich von der Investition in unterschiedliche Immobilienklassen.

## Beteiligungsübersicht: TSO Active Property III

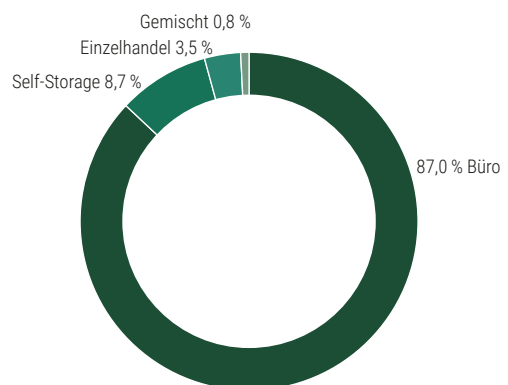
Beteiligungsname	TSO Active Property III, LP
Beteiligungsart	Geschlossene Immobilienbeteiligung (Limited Partnership)
Segment / Zielmarkt	US-Gewerbeimmobilien
Platzierungsvolumen	\$225.000.000
Mindestbeteiligung	\$15.000
Agio	5 %
Vorzugsausschüttungen	8 % p. a.
Gewinnaufteilung Anleger/TSO	85/15
geplante Laufzeit bis	31. Dezember 2030
Besteuerung	DBA/Progressionsvorbehalt

## Diversifikation des TSO Active Property III-Portfolios

### Bundesstaat\*

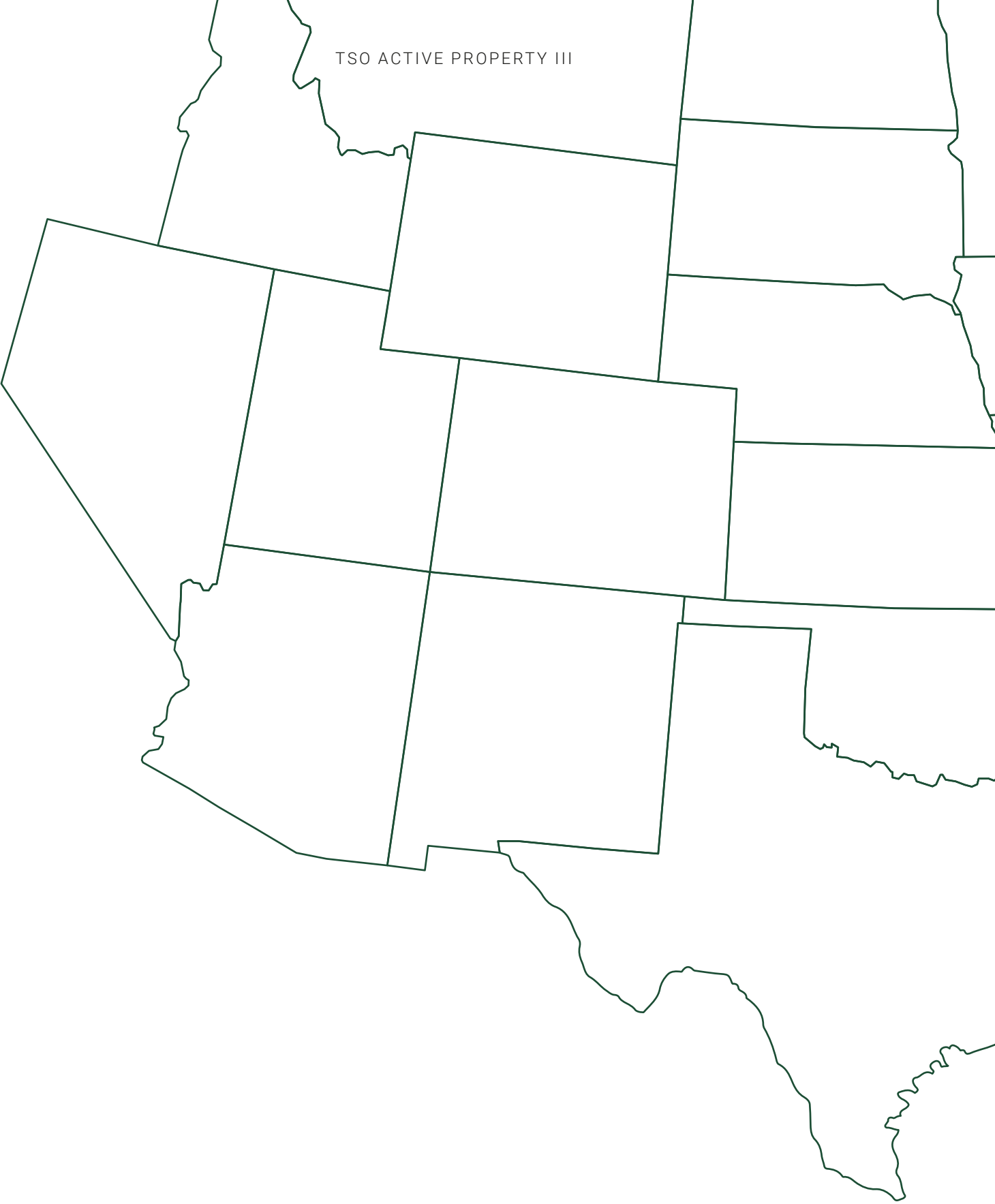


### Nutzungsart\*



\*Grundlage für die Berechnung: Nettoinvestition, Stand: November 2022.

TSO ACTIVE PROPERTY III





Altmore Tower



English Avenue Yards



Hiland Retail



First Trust Centre



Situs Office Park



Mansell I - III



Independence Corporate Park



The Castle



Suwanee Gateway One



Blue Lake Center



Southpoint Executive Center



City Centre Tallahassee



Venice Isle Self-Storage



Fort Myers Self-Storage



Naples Self-Storage



Wertschöpfende Strategie

## Entwicklung durch TSO

---

Bereits seit 1988 selektiert TSO über seinen einzigartigen Marktzugang die attraktivsten Objekte aus einer Vielzahl von Investitionsmöglichkeiten. Dabei greift das besondere Renditepotenzial US-amerikanischer Gewerbeimmobilien: Denn bemisst sich der Kaufpreis einer Immobilie in Deutschland primär nach der Mietfläche, sind in den USA der Vermietungsstand und das Nettobetriebsergebnis entscheidend. Nach deutschem Verständnis erhält der Käufer in den USA die nicht vermieteten Flächen und das Grundstück quasi umsonst.

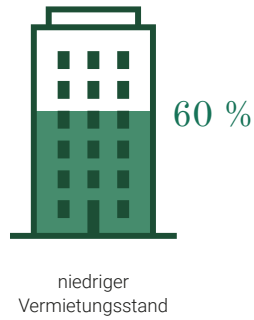
Ein Beispiel: Eine zu 60 % vermietete Immobilie erzielt in der Regel nur 60 % der möglichen Mieteinnahmen und einen entsprechend günstigen Kaufpreis. Nach Erwerb durchgeführte Modernisierungsmaßnahmen fördern

die Attraktivität des Gebäudes und die zügige Vermietung noch leerstehender Flächen. Im Ergebnis erhöht damit das Zusammenspiel dreier Faktoren systematisch den Wert der Immobilie: Die natürliche Teuerung, die bauliche Aufwertung und insbesondere ein Vermietungsstand möglichst über 90 %. Gemeinsam resultieren sie in einem absehbar gesteigerten Verkaufspreis.

Zusätzlich zum Verkaufsgewinn erwirtschaftet die Immobilie während der Haltezeit Mieteinnahmen, die vor Inflation schützen, während TSO aktiv das volle Wertpotenzial der Immobilie hebt, um einen zuverlässigen Verkaufsgewinn zu realisieren.

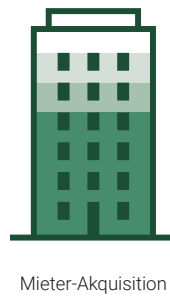


Immobilie  
bei Ankauf



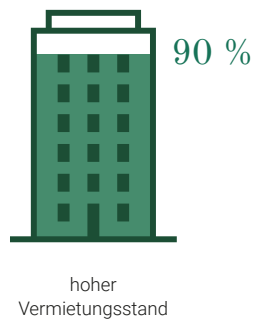
**Günstiger  
Einstieg**

Immobilie  
während Haltezeit



**Bauliche  
Aufwertungen**

Immobilie  
bei Verkauf



**Hochpreisiger  
Verkauf**



---

# Die Immobilien

---

Bürogebäude | Alpharetta, Georgia

# Mansell I - III

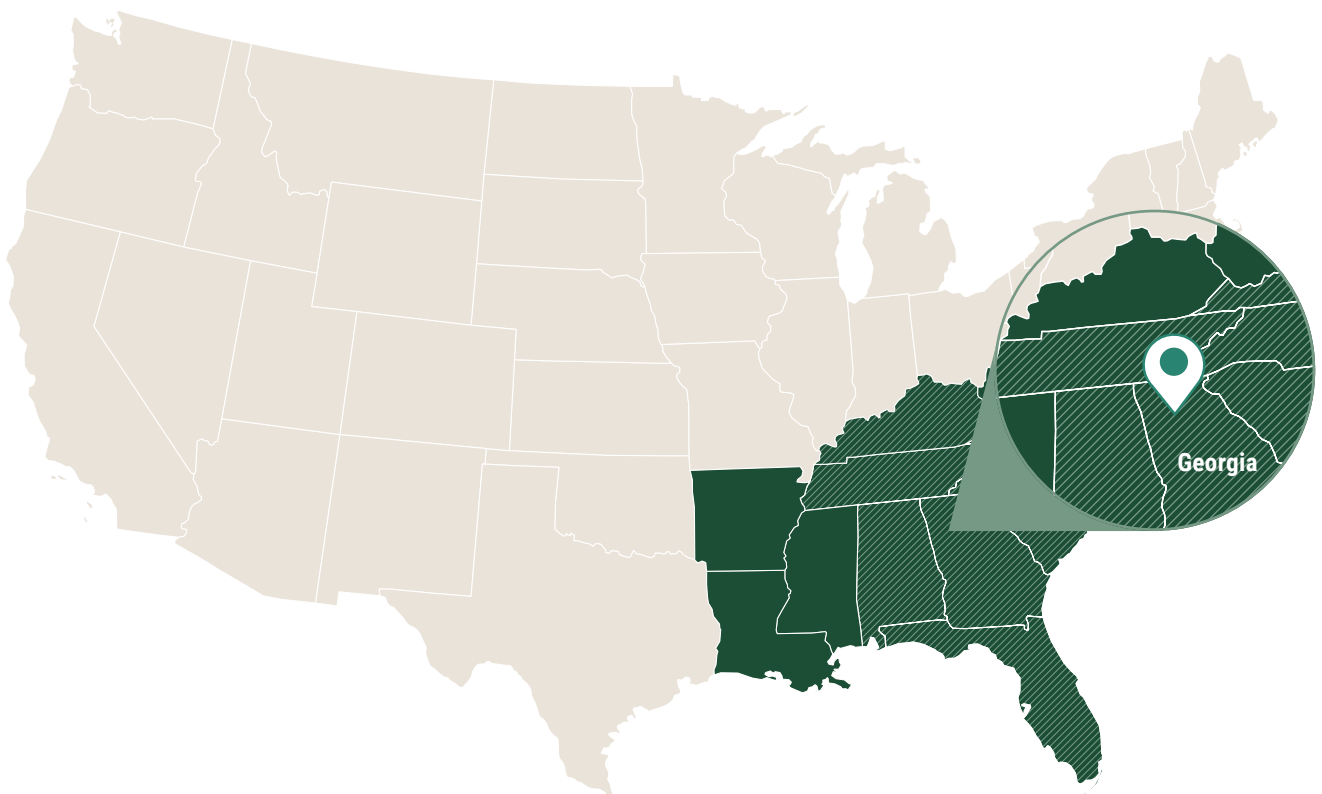


## Zahlen

Kaufpreis	\$56.137.000
geplante Entwicklungskosten	\$7.327.200
sonstige Kosten	\$2.635.520
Gesamtkosten	\$66.099.720
Fremdkapital	\$42.111.200
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,2 % / 13,88

## Daten

Anschrift	3700, 3650 & 3600 Mansell Road, Alpharetta, GA 30022, USA
vermietbare Fläche	33.651 qm (362.197 sq ft)
Grundstücksgröße	118.984 qm (29,4 acres)
Anzahl Gebäude	2
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1998 (Mansell I) & 1999 (Mansell II) & 2001 (Mansell III)
letzte Renovierung	2020
Parkplätze	1.509





### Beschreibung

Bei Mansell I - III handelt es sich um einen aus drei Gebäuden bestehenden Büropark mit einer Gesamtmietfläche von ca. 33.700 qm. Die 1998, 1999 und 2001 errichteten Gebäude befinden sich in einer sehr gefragten Gegend in Alpharetta (Georgia), die sich durch attraktiv ausgebaute und kontinuierlich wachsende Infrastruktur auszeichnet.

Der Büropark liegt gut sichtbar und verkehrsgünstig an der Mansell Road, nahe der Autobahnauffahrten Mansell und Haynes Bridge Road sowie der Georgia State Route 400. Der Standort bietet hervorragende Annehmlichkeiten. In unmittelbarer Nähe befinden sich Outdoor-Sportmöglichkeiten, Einkaufszentren, mehr als 30 Restaurants und 13 Hotels. Das Grundstück, auf dem sich der Büropark befindet, grenzt an den 13 Meilen langen Big Creek Greenway. Hierbei handelt es sich um ein beliebtes Wandergebiet in Alpharetta, das eine fußläufige Verbindung zur angesagten North Point Mall bietet.

In der direkten Nachbarschaft findet man einige der exklusivsten Adressen Atlantas, darunter den Country Club of Roswell und den Country Club of the South.

Die hervorragende Lage, die gute Sicht- und Erreichbarkeit sowie das großzügige Mietflächen- und Parkplatzangebot machen den Mansell-Büropark für Unternehmen, die Büroraum suchen, besonders attraktiv.

TSO hat den Bürokomplex in zwei Phasen erworben. Zuerst im Jahr 2020 Mansell I & II und zwei Jahre später Mansell III. Bereits bei Ankauf waren die Immobilien Mansell I & II gut vermietet, wiesen jedoch noch einen gewissen Leerstand auf. Um den Vermietungsstand weiterhin nachhaltig zu erhöhen, hat TSO noch im Ankaufsjahr aufwendige und umfassende Renovierungsarbeiten durchgeführt. Diese umfassten neben Aufzugsumbauten auch Renovierungen der Lobby, Fassadenabdichtungen sowie Reparaturen der Heizungs-,

Lüftungs- und Klimatechnik. Außerdem wurde ein attraktives Mieterzentrum mit Aufenthalts-, Konferenz- und Fitnessräumen errichtet.

Mit 42 Mietern (Stand September 2022) bieten die drei Objekte einen guten Mietermix. Der Hauptmieter belegt 12 % der Mietfläche und die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei zwei Jahren. Der derzeitige Mietpreis liegt USD 2,50 pro sq ft (1 sq ft = 0,0929 qm) unter dem Marktdurchschnitt und sogar USD 15,00 unter den höchsten Mieten, wie sie z. B. in aktuellen Neubauten gefordert werden. Hier besteht somit ein zusätzliches Wertsteigerungspotenzial durch die Anpassung von Mieten bei Vertragsverlängerungen mit bestehenden Mietern oder bei der Neuvermietung.



### Standort

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

Zu einem raschen Bevölkerungswachstum tragen u. a. die Zuwanderung von Fachkräften und die Binnenmigration der US-Bevölkerung bei. Viele Unternehmensgründungen und Umsiedlungen sorgen für ein robustes Beschäftigungswachstum. Laut dem U.S. Census

Bureau haben sich zwischen 2016 und 2017 111.116 Menschen in der Region angesiedelt. Damit lag die Region in Bezug auf das Bevölkerungswachstum auf Platz 2 der zehn größten US-Metropolregionen. Dieses lag zwischen 2010 und 2021 bei 18,2 %. 57 in- und ausländische Unternehmen eröffneten 2018 neue Bürostandorte in Atlanta. Zudem ist die Zahl der Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft seit 2004 um 22 % gestiegen, die Arbeitslosenquote lag Ende 2019 bei 3,2 %.

Der Ruf Georgias als „#1 State for Doing Business“ (fünf Jahre in Folge vom Site Selection Magazine ausgezeichnet) war

ein Erfolgstreiber für den Expansionskurs der Region. Das Wachstum spiegelt sich im BIP wider: Es ist seit 2009 von USD 281 Mrd. auf USD 653 Mrd. Anfang 2021 gewachsen und lag im Jahr 2020 bei USD 69.797 pro Kopf und damit über dem nationalen Durchschnitt von USD 63.038 (Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis).

Mansell III wurde im Sommer 2022 angekauft, wodurch der Bürokomplex vollständig in das TSO-Portfolio überging. Die Immobilie ist derzeit zu 68 % vermietet (Stand September 2022). Um den Vermietungsstand weiterhin nachhaltig erhöhen zu können, werden – wie bereits in den Nachbargebäuden Mansell I & II erfolgt – Gebäudeverbesserungen durchgeführt. Mit 13 Mietern bietet das Objekt bereits eine gute Mieterstruktur, die laufende Einnahmen sicherstellt. Darüber hinaus besteht zusätzliches Wertsteigerungspotenzial durch die Anpassung von Mieten bei Vertragsverlängerungen mit bestehenden Mietern oder bei der Neuvermietung.



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

## Geschäftsplan

Nachdem die Immobilien Mansell I & II Anfang 2020 unter Marktwert erworben worden waren, folgte noch im selben Jahr die Phase der Umsetzung des Geschäftsplans. Da sich die Bausubstanz von Mansell I & II in sehr gutem Zustand befand, waren keine essenziellen Sanierungsmaßnahmen notwendig. Lediglich Verbesserungen der Infrastruktur und „Immobilienkosmetik“ wurden vorgenommen. Die Renovierungsarbeiten umfassten die Modernisierung der Aufzüge und der Lobbys, kleinere Arbeiten an den Fassaden sowie Reparaturen oder Kontrollen der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik.

Darüber hinaus hat TSO zusätzliche Flächen geschaffen, die den Mietern und ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Hierzu gehören z. B. eine Lounge mit einer bei den Mietern sehr beliebten Snackbar. Neben einem neuen Conference Center mit hellen, einladenden und modern ausgestatteten Tagungsräumen hat TSO auch einen Fitnessbereich errichtet. Außerdem erhielt der Außenbereich eine deutliche Aufwertung durch den Bau einer ansprechenden Outdoor-Lounge.



Die Renovierungsarbeiten wurden Anfang 2021 erfolgreich abgeschlossen. Die Investition wird sich langfristig positiv auf den Vermietungsstand und den Cashflow der Immobilien auswirken.

Derzeit ist die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern fast überall besonders groß. Daher müssen Arbeitgeber den Angestellten besondere Annehmlichkeiten bieten, um sie für sich zu gewinnen und langfristig zu halten. Dadurch, dass TSO die Immobilie über den marktüblichen Standard hinaus aufgewertet hat, wird das Objekt für potenzielle Neumieter interessant. Das verschafft TSO einen Wettbewerbsvorteil und erhöht gleichzeitig den Marktwert. Wie bei anderen Immobilien von

TSO befindet sich auch bei Mansell I - III die Objektverwaltung vor Ort und in den Händen von TSO. Hierdurch ist gewährleistet, dass TSO über die Umbau- und Renovierungsmaßnahmen hinaus die Entwicklung der Immobilie auch im Bewirtschaftungszeitraum immer im Blick hat und als direkter Ansprechpartner für die Mieter fungieren kann.

Bei der Neuvermietung und bei der Verlängerung von Mietverträgen können weiterhin höhere Mietpreise erzielt werden, da die aktuellen Mieten zum Teil deutlich unter vergleichbaren Mieten in benachbarten Immobilien liegen.





### Mieter

Mansell I - III verfügt über eine beeindruckende Mieterliste. Die 42 Mieter sind international und global tätige Unternehmen. Kein Mieter belegt mehr als 12 % der gesamten Fläche, sodass sich ein sehr diversifizierter und gesunder Mietermix ergibt. Hierzu zählen z. B. namhafte Mieter aus der Technikbranche wie Decisely, Intradiem, KORE Wireless und die PlanIT Group. Neben einem verlässlichen Cashflow bietet die Immobilie erhebliches Wertschöpfungspotenzial durch die Vermietung der derzeit leerstehenden, verfügbaren Flächen. Mansell I ist aktuell zu 80 % vermietet. Mansell II weist derzeit

keinen Leerstand auf. Mansell III hat einen Leerstand von ca. 30 %. Der gewichtete durchschnittliche Vermietungsstand liegt bei 82 % (jeweils Stand September 2022).

