



Presseinformation - Washington D.C., 15.11.2018

TSO-DNL Active II L.P. - aktuelle Analyse zur Halbzeit

Das vorliegende Angebot hat nunmehr die Halbzeit erreicht: Mittels des hohen Plazierungserfolgs (rund USD 125 Mio.) wurden bereits die ersten 6 Objekte erworben. Deren Güte bezeugt die hervorragende Arbeitsqualität der Verantwortlichen in den USA. Das weiterhin sehr spannende Marktumfeld sollte einen problemlosen Aufbau eines thematisch und geographisch weit gestreuten Zielportefeuilles ermöglichen.

Philip Nerb schreibt in seiner Analyse:

„The Simpson Organization (TSO), Atlanta, ist eigentümergeführt und wurde 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Neben Boyd Simpson arbeitet auch seine Ehefrau, Melody, im Unternehmen. Aktuell beschäftigt die Unternehmensgruppe 100 Mitarbeiter, die Mehrheit davon ist in die unmittelbare Betreuung der einzelnen Immobilien eingebunden. So werden unter anderem Mieter jede Woche besucht, jeden Monat wird ein Bericht zum jeweiligen Mietverhältnis erstellt und evaluiert. Die Geschäftsfelder der TSO decken ab: Immobilienwertentwicklungen im Südosten der USA und die Beratung und Maklertätigkeit für Regierungsstellen und internationale Investoren. Für eigene Investoren wurde bis dato ein Gesamtvolumen von über USD 4,3 Mrd. bewegt, als Investmentberater verantwortete TSO rund USD 2 Mrd. TSO investiert ausschließlich in Projekte im regionalen Umkreis von Atlanta. Mit dem börsennotierten

Unternehmen CubeSmart wurde eine Kooperation vereinbart zum Betreiben von Selbstlagerzentren unter deren Namen. Beim vorliegenden Konzept wurde erstmalig das Thema Landentwicklung angegangen. Bis dato hat sich offensichtlich seit 1988 jedes Investment von TSO positiv entwickelt. Dies ist ein außergewöhnlich achtbares Ergebnis, bedenkt man die lange Zeitspanne, die auch Rezessionen und Immobilienblasen umfaßt...

Ähnlich wie TSO ist auch DNL ein Familienunternehmen, da sich mehrere Kinder der Eheleute Kunz in verantwortliche Positionen eingearbeitet haben. Die Kommunikation mit der Familie Kunz ist über die Jahre geprägt von einer sehr professionellen und zuverlässigen Kommunikation. Der stabile und bodenständige Auftritt – trotz und gerade wegen des überwältigenden Erfolgs der Marke TSO-DNL in den letzten Jahren – stellt in meinen Augen ein eigenes Qualitätsmerkmal dar.

DNL hat mit dem Plazierungserfolg der letzten (Active Property) und der laufenden Emission im Markt Geschichte geschrieben: Alle 12 Monate seit Anfang 2015 konnten im Schnitt USD 125 Mio. an Anlegergeldern gesammelt werden. Seit 2006 bis zum Vertrieb des vorliegenden Angebots hat DNL rund USD 440 Mio. bei deutschen Anlegern eingesammelt. Per Oktober 2018 wurden einschließlich der TSO-Opportunity-Investments und des im AP II zu plzierenden ersten Umsatzes dann nahezu gesamt USD 580 Mio. von der DNL plziert. Damit zählt der „kleine Anbieter“ DNL plötzlich zu den plzierungsstärksten Anbietern im Markt. Möglich war dies ausschließlich dank der persönlichen Integrität sämtlicher Verantwortungsträger, einschließlich Boyd Simpsons, der gerne auf Tuchfühlung mit deutschen Anlegern geht, gepaart mit den hervorragenden realisierten und testierten Ergebnissen des Hauses TSO...“

Zur Zielgruppe schreibt er:

„Eine operativ tätige Investitionsgesellschaft stellt aktuell die reinste Form einer möglichen unternehmerischen Beteiligung dar. Mithin würden sich im Normalfall vor allem

unternehmerische Anleger, i.e. erfahrene Anleger, besonders wohlfühlen. TSO-DNL leistet eine derart exzellente Arbeit, was durch die ersten Projekte bestätigt wird, daß sich auch „Otto Normalverbraucher“ als Anleger mehr als wohl fühlen dürfte. Die Vorteile liegen auf der Hand: Dank des großen Volumens kann ein diversifiziertes Portefeuille erworben werden; die ersten Projekte sind bereits angebunden; TSO arbeitet hochprofessionell in der Auswahl und Betreuung seiner Objekte; das Marktumfeld hat sich sehr positiv entwickelt. Entsprechend positiv fällt das Chancen-Risiko-Verhältnis aus.“

Die zusammenfassende Meinung von Philip Nerb:

Summa summarum halte ich das Angebot „TSO-DNL Active Property II“ des Initiators TSO Europe Funds Inc. nach wie vor für hervorragend. Der Partner in den USA überzeugt mit einer makellosen Leistungsbilanz. Die ersten 6 erworbenen Objekte bezeugen die exzellente Arbeitsqualität der Verantwortlichen. Der Anleger erfährt eine partnerschaftliche Behandlung. Meiner Meinung nach verdient das Angebot unverändert eine Bewertung mit „hervorragend“ (1+).

Die vollständige Analyse steht unter <https://www.werteanalysen.de/Analyse/550.html> zum Abruf bereit.

Über Werteanalysen

Die Marke Werteanalysen ist seit 2004 im deutschsprachigen Bereich als Analysemedium für jegliche Art von Kapitalanlagen etabliert. Der Analyst Philip Nerb erarbeitet mit seinem auf qualitativen Merkmalen basierenden Analysestil eine qualifizierte Meinung zur jeweiligen Emission, die über Werteanalysen oder exklusiv vom jeweiligen Emittenten veröffentlicht wird. Die Analysen erfolgen stets ohne Auftrag, um die Unabhängigkeit von Emittenten zu wahren.