



„Ein schlüssiges Konzept, eine saubere Planung und eine sorgfältige Umsetzung müssen zusammenkommen, damit wir unseren Anlegern ein Investment mit hoher Rendite und gleichzeitig maximaler Sicherheit bieten können.“

A. BOYD SIMPSON

Gründer und Präsident von TSO

Willkommen bei TSO

Immobilien sind sehr viel mehr als Objekte, die man plant, errichtet, vermietet und verkauft. Sie sind komplexe, lebendige Organismen, die fortwährender Pflege und fachkundiger Verwaltung bedürfen. Nur so kann man Mieterzufriedenheit sicherstellen und nachhaltig Werte schaffen.

Seit 1988 sind wir im US-Immobiliengeschäft tätig. Unsere Schwerpunkte liegen heute in der Projektentwicklung, im Asset Management und in der Investmentberatung. Entscheidend für unseren Erfolg ist, dass wir auf allen Ebenen ein aktiver und zuverlässiger Partner sind: für alle Dienstleister rund um die Immobilie und – auch in stürmischen Zeiten – für unsere Mieter. Besonders unseren Anlegern möchten wir ein langfristig verlässlicher und erfolgreicher Partner sein.

In den über 30 Jahren unseres Bestehens haben wir es, dank unserer Erfahrung und unserer Kompetenz im Bereich der Gewerbeimmobilien geschafft, Zählbares für unsere Anleger zu erwirtschaften. Dabei haben wir – unserer Investitionsphilosophie entsprechend – bei jedem Projekt selbst mitinvestiert und so gemeinsame Erfolge erzielt.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, warum ein Investment bei TSO eine gute Entscheidung ist. Erfahren Sie, wie und woran wir arbeiten, um für Sie die größtmöglichen Erträge zu erzielen. Sprechen Sie uns gerne an! Gemeinsam erkunden wir, welches Potenzial US-Immobilienanlagen von TSO für Ihre ganz individuelle Vermögenssituation entfalten können.



Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Boyd Simpson', with a long horizontal flourish extending to the right.

A. Boyd Simpson
Präsident

Chancen nutzen

Immobilienbeteiligungen als Fels in der Brandung

TSO ist ein erfahrener Anbieter von Anlageprodukten mit einer stetig wachsenden Präsenz im Südosten der USA. Der Hauptsitz befindet sich in Atlanta (Georgia).

Bereits seit 2006 bietet TSO seine Produkte auch in Deutschland an.

Wer sein Geld für sich arbeiten lassen möchte, hat es heute schwer. Niedrigzinsen und Nullzinsen machen einstmals gängige Anlagekonzepte unattraktiv, Negativzinsen drohen das Vermögen aufzuzehren. Eine steigende Inflation stellt eine zusätzliche Herausforderung dar.

Doch es gibt Möglichkeiten, diesen Gefahren entgegenzutreten. Eine besonders attraktive ist das Investieren in Immobilien. Mit uns können Sie in hochwertige Gewerbeimmobilien im Südosten der USA investieren und sich damit ideal absichern sowie Vorteile bei Ihrer Portfoliodiversifikation erzielen.

Investition in US-Immobilien

- Idealer Inflationsschutz durch Sachwerte
- Diversifikation durch zahlreiche Immobilien, Mieter und Regionen
- Absicherung durch Währungsdiversifikation
- Aktiver Vermögensaufbau
- Steuerliche Vorteile
- Alternative in der Niedrigzinsphase

Vorteile von Immobilieninvestments

Sachwert Immobilie

der intrinsische Wert der Immobilie liegt in ihrer Nutzbarkeit und schützt daher vor Verlustrisiken

Diversifikation des Portfolios

Diversifikation des Portfolios der Beteiligungsgesellschaft nach Nutzungsart und Investitionsstandort

passiver Cashflow

passiver Cashflow und beständige Erträge durch Vermietung und Verpachtung

Vermögensaufbau

neben laufenden Erträgen sorgen lukrative Veräußerungen für zusätzliche Rendite

aktive Inflationsabsicherung

z.B. durch Anpassung der Mieten und natürliche Teuerung

steuerliche Vorteile

durch Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) liegt die ausschließliche Besteuerung aller Erträge in den USA

Immobilien als Anlage

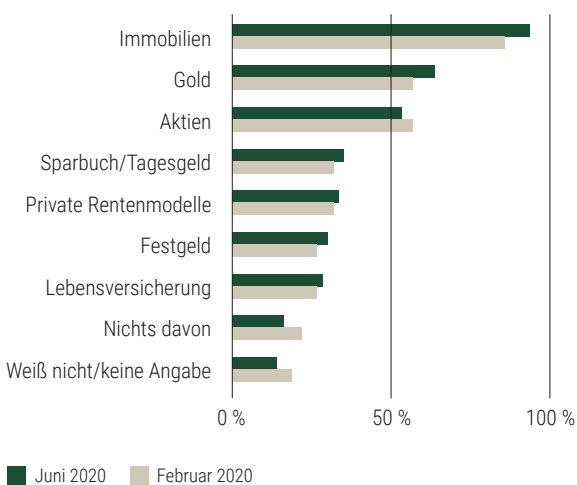
Ob zur Selbstnutzung oder als Kapitalanlage – Immobilieninvestments sind in Deutschland beliebt. Wer in diesem Bereich bereits investiert ist, sucht häufig nach Möglichkeiten, sein Portfolio zu erweitern und zu diversifizieren.

Das Investieren in US-Gewerbeimmobilien ist hier eine attraktive Möglichkeit, sein Vermögen auf eine weitere starke Säule zu stellen. Doch für deutsche Privatanleger ist es mit viel Aufwand verbunden – wenn nicht gar unmöglich –, in interessante Gewerbeimmobilien zu investieren. Diesen Mehrwert bieten wir Ihnen, wenn Sie in eine TSO-Beteiligung investieren.

Werden Sie Partner in einer TSO-Beteiligung.

Immobilien sind jetzt als Wertanlage in Deutschland noch beliebter als vor der Krise

Umfrage „Was ist eine sinnvolle Kapitalanlage zur privaten Vermögensbildung?“*



41%

der Befragten sehen indirekte Immobilienanlagen als eine **„attraktive Alternative“**. Denn für den Direktkauf einer eigenen Immobilie stellt das nötige hohe Eigenkapital eine Hürde dar und viele haben Angst vor Verschuldung.

* Mehrfachnennung möglich; Quellen: Commerz Real, YouGov

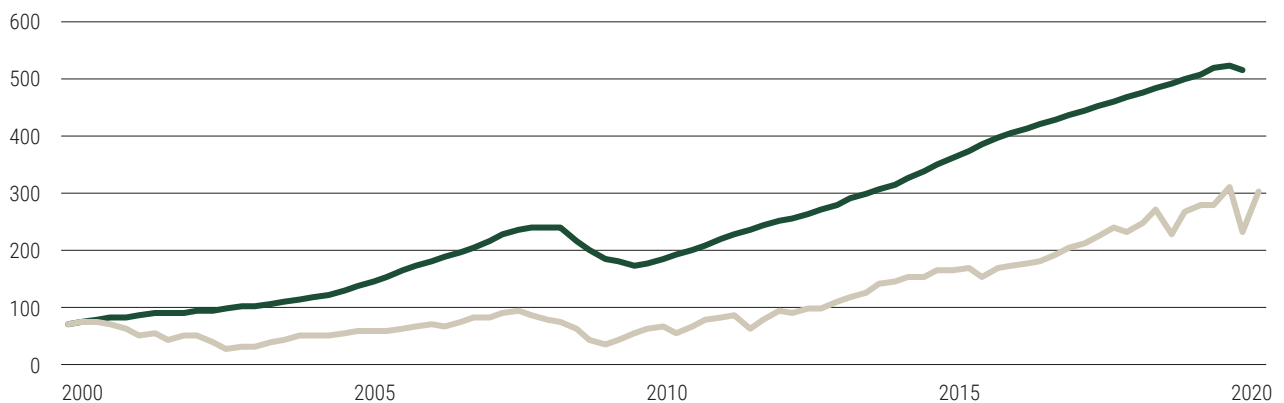


Sie interessieren sich genauer für Immobilien und Märkte im Vergleich USA – Deutschland? Werfen Sie einen Blick in das TSO Factbook „Immobilienmärkte in den USA und Deutschland“, das wir in Zusammenarbeit mit dem Handelsblatt Research Institute herausgebracht haben.

Sie erhalten Ihr persönliches Exemplar von Ihrem Finanzberater oder fordern Sie es per E-Mail unter info@tso-europe.de an.

Renditen von Immobilien und Aktien in den USA

Total-Return-Indizes, Q1/2000 = 100



■ Direktanlage in Immobilien: Gesamtrendite privater Immobilienmärkte (NCREIF Property Index, NP[®]) ■ US-Aktien: S&P 500 Aktienindex

Quelle: Thomson Reuters Datastream

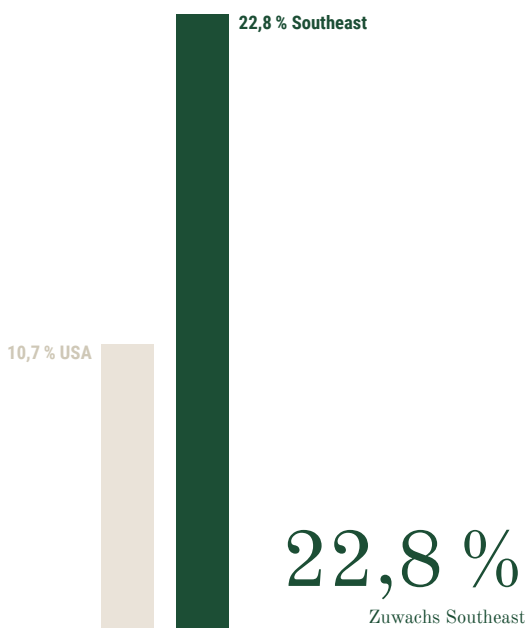
Der Südosten der USA

Starke Region

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. Die Region verzeichnet langfristig die meisten Unternehmensneugründungen und ein stetiges Ansteigen der Zahl von Arbeitsplätzen.