### Mansell I - III – Mietfläche in Zahlen

Mietfläche	33.651 qm (362.197 sq ft)
Anzahl Mieter	42 (September 2022)
Vermietungsstand	82 % (September 2022)

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche in sf	Mieter seit	Laufzeit Mietvertrag	Gebäude
Aetna Health Management, LLC	27.033	2013	Mär 2025	Mansell III
Ohio Farmers Insurance Co.	26.730	2022	Feb 2031	Mansell II
Decisely	23.325	2018	Dez 2023	Mansell I
Meritage Homes of Georgia Inc.	15.898	2021	Apr 2028	Mansell I
Abbott Laboratories	15.030	2006	Jul 2026	Mansell II
Hotel Effectiveness Solutions	10.309	2019	Dez 2024	Mansell III
Cives Corporation	9.695	2016	Jan 2024	Mansell I



# Mansell I - III – die Highlights

**3**  
Class-A-  
Immobilien

hochwertige Gewerbeimmobilien  
in exzellentem Zustand

**Lage und  
Sichtbarkeit**

exponierter Standort in  
Alpharetta (Georgia)

rund  
**33.700 qm**  
Mietfläche

auf einem 119.000 qm großen  
Grundstück

**1.509**  
Parkplätze

attraktive Parkmöglichkeiten  
und gute Erreichbarkeit

durchschnittlich  
**\$1.668 / qm**

Ankauf zur ca. 13,88-fachen Jahresmiete

**82 %**  
Vermietungsstand

Restlaufzeit der aktuellen,  
teilweise neu abgeschlossenen  
Mietverträge bis zu 10 Jahre

**Wertsteigerungs-  
potenzial**

18 % Leerstandsfläche und Mietpreise  
unter dem Marktdurchschnitt

**42**  
Mieter

sicherer Cashflow durch  
laufende Mieteinnahmen

**Energy  
Star**

drei Energy-Star-eingestufte Gebäude



TSO Mansell I (Alpharetta, Georgia)



Bürogebäude | Suwanee, Georgia

# Suwanee Gateway One

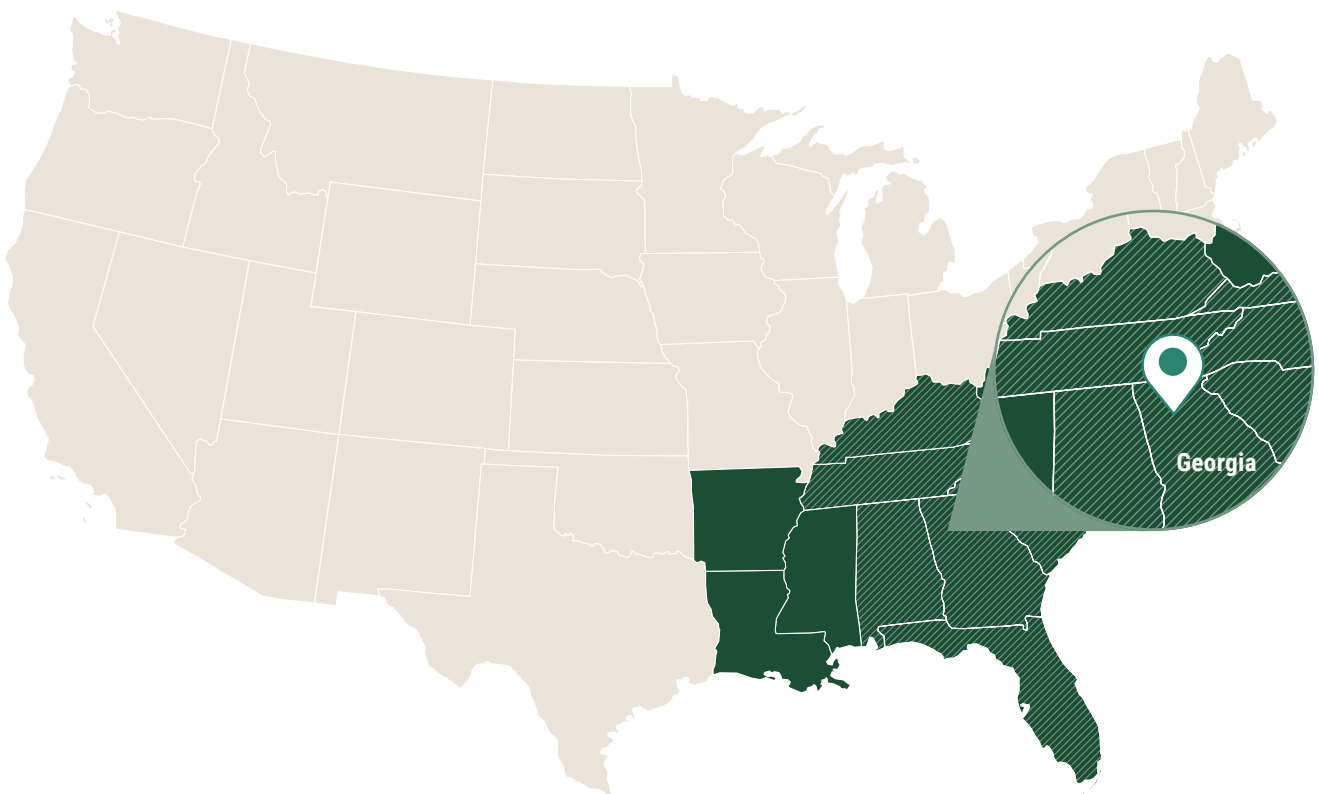


## Zahlen

Kaufpreis	\$21.620.000
geplante Entwicklungskosten	\$2.266.320
sonstige Kosten	\$1.073.066
Gesamtkosten	\$24.959.386
Fremdkapital	\$14.129.720
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	8,8 % / 11,36

## Daten

Anschrift	3011 Sutton Gate Drive, Suwanee, GA 30024, USA
vermietbare Fläche	13.331 qm (143.500 sq ft)
Grundstücksgröße	52.204 qm (12,9 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	2008
letzte Renovierung	2021
Parkplätze	653





### Beschreibung

Suwanee Gateway One ist ein Class-A-Bürogebäude mit LEED-Zertifizierung (Leadership in Energy and Environmental Design) der Kategorie Silber. Es verfügt auf fünf Etagen über eine Mietfläche von insgesamt 13.331 qm. Das Objekt befindet sich in einem der wohlhabenden Vororte, nordöstlich von Atlanta. Suwanee Gateway One ist gut beschildert und aus Richtung der Interstate 85 leicht zu erreichen. Das Gebäude hat einen einfach zugänglichen Haupteingang direkt an der viel befahrenen Lawrence-Suwanee Road.

Es ist das nordöstlichste gewerblich genutzte Bürogebäude entlang des Interstate-85-Korridors und in diesem Gebiet das zweitjüngste Objekt. Mietern aus den Vorstädten bietet es hervorragenden Komfort, gepaart mit schnellem Zugang zum Stadtkern Atlantas.

Das Objekt weist neben einem stabilen Einkommensstrom auch erhebliches Potenzial auf. Dies ist auf den begrenzten Kapitalbedarf für Modernisierungsarbeiten sowie ein 3 Acres großes Entwicklungsgrundstück im nordwestlichen Teil des Grundstücks zurückzuführen. Diese im Kaufpreis enthaltene Freifläche kann separat veräußert werden. Ebenso wäre eine von TSO durchgeführte Projektentwicklung auf dem Grundstück denkbar.

Die derzeitigen Mietpreise von Suwanee Gateway One sind deutlich niedriger als die vergleichbarer Büroimmobilien in den benachbarten Teilmärkten. Obwohl es sich bei diesem Objekt mit Baujahr 2008 um ein sehr junges Gebäude handelt, hat der vorherige Eigentümer bereits mehr als USD 2 Mio. in Aufwertungen und Verbesserungen investiert.

Durch spezielle Suiten, neue Korridore, eine modernisierte Aufzugslobby und eine Erweiterung der Parkplatzfläche hat das Gebäude nicht nur aus ästhetischer, sondern auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht an Attraktivität gewonnen.



### Standort

Die Metropolregion Atlanta ist einer der dynamischsten Märkte im Sunbelt – mit über sechs Mio. Einwohnern und mehr als 168.000 ansässigen Unternehmen, darunter zahlreiche Start-ups, insbesondere aus dem Bereich der Finanzdienstleistungstechnologie (FinTech).

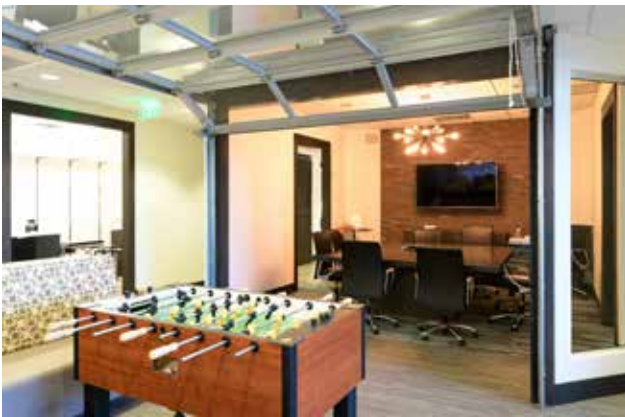
Der Teilmarkt Nordostatlanta sticht jedoch besonders heraus: In den vergangenen Jahren hat sich dieser Teil Atlantas zu einer bedeutenden Region für Einzelhandel, Freizeit und Wohnraum entwickelt. Immer mehr junge Menschen und Familien hat es aus Atlantas Stadtkern in die Vororte gezogen, bedingt durch den Wunsch nach größerem und zugleich günstigerem Wohnraum.

Atlantas Büromarkt ist mit mehr als 135 Mio. sq ft an erstklassiger Büro-

fläche der größte im Südosten der USA. Die Metropolregion gehört längst zu den besten MSAs (US-Metropolregionen) des Landes.

Im jährlichen STEMdex (Science, Technology, Engineering, Mathematics Job Growth Index) belegte Atlanta im Jahr 2021 den sechsten Platz. Aufgrund der breit gefächerten Branchenstruktur, der kostengünstigen Rahmenbedingungen, wie z. B. niedrige Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, und globalem Zugang sowie dem Zuzug hochtalentierter Arbeitskräfte wird der wirtschaftliche Aufschwung auch künftig weiter anhalten und die Lebensqualität weiter steigen. Darüber hinaus könnte die Region durch dieses solide Fundament und zusätzliche Unternehmensverlagerungen und -erweiterungen sogar von den Entwicklungen rund um die Covid-19-Pandemie nachhaltig profitieren.

In den Jahren 2010 bis 2020 ist die Bevölkerung im Nordosten von Atlanta um 22,5 % angewachsen, weitere 7 % Wachstum werden für die kommenden fünf Jahre prognostiziert. Dies ist noch einmal höher als das durchschnittliche Bevölkerungswachstum in der gesamten Region, das bereits entsprechend hoch gewesen ist. Auch das durchschnittliche Haushaltseinkommen im Teilmarkt ist um 29 % höher als der Gesamtdurchschnitt Atlantas.



### Geschäftsplan

Da der vorherige Eigentümer von Suwanee Gateway One bereits umfangreiche Modernisierungen der noch jungen Immobilie vorgenommen hat und die Immobilie nahezu vollvermietet ist, steht einem Verkauf nach einer kurzen Haltezeit nichts im Wege. TSO wird noch einige Verbesserungen und Verschönerungen vornehmen und das Objekt dann zur Veräußerung vorbereiten.

### Mieter

Im September 2022, nur ein Jahr nach Ankauf, weist das Objekt bereits einen sehr guten und stabilen Vermietungsstand auf. Die Immobilie ist mit 87 % nahezu vollvermietet. Die Mietverträge der breit diversifizierten Mieterliste laufen langfristig. Es werden zahlreiche Branchen abgedeckt: Von Versicherungen über Finanzdienstleistungen bis hin zu Technologie und Ingenieurwesen bietet das Objekt einen breit gefächerten Mieterstamm. Hauptmieter mit fast 50 % der Gesamtmietfläche ist die Liberty Mutual Insurance, die ihren Vertrag jüngst um weitere 18 % Mietfläche erweitert und bis November 2025 verlängert hat.

Die sechstgrößte Versicherungsgesellschaft der USA ist ein außerordentlich angesehener, zuverlässiger und bonitätsstarker Mieter. Das macht LMI zu einem optimalen Ankermieter.

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
Liberty Mutual Insurance (LMI)	4.697 qm (50.558 sq ft)	Nov 2025
Clark Patterson Engineers (CPL)	696 qm (7.489 sq ft)	Nov 2027
Eastern Corporation	670 qm (7.213 sq ft)	Dez 2025
HSGA Real Estate Group, LLC (Berkshire Hathaway)	611 qm (6.576 sq ft)	Nov 2026
Davis Companies	508 qm (5.465 sq ft)	Apr 2026
Blue Frog Construction, LLC	530 qm (5.169 sq ft)	Jan 2028
People, Inc.	416 qm (4.474 sq ft)	Mai 2025
Air Products and Chemicals Inc	413 qm (4.445 sq ft)	Jan 2027
Capital Technical Services LLC	192 qm (2.069 sq ft)	Dez 2025

### Suwanee Gateway One in Zahlen

Mietfläche	13.331 qm (143.500 sq ft)
Anzahl Mieter	15 (September 2022)
Vermietungsstand	87 % (September 2022)





# Suwanee Gateway One – die Highlights

## Class-A- Bürogebäude

moderne Architektur  
aus dem Jahr 2008

## gut sichtbarer und leicht zugänglicher Standort

mehr als 160.000 Fahrzeuge  
passieren das Gebäude täglich

rund  
**13.330 qm**  
Mietfläche

diversifizierter Mietermix  
mit erstklassigem Ankermieter

## LEED Silver

4-stöckiges energieeffizientes  
Gebäude

## 653 Parkplätze

erstklassige Parkmöglichkeiten  
sowie gute Erreichbarkeit mit  
öffentlichen Verkehrsmitteln

**87 %**  
Vermietungsstand

2-7 Jahre Laufzeit  
der Mietverträge

## Wertschöpfungs- potenzial

zusätzliches, 12.200 qm großes  
Entwicklungsgrundstück

**\$1.622 / qm**

Ankauf zur ca. 11,36-fachen Jahresmiete

## renommierter Ankermieter

mit S&P Ratingscore A

Bürogebäude | Birmingham, Alabama

# Blue Lake Center

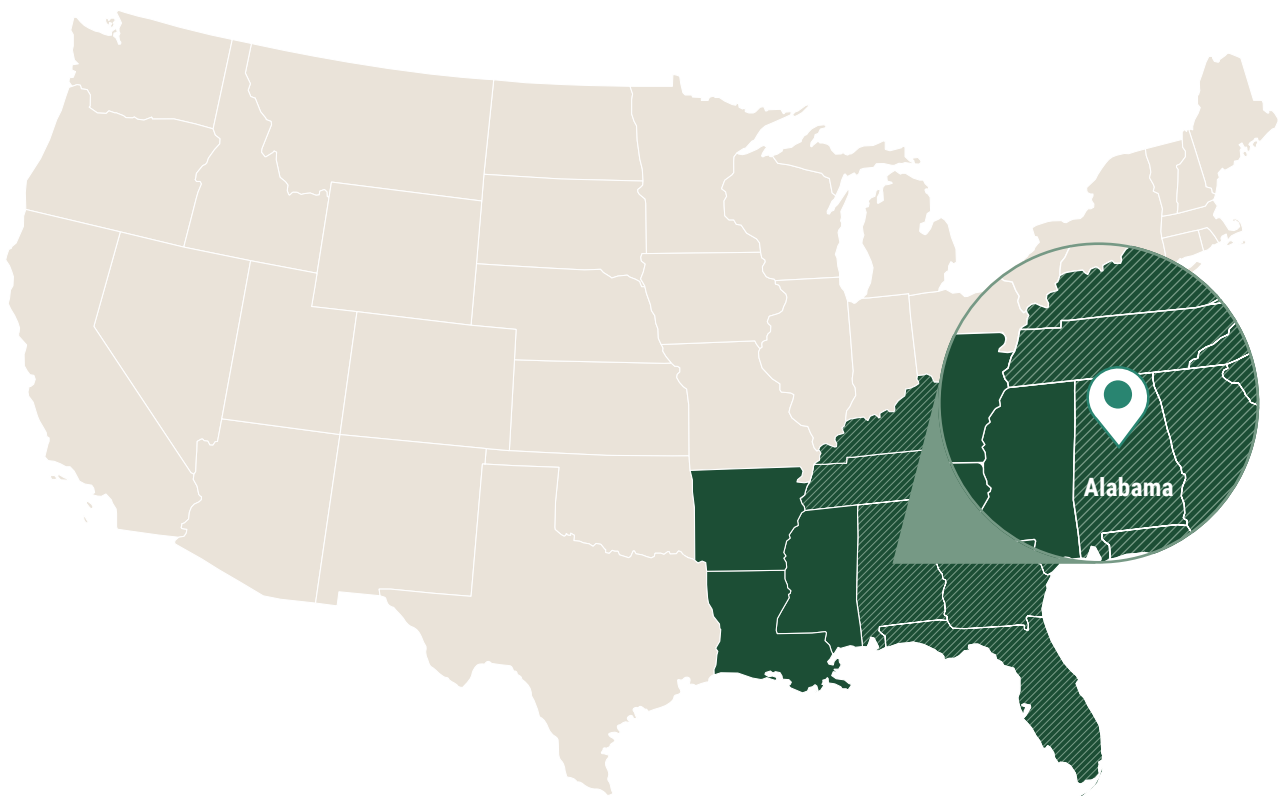


## Zahlen

Kaufpreis	\$20.000.000
geplante Entwicklungskosten	\$3.850.072
sonstige Kosten	\$1.062.802
Gesamtkosten	\$24.912.874
Fremdkapital	\$16.850.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	6,0 % / 16,66

## Daten

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





### Beschreibung

In ausgezeichneter Lage, gut sichtbar an einer stark befahrenen Kreuzung der Interstate 459 und des Highways 280 liegt das Blue Lake Center. Die hochwertige Class-A-Büroimmobilie ist das Filetstück des Büromarkts von Birmingham im Bundesstaat Alabama.

Es verfügt über gut 15.000 qm vermietbare Bürofläche, verteilt auf vier Etagen mit großen Grundflächen von jeweils etwa 3.800 qm. Den Mietern und deren Mitarbeiterinnen stehen zahlreiche oberirdische Parkmöglichkeiten zur Verfügung. In unmittelbarer Nähe der Immobilie befindet sich The Summit,

Birminghams führender Einzelhandels- und Restaurantstandort mit weitläufiger Fläche im Freien und 18 Restaurants. Neben The Summit gibt es in der direkten Umgebung in Birmingham einen weiteren bedeutenden regionalen Wirtschaftsmotor, das Grandview Medical Center – ein hochmodernes medizinisches Zentrum. In nur etwa zehn Autominuten sind auch die begehrten Stadtteile Mountain Brook, Vestavia Hills, Homewood und Hoover zu erreichen.

Das Objekt weist eine herausragende historische Performance auf. Seit 2013 lag die Auslastung durchgängig bei 90 % und höher. Als TSO die Immobilie im August 2021 erwarb, lag der Vermietungsstand erstmalig unter 90 %. Dadurch war der Erwerb zu einem vorteilhaften Kaufpreis möglich. TSO wird einige Modernisierungen an der Immobilie vornehmen. Da die Nachfrage nach Bürofläche an dem Standort weiterhin hoch ist, sollte die Vermietung der Leerstandsflächen innerhalb kurzer Zeit möglich sein.



### Standort

Die Industriestadt Birmingham ist mit über 212.000 Einwohnern die größte Stadt des Bundesstaats Alabama. Die Stadt verfügt über eine gute Infrastruktur und ist durch ein weitläufiges Schienennetz, einen Flughafen und einige wichtige Interstates gut mit anderen Städten auch über die Staatsgrenze hinaus verbunden.

Die Region zeichnet sich durch deutliches Wirtschaftswachstum aus. Die Zahl der Arbeitslosen lag im 2. Quartal 2022 mit nur 3,0 % sogar noch unter dem nationalen Durchschnitt von 3,8 %.

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



Das Durchschnittsalter der Bevölkerung liegt bei knapp 34 Jahren. Die Bevölkerung ist außerdem exzellent ausgebildet: Über 70 % der Einwohner haben mindestens einen Bachelorabschluss oder einen höheren Bildungsabschluss. Die Covid-19-Pandemie hatte auf Birmingham im Vergleich zu anderen Metropolregionen geringere Auswirkungen: Nur knapp 24 % der kleineren Unternehmen meldeten negative Pandemieeffekte, der unter den 50 größten US-Metropolen geringste Prozentsatz.

### Geschäftsplan

Nachdem TSO die Immobilien aufgrund des vorübergehenden Leerstands unter Marktwert angekauft hat, folgt noch in diesem Jahr die Aufwertung des Objekts. Die Verbesserungen umfassen die Modernisierung der Infrastruktur sowie einige technische und kosmetische Verbesserungen. Der aktuelle Leerstand von knapp 30 % bietet ein ordentliches Wertschöpfungspotenzial. TSO plant, die Immobilie ab einem Vermietungsstand von 85 % zum Verkauf anzubieten.



### Mieter

Die Immobilie verfügt über einen breit diversifizierten Mieterkatalog. Unter den 30 nationalen und lokalen Firmen, darunter B.A.S.S., Realty South (Berkshire Hathaway), EBSCO (dba Valent Group), Principal Life Insurance und Ricoh USA, finden sich viele namhafte und bonitätsstarke Mieter, von denen keiner mehr als 10 % der Gesamtfläche belegt.