Bevölkerungswachstum 2020 – 2040, Prognose USA/Southeast

Quelle: US Census Bureau



Hier ist TSO zuhause

Gerade der Südosten der USA zeichnet sich durch ein unternehmerfreundliches Klima aus. Hier haben sich viele Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Produktion angesiedelt. Viele hochqualifizierte Fachkräfte sowie niedrige Arbeits- und Betriebskosten locken Unternehmen in den Südosten. Die Unternehmen genießen in dieser Region Steuervorteile und profitieren von einer ausgezeichneten Infrastruktur.

Zur hervorragenden Infrastruktur der Region gehört nicht nur Atlantas Flughafen, der größte Passagierflughafen der Welt – von dem aus man innerhalb von vier Flugstunden rund 80 % aller Amerikaner erreichen kann –, 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.

Immobilien in den USA

Die USA haben weltweit die höchste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Bereits daraus sind die vielfältigen Möglichkeiten, die dieser Zielmarkt für Anleger in verschiedensten Wirtschaftsfeldern bietet, erkennbar.

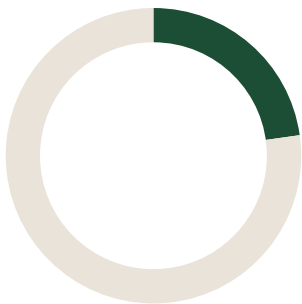
Beeindruckendes Bevölkerungswachstum

Bereits von 1980 bis 2020 ist die Einwohnerzahl der USA um mehr als 100 Mio. Menschen gewachsen. Eine stetig steigende Einwohner- und Beschäftigtenzahl ist ein wichtiger Faktor für ein langfristig nachhaltiges Wirtschaftswachstum. Dabei verteilt sich die Einwohnerzahl allerdings nicht gleichmäßig über die gesamten USA.



Gesamt-BIP 2021,
Anteil der Region „Southeast“

Rundungsdifferenzen; Quellen: BEA, Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED)



■ Südosten ■ USA

22,61 %
Anteil Southeast

US-Bürofläche,
Anteil Southeast

Quelle: JLL, Colliers



■ Südosten ■ USA

12,3 %
Anteil Southeast



„Der US-amerikanische Immobilienmarkt bietet außergewöhnliche Chancen. Diese können wir nutzen – dank unserer langjährigen Erfahrung und unseres starken Netzwerks vor Ort.“



Erfahrung

Vernetzung

Was TSO auszeichnet

Eine starke Stellung im Markt

TSO – The Simpson Organization ist ein führender US-amerikanischer Spezialanbieter von Investments in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA. Der Investitionsschwerpunkt liegt dabei auf kleinen bis mittelgroßen Objekten mit herausragendem Wertschöpfungspotenzial in Regionen mit nachhaltigem Bevölkerungswachstum und unternehmerfreundlichem Klima. Außer auf Class-A-Immobilien, die mit flexiblen Mietflächen für agiles Arbeiten ausgelegt sind und Unternehmen damit ansprechende Arbeitsplätze für Mitarbeiter bieten, konzentriert TSO sich auch auf ausgewählte Einzelhandelsimmobilien und stark nachgefragte Selbstlagerzentren (Self-Storages) der Premiumklasse.

Erfahrung

Seit 1988 im Markt

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

Partnerschaft

Spezialisierung

Spezialisierung

Schwerpunkt Asset Management

Seit Mitte der neunziger Jahre – mit dem erneuten Aufschwung des Immobilienmarkts – verlagerte sich der Schwerpunkt von der Beratungstätigkeit hin zum Asset Management. TSO erwarb und betreut seitdem das eigene Immobilienportfolio, übernimmt aber auch das Asset Management für institutionelle Großkunden. TSO hat sich dabei auf kleine bis mittelgroße Gewerbeimmobilien spezialisiert. Projektgrößen unter USD 50 Mio. sind für viele große Vermögensverwalter uninteressant, obwohl sie gute Möglichkeiten zur Entwicklung bieten. Diese Nische nutzt TSO konsequent aus. Von dieser fachlichen sowie der regionalen Expertise können die Anleger unmittelbar profitieren.

Vernetzung

Bestens vernetzt

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

Partnerschaft

Co-Investment

Anders als reine Produktanbieter, die im Regelfall keinerlei finanzielle Risiken eingehen, legt TSO selbst erhebliche Eigenmittel in den Immobilienportfolios an. Durch die Übernahme finanzieller Risiken unterstreicht TSO die strikte Anlegerorientierung und stellt den Gleichlauf der Interessen sicher. Auch für aufgenommenes Fremdkapital stellt TSO zusätzlich die Sicherheiten, was sich vorteilhaft auf die Konditionen auswirkt. Diese Partnerschaft spiegelt sich auch im Verhältnis zu Mietern und Dienstleistern wider. TSO steht hier für einen „Hands-on“-Ansatz, ist immer vor Ort und immer direkter Ansprechpartner.



The Castle (Atlanta, Georgia)

„Wir investieren in unterschiedliche Klassen von Gewerbeimmobilien, die eines gemeinsam haben: konsequenten Wertzuwachs.“





Erstklassige Auswahl

Unsere Arbeitsweise

TSO bewirtschaftet als Full-Service-Anbieter von Immobilienmanagement und -investment alle wesentlichen Felder selbst:

- Definition der Investment- und Portfoliostrategie
- Risikosteuerung
- Abschluss Fremdfinanzierung
- Planung der Investitionsprojekte
- Markt- und Standortanalyse
- Ankauf der Immobilie
- Transaktionsmanagement
- Steuerliche und rechtliche Konzeption
- Steuerliche Betreuung der Anleger
- Vermietungs- und Mietvertragsmanagement
- Überwachung und aktive (Weiter-)Entwicklung der Immobilie
- Mieterbetreuung
- Performanceorientierte und renditeoptimierte Bewirtschaftung der Immobilien
- Instandhaltung und Modernisierung
- Laufende Marktsondierung
- Verkauf der Objekte



Unsere Auswahlkriterien

- Makro- und Mikrolage
- Gebäudegröße, Grundstücksgröße
- Baujahr, Renovierungsstand, Besonderheiten
- Auslastung/Vermietungsstand
- Mieter, Mietverträge
- Verkäufer, Motivation
- Geschäftsplanerstellung, Wirtschaftlichkeit

Pro Jahr unterzieht TSO eine Vielzahl von Immobilienprojekten 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. TSO verfolgt keine langfristige Buy-and-Hold-Strategie, sondern konzentriert sich auf Immobilienprojekte mit kurzen Haltezeiten und setzt seit jeher auf 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.

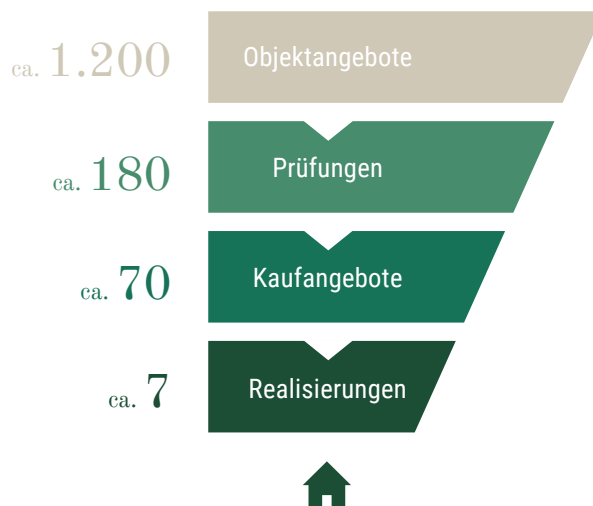
Analyse

Bewährtes Werkzeug: der TSO-Analysefilter

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

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

Der TSO-Analysefilter,
Operationen pro Jahr



Prüfung

Das TSO 3-Säulen-Modell

Objekte, die den Analysefilter durchlaufen, werden einem peniblen Prüfprozess unterzogen. Die Prüfungen basieren auf den Kriterien des 3-Säulen-Modells. Eine positiv abgeschlossene Prüfung ist Voraussetzung für einen erfolgreichen Immobilienkauf.

Gründe für den Verkauf, Kauf unter Wiederherstellungskosten und positive Wirtschaftlichkeitsprognose – auf diesen drei Säulen steht ein TSO-Investment.