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
B.A.S.S.	1.455 qm (15.662 sq ft)	Nov 2023
Realty South & TitleSouth (Berkshire Hathaway)	1.018 qm (10.954 sq ft)	Sep 2025
Principal Life Insurance	978 qm (10.522 sq ft)	Sep 2025
Valent Group, LLC	974 qm (10.485 sq ft)	Mär 2029
Morris, Haynes, Hornsby, Wheeles	533 qm (5.732 sq ft)	Apr 2027
Birmingham Internal Medicine	447 qm (4.816 sq ft)	Dez 2023
Tidal Wave Management	273 qm (2.939 sq ft)	Jun 2027
Southern Medical Association	173 qm (1.858 sq ft)	Apr 2022

### Blue Lake Center in Zahlen

Mietfläche	15.460 qm (166.500 sq ft)
Anzahl Mieter	30 (September 2022)
Vermietungsstand	71 % (September 2022)



# Blue Lake Center – die Highlights

## exponierte Lage

in Birmingham (Alabama)

## \$1.294 / qm

Kaufpreis 60 % unter  
Wiederherstellungskosten

rund  
**15.500 qm**  
Mietfläche

auf einer Grundstücksfläche  
von knapp 41.700 qm

## 4 stöckiges Gebäude

mit 604 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit  
mit öffentlichen Verkehrsmitteln

## Class-A- Büroimmobilie

die 1982 erbaute Immobilie wurde 2016  
umfangreich saniert und modernisiert

## 75 % Vermietungsstand

ermöglichen eine schnelle  
Wertsteigerung

## Track Record

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

## 30 Mieter

tragen zur Diversifikation  
der Einnahmen bei

## erstklassiger Standort

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

Bürogebäude | Greenville, South Carolina

# Independence Corporate Park

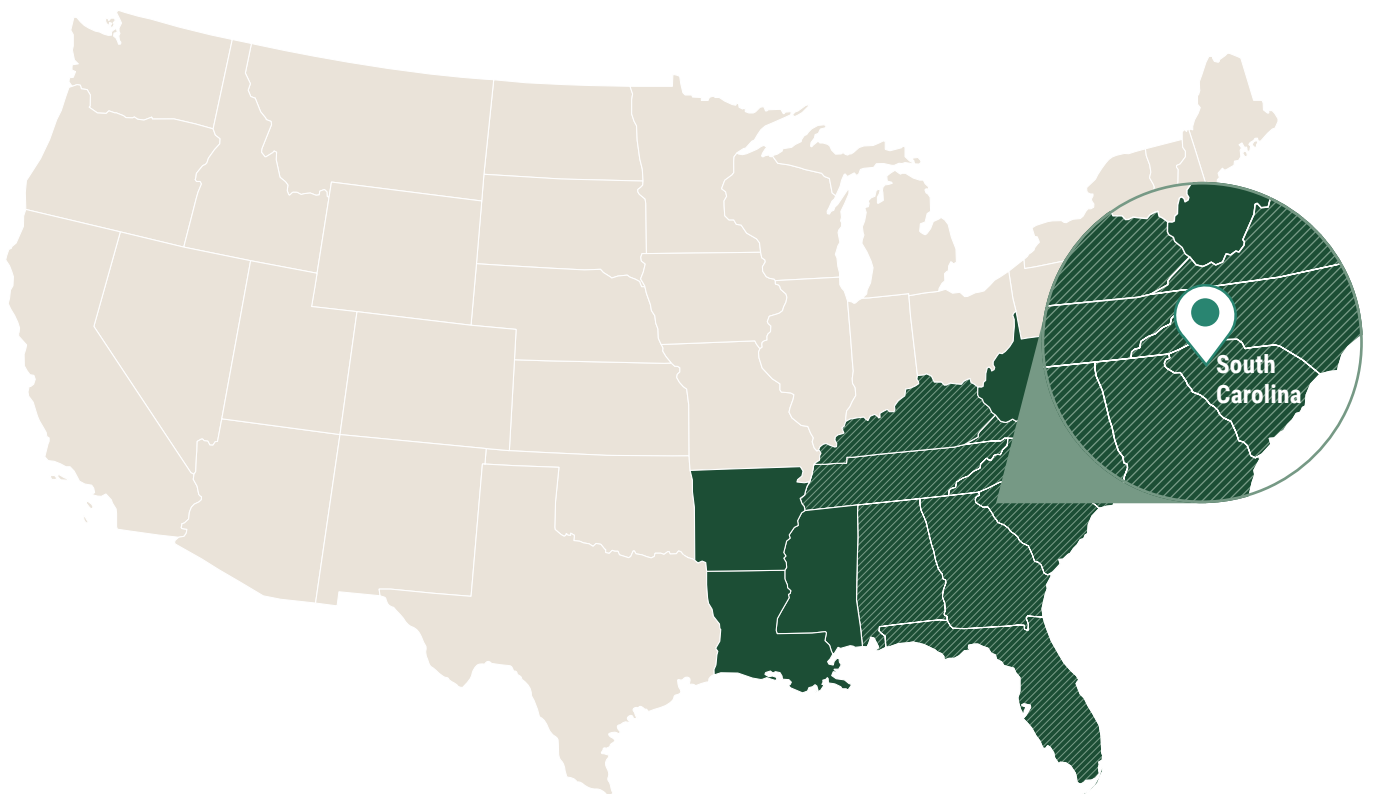


## Zahlen

Kaufpreis	\$34.455.000
geplante Entwicklungskosten	\$6.816.000
sonstige Kosten	\$1.838.275
Gesamtkosten	\$42.109.275
Fremdkapital	\$26.400.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,5 % / 13,31

## Daten

Anschrift	1-7 Independence Pointe, Greenville, SC 29615, USA
vermietbare Fläche	27.676 qm (297.916 sq ft)
Grundstücksgröße	138.686 qm (34,3 acres)
Anzahl Gebäude	7
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1982–2007
letzte Renovierung	2017–2021
Parkplätze	1.652







### Beschreibung

Der Independence Corporate Park ist ein aus sieben Gebäuden bestehendes, knapp 28.000 qm großes und großzügig ausgestattetes Vorstadt-Büroportfolio. Die ersten Gebäude des Bürokomplexes wurden 1982 gebaut und bis zum Jahr 2007 nach und nach erweitert und fortlaufend modernisiert. Der Büropark liegt mitten im Stadtteil Pelham Road, nur wenige Minuten vom Stadtzentrum Greenvilles entfernt. Die sieben Gebäude des Independence Corporate Park unterscheiden sich in ihrer Größe. Bei den Gebäuden eins und sieben handelt es sich um mehrstöckige Immobilien. Die Gebäude zwei bis sechs verfügen jeweils über nur ein Stockwerk. Durch die unterschiedlichen Größen und Nutzungsmöglichkeiten der einzelnen Gebäude können die Bedürfnisse eines breiten Spektrums an bestehenden wie potenziellen neuen Mietern erfüllt werden. Den Mietern und deren Mitarbeitern stehen zahlreiche Parkplätze direkt an den Immobilien zur Verfügung.

Der Independence Corporate Park bietet Mietern ein erstklassiges Ausstattungspaket, das sich deutlich von konkurrierenden Objekten in der Umgebung abhebt. Auf einem fast 140.000 qm großen Grundstück liegt der Büropark eingebettet in eine schön angelegte Parkanlage mit zahlreichen Grünflächen, Sitzgelegenheiten und Spazierwegen. Darüber hinaus verfügt der Komplex über ein Fitnessstudio sowie ein Full-Service-Café, mit einladenden Sitzgelegenheiten, einer überdachten Terrasse und Konferenzbereichen. Diese und weitere Annehmlichkeiten sind für Mieter von hoher Bedeutung. In einem hart umkämpften Arbeitsmarkt müssen Arbeitgeber den Arbeitnehmern möglichst viele Benefits bieten, um diese für sich zu gewinnen. Ein attraktiver Arbeitsplatz mit einem sicheren Parkplatz, sowie diverse Annehmlichkeiten wie z. B. ein Fitnessstudio zur kostenfreien Nutzung, sind nur einige Highlights des Independence Corporate Park, die auch bei der Mitarbeitersuche unterstützen.

Bereits unmittelbar nach Ankauf hat TSO einen Teil der leerstehenden Mietflächen langfristig vermietet, sodass der Leerstand im September 2022 nur noch bei 20 % liegt. Somit kann das Objekt bereits heute eine vielfältige, stabile und namhafte Mieterstruktur vorweisen und bietet gleichzeitig ausreichend Wertsteigerungspotenzial. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei 4,3 Jahren. (Stand September 2022)



### Standort

Die Class-A-Immobilie ist ideal gelegen an der Kreuzung der zwei wichtigsten Verkehrsadern Greenvilles, der Interstate 85 und der Interstate 385, und bietet direkten Zugang zum Central Business District (CBD). Im Umkreis von nur zehn Minuten erreicht man eine große Anzahl verschiedener Restaurants und diverse Einzelhandelsgeschäfte sowie weitere Unterhaltungs- und Freizeitangebote. Viele auch über die Stadtgrenzen hinaus bekannte Publikumsmagnete, darunter Magnolia Park, Shoppes at Plaza Green, The Shops at Greenridge und Shoppes at Woodruff, liegen in unmittelbarer Nähe des Independence Corporate Park.

Der Independence Corporate Park bietet Mietern und Besuchern auch aus vielen umliegenden Wohnzentren Greenvilles bequemen Zugang. Für Unternehmen wiederum bedeutet

dies einen guten Zugang zu einem interessanten Talentpool im Großraum Greenville-Spartanburg.

### Geschäftsplan

Die Attraktivität von Bürostandorten in städtischen Vororten ist in den vergangenen Jahren stark angestiegen und es ist absehbar, dass dieser Trend weiter anhält. Dies spiegelt sich auch in den Mietpreisen wider, die in diesem Teilmarkt zwischen 2015 und 2020 um 19,6 % gestiegen sind.

Die erstklassige Ausstattung des Independence Corporate Park ist nicht vergleichbar mit anderen Objekten in den Vororten Greenvilles. Dadurch ist es möglich, vor allem ehemals städtische Mieter anzusprechen, die einen weniger dicht besiedelten Bürostandort mit optimalen Rahmenbedingungen bevorzugen.

Der Bürokomplex befand sich über 13 Jahre hinweg im Eigentum eines Unternehmens, dessen langfristiges Engagement für die Immobilie durch konsequente Pflege und Instandhaltung sowie kontinuierliche Kapitalverbesserungen sichtbar wurde. Seit 2012 wurden über USD 1,7 Mio. in Renovierungs- und Modernisierungsprojekte investiert. So wurde unter anderem die Lobby renoviert, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnikanlagen erneuert, Aufzüge verbessert und an der Landschaftsgestaltung gearbeitet. TSO wird darüber hinaus in Renovierungsmaßnahmen der Mieterräume investieren und weitere kosmetische Verbesserungen vornehmen.



### Mieter

Der Independence Corporate Park verfügt über eine attraktive, diversifizierte und äußerst stabile Mieterliste, mit 18 lokalen, regionalen sowie internationalen Unternehmen aus zahlreichen Branchen. Der größte Anteil der vermieteten Fläche wird aktuell von Prisma Health & United Healthcare genutzt. Die übrigen Mieter sind in unterschiedlichen Branchen tätig, wobei sie insbesondere aus den Bereichen Technologie, Facility Services, Gastgewerbe und Automobilindustrie kommen.

Bei einem Vermietungsstand von ca. 81 % kurz nach Ankauf sowie einer durchschnittlichen Restlaufzeit der Mietverträge von 4,3 Jahren besteht weiteres, attraktives Entwicklungspotential.

Die starke Vermietungsdynamik war auch während Pandemiezeiten ungebrochen – allein im Jahr 2021 wurden für mehr als 5.000 qm Mietfläche Verträge verlängert oder neu abgeschlossen.

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag	Gebäude
Upstate Affiliate Organization	5.095 qm (54.845 sq ft)	Okt 2025	ICP 7
Upstate Affiliate Organization	2.601 qm (28.000 sq ft)	Sep 2025	ICP 6
United Healthcare Services Inc.	1.610 qm (17.330 sq ft)	Dez 2024	ICP 2
Vectrus, Inc.	1.321 qm (14.215 sq ft)	Mär 2032	ICP 1
TBC Corporation	1.200 qm (12.921 sq ft)	Jun 2026	ICP 3
Amica Mutual Insurance Company	976 qm (10.501 sq ft)	Mär 2025	ICP 5
Robert Hodges	75 qm (800 sq ft)	Sep 2025	ICP 4

### Independence Corporate Park in Zahlen

Mietfläche	27.676 qm (297.916 sq ft)
Anzahl Mieter	18 (September 2022)
Vermietungsstand	81 % (September 2022)



# Independence Corporate Park – die Highlights

## exzellente Lage

in Greenville (South Carolina)

**\$1.245 / qm**

Kaufpreis, zur 13,31-fachen  
Jahresmiete

rund  
**27.700 qm**  
Mietfläche

diversifizierte Mieterstruktur mit lokalen,  
regionalen und internationalen Mietern

**2 mehr-  
stöckige und  
5 einstöckige  
Gebäude**

in unmittelbarer Nähe  
zum Stadtzentrum Greenvilles

**1.652  
Parkplätze**

direkt an den Gebäuden gelegen

**18  
Mieter**

tragen zur Diversifikation der Einnahmen  
und des Portfolios bei

**attraktiver  
Arbeitsplatz**

mit zahlreichen Annehmlichkeiten,  
wie z. B. ein kostenfreies Fitnesscenter,  
Parkanlage mit Sitzgelegenheiten und Spazier-  
wegen sowie ein Full-Service-Café

**Class-A-  
Büropark**

bestehend aus sieben Gebäuden, die zwi-  
schen 1982 und 2007 erbaut wurden

**81 %  
Vermietungsstand**

bieten weiteres Wachstumspotenzial

Bürogebäude | Maitland, Florida

# Southpoint Executive Center

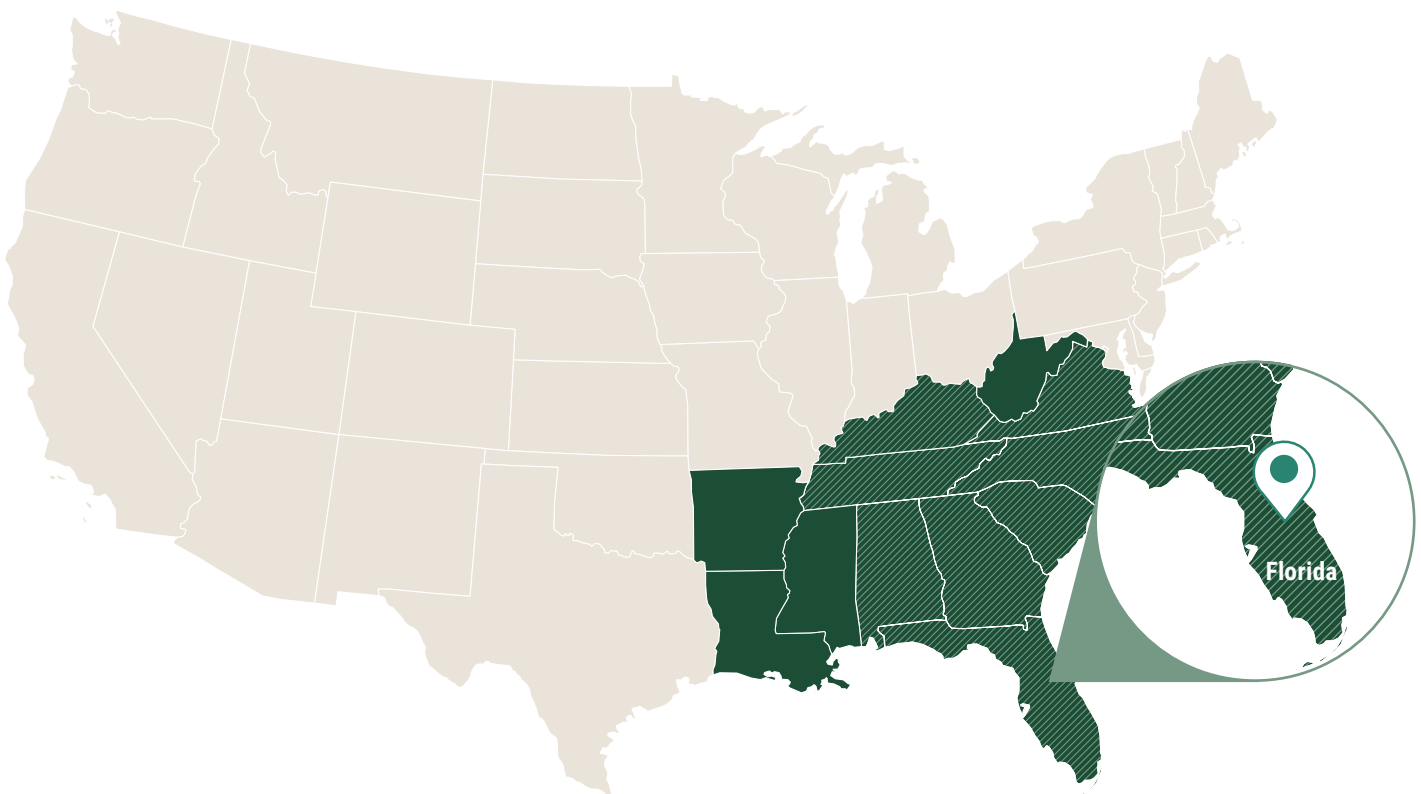


## Zahlen

Kaufpreis	\$23.910.000
geplante Entwicklungskosten	\$2.101.600
sonstige Kosten	\$802.016
Gesamtkosten	\$26.813.616
Fremdkapital	\$17.650.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,1 % / 14,06

## Daten

Anschrift	151 Southhall Lane, Maitland, FL 32751, USA
vermietbare Fläche	12.847 qm (138.282 sq ft)
Grundstücksgröße	36.786 qm (9,1 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1990
letzte Renovierung	2016
Parkplätze	547





### Beschreibung

Das Southpoint Executive Center ist ein knapp 13.000 qm großes, vierstöckiges Class-A-Bürogebäude in ausgezeichneter Lage. Erbaut wurde es 1990 auf einem knapp 3,7 Hektar großen Grundstück. Ein Parkplatz mit über 500 Stellplätzen umgibt das Gebäude, das exponiert in Maitland, nördlich von Orlando, Florida liegt.

Das Southpoint Executive Center profitiert von der optimalen Lage zwischen der Keller Road und der Southhall Lane, direkt an der Kreuzung Maitland Boulevard/Interstate 4.

Die Außenanlagen des Objekts sind gut gepflegt und reichlich bepflanzt mit Sträuchern, Palmen sowie ganzjährig blühenden Blumen. Im August 2019 wurde vom Vorbesitzer ein neues Dach installiert. Dank einer 20-jährigen Garantie darauf sind hier auf absehbare Zeit keine weiteren Kosten zu erwarten.

Die Immobilie bietet Mietern einige Annehmlichkeiten, darunter eine Kantine mit 24-Stunden-Selbstbedienung, einen unmittelbar angrenzenden, hochmodernen Konferenzraum sowie ein gut ausgestattetes Fitnesscenter mit Umkleidekabinen und Duschen.

### Standort

Die Stadt liegt im Orange County im Bundesstaat Florida, etwa zehn Kilometer nördlich von Orlando und grenzt unter anderem an die Stadt Winter Park. Maitland ist sehr beliebt und erfreut sich seit Jahren guten Wachstums. Derzeit leben hier knapp 20.000 Einwohner.



Die Metropolregion Orlando gilt landesweit als einer der besten Märkte für Immobilieninvestitionen und ist in den vergangenen fünf Jahren führend beim Bevölkerungs- und Arbeitsplatzwachstum. Für die kommenden zehn Jahre wird ein Bevölkerungszuwachs von 1.500 Menschen pro Woche prognostiziert. Bereits heute verzeichnet die Metropolregion 2,6 Millionen Einwohner. Bis 2030 wird die Bevölkerung auf 5,2 Millionen Einwohner anwachsen. Damit liegt das Bevölkerungswachstum bei 2,4 % pro Jahr, das ist viermal so hoch wie der landesweite Durchschnitt. Gründe dafür sind neben den moderaten Lebenshaltungskosten und den ganzjährig angenehmen Temperaturen auch die steuerlichen Vorteile. So weist Florida im landesweiten Vergleich sowohl die niedrigste durchschnittliche Grundsteuer für Wohnimmobilien als auch den niedrigsten US-Körperschafts-

steuersatz auf. Darüber hinaus ist Florida einer von zwei Sunbelt-Staaten ohne staatliche Einkommenssteuern. Neben diesen Vorteilen tragen auch die hochqualifizierten Arbeitskräfte – 62,2 % der Bevölkerung weisen eine Hochschulbildung vor – dazu bei, dass Florida Platz 2 der besten Bundesstaaten für Unternehmen und Unternehmensgründungen belegt.

### Geschäftsplan

Derzeit werden Reparaturen an der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik durchgeführt. Um die Attraktivität des Objekts für Bestandsmieter und potenzielle Neumieter weiter zu steigern, nimmt TSO darüber hinaus weitere allgemeine Reparaturen und Modernisierungen vor. Die Immobilie weist keine relevanten Mängel und einen geringen Leerstand auf. TSO wird die Annehmlichkeiten, die das Southpoint Executive

Center bereits heute für die Mieter und deren Mitarbeiter bietet, erweitern und aufwerten. Dies sollte die bestehenden Mieter auch in Zukunft an das Objekt binden und ermöglichen, neue Mieter zu gewinnen.

Die Durchschnittsmieten für bestehende Büroflächen liegen hier noch immer 35 % unter Neubauniveau und die Leerstandsrate ist die niedrigste aller Büromärkte in Florida, was diesen Teilmarkt zu einem überdurchschnittlich profitablen Standort mit erheblichem Mietwachstumspotenzial macht.





## Mieter

Derzeit ist das Southpoint Executive Center zu 89 % vermietet. Der Mieterstamm setzt sich aus 12 nationalen sowie internationalen Mietern zusammen. Die Mieter sind teilweise bereits langfristig mit dem Objekt verbunden und in diversen Branchen tätig, sodass eine gute Mieterdiversifikation besteht. Die gewichtete durchschnittliche Mietdauer liegt bei sechs Jahren. Dies trägt zur langfristigen Sicherung der laufenden Einnahmen bei. Die derzeitigen Mieten liegen unter dem üblichen Marktniveau. Bei Neuvermietung bzw. Verlängerungen von Mietverträgen lassen sich die aktuellen Mieteinnahmen an das Marktniveau anpassen und in den kommenden Jahren die Mieteinnahmen steigern.

## Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
ADCS Clinics, LLC	3.268 qm (35.172 sq ft)	Dez 2030
Cardinal US Holdings dba Capco	2.497 qm (26.877 sq ft)	Sep 2028
Beazer Homes, LLC	1.079 qm (11.615 sq ft)	Aug 2023
Old Republic Title Insurance Company	982 qm (10.565 sq ft)	Feb 2028
Discovery Practice Management, Inc.	735 qm (7.901 sq ft)	Okt 2024
Technologies Management, Inc.	678 qm (7.297 sq ft)	Mai 2028
Southeast Professional Title LLC	416 qm (4.480 sq ft)	Jun 2025
Tom James Company	378 qm (4.066 sq ft)	Okt 2029
Hightower & Partners, P.A.	210 qm (2.263 sq ft)	Dez 2027

## Southpoint Executive Center in Zahlen

Mietfläche	12.847 qm (138.282 sq ft)
Anzahl Mieter	12 (September 2022)
Vermietungsstand	89 % (September 2022)



# Southpoint Executive Center – die Highlights

## erstklassige Lage

in Maitland (Florida)

## 4 stöckiges Gebäude

mit 547 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit durch neu gestaltete Maitland-Boulevard / Interstate-4-Kreuzung

## rund 12.900 qm Mietfläche

17 Mieter aus verschiedenen Branchen tragen zur Diversifikation des Portfolios bei

## Anstieg der Mietein- nahmen

um 25 % in den kommenden fünf Jahren prognostiziert

## Wertsteigerungs- potenzial

Vermietungsmöglichkeit von knapp 12.000 sq ft und aktuelle Mieten unter Marktniveau ermöglichen eine schnelle Wertsteigerung

## 89 % Vermietungsstand

sichere Einnahmen bei durchschnittlich 5,7 Jahren Restlaufzeit der aktuellen Mietverträge

## \$1.861 / qm

Ankauf zur 14-fachen Jahresmiete

## wachstumsstarker Standort

in Metropolregion Orlando – der landesweit beste Markt für Immobilieninvestitionen

## Class-A- Büroimmobilie

die 1990 erbaute Immobilie wurde 2016 umfangreich saniert und modernisiert

Bürogebäude | Tallahassee, Florida

# City Centre Tallahassee

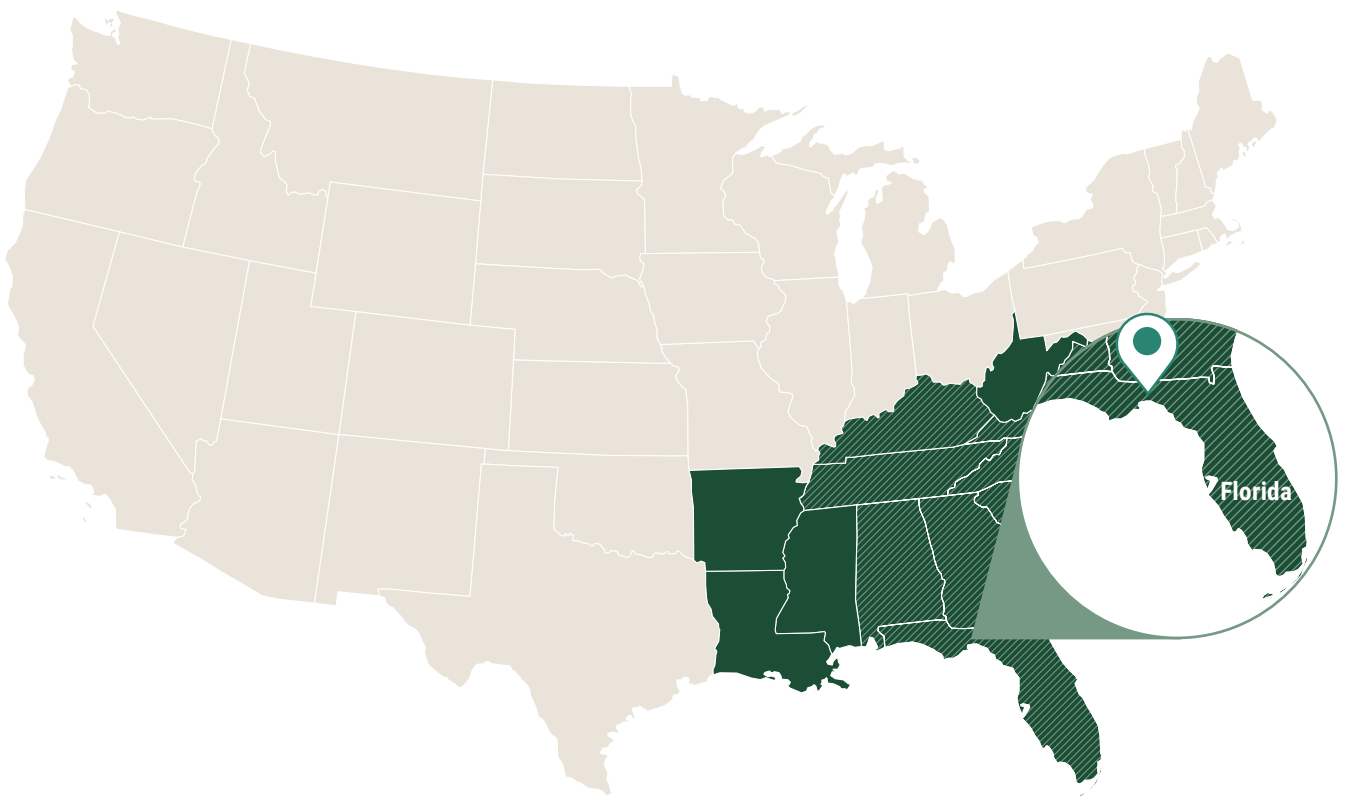


## Zahlen

Kaufpreis	\$15.200.000
geplante Entwicklungskosten	\$1.136.000
sonstige Kosten	\$736.128
Gesamtkosten	\$17.072.128
Fremdkapital	\$11.250.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	8,3 % / 12,12

## Daten

Anschrift	2227 North Bronough Street, Tallahassee, FL 32301, USA	
vermietbare Fläche	City Centre: 15.670 qm (168.675 sq ft) Gebäude 226: 371 qm (3.993 sq ft)	
Grundstücksgröße	8.660 qm (2,1 acres)	
Anzahl Gebäude	2	
Art des Objekts	Bürogebäude	
Baujahr	1983	
letzte Renovierung	2016	
Parkplätze	302	





### Beschreibung

Inmitten Floridas Hauptstadt Tallahassee liegt das City Centre Tallahassee. Das siebenstöckige Gebäude verfügt über eine vermietbare Gesamtfläche von 15.670 qm. Zu der Immobilie gehört ein Parkhaus, das auf vier Etagen ca. 300 Parkplätze bietet. 274 der Stellplätze befinden sich oberirdisch, die übrigen ebenerdig.

Die Lage des Gebäudes ist aufgrund der unmittelbaren Nähe zum Kapitol des Bundesstaates Florida, dem Obersten Gerichtshof Floridas sowie weiterer bedeutender Regierungsbüros besonders interessant für Mieter aus dem Rechts-, Regierungs- und Technologiesektor.

Durch die zentrale Lage im Stadtkern bietet das Objekt den Mietern idealen Zugang zu einem umfangreichen Angebot an Restaurants, Unterhaltungsmöglichkeiten und Unterkünften. Gleichzeitig profitiert das Gebäude von einer ausgezeichneten Sichtbarkeit, da es an einigen der wichtigsten Verkehrsknotenpunkte der Stadt liegt. Die direkt umliegenden Durchgangsstraßen bilden die Hauptzufahrts- und -abfahrtswege in die Innenstadt und verbinden das Stadtzentrum mit den wohlhabenden Wohnvierteln im Norden und Osten.

### Standort

Tallahassee – Hauptstadt Floridas, Mittelpunkt der Metropolregion Tallahassee und Verwaltungssitz des Leon County – ist das Zuhause von fast 200.000 Einwohnern.

Die Stadt liegt im Norden des Bundesstaats an der Grenze zu Georgia, etwa 250 km entfernt von Jacksonville und etwa 390 km entfernt von Orlando.



Tallahassee ist das Gegenteil der hektischen Touristenzentren Floridas. Die ruhigen Straßen, die bekannten Canopy Roads – von alten Eichen mit Epiphyten baldachinartig zugewachsen – laden zu Spaziergängen ein. Der historische Stadtkern ist von Parks umgeben, die zu vielen Sehenswürdigkeiten und Museen führen, darunter das Florida State Capitol (neuer Regierungssitz), das Old Capitol (früherer Regierungssitz, heute Florida Historic Capitol Museum), das Vietnam Veteran's Memorial (zwei Granittürme, die die Namen der in Vietnam gefallenen Soldaten enthalten) oder das Tallahassee Museum of History and Natural Science.

Auch die Umgebung hat einige Sehenswürdigkeiten wie beispielsweise den Wakulla Springs State Park. Etwa 20 Kilometer südlich von Tallahassee liegt die Quelle des Wakulla River, die mit etwa 40.000 Litern pro Sekunde zu den größten Quellen der Welt gehört.

Zwar ist die Hauptstadt Floridas deutlich kleiner als andere Städte des Bundesstaats, was sie aber nicht weniger interessant für Unternehmen macht. So gilt Tallahassee als einer der wichtigsten Hochschulstandorte Floridas, weshalb Unternehmen hier viele gutausgebildete Fachkräfte rekrutieren können. Der Anteil der Menschen, die mindestens einen Bachelorabschluss oder gar einen höheren Abschluss haben, ist in Tallahassee deutlich über dem Durchschnitt Floridas. Viele Unternehmen zieht es somit nach Tallahassee, wodurch das Beschäftigungswachstum stetig ansteigt. Dies wirkt sich positiv auf die Nachfrage nach verfügbaren Büroflächen aus. Schlüsselindustrien in dieser Region sind erneuerbare Energien, Umwelt, Raum- und Luftfahrttechnik, nationale Sicherheit, Medizinwissenschaften, IT, Forschung und Ingenieurwesen sowie Logistik.

### Geschäftsplan

Neben einigen ausstehenden Reparaturen an den Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik-Systemen, wurde nach Ankauf mit Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen der Mieterräume begonnen. So konnten bereits zügig neue Mieter für das Objekt gewonnen werden. Somit liefert das City Centre Tallahassee einen stabilen Cashflow und aufgrund indizierter Mietverträge in den nächsten Jahren weiter steigende Mieteinnahmen.

Weiteres Wertsteigerungspotenzial besteht in den auslaufenden Mietverträgen, da hier die aktuellen Mietpreise meist unterhalb des üblichen Marktpreiseses liegen. Sollten bestehende Mieter ihre Mietverträge nicht verlängern, könnten die freiwerdenden Flächen entsprechend zu besseren Konditionen an neue Mieter vermietet werden.



**Mieter**

Das Objekt ist aktuell zu ca. 94 % vermietet. Es weist einen breiten Mietermix auf, der in vielen Teilen insbesondere die örtlichen Gegebenheiten widerspiegelt. Entsprechend kommt ein Großteil der Mieter aus dem öffentlichen Sektor, insbesondere Justiz. Auch eine große Wohnbaugesellschaft (Florida Housing Finance Corp.) belegt größere Teile der Mietfläche. Andere Einheiten wurden z. B. an KPMG und die Florida State University vergeben.

**Mieterliste (Auszug)**

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
Florida Housing Finance Corp.	4.660 qm (50.163 sq ft)	Mai 2029
Office of the Courts Administration	1.858 qm (20.000 sq ft)	Jun 2026
Office of Regional Conflict Co.	993 qm (10.687 sq ft)	Jul 2027
GSA/Federal Public Defender	958 qm (10.308 sq ft)	Dez 2024
Federated Publications, Inc.	859 qm (9.245 sq ft)	Okt 2026
KPMG, LLP	283 qm (3.049 sq ft)	Apr 2024
Florida State University	144 qm (1.594 sq ft)	Sep 2026

**City Centre Tallahassee in Zahlen**

Mietfläche	15.670 qm (168.675 sq ft) 371 qm (3.993 sq ft)
Anzahl Mieter	11 (September 2022)
Vermietungsstand	94 % (September 2022)





# City Centre Tallahassee – die Highlights

## exklusive Lage

im Stadtzentrum von Tallahassee (Florida)

## 2022 modernisiert

jüngste Modernisierungsmaßnahmen  
steigern die Attraktivität des Gebäudes

## rund 16.000 qm Mietfläche

mit diversifiziertem Mietermix

## \$948 / qm

Kaufpreis zur ca. 12-fachen Jahresmiete

## 94 % Vermietungsstand

11 Mieter, zum Großteil aus dem  
öffentlichen Sektor, tragen zur  
Sicherstellung der Einnahmen bei

## ausgewählter Standort

in bester Innenstadtlage und in unmittelbarer  
Nähe zu wichtigen Regierungsgebäuden des  
Bundesstaats Florida

## 7 stöckiges Gebäude

mit 302 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit  
mit öffentlichen Verkehrsmitteln

## Wertsteigerungs- potenzial

durch auslaufende Mietverträge mit Mietpreisen  
unterhalb des üblichen Marktpreises

## Track Record

der Vermietungsstand des  
City Centre Lag in den vergangenen Jahren  
zwischen 90 und 95 %

Bürogebäude | Atlanta, Georgia

# English Avenue Yards

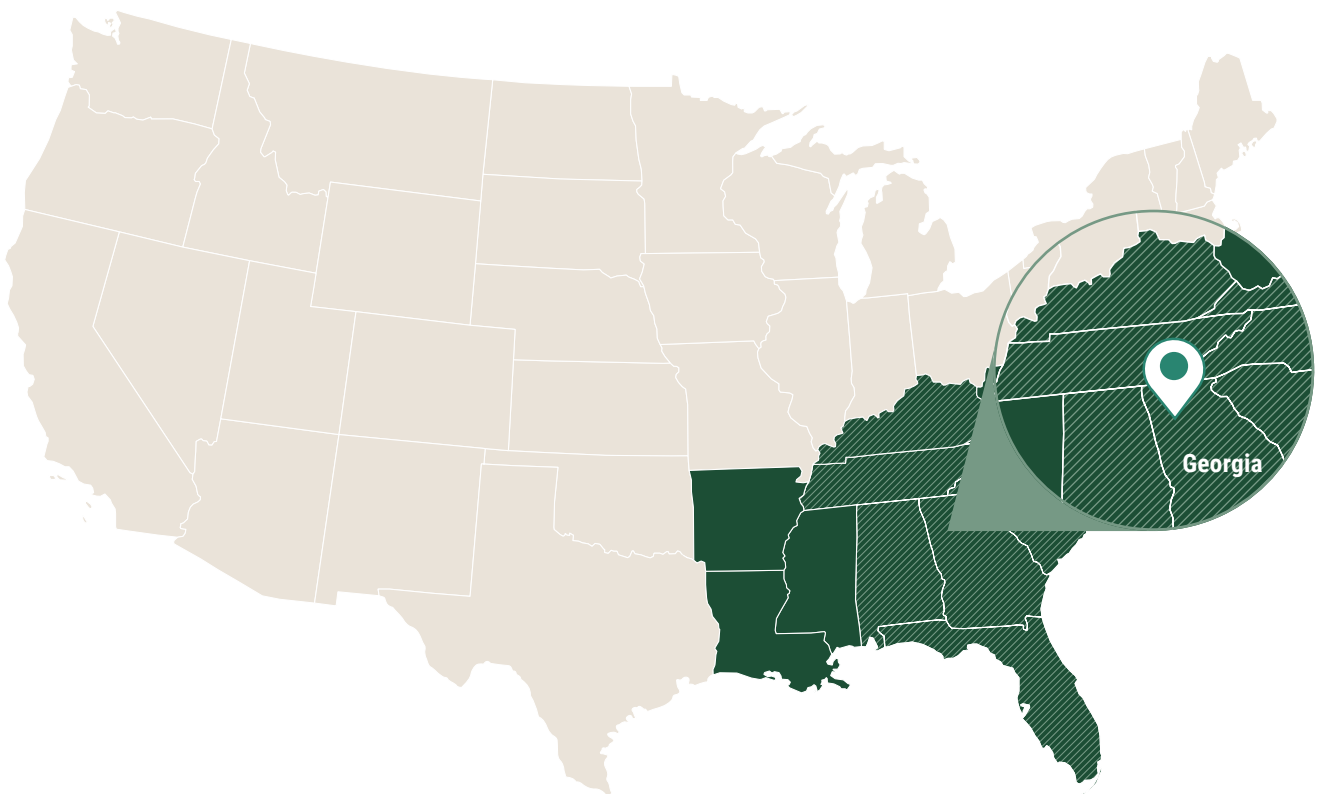


## Zahlen

Kaufpreis	\$11.750.000
geplante Entwicklungskosten	\$568.000
sonstige Kosten	\$556.640
Gesamtkosten	\$12.874.640
Fremdkapital	\$7.644.000

## Daten

Anschrift	781-787 Wheeler Street, Atlanta, GA 30318, USA
vermietbare Fläche	7.282 qm (78.386 sq ft)
Grundstücksgröße	10.643 qm (2,6 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1960
letzte Renovierung	1990, 2000, 2010, 2020, 2021
Parkplätze	45

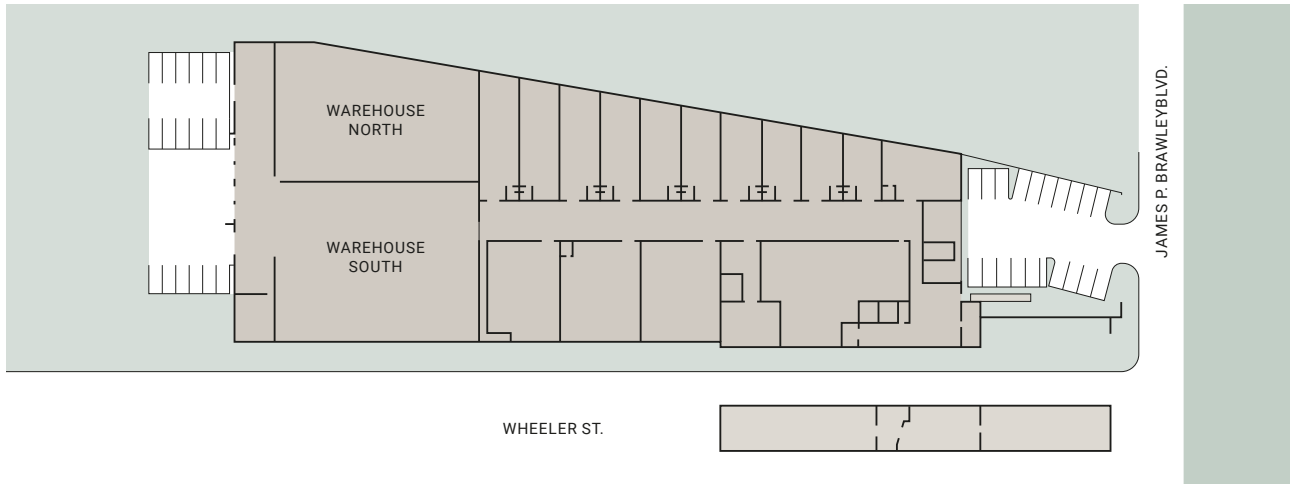




### Beschreibung

Die Büroimmobilie English Avenue Yards fällt besonders durch ihr zeitloses Loft-Stil-Design auf. Die Immobilie verfügt über 7.300 qm vermietbare Fläche, die sich auf großzügige Räumlichkeiten mit hohen Decken verteilt. Die versiegelten Betonböden, Spiralrohre und Industriebeleuchtung wecken insbesondere bei Designern, Künstlern, Filmproduzenten oder Technologieunternehmen großes Interesse.

Die Mietfläche ist untergliedert in 21 Studios und zwei Lagerhallen. Die Lagerhalle kann direkt befahren werden und bietet sechs Ladeplätze. Auf zwei Parkflächen gibt es zusätzlich Stellplätze für 45 Fahrzeuge. English Avenue Yards wurde im Jahr 1960 gebaut und in den Jahren 1990, 2000 und 2010 umfassend saniert. Im Jahr 2021 erfolgten weitere Modernisierungsmaßnahmen.



### Standort

Der Standort in Midtown West ermöglicht unmittelbaren Zugang zur Innenstadt sowie zum Technologiezentrum Georgia Tech. Vor allem liegt das Objekt in einer beliebten Gegend unmittelbar an der Atlanta BeltLine. Dieser Rad- und Wanderweg rund um Atlanta ist Teil eines Stadtentwicklungsprojekts, das die Lebensqualität der Region deutlich erhöhen soll. Im Rahmen dieses umfassenden Projekts wird die Ansiedlung von kleinen und mittleren Unternehmen sowie von Wohn- und Einzelhandelsflächen gefördert. So entstehen in der Nähe des Objekts eine beträchtliche Anzahl von Einfamilienhäusern, Reihenhaussiedlungen und Wohnungen sowie Büros, ein Hotel und Einzelhandelsflächen.

Das größtenteils industriell geprägte Stadtviertel Midtown West beherbergt heutzutage neben urbanen Lofts zahlreiche Kunstgalerien, Einzelhandelsgeschäfte, Restaurants und Live-Musik-Locations. Durch die gute Erreichbarkeit und attraktive Freizeitmöglichkeiten erfreut sich das Viertel zunehmender Beliebtheit, was auch dazu führt, dass etliche neue Bauvorhaben in unmittelbarer Umgebung geplant sind. Abgesehen von reichlich (Neubau-)Wohneinheiten befinden sich gleich mehrere große Mischnutzungsprojekte im Bau.

Großen Anteil am Aufschwung dieser Region hat die Atlanta BeltLine, die geschaffen wurde, um Stadteile und Gemeinden, die einst durch die Infrastruktur getrennt wurden, wieder miteinander zu verbinden. Im gleichen Zuge wurde die Verkehrsanbindung verbessert sowie Grünflächen und bezahlbarer Wohnraum geschaffen.

### Geschäftsplan

English Avenue Yards bieten neben einem stabilen Cashflow das interessante Wachstumspotenzial eines boomenden Viertels. Bei der Investition in das Objekt handelt es sich in erster Linie um ein „Covered Land Play“.

Durch die Fortentwicklung der Atlanta BeltLine und der damit einhergehenden Stadtentwicklung profitieren die angrenzenden Grundstücke automatisch, ohne dass größere Aufwendungen getätigt werden müssen. Da das Objekt unmittelbar an diesem Stadtentwicklungsprojekt liegt, wird ein späterer Verkauf sich absehbar besonders vorteilhaft gestalten.

### Mieter

English Avenue Yards ist derzeit mit einem Vermietungsstand von 97 % fast vollständig vermietet und erzielt somit stabile laufende Mieteinnahmen. Die 14 Mieter kommen aus unterschiedlichsten Branchen, wodurch das Mieterportfolio eine ausgeglichene Mischung vorweist.