Säule I

Verkaufsgründe

Prüfung der Gründe für den Verkauf

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

Säule II

Einstandspreis

Kauf ausschließlich unter den Wiederherstellungskosten

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

Säule III

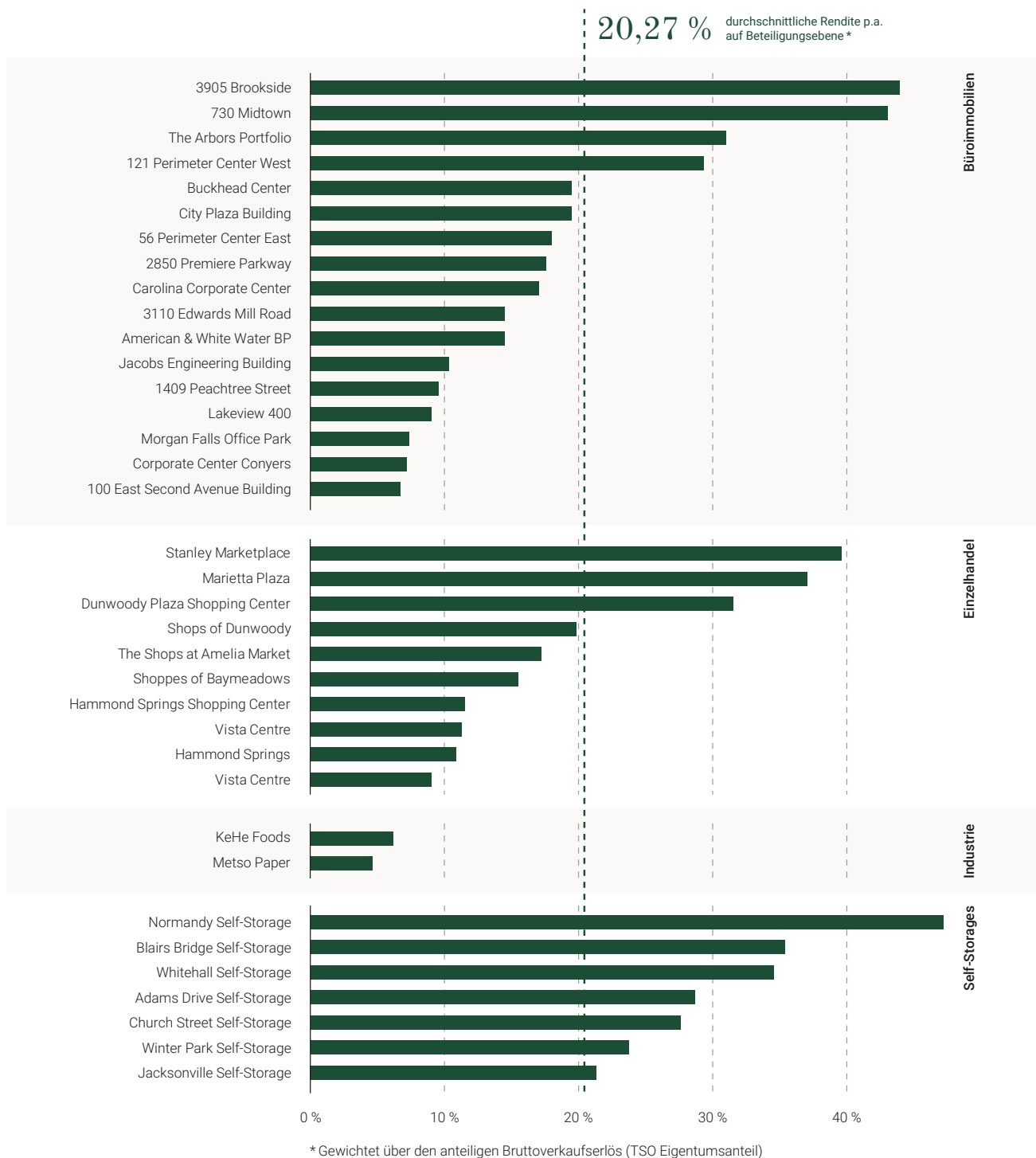
Wirtschaftlichkeit

Positive Wirtschaftlichkeitsprognose

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

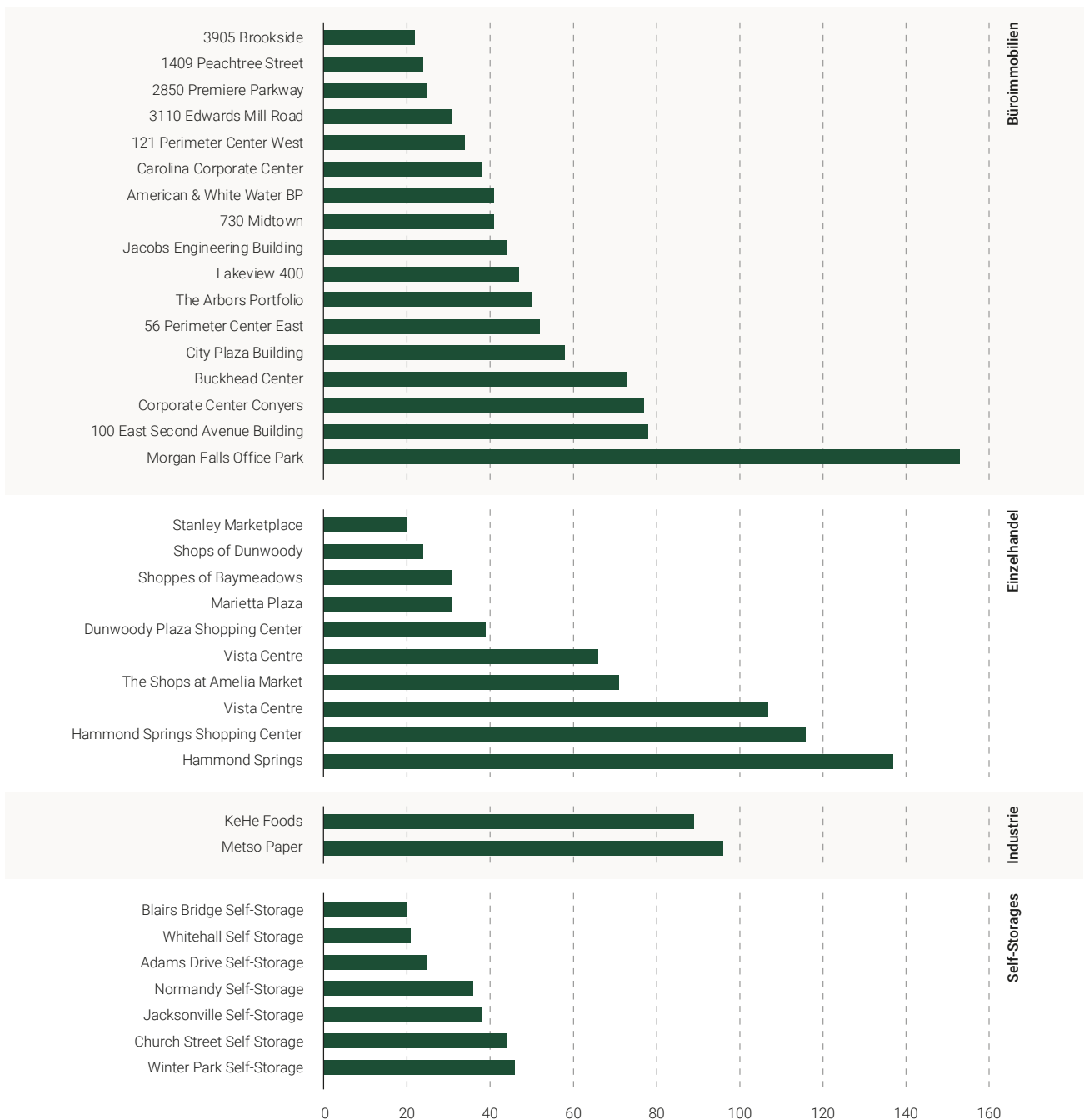
Leistungsübersicht

Rendite p. a. auf Beteiligungsebene (nach Kosten)



Haltezeit in Monaten

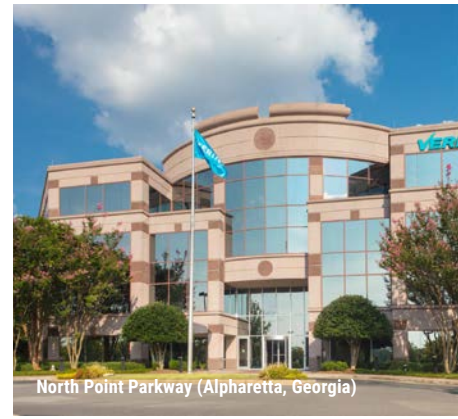
4,54 Jahre durchschnittliche Haltedauer*



* Gewichtet über den anteiligen Bruttoverkaufspreis (TSO Eigentumsanteil)



Carolina Corporate Center (Raleigh, North Carolina)



North Point Parkway (Alpharetta, Georgia)



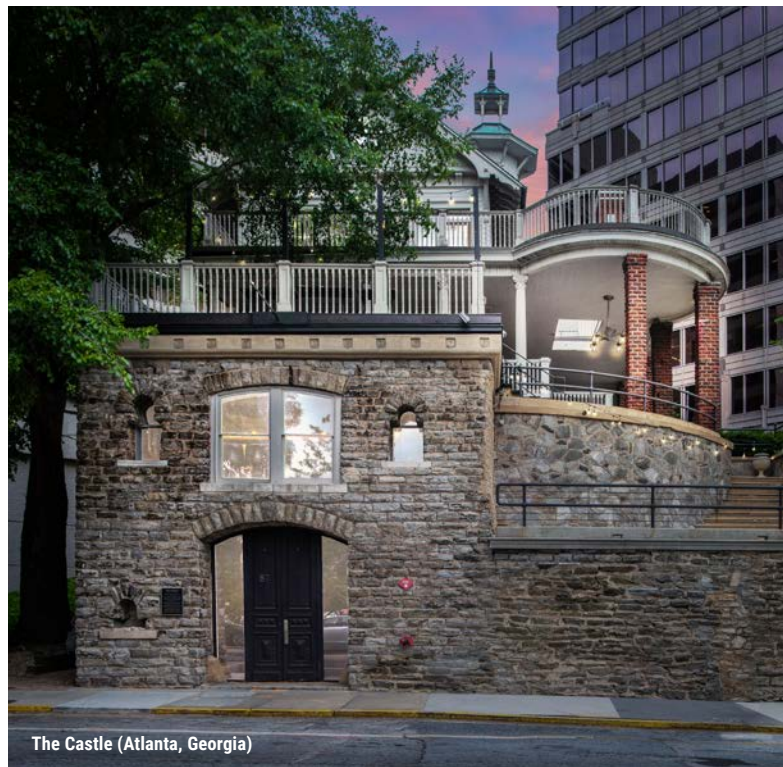
Whitehall Self-Storage (Atlanta, Georgia)



Mansell (Alpharetta, Georgia)



The Castle (Atlanta, Georgia)



The Castle (Atlanta, Georgia)



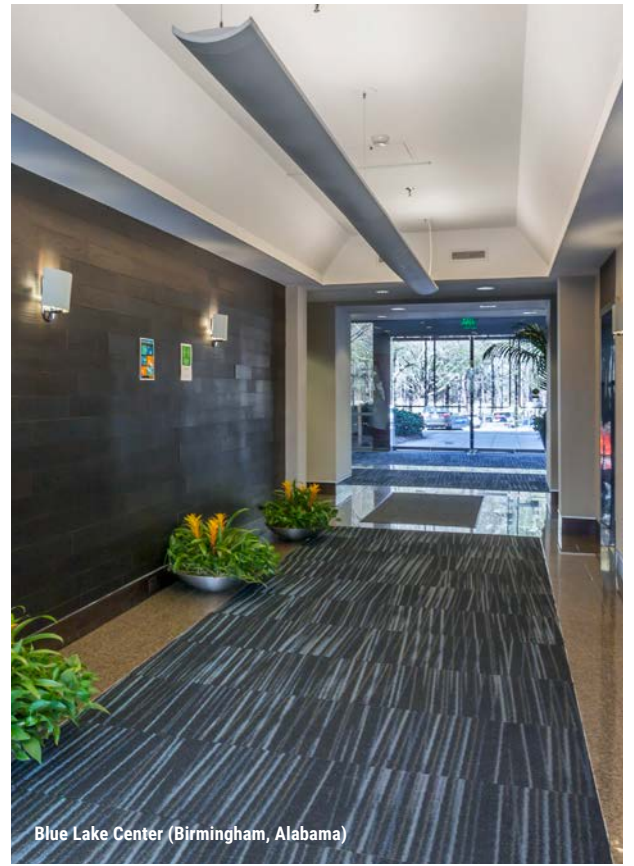
Mansell (Alpharetta, Georgia)



Royal Centre Two (Atlanta, Georgia)



Normandy Self-Storage (Jacksonville, Florida)



Blue Lake Center (Birmingham, Alabama)



Georgia)



Mansell (Alpharetta, Georgia)



Alpharetta, Georgia)



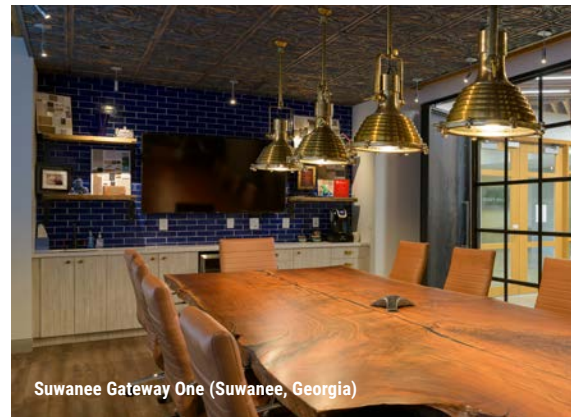
Westerre (Richmond, Virginia)



Blue Lake Center (Birmingham, Alabama)



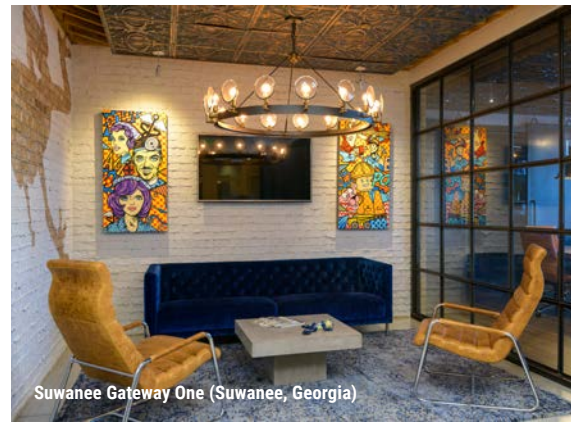
Warehouse Row (Chattanooga, Tennessee)



Suwanee Gateway One (Suwanee, Georgia)



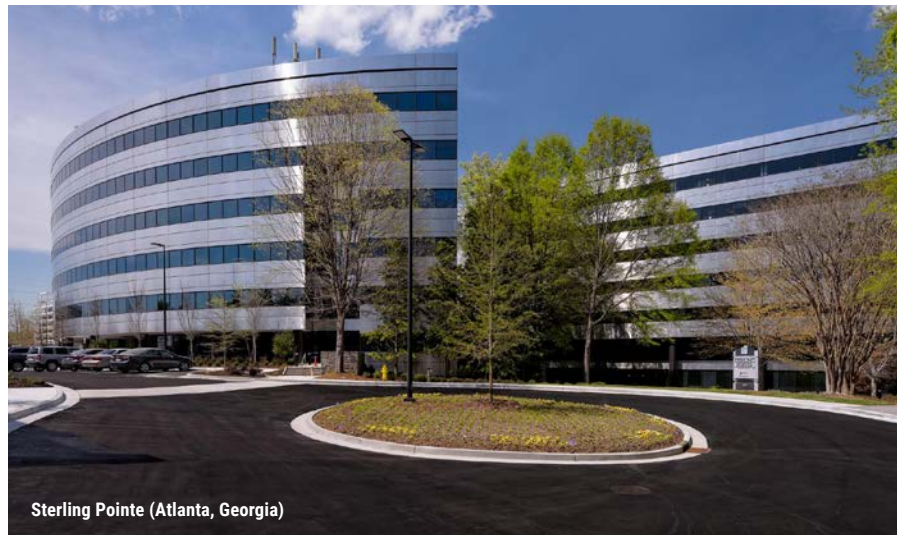
Vero Beach Outlet Center (Vero Beach, Florida)



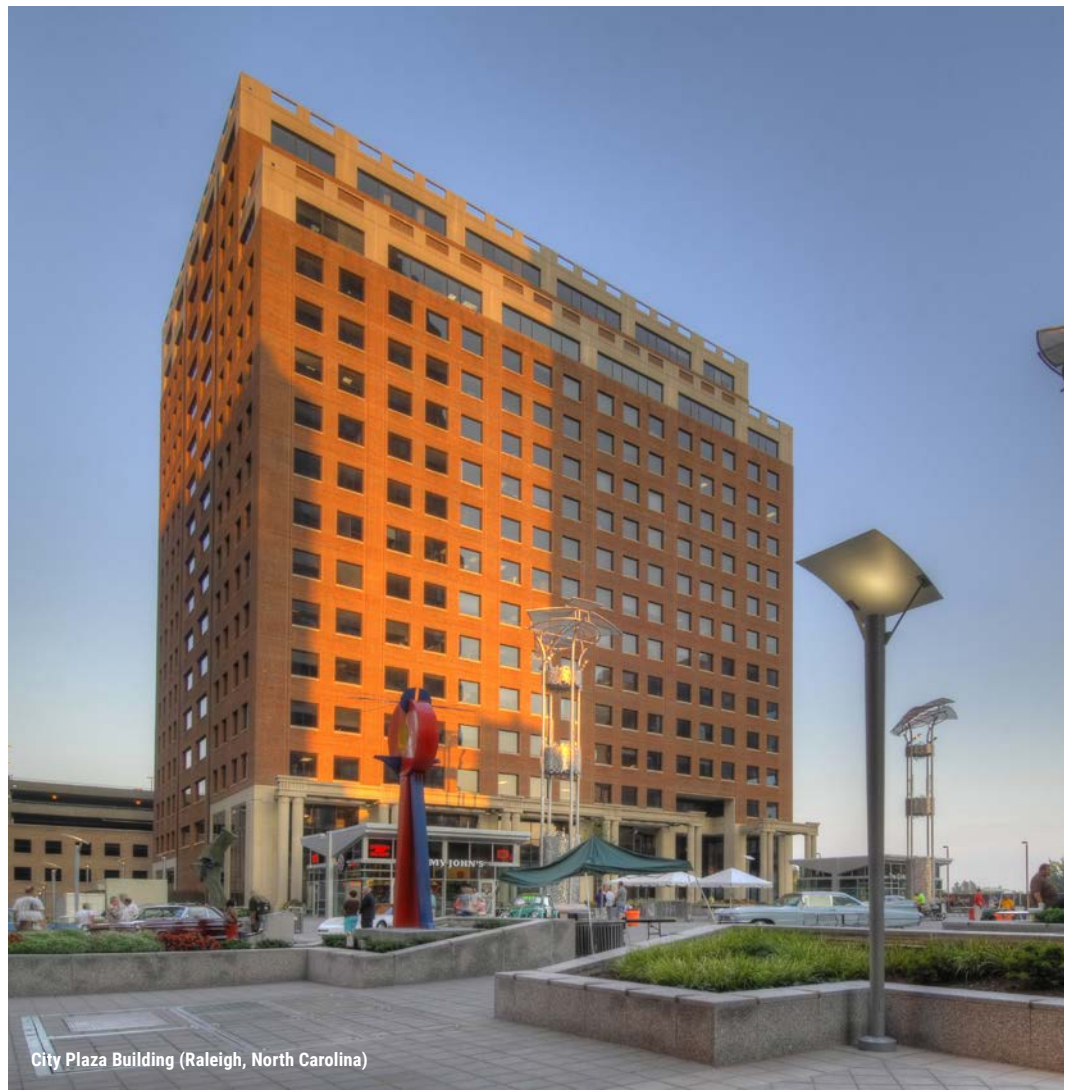
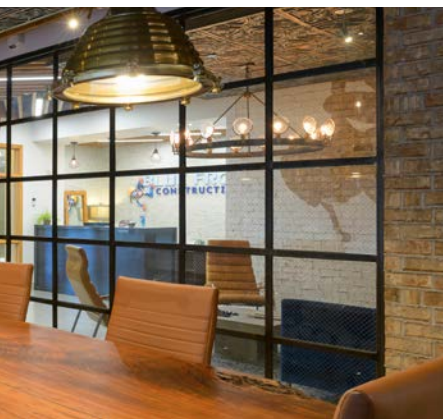
Suwanee Gateway One (Suwanee, Georgia)