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag
Orchestra Experience, LLC	2.555 qm (27.500 sq ft)	Jun 2025
UL LLC	953 qm (10.255 sq ft)	Jun 2024
Sing Mastering LLC	449 qm (4.837 sq ft)	Jun 2025
Tre Native, LLC	443 qm (4.771 sq ft)	Jun 2025
CoSA VFX, Inc.	367 qm (3.945 sq ft)	Jul 2025
King Audio Visual Support, LLC	241 qm (2.596 sq ft)	Jun 2025
IP Builders, LLC	123 qm (1.324 sq ft)	Jun 2025

### English Avenue Yards in Zahlen

Mietfläche	7.282 qm (78.386 sq ft)
Anzahl Mieter	14 (September 2022)
Vermietungsstand	97 % (September 2022)

# English Avenue Yards – die Highlights

## großartige Lage

im dynamischen, industriell geprägten  
Midtown West in Atlanta (Georgia)

## 15 Mieter

generieren sichere und planbare  
Mieteinnahmen

## rund 7.300 qm Mietfläche

verteilt auf 21 Studios und  
zwei Lagerräume

## Wertsteigerungs- potenzial

durch das Stadtentwicklungsprojekt  
rund um die in unmittelbarer Nähe liegende  
Atlanta BeltLine profitiert das Objekt, mit positivem  
Effekt für den zukünftigen Verkauf

## Büroimmobilie im Loft-Stil

die 1960 erbaute Immobilie wurde  
2020–2021 saniert und modernisiert

## erstklassiger Standort

bequemer Zugang zur Innenstadt Atlantas  
und zum Technologiezentrum Georgia Tech

## sicherer Cashflow

bei derzeitigem Vermietungsstand  
von 97 %

## \$1.613 / qm

Ankauf zu guten Konditionen

## einstöckiges Gebäude

mit 45 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit  
mit öffentlichen Verkehrsmitteln, unweit Atlantas  
Geschäftsbezirk

Bürogebäude | Louisville, Kentucky

# First Trust Centre

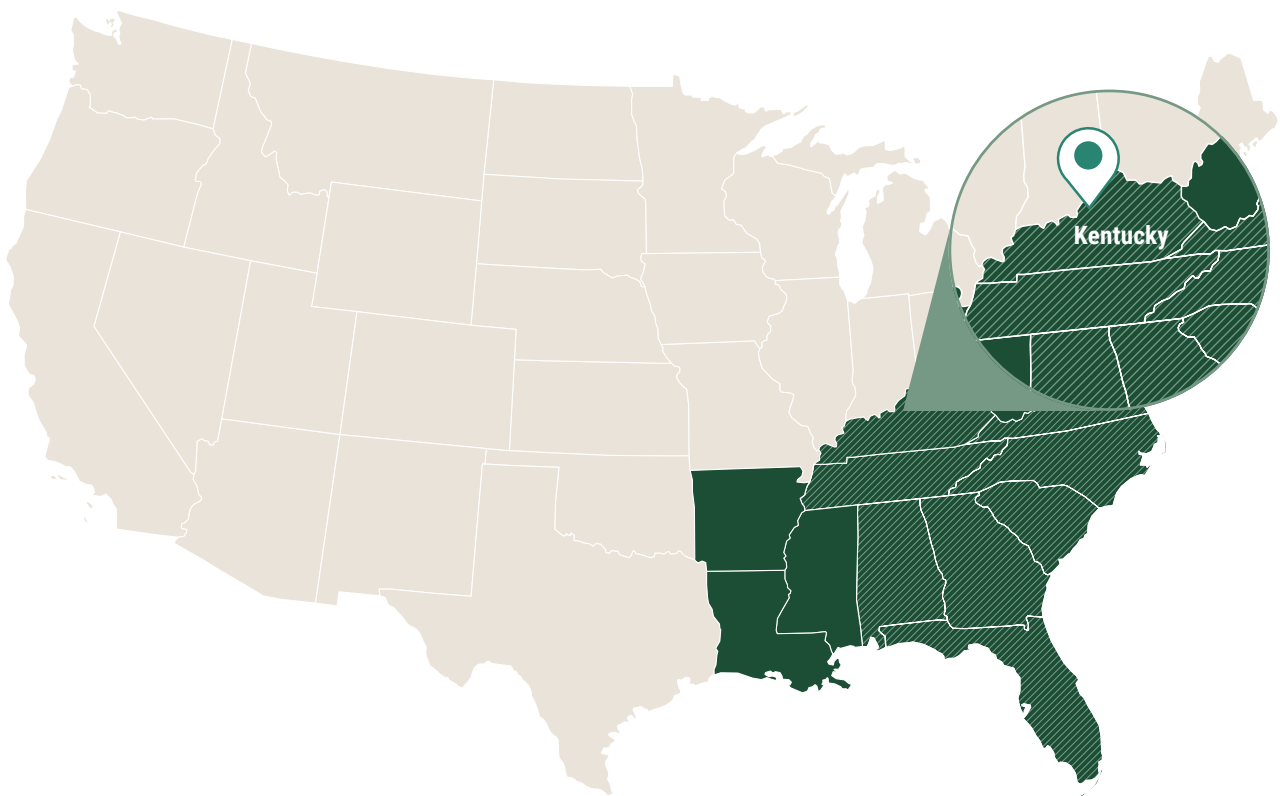


## Zahlen

Kaufpreis	\$9.350.000
geplante Entwicklungskosten	\$795.200
sonstige Kosten	\$475.212
Gesamtkosten	\$10.620.412
Fremdkapital	\$6.271.200
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,5 % / 13,33

## Daten

Anschrift	200 S. 5th Street, Louisville, KY 40202, USA
vermietbare Fläche	10.463 qm (112.623 sq ft)
Grundstücksgröße	12.586 qm (3,1 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1885
letzte Renovierung	1985
Parkplätze	öffentliches Parkhaus mit Parklizenzen für 100 Parkplätze





### Beschreibung

Das siebenstöckige First Trust Centre wurde 1885 erbaut und 1985 sowie 2017 umfassend renoviert und modernisiert. Das Objekt ist Teil eines wichtigen Bürostandorts mit vier großen Class-A Bürotürmen in Louisville, Kentucky, dessen Innenstadt derzeit von einer großen Anzahl von Entwicklungsprojekten profitiert. Auf sieben Etagen bietet das historische Gebäude insgesamt ca. 10.500 qm vermietbare Fläche. Zuletzt wurde in die Modernisierung und Verbesserung der Gebäudetechnik und Ästhetik, einschließlich der Aufzüge, Lobbys und des Atriums, investiert. Das First Trust Center ist im National Register of Historic Places gelistet.

Die Nordseite des Gebäudes hat eine charakteristische Kalksteinfassade und auf der Südseite eine Mauerwerkskonstruktion. Die unterschiedlichen Größen der Etagen und Fensterflächen, das natürliche Licht und die ansprechenden Verzierungen schaffen einzigartige Büroflächen und Gemeinschaftsbereiche für die Mieter. Zu den Gemeinschaftsflächen gehören Konferenzräume, ein Fitnesscenter sowie eine Lounge.



### Standort

Louisville liegt im Norden Kentuckys an der Grenze zu Indiana am südlichen Ufer des Ohio Rivers und ist mit etwa 250.000 Einwohnern die größte Stadt des Bundesstaats. Sie befindet sich im Jefferson County und beherbergt den Sitz der County Verwaltung. Im Jahr 2003 entstand die Louisville Metro durch den Zusammenschluss der Stadt Louisville mit dem umliegenden Jefferson County. Für Angestellte im öffentlichen Sektor sowie in juristischen Berufen ist die Lage besonders attraktiv: Das Jefferson County zählt ca. 1.350.000 Einwohner in der Metropolregion und unterhält in der Nähe sein Justizzentrum.

Die nach dem französischen König Louis XVI benannte Stadt ist ein Ort der Gegensätze und vereint Tradition und Moderne. In unmittelbarer Nähe zu Downtown Louisville mit atemberaubender Skyline liegt der historische Stadtteil Old Louisville. Louisville lockt auch mit attraktiven Freizeitmöglich-

keiten. Es gibt mehr als 2.500 Restaurants in der Stadt – nationale und internationale und auch vor allem sehr gehobene Küche. Einige der Restaurants sind sogar für den James Beard Award nominiert. Besondere Bekanntheit erlangte die Stadt durch Whiskey-Brennereien, in denen der berühmte Bourbon entsteht.

In den vergangenen zehn Jahren hat die Innenstadt von Louisville eine Renaissance erlebt und entwickelt sein Zentrum fortlaufend weiter. Dazu wurden zuletzt über 200 Millionen US-Dollar in die Renovierung des Messe- und Veranstaltungsgeländes investiert. Außerdem wurde die historische Whiskey Row, eine Ausgehmeile mit Museen, Bars und Restaurants, wiederbelebt und eine Kultur- und Sportarena errichtet. Dies hat erheblich zur Aufwertung der Innenstadt beigetragen. In diesem Zuge wurden zahlreiche Mehrfamilienhäuser und Hotels gebaut. Im zentralen Geschäftsbezirk der Stadt arbeiten fast 70.000 Menschen.

Die Lage der Immobilie ist strategisch äußerst günstig – in unmittelbarer Nähe befinden sich u. a. das Jefferson County Judicial Center sowie die Louisville Metro Hall.

Niedrige Lebenshaltungskosten, sowie das stetige Bevölkerungs- und Beschäftigungswachstum werden den Büromarkt der Innenstadt weiter beleben.

### Geschäftsplan

Es ist geplant, den Vermietungsstand weiter zu erhöhen. Mit zusätzlichen Modernisierungen und Aufwertungen wird die Immobilie sowohl für Bestandsmieter als auch für Neumieter attraktiver gemacht. Dies bindet bestehende Mieter, zieht zusätzlich neue Mieter an und erhöht so die laufenden Erträge und den Verkaufswert der Immobilie.





**Mieter**

Das First Trust Centre ist derzeit zu 81 % vermietet. Der Mieterkatalog enthält neun Mieter aus unterschiedlichsten Branchen. Die größten Anteile der Mietfläche entfallen auf zwei Hauptmieter.

Einer der beiden Hauptmieter des First Trust Centre mit einer Mietfläche von knapp 2.500 qm ist die Stock Yards Bank, eine der größten und erfolgreichsten lokalen Banken im Bundesstaat Kentucky. Die Bank wurde ursprünglich 1904 gegründet, um die landwirtschaftlichen Industrien in der Stadt Louisville zu bedienen. Heute zählt Stock Yards zu den 20 besten Finanzinstituten und belegt in der Bank Director's 2021 Banking Study Platz 12. Eine angekündigte Fusion ermöglicht die Ausweitung um etwa 50 weitere Filialen über den gesamten Bundesstaat hinweg.

Weiterer Hauptmieter des First Trust Centre ist mit einer Mietfläche von mehr als 5.000 qm die Stadtverwaltung von Louisville. Die angemietete Fläche dient als Hauptbüro für die Staatsanwaltschaft des Jefferson County, deren Sachbearbeiter, die Personalabteilung und das Facility Management.

**First Trust Center in Zahlen**

Mietfläche	10.463 qm (112.623 sq ft)
Anzahl Mieter	9 (September 2022)
Vermietungsstand	81 % (September 2022)



# First Trust Center – die Highlights

## ausgezeichnete Lage

im Stadtkern von Louisville (Kentucky)

## gut sichtbarer Standort

in zentraler Lage, mit mehr als 70.000  
Beschäftigten

## rund 10.500 qm Mietfläche

9 Mieter tragen zur  
Diversifikation der Einnahmen bei

## attraktiver Arbeitsplatz

mit vielen Annehmlichkeiten, wie z. B. ein  
Fitnesscenter, eine Lounge und hochwertig  
ausgestattete Konferenzräume

## 7 stöckiges Gebäude

mit einer kommunalen Garage und einer  
Parklizenz für 100 Stellplätze

## \$893 / qm

Ankauf zur 13,33-fachen  
Jahresmiete

## historische Büroimmobilie

die 1885 erbaute Immobilie steht auf der Liste  
des National Register of Historic Places

## renommierte Hauptmieter

mit der Stadtverwaltung Louisville und der  
Stock Yards Bank sorgen zwei renommierte Anker-  
mieter für sichere und planbare Einnahmen

## erstklassiger Standort

im wiederbelebten Stadtzentrum Louisvilles  
an der bekannten Kreuzung South 5th und  
West Markets Street

Bürogebäude &amp; Einzelhandel | Atlanta, Georgia

# Altmore Tower & Retail

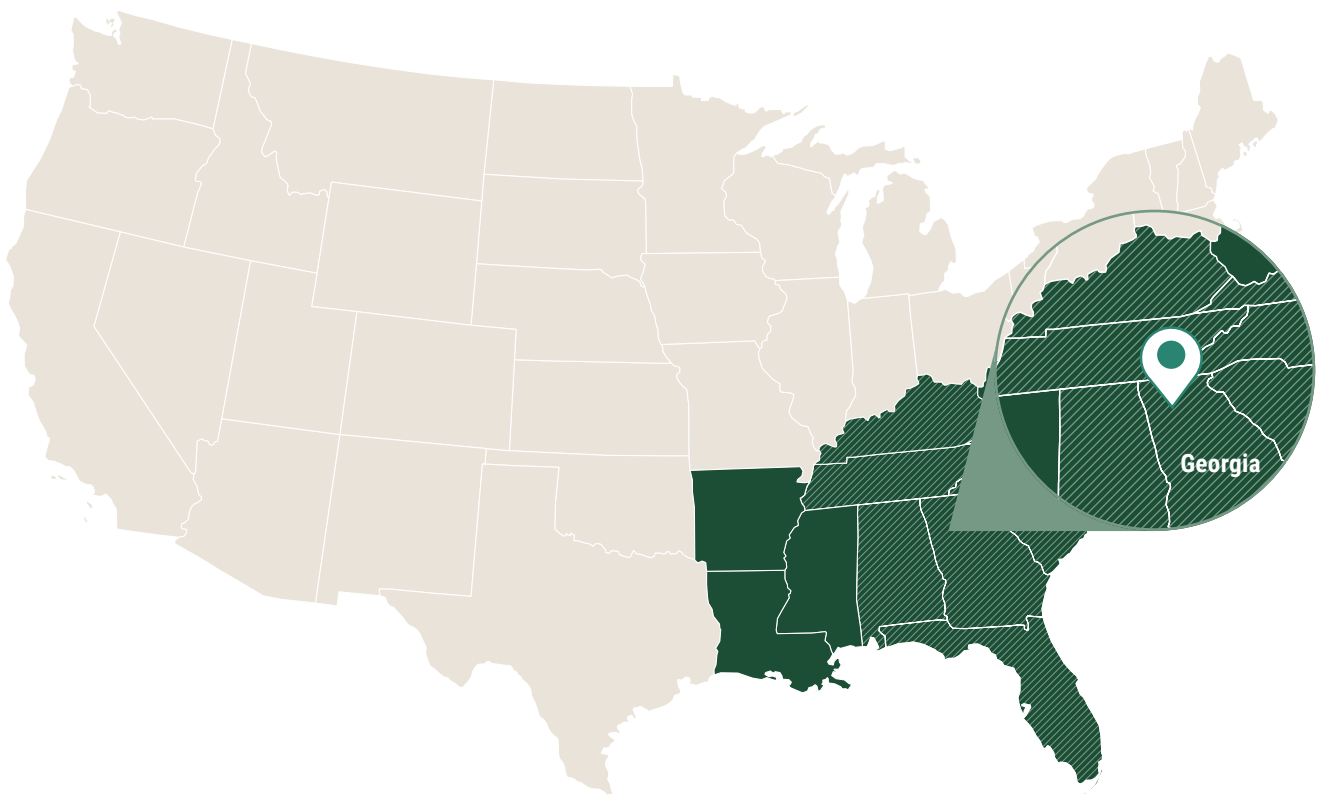


## Zahlen

Kaufpreis	\$6.500.000
geplante Entwicklungskosten	\$124.319.114
sonstige Kosten	\$16.206.926
Gesamtkosten	\$147.026.040
Fremdkapital	\$78.421.500

## Daten

Anschrift	1155 Altmore Avenue, Atlanta. GA 30342, USA
vermietbare Fläche	Tower: 20.439 qm (220.004 sq ft) Retail Plaza: 1.858 qm (20.000 sq ft)
Grundstücksgröße	Tower: 3.601 qm (0,88 acres) Retail Plaza: 5.220 qm (1,29 acres)
Anzahl Gebäude	5 (ein Bürogebäude und vier Einzelhandelsgeschäfte)
Art des Objekts	Bürogebäude mit Parkhaus, Einzelhandel
Baujahr	Tower: Baubeginn 2023 Retailplaza: 2022
Parkplätze	445





### Beschreibung

Der Altmore Tower soll das Aushängeschild von Altmore werden, einer großflächigen Projektentwicklung nördlich von Atlanta. Neben dem neu errichteten Hyatt Hotel und einem kürzlich fertiggestellten und in Betrieb genommenen Parkhaus für mehr als 700 Fahrzeuge werden hier auch Einzelhandelsgeschäfte, Mehrfamilienhäuser und eine weitläufige Parkfläche mit einem natürlichen See entstehen.

Inmitten dieses neu entwickelten Areals wird der Altmore Tower als Class-A-Büroimmobilie geplant. Die Immobilie, die im Zentrum von Central Perimeter liegt, soll auf einer vermietbaren Fläche von über 20.000 qm potenziellen Mietern einen optimalen Mix aus Nutzungsmöglichkeiten und Annehmlichkeiten bieten. Mit der Möglichkeit, die Immobilie und deren Umgebung so zu gestalten, dass sie den Ansprüchen an einen Büro-

arbeitsplatz von morgen gerecht wird, wird sie für eine Vielzahl von Mietern attraktiv sein. Das in unmittelbarer Nachbarschaft geplante Retail Center wird über ca. 2.000 qm vermietbare Fläche verfügen und somit zusätzlichen Anreiz für Mieter und deren Mitarbeiter bieten.



### Standort

Die Stadt Sandy Springs, mit etwa 110.000 Einwohnern, ist ein Vorort Atlantas und liegt im Fulton County, im Norden Georgias. Sie ist Teil der Atlanta-Sandy Springs-Marietta Metropolitan Statistical Area – der bevölkerungsreichsten Metropolregion Georgias. Bekannte Nachbarorte sind Dunwoody (östlich) und Cobb County (westlich).

Das Perimeter Center liegt direkt an der Kreuzung der Georgia 400 und der I-285 und gehört zu den bedeutendsten Geschäftsbezirken der Region. Es teilt sich auf Sandy Springs und Dunwoody auf. In der Gegend befinden sich viele Hochhäuser und die Firmensitze bekannter Firmen wie beispielsweise United Parcel Service (UPS), IBM oder First Data.

Das Objekt liegt im als „Pill Hill“ bekannten Zentrum aus diversen Krankenhäusern und Einrichtungen zur Gesundheitsvorsorge. Es ist außerdem direkt mit der Medical Center MARTA Station verbunden. Dies sorgt für hervorragende Erreichbarkeit.

### Geschäftsplan

Ein Großteil der umfangreichen Altmore Projektentwicklung ist bereits abgeschlossen. Durch die Inbetriebnahme des Parkhauses konnten weitere ehemalige Parkplatzflächen zur Erschließung freigegeben werden. Der Bau des Einzelhandels- und Gastronomiebereichs hat bereits begonnen. Bis Ende des Jahres 2023 sollen auch die Bauarbeiten des Altmore Tower beginnen.