Johns Creek Parkway (Duluth, Georgia)



Sterling Pointe (Atlanta, Georgia)



City Plaza Building (Raleigh, North Carolina)



Suwanee Gateway One (Suwanee, Georgia)

„Wir sehen unsere Anleger als Partner. Daher investieren wir auch selbst in alle Objekte unserer Beteiligungen. So ist ein Gleichlauf der Interessen gesichert.“





Vorteile der Investition gemeinsam mit TSO



Strategie

Beim Immobilienankauf selektiert TSO stark und kauft nur Immobilien an, von deren wirtschaftlicher Nachhaltigkeit das Unternehmen überzeugt ist.



Wirtschaftswachstum

Der Südosten der USA ist nach Bevölkerung und Wirtschaftskraft die am stärksten wachsende Region in den USA.



Erfahrung

TSO verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung rund um den Ankauf, die Entwicklung und Bewirtschaftung sowie den Verkauf von Gewerbeimmobilien.



Disziplin und Sorgfalt

Disziplin und Sorgfalt stellen sicher, dass alle Immobilienvorhaben bestmögliche Ergebnisse erzielen. Die Vorhaben werden laufend überwacht und betreut.



Diversifikation

Investition in unterschiedliche Immobilienarten: Büro, Self-Storage, Logistik, Einzelhandel und Industrie.



Lokale Präsenz

TSO steht für ein professionelles Asset Management mit lokaler Präsenz: Das Unternehmen ist da, wo die Anlageobjekte sind – im Südosten der USA.



Mitverantwortung

TSO investiert in alle Beteiligungen mit – damit ist ein Gleichlauf der Interessen von Anlegern und TSO gesichert.



Exklusive Investitionsmöglichkeiten

Zugang zu US-Gewerbeimmobilien, zu denen Privatpersonen normalerweise keinen Zugang haben.



Starke Vertragspartner

TSO arbeitet teilweise seit vielen Jahren mit den gleichen Partnern zusammen. Denn Verlässlichkeit schafft Vertrauen.

Gesamtvolumen Ankäufe
deutsches Portfolio:
USD 1,3 Mrd.

Gesamtvolumen Verkäufe
deutsches Portfolio:
USD 671 Mio.

15 eigene Projektentwicklungen mit **1.510.524 sq ft** Bauvolumen

980 Mieter in den Büroimmobilien

7.902.138 sq ft
derzeit gemanagte Bürofläche

9.531.758 sq ft
derzeit gemanagte Gesamtmietfläche

Maßgeschneidert

Investmentlösungen

Als Full-Service-Anbieter von Immobilieninvestments deckt TSO die komplette Wertschöpfungskette ab und präsentiert Anlegern maßgeschneiderte Investmentlösungen. Dabei verfolgt TSO drei Strategieansätze – die opportunistische, die wertschöpfende sowie die konservative Strategie.

Die Vorteile dieses Konzepts und einer Investition gemeinsam mit TSO sind vielfältig: Zeit- und Kostenersparnis, hohes Qualitätsniveau, Transparenz und Effizienz – sogar komplexe Projekte sind gemeinsam realisierbar.

Opportunistische Strategie

Opportunity-Immobilien weisen einen niedrigen Vermietungsstand mit niedrigerem Nettobetriebsergebnis auf und können zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden. Durch Modernisierungen und die aktive Gestaltung der Immobilie sind nach einer Haltezeit von etwa fünf Jahren hohe Renditen von mehr als 20 % p. a. möglich. Der Fokus liegt hier auf den Verkaufserlösen und weniger auf laufenden Einnahmen aus dem Cashflow.

Wertschöpfende Strategie (Value-add)

Bei der Value-add Strategie liegt der Fokus auf Objekten mit mittleren Vermietungsständen und einem guten Nettobetriebsergebnis, die zu einem günstigen Kaufpreis erworben werden und durch die aktive Gestaltung und Weiterentwicklung nach einer mittleren

Haltezeit von etwa drei bis fünf Jahren gewinnbringend veräußert werden. Dieser Ansatz bietet eine gute Kombination aus sicheren Cashflow-Einnahmen und einem attraktiven Verkaufsgewinn.

Konservative Strategie

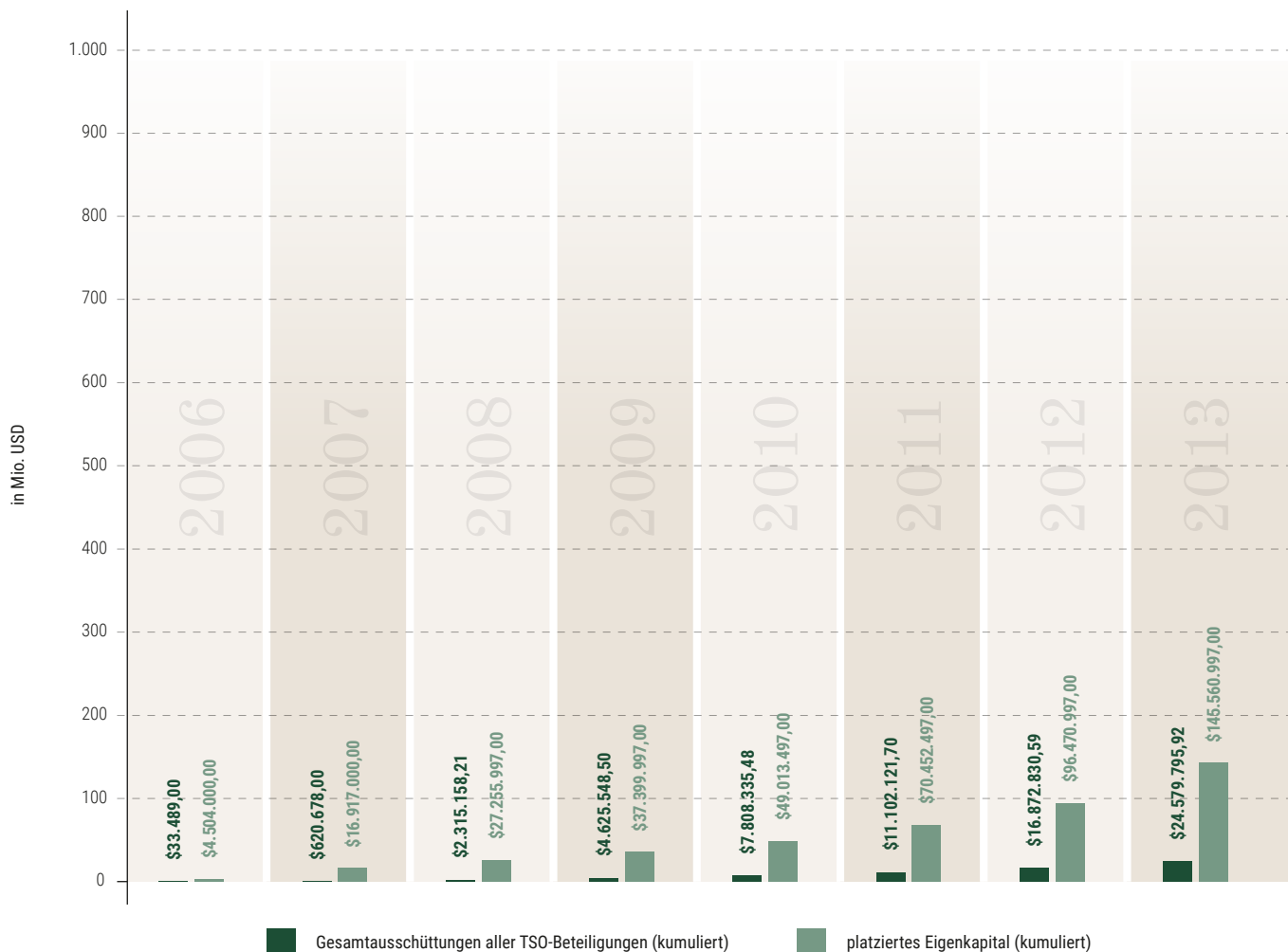
Der konservative Ansatz zielt auf sichere und planbare Einnahmen aus komplett vermieteten, sogenannten Core-Immobilien ab. Ein hohes Nettobetriebsergebnis, angemessene Kaufpreise, hohe Vermietungsstände mit Triple-Net Mietverträgen, bei denen die Mieter die Betriebskosten tragen, sowie mittelfristige Haltezeiten von vier bis zehn Jahren sind charakteristisch für diesen Ansatz und führen zu einer hohen Wertstabilität, während das unternehmerische Risiko gering gehalten wird.