### Altmore Tower in Zahlen

Mietfläche (geplant)	22.297 qm (240.004 sq ft)
Baubeginn (geplant)	Ende 2023

# Altmore Tower – die Highlights

## erstklassige Lage

im Zentrum von Central Perimeter, nördlich  
von Atlanta (Georgia)

## Aushänge- schild

von Altmore™, eines neu konzeptionierten  
Arealen zur gemischten Nutzung in idyllischer  
Lage am See

rund  
**22.300 qm**  
Mietfläche

zur gemischten Nutzung

## Misch- nutzungs- projekt

bestehend aus einem Bürogebäude und vier  
Einzelhandelsgeschäften

## barrierefreie MARTA- Anbindung

direkter Zugang zur MARTA Medical Center  
Station durch Fußgängerbrücke

## Class-A- Büroturm

mit Baubeginn in zweiter  
Jahreshälfte 2023

## verkehrs- günstiger Standort

gute Erreichbarkeit aus allen Richtungen  
aufgrund der nahegelegenen Kreuzung  
GA 400/I-285

## variabel gestaltbare Umgebung

die entsprechend den Mitarbeiterbedürfnissen  
angepasst werden kann

**445**  
Parkplätze

stehen im dazugehörigen Parkhaus  
zur Verfügung

Bürogebäude | Raleigh, North Carolina

# Situs Office Park

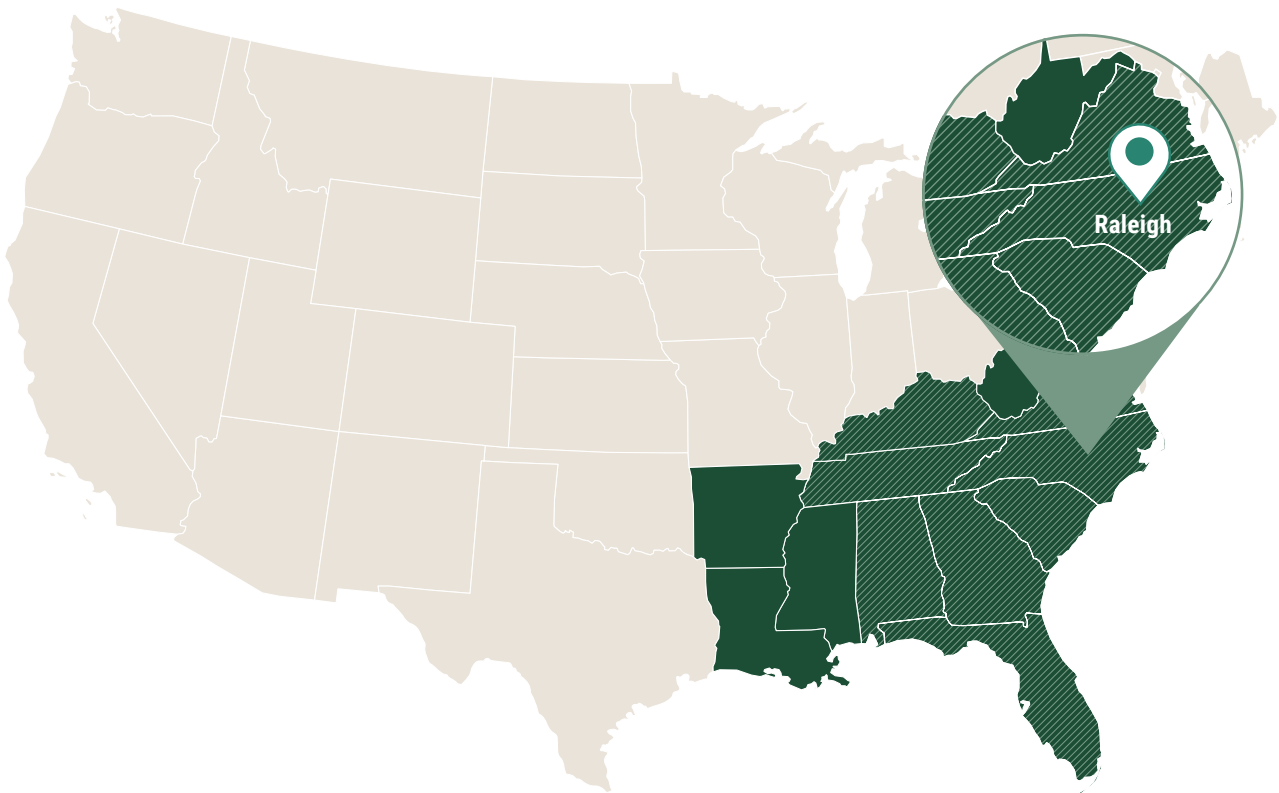


## Zahlen

Kaufpreis	\$27.800.000
geplante Entwicklungskosten	\$2.272.000
sonstige Kosten	\$846.320
Gesamtkosten	\$30.918.320
Fremdkapital	\$18.327.000
Cap Rate / Kaufpreisfaktor	7,7 % / 12,91

## Daten

Anschrift	1130, 1121 & 1100 Situs Court, Raleigh, NC 27606, USA
vermietbare Fläche	14.555 qm (156.666 sq ft)
Grundstücksgröße	55.968 qm (13,83 acres)
Anzahl Gebäude	3
Art des Objekts	Bürogebäude
Baujahr	1996, 1998, 2001
letzte Renovierung	-
Parkplätze	682







### Beschreibung

Der Situs Office Park besteht aus drei Gebäuden, die zwischen 1996 und 2001 gebaut wurden und insgesamt 14.545 qm Bruttomietfläche bieten. Das Objekt, das derzeit zu knapp 93 % an lokale und regionale Mieter vermietet ist, liegt im Stadtteil West Raleigh, sieben Meilen vom Stadtzentrum Raleighs und elf Meilen vom internationalen Flughafen Raleigh Durham entfernt. Mieter dieser Class-A-Immobilie profitieren von hochwertigen Wohnmöglichkeiten in der näheren Umgebung, einem umfangreichen Ausstattungsangebot und einer Vielzahl gut ausgebildeter Arbeitskräfte.

Der Zugang zum Gebäude liegt direkt an der stark frequentierten Interstate 440 und dem Jones Franklin Drive. Zehntausende Fahrzeuge passieren täglich diese Streckenabschnitte. Derzeit sorgen die Behörden des Staates North Carolina für Verbesserungen der umliegenden Verkehrsinfrastruktur. Hierzu gehören u. a. die Verbreiterung der Straße von vier auf sechs Fahrspuren sowie zahlreiche Verbesserungen an den Kreuzungen. Die Maßnahmen werden sich unmittelbar positiv auf den Standort und somit auf den Situs Office Park auswirken. Die Ausbauarbeiten werden voraussichtlich im Sommer 2023 abgeschlossen sein.



### Standort

Raleigh ist die Hauptstadt North Carolinas und gemeinsam mit den Städten Durham und Chaple Hill auch bekannt als das Forschungsdreieck des Landes. Mit etwa 500.000 Einwohnern ist Raleigh nach Charlotte die zweitgrößte Stadt des Bundesstaats. Die Metropolregion Raleigh-Durham belegte laut U.S. Census Rang drei der am schnellsten wachsenden U.S.-Metropole 2019 und 2020 und hat über 2 Mio. Einwohner. Aktuell (2021/2022) rangiert die Region laut U.S. News & World Report auf Platz 2 der lebenswertesten Orte der USA.

Raleigh gilt als das „bessere Silicon Valley“. Die Stadt ist mit der Nähe zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen nicht nur eines der am stärksten

wachsenden Technologiezentren in den Südstaaten der USA, sondern seit vielen Jahren schon für Technologie- und Biotech-Unternehmen ein führender Innovationsstandort weltweit. Auch DAX-Konzerne wie BASF, Bayer und Siemens haben sich bereits mit Forschungseinheiten in Raleigh niedergelassen.

Die Stadt ist in erster Linie bekannt für eine außergewöhnliche Lebensqualität und ein günstiges Umfeld für Unternehmen. Dies bietet ein breites Spektrum an erstklassigen Arbeitgebern, die unter anderem durch die niedrigen Kosten Standorte hierher verlagern, sich neu niederlassen oder bestehende Niederlassungen erweitern. Das über Jahre hinweg enorme Jobwachstum und

die hohe Lebensqualität vor Ort lassen auch in Zukunft den Zuzug weiterer qualifizierter Arbeitskräfte und hochspezialisierter Unternehmen erwarten. Das wird nicht nur das Wachstum von Bevölkerung und Wirtschaftsleistung stützen, sondern auch am lokalen Gewerbeimmobilienmarkt für stetes Wachstum sorgen.

Der Immobilienmarkt Raleighs galt 2021 als einer der attraktivsten Immobilienmärkte des Landes. Der Büroimmobilienmarkt wurde durch den pandemiebedingten Rückgang der Nachfrage nach Büromietfläche etwas geschwächt, erfährt derzeit jedoch einen kräftigen Aufschwung und deutlich steigende Mietpreise.



### Geschäftsplan

Für das Objekt sind umfangreiche Ausstattungsverbesserungen geplant, mit dem Ziel, die Immobilie für bestehende und potenzielle Mieter attraktiver zu machen und so den Vermietungsstand weiter zu erhöhen. Die Immobilie profitiert von ihrem exzellenten Standort in einem dynamisch wachsenden Marktumfeld. Vor allem für Mieter aus der Technologie- und Biotech-Branche ist die Lage und die Größe der verfügbaren Mietflächen von Interesse.

Der Bürokomplex bietet darüber hinaus zusätzliches Wertsteigerungspotenzial, da die derzeitigen Mietpreise etwa USD 2,50 – 6,25 pro qm unter den Durchschnittsmieten von USD 22,00 pro qm bei vergleichbaren Immobilien liegen.



### Mieter

Der Situs Office Park ist derzeit knapp 93 % vermietet an eine gut diversifizierte Gruppe von regionalen und nationalen Mietern, darunter Circle K Stores, GSA, Millennia Patient Services, Silanna Semiconductor und MindPath Care Centers. Die durchschnittliche Restlaufzeit der bestehenden Mietverträge liegt bei drei Jahren. Dies ist kein Nachteil, da die aktuellen Mietpreise der Mieter teilweise drastisch unter vergleichbaren Marktmieten liegen. Sowohl bei einer Verlängerung des Mietvertrags, als auch bei einer Neuvermietung können so die Einnahmen an das Marktniveau angepasst werden.

### Mieterliste (Auszug)

Mieter	Mietfläche	Laufzeit Mietvertrag	Gebäude
Circle K Stores, Inc.	2.238 qm (24.087 sq ft)	Dez 2027	Situs III
Millennia	2.141 qm (23.046 sq ft)	Dez 2022	Situs II
Silanna Semiconductor	1.197 qm (12.887 sq ft)	Nov 2021	Situs I
General Services Administration	1.355 qm (14.583 sq ft)	Okt 2027	Situs III
MindPath Care Centers	767 qm (8.254 sq ft)	Apr 2024	Situs I
NCS Pearson Inc.	363 qm (3.910 sq ft)	Mai 2029	Situs I
Barry-Wehmiller Design Group	309 qm (3.325 sq ft)	Feb 2024	Situs II

### Situs Office Park in Zahlen

Mietfläche	14.555 qm (156.666 sq ft)
Anzahl Mieter	24 (September 2022)
Vermietungsstand	93 % (September 2022)



# Situs Office Park – die Highlights

## Toplage

in Raleigh (North Carolina)

**\$1.910 / qm**

Ankauf zur ca. 12,9-fachen Jahresmiete

rund  
**14.600 qm**  
Mietfläche

24 Mieter tragen zur  
Diversifikation der Einnahmen bei

mehr-  
stöckige  
Gebäude

mit 682 Parkplätzen und guter Erreichbarkeit  
mit öffentlichen Verkehrsmitteln

**3**  
Class-A-  
Büroimmobilien

mit Baujahr 1996, 1998 und 2001

**93 %**  
Vermietungsstand

führen zu sicheren und planbaren  
Mieteinnahmen

**Track  
Record**

konstant hohe Vermietungsstände  
in den vergangenen Jahren

indexierte  
**Mietverträge**

generieren steigende  
Mieteinnahmen

erstklassiger  
**Standort**

umfangreiche Modernisierungsarbeiten der  
Infrastruktur wirken sich positiv auf das  
Objekt aus

Einzelhandelsgebäude | Atlanta, Georgia

# Hiland Retail

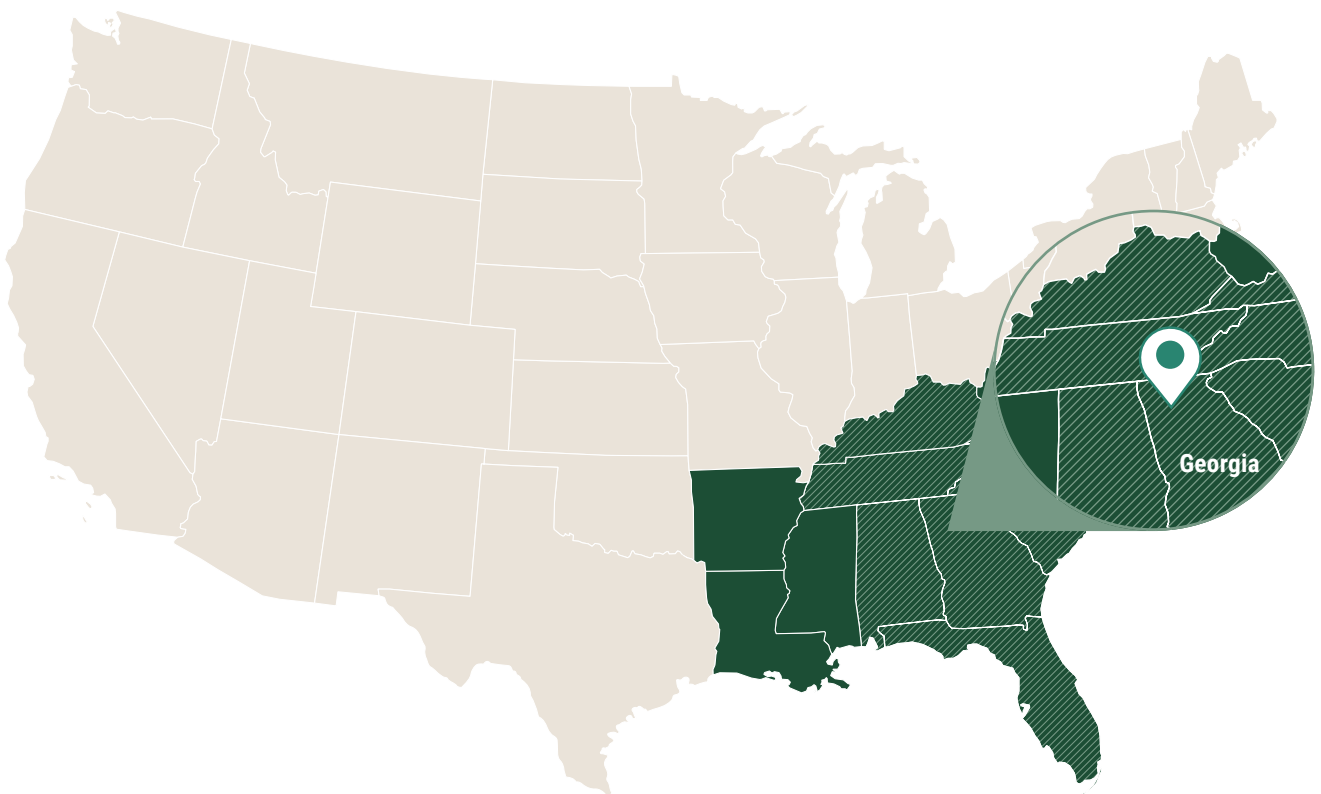


## Zahlen

Kaufpreis	\$14.700.000
geplante Entwicklungskosten	\$568.000
sonstige Kosten	\$690.688
Gesamtkosten	\$15.958.688
Fremdkapital	\$9.484.800

## Daten

Anschrift	778, 784, 842 North Highland Avenue & 1054 Saint Charles Avenue, Atlanta, GA 30606, USA
vermietbare Fläche	3.286 qm (35.371 sq ft)
Grundstücksgröße	5.259 qm (1,3 acres)
Anzahl Gebäude	4
Art des Objekts	Einzelhandel
Baujahr	1920, 1940, 1952, 1963
letzte Renovierung	2017
Parkplätze	76





### Beschreibung

Hiland Retail ist eine charmante Einzelhandelsimmobilie in einem der Ausgeviertel Atlantas. Sie verfügt über eine vermietbare Fläche von etwa 3.300 qm. Das Objekt besteht aus vier Gebäuden, die in den Jahren 1920, 1940, 1952 und 1963 erbaut wurden. Es liegt an der North Highland Avenue, der Hauptverkehrsader im Gebiet Virginia-Highland in Atlanta.

### Standort

Virginia-Highlands ist ein wohlhabendes und angesagtes Viertel, das im frühen 20. Jahrhundert gegründet wurde und sich mit seiner bunten Mischung aus Restaurants, Bars und Geschäften zu einem Ziel für Menschen aus ganz Atlanta entwickelt hat.

Benannt wurde es nach der Kreuzung Virginia Avenue und North Highland Avenue, die zugleich der Kern des hippen Einkaufsviertels im Zentrum des Stadtviertels ist. Neben den vielen Freizeitmöglichkeiten reihen sich historische Wohnhäuser neben Bungalows aus den 1910er- und 1930er-Jahren ein.

### Geschäftsplan

In der unmittelbaren Nachbarschaft des Hiland Retail sind keine Neubauten vorgesehen, die Nachfrage nach Mietflächen ist indes enorm. Da die Immobilie nahezu voll vermietet ist, wird TSO nur einige optische Aufwertungen vornehmen.

Die bestehenden Mietverträge weisen Indizierungen auf. Das wird zu einer Steigerung der Mieteinnahmen führen. Durch das steigende Betriebsergebnis wird sich auch der Kaufpreis in den nächsten Jahren erhöhen, was zusätzlich durch den steigenden Bedarf an Mietfläche gestützt wird.

### Mieter

Das Objekt verfügt über diverse Mieter vor allem aus dem Bereichen Einzelhandel und Dienstleistung.

### Hiland Retail in Zahlen

Mietfläche	3.286 qm (35.371 sq ft)
Anzahl Mieter	19 (September 2022)
Vermietungsstand	100 % (September 2022)

Restaurantimmobilie | Atlanta, Georgia

# The Castle

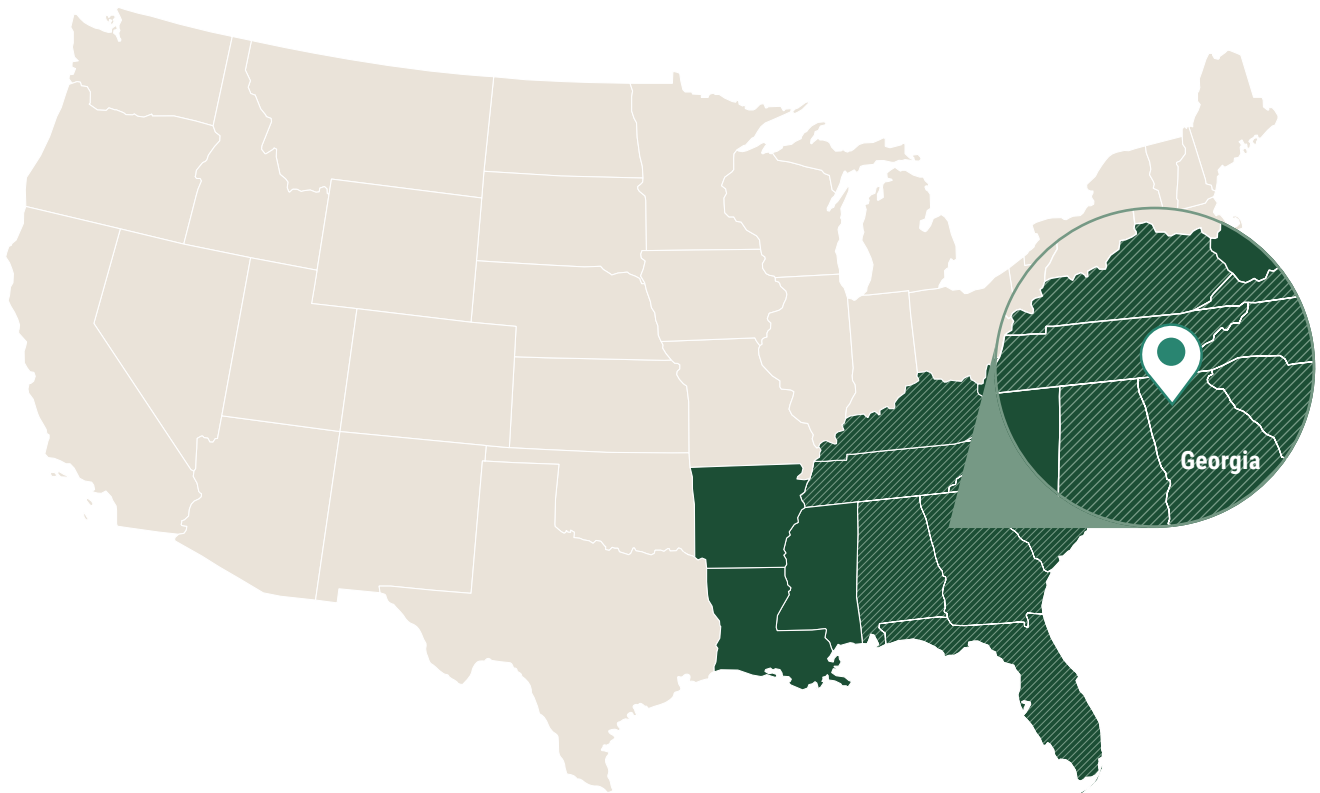


## Zahlen

Kaufpreis	\$3.386.250
geplante Entwicklungskosten	\$397.600
sonstige Kosten	\$169.775
Gesamtkosten	\$3.953.625
Fremdkapital	\$2.500.000

## Daten

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







### Beschreibung

The Castle, auch bekannt als Fort Peace, wurde 1910 von Ferdinand McMillan entworfen und in der Innenstadt von Atlanta gebaut, damals angedacht als Einfamilienhaus. 2009 wurde das Objekt in das Georgia Register of Historic Places und 2013 auch in das National Register of Historic Places aufgenommen – ein echtes historisches Wahrzeichen.

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

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



### Standort

Midtown Atlanta, die Innenstadt Atlantas, ist ein dicht besiedeltes Geschäfts- bzw. Wohngebiet und stellt den kommerziellen und zugleich historischen Kern der Stadt entlang der bekannten Peachtree Street dar.

In der unmittelbaren Umgebung gibt es neben Bürohochhäusern zahlreiche Hotels, Attraktionen und Freizeiteinrichtungen wie Museen und Parks sowie exklusive Einkaufsmöglichkeiten. Besonders bekannt sind neben dem Woodruff Arts Center das High Museum of Arts, das Fox Theatre und das Atlanta Symphony Orchestra. Von Downtown Atlanta in Richtung Norden nach Buckhead erstreckt sich über Midtown Atlanta einer der größten Geschäftsbezirke der Metropolregion Atlanta.



### Geschäftsplan

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

freundlich und einladend gestaltet und ideal für Veranstaltungen unterschiedlichster Art geeignet. Der Vermietungsstand konnte von 0 % zum Zeitpunkt des Ankaufs unmittelbar auf 100 % durch Vollvermietung an einen Restaurantbetreiber („Divan Restaurant & Bar“) gesteigert werden, was auch den Verkehrswert der Immobilie unmittelbar gesteigert hat.



**Mieter**

Das gesamte Gebäude ist für zehn Jahre an einen Betreiber vermietet, der in The Castle ein äußerst angesagtes Restaurant führt. Der Mieter hat, und wird auch in Zukunft, erhebliche eigene Mittel in das Restaurant investieren und somit die Immobilie zusätzlich aufwerten.



**The Castle in Zahlen**

Mietfläche in qm	1.161 qm (12.500 sq ft)
Anzahl der Mieter	1 (September 2022)
Vermietungsstand	100 % (September 2022)



# The Castle – die Highlights

## historisch wertvolles Gebäude

aufgenommen in das National Register  
of Historic Places

## zentrale Lage

in der Innenstadt von Atlanta  
neben dem High Museum of Arts

## Wahrzeichen

seit 1989 gehört „The Castle“  
zu den Wahrzeichen Atlantas

## attraktives Gebäude

mit zahlreichen Terrassen und  
tollem Ausblick

## 1.161 qm Mietfläche

mehrstöckiges Gebäude mit  
aufregender Architektur

## zu 100 % vermietet

günstiger Ankauf dank  
100 % Leerstand

## Zugänglichkeit

erstklassige Erreichbarkeit mit öffentlichen  
Verkehrsmitteln

## Wirtschaftlichkeit

Vollvermietung mit langfristigem  
Mietvertrag

## Gastronomie mit Geschichte

besonders reizvolle Räumlichkeiten für  
gehobene Restaurants

Self-Storage | Naples, Florida

# Naples Self-Storage

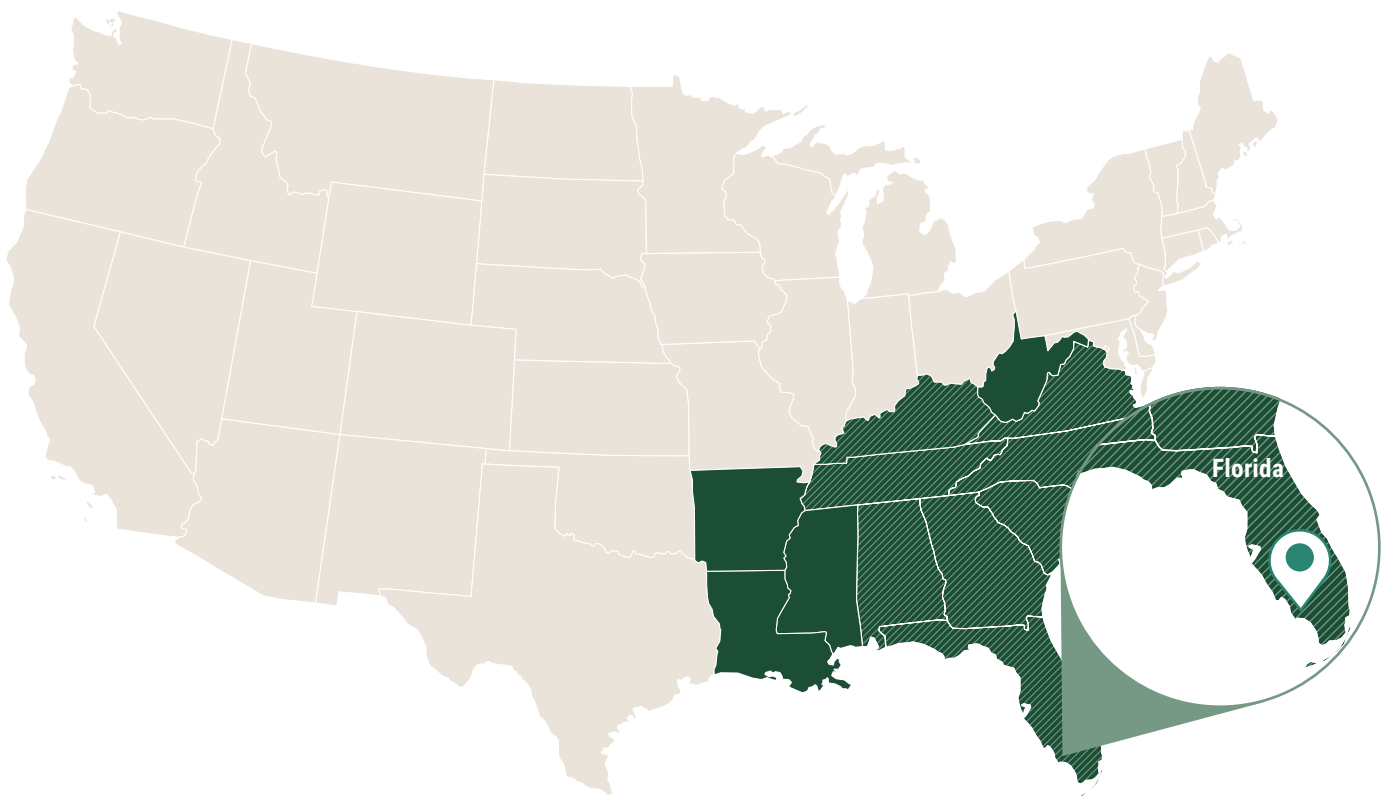


## Zahlen

Kaufpreis (Grundstück)	\$2.541.500
geplante Entwicklungskosten	\$9.479.011
sonstige Kosten	\$494.728
Gesamtkosten	\$12.515.239
Fremdkapital	\$7.734.000

## Daten

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



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



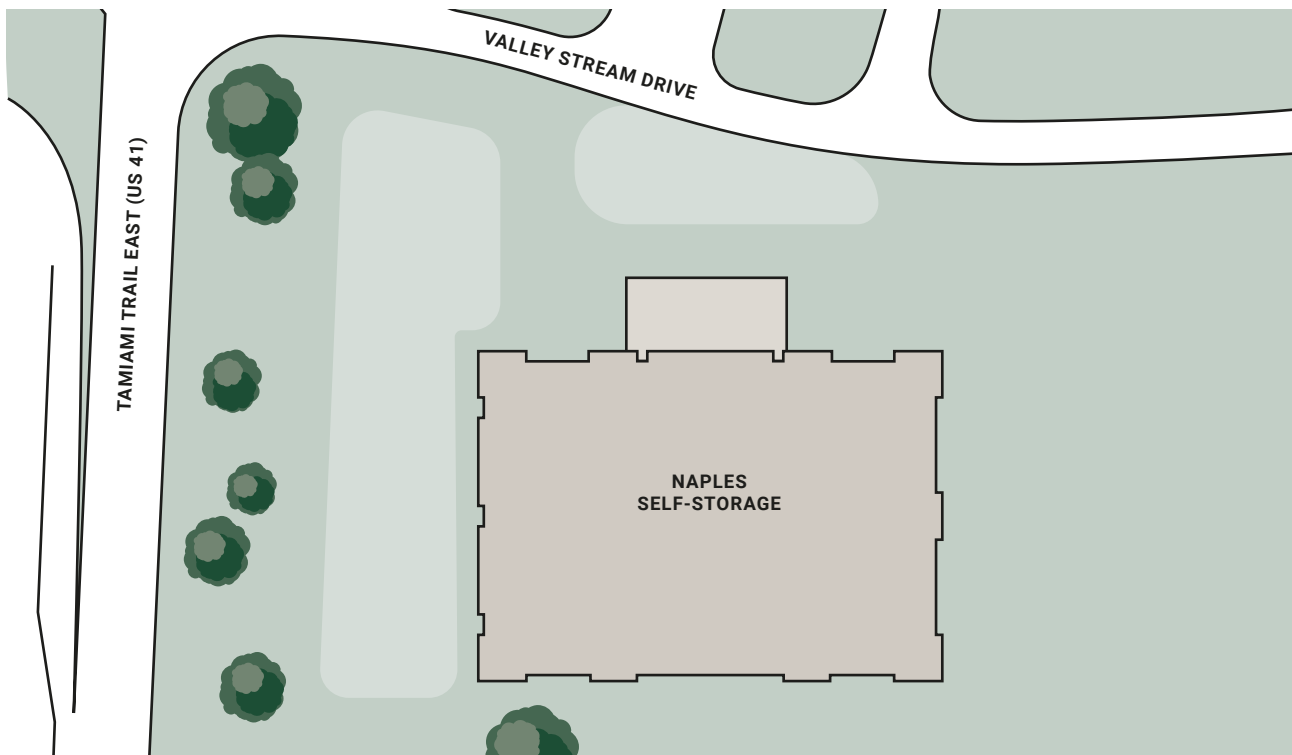
### Beschreibung

Beim Naples Self-Storage handelt es sich um eine Projektentwicklung für ein Selbstlagerzentrum in Naples, Florida. Auf einem 10.200 qm großen, unbebauten Grundstück hat TSO ein vierstöckiges Self-Storage errichtet. Baubeginn war im Spätsommer 2021.

Auf ca. 8.100 qm Mietfläche werden knapp 900 Lagereinheiten unterschiedlichster Größen angeboten, wodurch auch die Mietpreise pro Lagereinheit variieren. Das Self-Storage verfügt über zehn Parkplätze, zwei Ladeeingänge sowie drei Aufzüge. Die Fassade ist aus speziellen Wärmedämmverbundsystemen und Glas gefertigt und einer Wohnimmobilie nachempfunden.

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

Oktober 2022



### Standort

Naples ist eine stilvolle Gemeinde, die für ihr mondänes Stadtzentrum, ihre weißen Sandstrände und erstklassigen Golfplätze bekannt ist. Hier kann man angeln, Boot fahren, Wassersport betreiben, Kunst und Kultur genießen sowie spektakuläre Sonnenuntergänge bewundern. Besucher schlendern durch die tropisch gestalteten Straßen und Alleen der Innenstadt, die mit Straßencafés, Boutiquen und Kunstgalerien gespickt sind. Naples ist der wichtigste Ballungsraum an Floridas sogenannter „Paradise Coast“ und bietet viele Annehmlichkeiten, ohne die exklusive und intime Kleinstadtdatmosphäre zu verlieren. Für eine Stadt dieser Größe bietet sie eine beeindruckende Auswahl an Restaurants, Golfplätzen, Geschäften und kulturellen Attraktionen.

Die wenigsten Häuser in Naples verfügen indes über Dachböden oder Keller und in den Garagen stehen oft mehrere Autos oder sogar kleinere Boote. Gleichzeitig steigert das äußerst hohe Haushaltseinkommen das Konsumverhalten,

was wiederum den Platzbedarf weiter erhöht. Ideale Voraussetzungen also für ein Self-Storage der Premiumklasse.

Die Stadtverwaltung legt Wert darauf, dass sich auch gewerblich genutzte Gebäude dem attraktiven Stadtbild Naples' anpassen. So liegt das Grundstück selbst zwar verkehrsgünstig am Tamiami Trail East, einem quer durch Florida verlaufenden Highway. An der Seite zum Nachbargrundstück sowie auf der dem Wasser zugewandten Seite des Grundstücks befinden sich aber sogenannte „landscape buffers“ („Landschaftspuffer“ – ansprechend gestaltete Grünareale), die für eine ruhige Atmosphäre sorgen und sich ideal in die Umgebung einfügen. Zufahrten und Parkplätze des Naples Self-Storage sind in Richtung der Verkehrsadern angelegt.

### Geschäftsplan

Das Besondere am Naples Self-Storage ist, dass es nicht als solches zu erkennen ist. Es handelt sich hier nicht um eine klassische Industrieimmobilie

mit einer zweckmäßigen Architektur. Die Außenfassade sieht aus wie die Front eines Mehrfamilienhauses mit Einzelhandelsgeschäften oder Gastronomieeinheiten im Erdgeschoss. Nur durch die geschickte Architekturplanung konnte TSO am Zielort eine Baugenehmigung erhalten. Dies stellt einen überaus wichtigen Vorteil gegenüber potenziellen Mitbewerbern dar.

Wichtig für den kommerziellen Erfolg ist selbstverständlich dennoch, dass Interessenten das Self-Storage als solches erkennen – die Immobilie muss also gut beschildert und leicht zugänglich sein. Dank der exponierten Lage des Naples Self-Storage wird die Immobilie gut wahrgenommen werden, denn mehr als 40.000 Fahrzeuge passieren das Grundstück jeden Tag auf einem der Hauptverkehrswege in Naples. Gemeinsam mit CubeSmart wird bereits die Vermietung des Objekts begonnen. Erste Kaufinteressenten haben sich bereits vor Fertigstellung der Immobilie gemeldet.



# Naples Self-Storage – die Highlights

## exzellente Lage

Grundstück in exzellenter Lage  
in Naples (Florida)

## Sichtbarkeit

täglich passieren ca. 40.000 Fahrzeuge  
das Objekt

rund  
**8.100 qm**

vermietbare Fläche

## 4 stöckiges Gebäude

nahezu voll klimatisiert,  
Class-A-Self-Storage

## Kaufkraft

gehobene Gegend mit überdurchschnitt-  
lichem Haushaltseinkommen

Eröffnung  
**Q4/2022**

nach nur 14 Monaten  
Bauzeit

## 24h Zugang

dank hohem  
Automatisierungsgrad

## Wirtschaft- lichkeit

schnelle Ausvermietung  
prognostiziert

## höchste Standards

elektronische Zugangskontrolle und  
„No-Touch-Onboarding“

Self-Storage | Venice, Florida

# Venice Isle Self-Storage

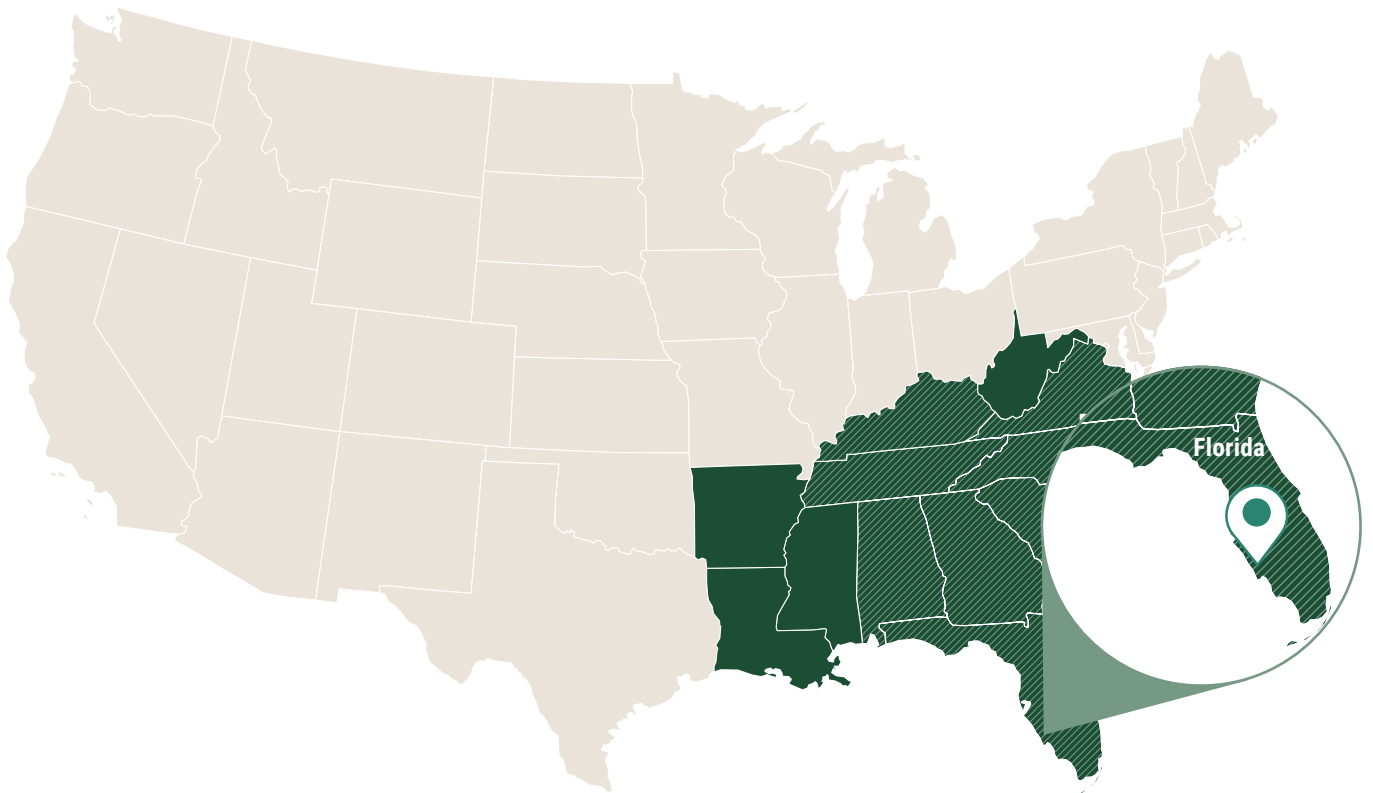


## Zahlen

Kaufpreis (Grundstück)	\$1.300.000
geplante Entwicklungskosten	\$8.644.960
sonstige Kosten	\$404.416
Gesamtkosten	\$10.349.376
Fremdkapital	\$5.942.000

## Daten

Anschrift	2988 Executive Drive, Venice, FL 34292, USA
vermietbare Fläche	7.200 qm (77.500 sq ft)
Grundstücksgröße	6.800 qm (1,68 acres)
Anzahl Gebäude	1
Art des Objekts	Self-Storage
Baujahr	2021–2022
Parkplätze	5





### Beschreibung

Im Jahr 2020 erwarb TSO ein unbebautes Grundstück in Venice an der Westküste Floridas. Nachdem die Finanzierung sichergestellt war, konnte mit dem Bau bereits im zweiten Quartal 2021 begonnen werden.

Es handelt sich, im Gegensatz beispielsweise zum Naples-Self-Storage um ein konventionell aussehendes, aber ebenso vollklimatisiertes Self-Storage der Premiumklasse. Es bietet über 7.200 qm vermietbare Fläche, verteilt auf knapp 800 Lagereinheiten auf drei Etagen. Das Selbstlagerzentrum verfügt über fünf Parkplätze. Das Gebäude ist außerdem mit zwei Aufzügen ausgestattet, die auch die höheren Etagen leicht erreichbar machen. Die Fassade besteht aus speziellen Wärmedämmverbundsystemen sowie Ziegel- und Glaselementen. Auch bei diesem Self-Storage Projekt hat TSO auf die professionelle Unterstützung eines langjähri-

gen Partners für die Projektentwicklung gesetzt und nutzt zum Betreiben und Vermarkten die bewährte Partnerschaft mit CubeSmart.

### Standort

Venice liegt an der Westküste Floridas, etwa 17 Meilen südöstlich von Sarasota. Im Umkreis von fünf Meilen um den Standort ist in den vergangenen Jahren ein starkes Bevölkerungswachstum zu beobachten gewesen. Das Grundstück liegt verkehrsgünstig, gut sichtbar und erreichbar am Executive Drive, einer der Hauptverkehrsadern an diesem Standort mit sehr hohem Verkehrsaufkommen. Die Bevölkerung, die in der näheren Umgebung zum Objekt wohnt ist kaufkräftig. Ebenso gibt es im Premiumsegment am Standort kaum Konkurrenz.

### Geschäftsplan

Die Fertigstellung des Selbstlagerzentrums erfolgte im September 2022, erste Einheiten konnten bereits erfolgreich vermietet werden. Geplant ist ein Verkauf innerhalb von 12–18 Monaten nachdem Beginn der Vermietung.

Aufgrund der hohen Nachfrage nach Lagerflächen an dem Standort rechnet TSO mit einer zügigen Vermietung der Lagerflächen. Die Nachfrage nach Self-Storage-Immobilien ist in den Jahren 2021 und 2022 an verschiedenen Standorten im Südosten der USA stark gestiegen, sodass die Mieteinnahmen höher ausfallen werden, als ursprünglich prognostiziert. Dies sollte sich auch auf den Verkauf positiv auswirken. Auch für das Venice Isle Self-Storage wurden bereits erste Kaufangebote gemacht.



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

# Venice Isle Self-Storage – die Highlights

## exponierte Lage

Grundstück in Venice (Florida)

## Nachfrage

wenig Wettbewerb am Standort trifft auf  
hohen Bedarf an Lagerfläche

rund  
**7.200 qm**  
Mietfläche

breit diversifiziertes Angebot von  
Lagereinheiten in allen üblichen Größen

**3**  
stöckiges  
Gebäude

mit vollklimatisierten Lagerräumen

## Kaufkraft

überdurchschnittlich hohes  
Haushaltseinkommen am Standort

**Eröffnung**  
**Q4/2022**

nach nur 14 Monaten  
Bauzeit

**24h**  
Zugang

dank hohem  
Automatisierungsgrad

**Wirtschaft-**  
**lichkeit**

schnelle Ausvermietung  
prognostiziert

**höchste**  
**Standards**

elektronische Zugangskontrolle und  
„No-Touch-Onboarding“

Self-Storage | Fort Myers, Florida

# Fort Myers Self-Storage

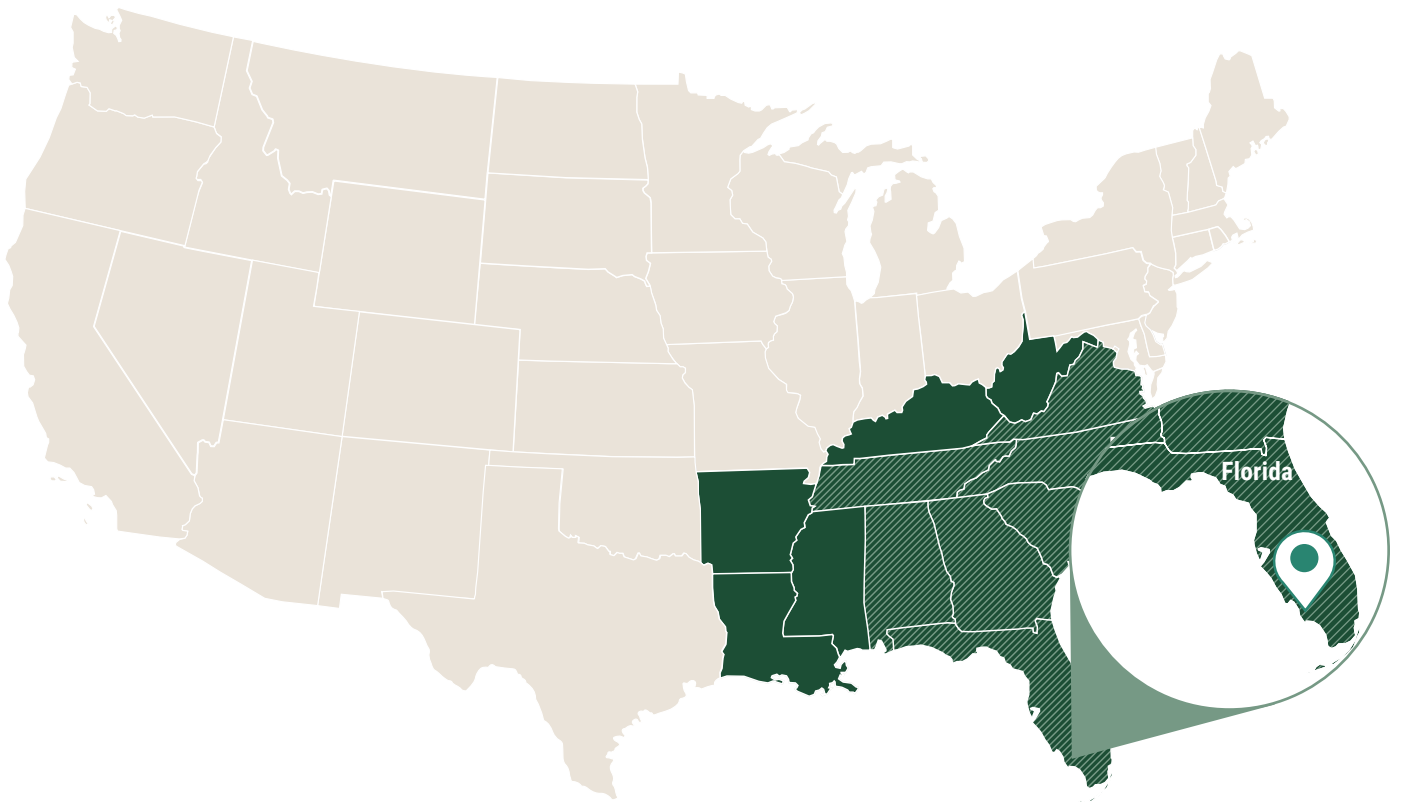


## Zahlen

Kaufpreis (Grundstück)	\$2.700.000
geplante Entwicklungskosten	\$12.700.480
sonstige Kosten	\$630.707
Gesamtkosten	\$16.031.187
Fremdkapital	\$8.661.120

## Daten

Anschrift	3971 Colonial Blvd, Fort Myers, FL 33966, USA
vermietbare Fläche	10.777 qm (116.004 sq ft)
Grundstücksgröße	34.439 qm (8,5 acres)
Anzahl Gebäude	2
Art des Objekts	Self-Storage
Baujahr	2022
Parkplätze	25



## Konzeptgrafik

**Beschreibung**

Beim Fort Myers Self-Storage handelt es sich um eine Projektentwicklung für ein Selbstlagerzentrum in Fort Myers, Florida. Auf einem etwa 35.000 qm großen, unbebauten Grundstück soll ein aus zwei Gebäuden bestehendes Selbstlagerzentrum der Premiumklasse errichtet werde.