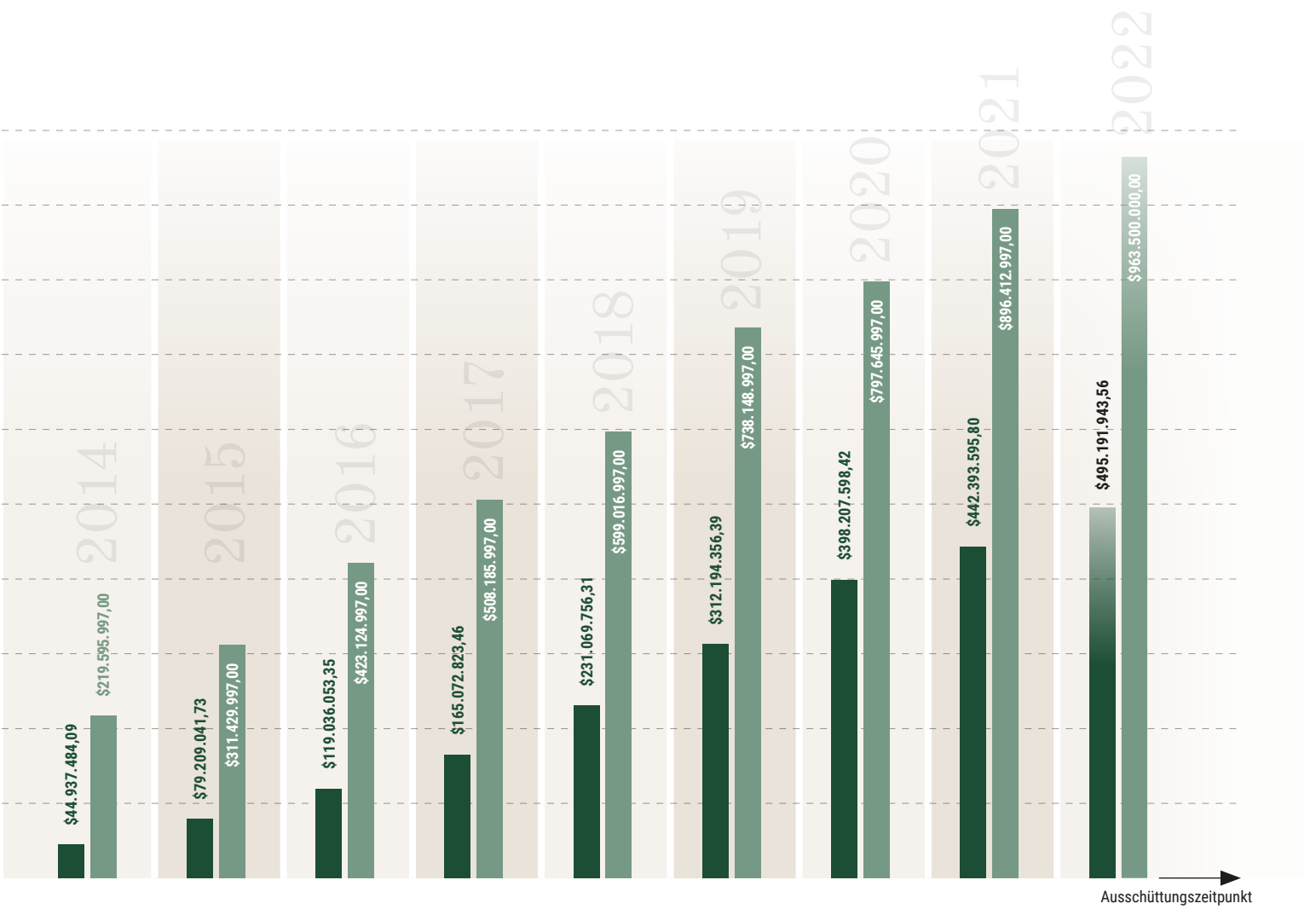
Auch in Krisenphasen stark

Beständiges Wachstum

Seit 2006 hat TSO für deutsche Anleger 15 Beteiligungen aufgelegt und insgesamt USD 963 Mio. Eigenkapital platziert. In diesem Zeitraum wurden USD 495 Mio. an Ausschüttungen an die Anleger vorgenommen. Ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann.

In den vergangenen 16 Jahren hat TSO 92 Immobilien angekauft und 40 verkauft, die verbliebenen Objekte befinden sich in Bewirtschaftung und unterstützen dank eines hervorragenden Property Managements die weitere positive Entwicklung. Die Grafik zeigt deutlich, dass TSO Krisen zu meistern weiß. Auch die Subprimekrise, die von 2008 bis 2012 dauerte, und die Pandemie, die seit 2020 das Geschehen bestimmt, konnten dem Aufwärtstrend von Platzierungs- und Ausschüttungsvolumen nichts anhaben. Seit seinem Markteintritt in Deutschland hat TSO durchgängig jedes Quartal Ausschüttungen vorgenommen. Dies ist unter anderem ein Grund dafür, dass mittlerweile rund 8.500 Anleger TSO vertrauen.





Breit aufgestellt

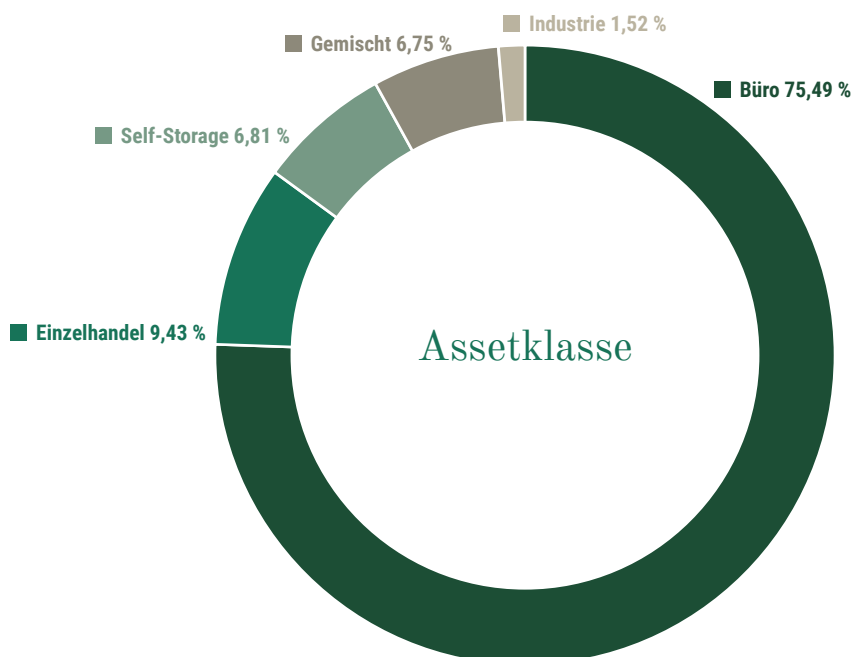
Investitionsspektrum

Bei allen TSO-Beteiligungen spielt Diversifikation eine große Rolle. Ein gut diversifiziertes Portfolio minimiert das Risiko.

Büroimmobilien sind das zentrale Element des gewerblichen Immobilienmarkts. TSO hat die Besonderheit dieses Marktsegments früh erkannt und sich darauf spezialisiert. Mit über 75 % bilden Büroimmobilien den größten Anteil des TSO-Portfolios. Auf Trends wie flexibles Arbeiten und Homeoffice hat man sich bereits frühzeitig vorbereitet. Immobilien zur gemischten Nutzung, Self-Storages, Einzelhandels- sowie Industrieimmobilien bieten darüber hinaus eine ideale Ergänzung.

Abgesehen von einer ausgewogenen Ausrichtung nach Immobilienart ist auch die regionale Diversifikation entscheidend für ein stabiles und vielversprechendes Portfolio.

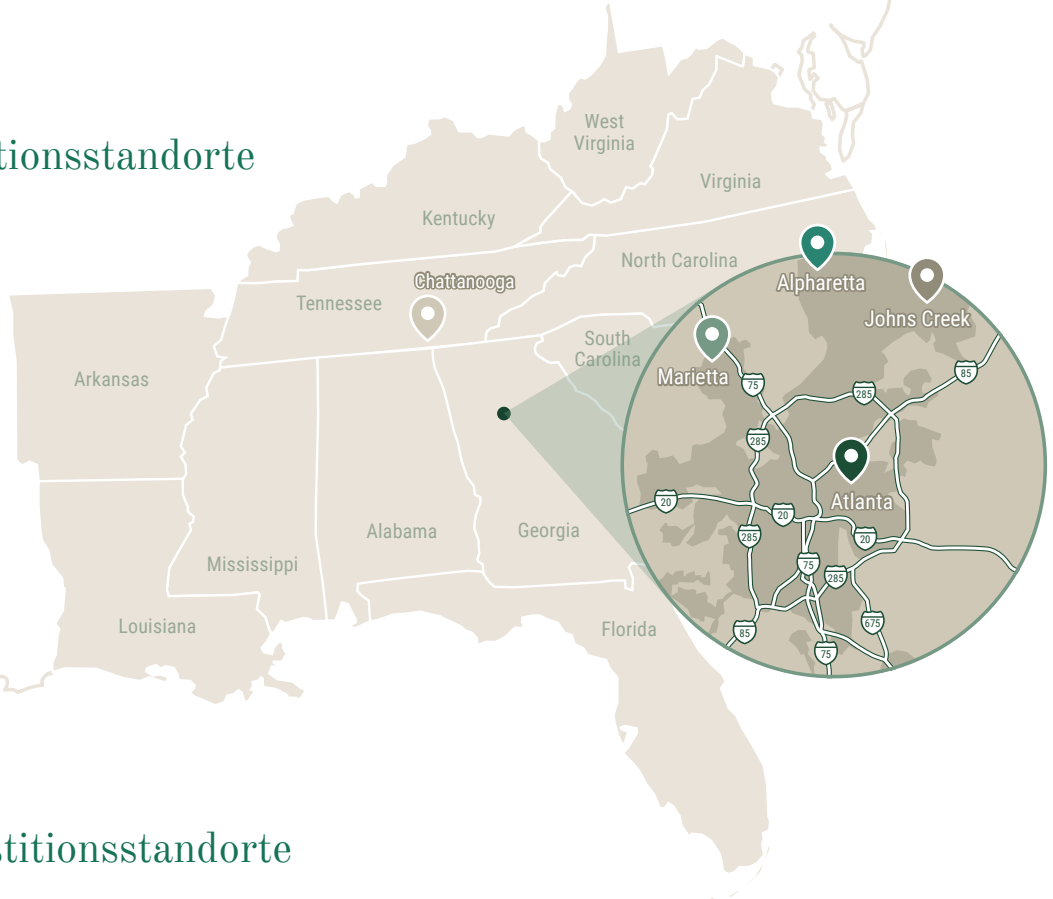
Der regionale Fokus aller TSO-Investitionen liegt seit Unternehmensgründung auf dem Südosten der USA – denn gerade diese Region zeichnet sich durch ein besonders unternehmerfreundliches Klima aus. Viele hochqualifizierte Fachkräfte, eine ausgezeichnete Infrastruktur sowie niedrige Arbeits- und Betriebskosten locken zahlreiche Unternehmen an. Man spricht zu Recht gerne vom „Wirtschaftsmotor der USA“.





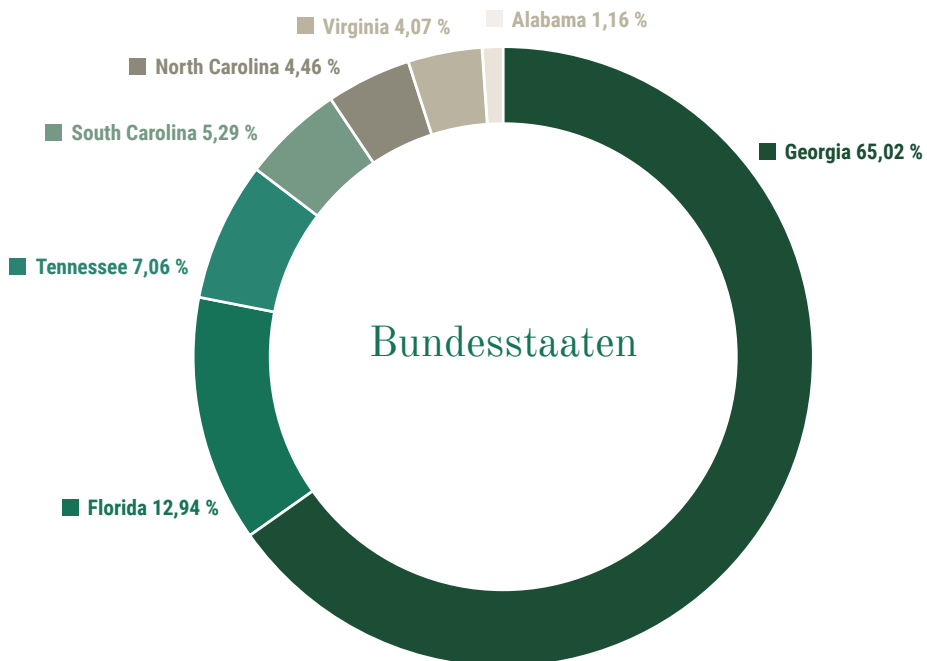
Top 5 Investitionsstandorte

- Atlanta 23,00 %
- Alpharetta 15,86 %
- Marietta 8,59 %
- Johns Creek 6,32 %
- Chattanooga 5,38 %



Weitere Investitionsstandorte

- | | | | | |
|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| ■ Duluth (Georgia) | ■ Birmingham (Alabama) | ■ Greensboro (North Carolina) | ■ Clarkston (Georgia) | ■ Hampton (Virginia) |
| ■ Vero Beach (Florida) | ■ Greenville (South Carolina) | ■ Cape Coral (Florida) | ■ Venice (Florida) | ■ Stanley (North Carolina) |
| ■ Memphis (Tennessee) | ■ Charlotte (North Carolina) | ■ Richmond (Virginia) | ■ Winter Park (Florida) | ■ Conyers (Georgia) |
| ■ Sandy Springs (Georgia) | ■ Smyrna (Georgia) | ■ Orlando (Florida) | ■ Newport News (Virginia) | ■ Rome (Georgia) |
| ■ Winchester (Tennessee) | ■ Coral Springs (Florida) | ■ Lancaster County (South Carolina) | ■ Jacksonville Beach (Florida) | ■ Cayce (South Carolina) |
| ■ Raleigh (North Carolina) | ■ Elkton (Florida) | ■ Cary (North Carolina) | ■ Douglasville (Georgia) | |
| ■ Sarasota (Florida) | ■ Oakland Park (Florida) | ■ Dunwoody (Georgia) | ■ Murfreesboro (Tennessee) | |
| ■ Jacksonville (Florida) | ■ Roanoke (Virginia) | ■ Naples (Florida) | ■ Fernandina Beach (Florida) | |



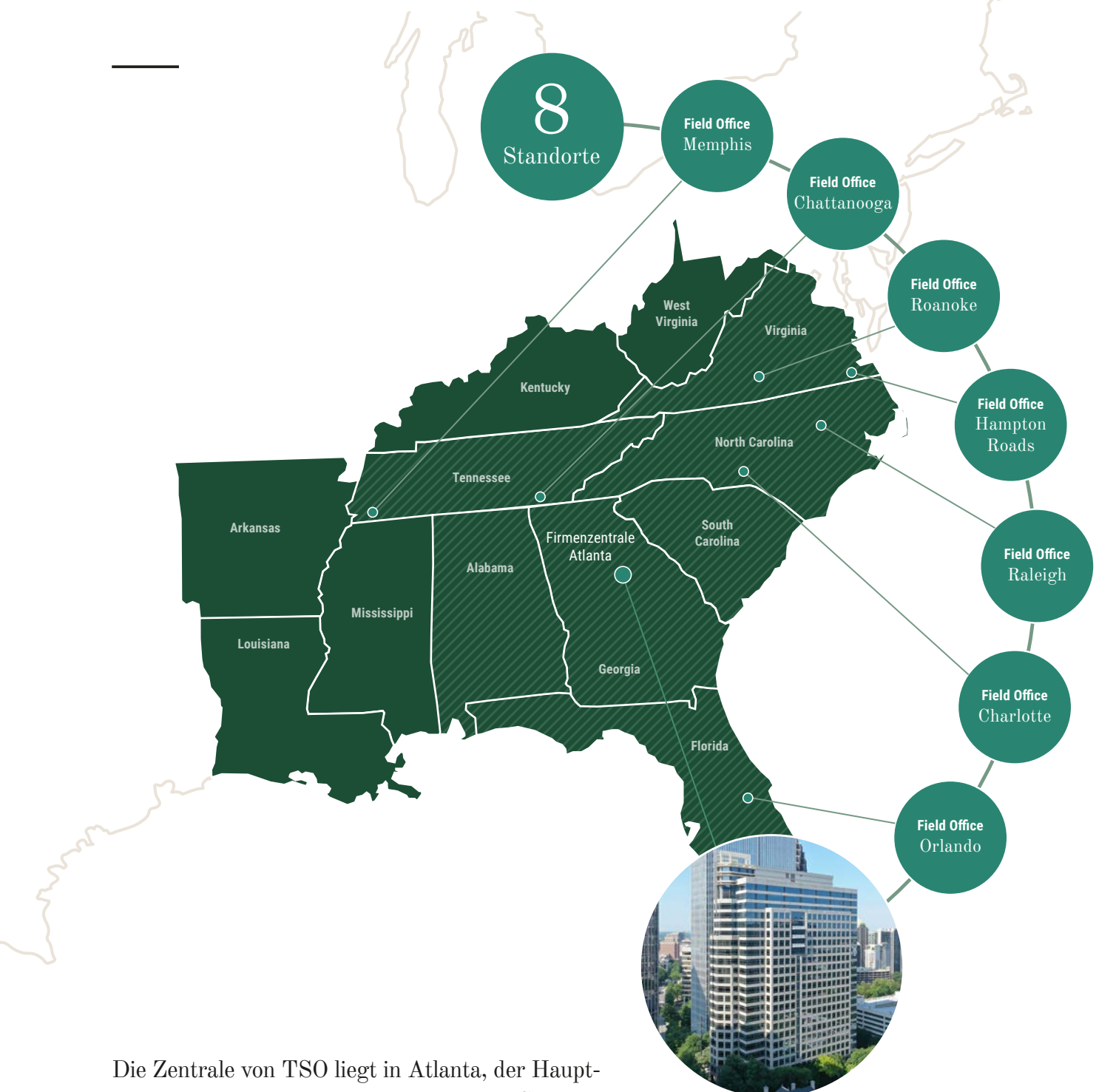


Southpoint Executive Center (Maitland, Florida)

„Unser Investitionsschwerpunkt liegt im Südosten: der nach Bevölkerungszuwachs und Wirtschaftskraft am stärksten wachsenden Region der USA.“



Zuhause in den USA und in Deutschland



Die Zentrale von TSO liegt in Atlanta, der Hauptstadt des amerikanischen Bundesstaats Georgia. Hier und in sieben weiteren Büros im Südosten der USA arbeiten rund 130 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Sie alle sind ausgewiesene Fachleute für die Planung und Umsetzung von Immobilienprojekten und deren Vermarktung.