Die Gesamtmietfläche von knapp 11.000 qm verteilt sich auf ein dreistöckiges Gebäude mit etwa 2.000 qm und ein einstöckiges Gebäude mit ca. 2.000 qm Mietfläche. Geplant sind insgesamt 25 Parkplätze.

Das Gebäude wird, wie andere TSO-Selbstlagerzentren, über diverse attraktive Ausstattungsmerkmale verfügen. Auch bei diesem Projekt setzt TSO auf die professionelle Unterstützung durch einen langjährigen Partner für die Baumaßnahmen und die bewährte Zusammenarbeit mit dem Betreiber-

partner CubeSmart. TSO rechnet mit einer Bauzeit von ca. einem Jahr. Das Self-Storage profitiert von rund 140 m Frontlänge entlang des Colonial Blvd, der Hauptverkehrsader in Fort Meyers. Der Zugang ist ausgezeichnet und weniger als eine Meile von der Interstate 75 entfernt. Viele bekannte Unternehmen sind in der Umgebung angesiedelt, darunter beispielsweise Lowes, Publix, Walmart, Target, Home Depot, BJs, Kohls, Bealls, Books-a-Million, Hobby Lobby, Sports Authority und Staples. Das Edison Einkaufszentrum liegt weniger als Meilen westlich, Bell Tower Shops 5 Meilen südwestlich und Gulf Coast Town Center 10,5 Meilen südöstlich. Der Southwest International Airport ist weniger als 20 Minuten entfernt.

Darüber hinaus entstehen im Umkreis von bis zu drei Meilen um das Grundstück derzeit mehr als 2.000 neue

Wohneinheiten und Gewerbeflächen. Das Verkehrsaufkommen wird entsprechend hoch sein, was sich positiv auf Sichtbarkeit und Wahrnehmung und schließlich auch auf die Nachfrage und die Vermietungsstände des klimatisierten Selbstlagerzentrums auswirken wird.



### Standort

Fort Myers ist eine Stadt mit fast 90.000 Einwohnern an der südlichen Westküste Floridas und zugleich der Sitz der County Verwaltung des Lee County. Die Stadt liegt wenige Kilometer landeinwärts am Ufer des Caloosahatchee River, kurz vor dessen Einmündung in den Golf von Mexico, unweit von Cape Coral. Miami liegt knapp 220 km und Tampa 200 km entfernt.

Paradiesische Strände, unberührte Natur und zahlreiche Freizeitattraktionen machen diese Region für Einwohner und Besucher besonders interessant. In den kommenden zehn Jahren wird in dieser Region ein Bevölkerungswachstum von etwa 30 % prognostiziert. Dieser Bevölkerungsanstieg führt zu einer steigenden Nachfrage nach Wohnraum sowie Gewerbeflächen und damit verbunden auch nach klimatisiertem Lagerraum.



### Geschäftsplan

Der Baubeginn des Selbstlagerzentrums ist für die erste Jahreshälfte 2023 geplant. Nach einer Bauzeit von 12–14 Monaten wird mit der Fertigstellung des Selbstlagerzentrums gerechnet. Aufgrund der seit Jahren hohen Nachfrage nach Lagerflächen an dem Standort

sollte eine zügige Vermietung nach Fertigstellung möglich sein. Durch die Partnerschaft mit CubeSmart und die generell hohe Nachfrage nach Self-Storages der Premiumklasse durch Mieter wie zuletzt auch immer mehr institutionelle Käufer, bietet die Entwicklung äußerst gutes Potenzial.



# Fort Myers Self-Storage – die Highlights

## erstklassige Lage

Grundstück in Fort Myers (Florida)

## Nachfrage

wenig Wettbewerb am Standort trifft auf hohen Bedarf an Lagerfläche

rund  
**10.800 qm**  
Mietfläche

breit diversifiziertes Angebot von Lagereinheiten in allen üblichen Größen, aufgeteilt auf zwei Gebäude

**3**  
stöckiges &  
einstöckiges  
Gebäude

mit vollklimatisierten Lagerräumen

## Kaufkraft

überdurchschnittlich hohes  
Haushaltseinkommen am Standort

ca.  
**12–14**  
Monate

Bauzeit

**24h**  
Zugang

dank hohem  
Automatisierungsgrad

## Wirtschaftlichkeit

schnelle Ausvermietung prognostiziert

**höchste  
Standards**

elektronische Zugangskontrolle und  
„No-Touch-Onboarding“



---

# Self-Storages

---

# Was sind Self-Storages?

---

**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

In Europa und Deutschland sind sie im Kommen, in den USA gehören sie seit vielen Jahrzehnten zum täglichen Leben – Self-Storages, also Selbstlagerzentren. Sie bilden ein äußerst interessantes Segment für Investitionen in die Immobilienmärkte der USA.

In Self-Storages können Privatpersonen und Unternehmen Lagerraum anmieten. Dies können Schließfächer, Räume, Container, Garagen und/oder Außenflächen sein. Die Mieter haben bei den Selbstlagerzentren des oberen Marktsegments das ganze Jahr rund um die Uhr Zutritt zu ihrer Lagereinheit. Die Vermietung erfolgt zumeist auf kurzfristiger Basis, oft von Monat zu Monat, oder aber auf Basis länger- und langfristiger Mietverträge. Oft entstehen aus kurzfristigen Mietverträgen aus Bequemlichkeit schnell langfristige.

Privatpersonen nutzen Self-Storages in der Regel für die Lagerung von Haushaltsgegenständen und Sportgeräten. Unternehmen lagern häufig Waren, überzähliges Inventar oder zu archivierende Unterlagen. Allein an der Unterschiedlichkeit des Lagerguts ist zu erkennen, dass die Größe der Lagereinheiten stark variieren kann, sodass so gut wie jeder Lagerbedarf gedeckt werden kann: Die Kunden können Self-Storage Einheiten mieten, die so klein wie ein Schrank sind (z. B. zur Weinlagerung) oder groß genug, um ein Luxus-Wohnmobil aufzunehmen.

Es gibt qualitativ große Unterschiede bei Self-Storages. Die Bandbreite reicht hierbei von einfachen, garagenähnlichen Anlagen bis hin zu hochmodernen, vollelektronisch zu bedienenden Gebäudekomplexen. Die Betreiber der erstklassigen Selbstlagerzentren bieten den Mietern über den reinen Lagerraum hinaus einen Full Service. Das bedeutet: Sie verkaufen beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterialien, damit die Mieter das Lagergut sicher transportieren und im Anschluss ordentlich lagern können. Die Mieter können oft auch Transportfahrzeuge mieten oder eine Versicherung für die gelagerten Gegenstände abschließen. Diese modernen Self-Storages werden häufig rund um die Uhr von Personal betreut und sind zusätzlich per Videoüberwachung gesichert.

Sicherheit spielt in diesem Markt eine große Rolle. Unternehmen wie CubeSmart – ein Unternehmen, das zu den drei größten Anbietern in den USA gehört und mit dem TSO eng zusammenarbeitet – bieten eine Vielzahl von Lagermöglichkeiten an. Sie verfügen über spezialisierte Einrichtungen zum Schutz des Lagerguts der Kunden und setzen modernste Technologien zur Temperatur- und Feuchtigkeitsregelung ein, um die teilweise sehr anspruchsvollen Anforderungen der Kunden zu erfüllen.

# Self-Storages in den USA – Daten und Fakten

## 160 Self-Storages auf eine 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.<sup>2</sup>

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

Der US-Self-Storage-Markt wurde 2019 auf USD 39,63 Mrd. geschätzt und es wird erwartet, dass er bis 2025 einen Wert von USD 43,76 Mrd. erreichen wird.<sup>1</sup>

## schnell wachsende Branche

In den letzten 40 Jahren war die Self-Storage-Branche einer der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsbereiche in den USA.

## 24 % Marktanteil der zehn größten Betreiber

Die zehn größten Betreiber vereinen zusammen ca. 24 % Marktanteil auf sich. Die Branche zeichnet sich also auch durch zahlreiche kleine und lokale Betreiber aus.

## USD 3,25 Mrd. Grundsteuern

US-Self-Storage-Unternehmen zahlen jährlich mehr als USD 3,25 Mrd. Grundsteuern an die zuständigen lokalen Verwaltungen.

## 32 % der Selbstlagerzentren innerstädtisch

32 % der Selbstlagerzentren in den USA befinden sich im innerstädtischen Bereich, 52 % liegen in Vororten. Die restlichen 16 % findet man in ländlichen Regionen.

## USD 13,46 pro qm durchschnittlicher Mietpreis

Im Jahr 2020 lag der durchschnittliche Mietpreis für nicht klimatisierte Lagerflächen bei monatlich USD 1,25 pro sq ft (USD 13,46 pro qm) und für klimatisierte Flächen bei USD 1,60 pro sq ft (USD 17,22 pro qm).

## über 170.000 Angestellte

In US-Selbstlagerzentren 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.



TSO Adams Drive Self-Storage (Atlanta, Georgia)



# Wer ist CubeSmart?

---

## TSO und CubeSmart

Insgesamt hat TSO bereits 16 Selbstlagerzentren entwickelt oder aktuell im Bau – viele davon mit CubeSmart. Weitere Self-Storages sind derzeit in Planung. Durch die enge Zusammenarbeit mit CubeSmart hat TSO Zugang zu exklusivem und umfangreichem Datenmaterial, insbesondere zu den Standorten und den einzelnen Teilmärkten sowie dem dazugehörigen Research. Mit CubeSmart kann TSO auch Innovationen umsetzen – beispielsweise das „No-Touch-Onboarding“. Hier erfolgen alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermietung und dem Einrichten der Selbstlagereinheiten über einen kontaktlosen und virtuellen Weg. TSO hat in den letzten zwei Jahren bereits mehrere Selbstlagerzentren aus den in Deutschland angebotenen Beteiligungen an CubeSmart direkt verkauft. Die Haltedauern lagen hier zwischen 19 und 34 Monaten. Für die Investoren wurden dabei stets Renditen im zweistelligen Bereich erzielt.

## Ein starker Partner

CubeSmart, einer der größten Betreiber von Selbstlagerzentren in den USA, besitzt und betreibt landesweit mehr als 1.250 Self-Storages, beschäftigt über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet seinen mehr als 525.000 Kunden einen sogar preisgekrönten Kundenservice. CubeSmart optimiert fortlaufend sein Angebot. Über interne Umfragen und Bewertungen, die auf der Website oder in sozialen Medien veröffentlicht werden, kennt CubeSmart die Kundenanforderungen sehr genau. CubeSmart hat sich zum Ziel gesetzt, organisatorische und logistische Herausforderungen im Bereich Self-Storage zu vereinfachen – durch innovative Lösungen, ein hohes Serviceniveau und erstklassige Betreuung. Dieses Engagement prägt auch das Verhältnis zwischen CubeSmart und TSO, sodass TSO Informationen aus erster Hand und Echtzeitberichte zur Verfügung gestellt bekommt.

## Gut für die Umwelt

CubeSmart fördert ökologisch ausgerichtete und energieeffiziente Immobilien, die sich positiv auf das Wohlbefinden der Kunden, Mitarbeiter und Gemeinden auswirken und gleichzeitig die Rentabilität verbessern. Seit CubeSmart 2014 ein papierloses Mietsystem eingeführt hat, konnte beispielsweise der Papierverbrauch um 82 % reduziert werden.

Gemeinsam mit dem American Forests Global ReLeaf Program bietet CubeSmart Kunden die Möglichkeit, sich für das „Plant a Tree“-Programm zu entscheiden, wenn sie eine Lagereinheit reservieren. Die Folge: Seit 2010 wurden etwa 123.800 Bäume in Wiederaufforstungsprojekten in Florida, Michigan, Minnesota und Virginia gepflanzt und somit etwa 619 ha Lebensraum wiederhergestellt.

TSO als Entwicklungspartner schließt sich dieser Philosophie an und verwendet beim Bau nach Möglichkeit recycelbare Rohstoffe und installiert zudem Geräte und Systeme, die die Energieeffizienz der Immobilien maximieren.



# CubeSmart – Zahlen und Fakten

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)“



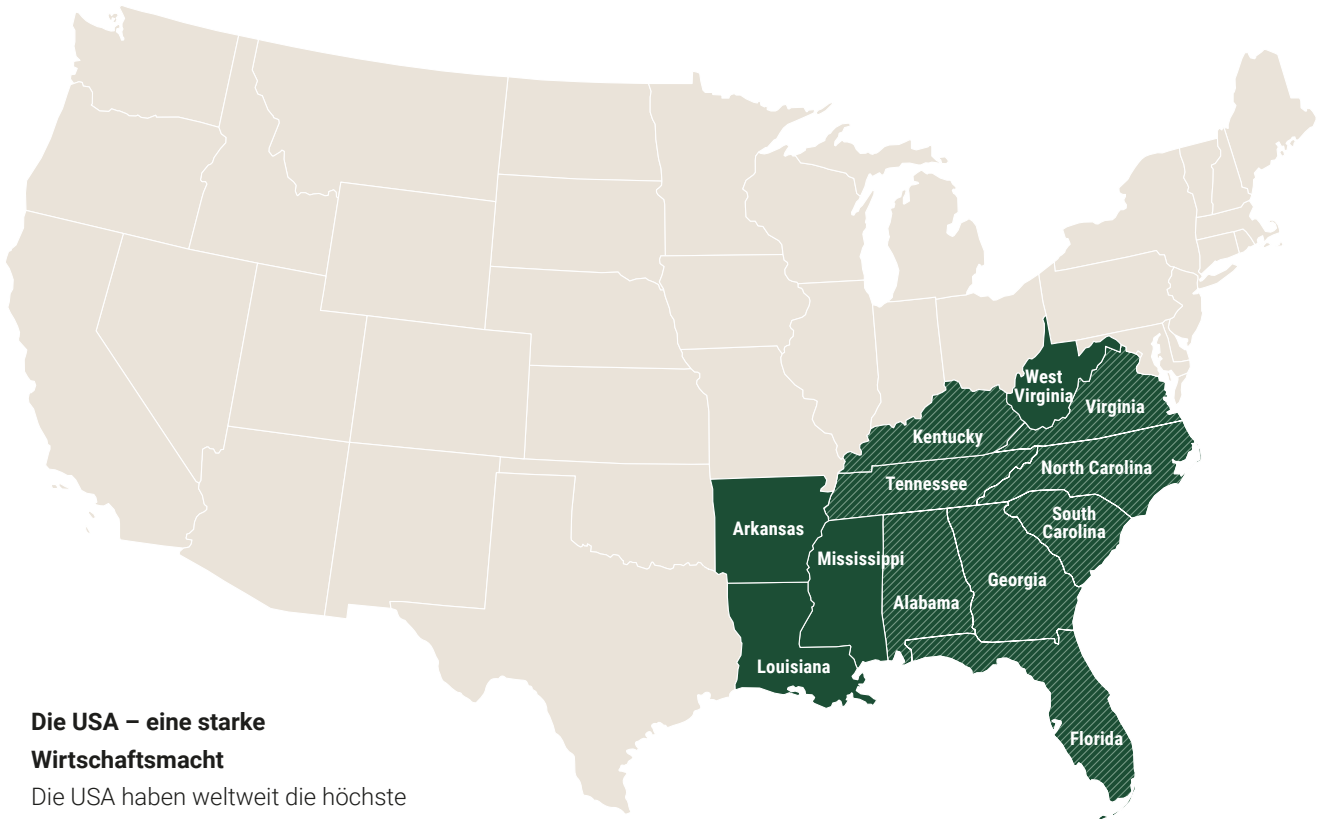
---

Investitionsstandort  
Südosten der USA

---

# Anlagestrategie und Immobilienvorhaben

## Investitionsstandort Südosten der USA



### Die USA – eine starke Wirtschaftsmacht

Die USA haben weltweit die höchste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dies beweist eindrucksvoll das Diagramm auf Seite 109 mit Angaben der Weltbank, die das Bruttoinlandsprodukt der weltweit stärksten Wirtschaftsmächte auflistet. 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 3 Mio. Einwohner pro Jahr.

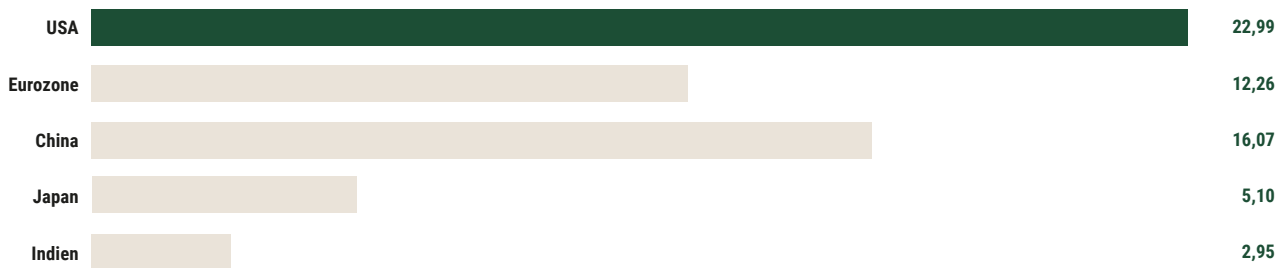
Dabei verteilt sich die Einwohnerzahl allerdings nicht gleichmäßig über das Land. Die großen Ballungsgebiete konzentrieren sich überwiegend im Südosten der USA.

### Der Südosten der USA ist eine Wachstumsregion

Da TSO im Südosten der USA investiert, steht vor allem die Entwicklung der südöstlichen US-Bundesstaaten bei der Betrachtung der Wirtschaftskraft im Fokus.

## Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021, in Bio. USD

Quelle: Statista



# 22,99 Bio.

BIP USA

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

Selbst in Zeiten von Covid-19 verzeichnete die Region zahlreiche Unternehmensneugründungen und ein stetiges Ansteigen der Zahl von Arbeitsplätzen. Seit Jahren finden sich viele Bundesstaaten aus dem Südosten auf den Top-Plätzen von CNBCs „America's Top States for Business“. Im Jahr 2019 belegte Virginia Platz 1, North Carolina Platz 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 4 Flugstunden rund 80 % aller Amerikaner erreichen.

Zur hervorragenden Infrastruktur der Region gehört nicht nur Atlantas Flughafen, der größte Passagierflughafen der Welt, sondern es zählen auch einige der wichtigsten Häfen der USA dazu. Unter ihnen finden sich Savannah in Georgia, Virginia Ports in Virginia, Charleston in South Carolina sowie Miami, Port Everglades und Jacksonville in Florida. Sie sind ein Grund, warum sich der Südosten der USA zum Zentrum der Automobilindustrie entwickelt hat. Viele der Großen der Branche sind hier vertreten: VW produziert in Chattanooga, BMW in

Spartanburg, Daimler in Alabama und KIA Motors (das zu Hyundai gehört) seit 2009 direkt vor den Toren Atlantas. Auch Porsche, Siemens, Wacker Chemie und viele mittelständische deutsche Unternehmen haben, genauso wie namhafte japanische Hersteller, darunter NGK Ceramics USA, Seiren North America, Honda Aircraft Co., Teijin, Fujifilm und Bridgestone Americas, im Südosten der USA ihren Hauptsitz in Nordamerika angesiedelt.





## Endnoten

- 1 *Report – United States Self-Storage Market (2020) – Mordor Intelligence*
- 2 *<https://www.fedessa.org/>, <https://www.fedessa.org/publications/european-industry-report.html>*

Stand der Veröffentlichung:  
November 2022