Firmenzentrale
im Office Tower „The Proscenium“
in Atlanta



Büro Düsseldorf
 Rheinallee 15
 40549 Düsseldorf



Büro Frankfurt
 Taunusanlage 11
 60329 Frankfurt am Main

Ansprechpartner für deutsche Anleger

In Deutschland ist TSO in der Finanzmetropole Frankfurt am Main zuhause. Ein weiteres Büro befindet sich in Düsseldorf. Von dort werden die Beteiligungskonzeptionen sowie die vertrieblichen Aktivitäten von TSO auf dem deutschen Markt koordiniert.

Der Anlegersupport von TSO wird durch die renommierte, international agierende Kanzlei Rödl & Partner unterstützt, die vor allem für die Beantwortung US-steuerlich relevanter Fragen zuständig ist.

Wir sind Ihr Partner für erfolgreiche Immobilieninvestments.

Unser Angebot für Anleger

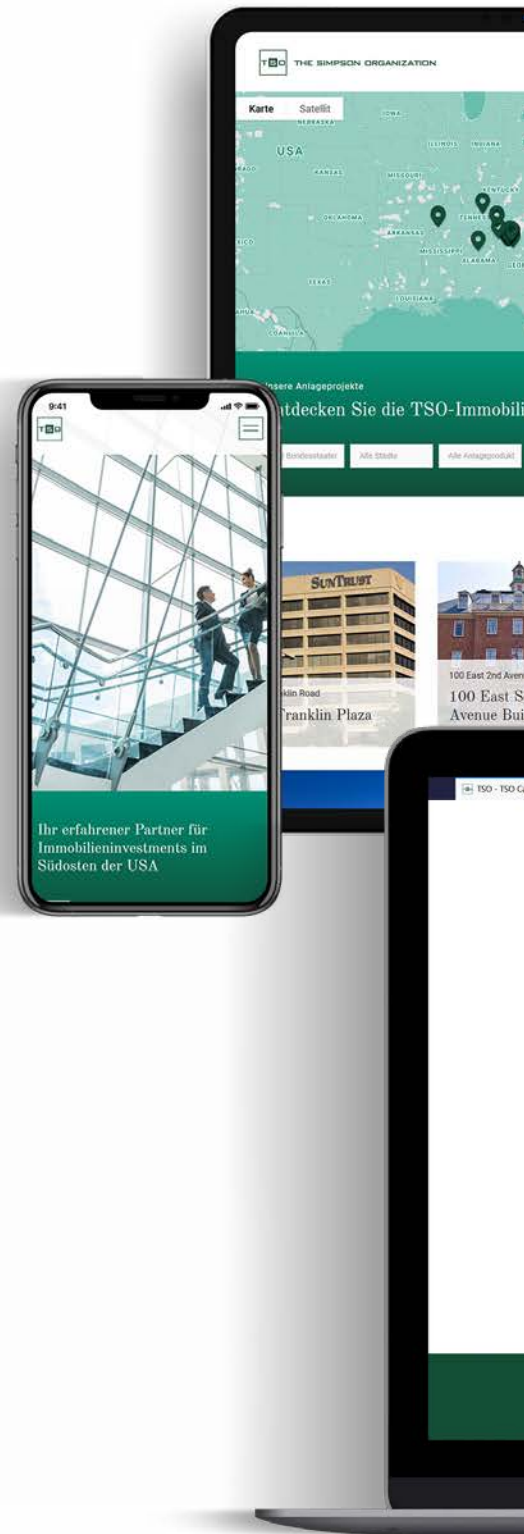
Hervorragender Service

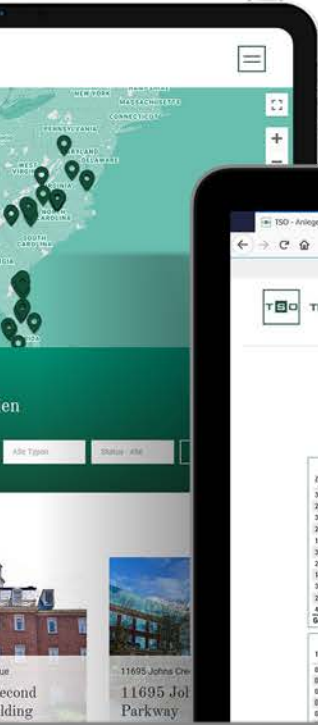
Neben attraktiven Produkten bietet TSO seinen Anlegern vielfältige Serviceleistungen und legt Wert auf eine transparente Kommunikation.

- Eigene Hotline für Anlegersupport
- Erstellung der US-Steuererklärung für eine günstige Grundgebühr von USD 85
- Exklusives Anleger- und Vermittlerportal
- Elektronische Ausschüttungen per Banküberweisung in EUR und USD

TSO-Anleger sind jederzeit bestens informiert:

- Transparente Immobilienübersicht über gut strukturierte Website
- Jährliche Gesellschafterversammlungen mit persönlicher Präsenz der US-Manager
- Umfangreiches Informationsmaterial zum Unternehmen und zu den jeweiligen Produkten





TSO - Anlegerportal

https://tso-europe.de

THE SIMPSON ORGANIZATION Anlegerportal

Ihre InvestorID lautet: 2000000

15.10.2021
Letzte Zinsauszahlung

\$6.000.000
Beteiligungswert/ID

\$2.951.154
Beteiligungssumme

2006
Anlagejahr

Aktive Beteiligungen

Zuschlags-ID	Beteiligung	Eintrittsdatum	LP-Anteil	Name Beteiligung	Zuschlagsdatum
3131	100.000	11.12.2007	504	T50 Fund II	11.12.2006
24025	1200.000	06.03.2019	264	T50 Active Property II	06.03.2019
30480	1244.000	18.03.2021	244	T50 Active Property II	18.03.2021
37290	1232.000	29.12.2019	237	T50 RE Opportunity	11.12.2019
18481	1028.000	27.02.2017	239	T50 RE Opportunity	05.07.2017
38077	1215.000	03.04.2011	235	T50 Fund III	26.04.2011
22954	8120.000	11.09.2018	128	T50 Active Property II	12.09.2018
10160	1011.000	16.02.2016	121	T50 Active Property	11.02.2016
3064	1103.000	03.04.2011	103	T50 Fund III	05.12.2007
21341	1101.000	01.03.2018	101	T50 Active Property II	01.03.2018
4029	1100.000	01.01.2005	100	T50 Fund III	01.01.2005
Gesamt	\$4.998.000		4.009		

Beteiligungsübersicht

Stimmanteil	Beitrag	Datum	Name Beteiligung	Beschreibung
Stimmend	(\$3.090,20)	13.01.2020	T50 RE Opportunity	01/13/2020 Sonderausschüttung
Stimmend	(\$20.605,40)	27.02.2019	T50 Fund II	02/27/2019 Sonderausschüttung
Stimmend	(\$811,54)	27.02.2020	T50 Active Property II	02/27/2020 Sonderausschüttung
Stimmend	(\$202,00)	27.02.2020	T50 Active Property II	02/27/2020 Sonderausschüttung
Stimmend	(\$202,47)	27.02.2020	T50 Active Property II	02/27/2020 Sonderausschüttung

59
Anzahl der Zeichnungen

(-)
Anzahl der Zeichnungen

\$0
Anzahl der Zeichnungen

\$1.667
Anzahl der Zeichnungen

1.981.377
Anzahl der Zeichnungen

Virtual Advisors

TSO-DNL Active Property, LP

Virtuelle Gesellschafterversammlung

THE SIMPSON ORGANIZATION

MacBook



„Anleger erhalten bei uns ein Full-Service-Angebot, bestehend aus transparenten Investments, attraktiven Renditeaussichten und erstklassiger Betreuung rund um Reporting und Steuerfragen.“



TSO im Überblick

seit
1988

erfolgreich am
US-Immobilienmarkt präsent

130
Mitarbeiter

mit durchschnittlich über
10 Jahren Unternehmenszugehörigkeit
des Managements

10
Standorte

in den USA und in Deutschland –
Zentrale in Atlanta (Georgia)

seit
2006

Investitionsmöglichkeiten
für deutsche Anleger

7
Bundesstaaten

Immobilien in 7 US-Bundesstaaten

über **100**
Immobilien-
transaktionen

jedes Investment wurde mit
Gewinn abgeschlossen

USD
7 Mrd.

Immobilientransaktionen
im Wert von über USD 7 Mrd.
realisiert

über USD
2 Mrd.

Assets under Management (AuM)

15
Beteiligungen

für deutsche Anleger –
Publikumsprodukte und
Private Placements

USD
963 Mio.

in Deutschland platziertes
Eigenkapital

über USD
495 Mio.

Ausschüttungen an deutsche Anleger

**Ansprechpartner
für Investoren**

TSO unterhält in Deutschland Büros
in Frankfurt am Main und Düsseldorf.
Der Anlegersupport von Rödl & Partner
unterstützt deutsche Anleger darüber hinaus
in allen Fragen zu ihren Beteiligungen.

AKTUELLE INVESTMENTS, IMMOBILIEN UND NEWS:

www.tso-europe.de

