

EXPERTALK

The Simpson Organization Inc.
DNL Real Invest AG

April 2014

TalkBackground

Es war einmal ein Markt für geschlossene Fonds. Zahlreiche seriöse Emissionshäuser boten aus guten Gründen Sachwerte in der Verpackung einer Kommanditgesellschaft an, und: Deutsche Privatinvestoren beteiligten sich alljährlich mit einigen Milliarden an Eigenkapital. Das war gestern. Heute herrscht in Sachen Platzierung überwiegend Stillstand, die Investorennachfrage ist empfindlich zurückgegangen. Mitverursacht durch aktuelle Gesetzesänderungen befindet sich der Markt für Sachwertinvestments in einer Art Schockstarre. US-Immobilienfonds stellen keine Ausnahme dar, sondern gliedern sich mit Blick auf die deutschen Emissionshäuser in die aussterbende Gattung ein. Mit Stand zum 31.12.2008 beinhaltet der Datenpool von FondsMedia 16 deutsche Emissionshäuser mit 37 laufenden US-Immobilienfonds, Investitionsvolumen: US\$ 5,7 Mrd. Leistungsbilanzen mit aktuellem Stand zum 31.12.2012 publizieren derzeit noch acht Emissionshäuser. Allerdings hat nur eines dieser Emissionshäuser in den vergangenen 12 Monaten einen aktuellen Fonds emittiert.

Umso erstaunlicher ist die Entwicklung von TSO/DNL. Der erste US-Immobilienfonds wurde im Jahr 2006 nach dreimonatiger Platzierungsphase mit einem Investitionsvolumen von US\$ 2,315 Mio. geschlossen. Die Fondsgesellschaft ist mit einem Eigentumsanteil von 20% an einer US-Immobilie beteiligt. Der TSO/DNL Fund II war knapp ein Jahr in der Emissionsphase und wurde mit einem Investitionsvolumen von US\$ 9,56 Mio. geschlossen. Die Fondsgesellschaft ist an zwei US-Immobilien mit Eigentumsanteilen von 41% bzw. 100% beteiligt. Der TSO/DNL Fund III war knapp vier Jahre in der Emissionsphase und wurde mit einem Investitionsvolumen von US\$ 55,6 Mio. geschlossen. Hier konnte aufgrund des erhöhten Eigenkapitalvolumens ein breit diversifiziertes Immobilienportfolio, bestehend aus zehn Immobilien, angekauft werden. Die TSO/DNL Fund IV ging Ende 2011 in die Emissionsphase und wird in Kürze mit einem Eigenkapitalvolumen von US\$ 125,0 Mio. geschlossen. Mit dem TSO/DNL Fund IV zeigt sich eine deutlich erhöhte Nachfrage auf Berater- und Investorenebene. Während der Gesamtmarkt in die Knie ging, konnte TSO/DNL ein erhebliches Wachstum auf die Beine stellen.

Nun sind „hohe“ Platzierungsvolumina isoliert betrachtet kein Gütesiegel im Sinne einer hohen Investitionsqualität. Seit der Nachfrageflaute gilt eher das Gegenteil. Im persönlichen Gespräch mit Herrn Allan Boyd Simpson fragt FondsMedia nach, was das „Wachstumsmodell TSO/DNL“ qualitativ gesehen von der grauen Masse unterscheidet und wie es um die Zukunftsaussichten bestellt ist.



Interviewgast: Allan Boyd Simpson Gründer und President von TSO

Allan Boyd Simpson wird die Gesamtverantwortung für das Management sämtlicher TSO/DNL Funds übernehmen. Er hat umfassende Erfahrung in allen Belangen rund um Immobilieninvestments, Projektentwicklungen, Finanzierungen und in der Führung von Immobilienunternehmen. Vor der Unternehmensgründung von TSO im Jahr 1988 war Allan Boyd Simpson mehr als zehn Jahre Präsident und Vorstand von L.J. Hooker Developments. Während dieser Zeit war Herr Simpson in Immobilienprojekten mit einem Gesamtvolumen von ca. US\$ 1 Mrd. involviert. Von 1973 bis 1976 durchlief Herr Simpson verschiedene berufliche Positionen in der B.F. Saul Company, Washington D.C. Herr Simpson ist Mitglied in verschiedenen Immobilienverbänden der USA. Er ist Bachelor of Industrial Engineering und MBA der Wharton School of the University of Pennsylvania. Mr. Simpson ist Investor sämtlicher Immobilienunternehmen von TSO und deren Fondsgesellschaften.

FondsMedia

Boyd, wie kommt ein US-Amerikaner mit seinem Unternehmen über den großen Teich, um US-Immobilienfonds für ausgerechnet deutsche Privatanleger anzubieten?

Allan Boyd Simpson

In der Strategie von The Simpson Organization war ein „Export“ unserer Immobilieninvestitionen nach Deutschland nie vorgesehen. Vor einigen Jahren waren wir behilflich, notleidenden deutschen Fondsgesellschaften, die hier bei uns vor Ort investiert waren, aus der Klemme zu helfen. Hierfür haben wir unsere Erfahrung und insbesondere unser Netzwerk eingebracht. Im Endergebnis konnten wir in Zusammenarbeit mit Wolfgang Kunz dazu beitragen, diese deutschen Privatinvestoren vor Schaden zu bewahren. Mit Wolfgang und DNL ergab sich dann eine ideale Partnerschaft, da DNL sämtliche Dienstleistungen und Aktivitäten in Deutschland eigenverantwortlich übernimmt. Die Strategie und wesentlichen Eckpunkte für die deutschen TSO/DNL-Fonds entspricht unserer Immobilieninvestments für US-amerikanische Privatinvestoren, die wir seit Jahrzehnten an unserer Seite haben.

FondsMedia

Liegen wir damit richtig, dass TSO seine deutschen Investoren im Grunde nur auf dem Papier „kennt“?

Allan Boyd Simpson

Ganz gewiss nicht. Zunächst ist in unseren Gesellschaftsverträgen festgelegt, dass die Präsenzversammlungen der TSO/DNL-Funds jährlich in Düsseldorf stattfinden. Im Rahmen unserer Jahresversammlungen berichte ich persönlich über die wirtschaftlichen Entwicklungen in den USA und aktuelle Trends der US-Immobilienmärkte. Nach Darstellung der aktuellen makroökonomischen Situation gehe ich dann die Einzelergebnisse aller TSO/DNL-Funds ein. Im Rahmen der Jahresversammlungen stehe ich persönlich vor Ort unseren Beratern und Investoren Rede und Antwort. Während TSO als Assetmanager Fragen zu wirtschaftlichen und finanziellen Aspekten beantwortet, übernimmt DNL die gesamte Investorenebene, darunter zählen quartalsweise die Auszahlungen und steuerliche Angelegenheiten.

Hinzu kommt unser persönliches Betreuungskonzept. Viele Berater und deren Investoren besuchen uns gemeinsam mit DNL hier in Atlanta, **b e v o r** sie investieren. Wir führen dann persönliche Gespräche, besichtigen gemeinsam einige unserer Immobilien und beantworten natürlich Fragen. Das man mit uns direkt persönlich reden kann, dürfte einen wesentlich Beitrag für die erfolgreiche Entwicklung von TSO/DNL darstellen.

FondsMedia

*Boyd, in Deutschland kursiert seit vielen Jahren der Begriff „Stupid german money“. Demnach würde die Deutschen für US-amerikanische Investitionsvorhaben *naiv Eigenkapital spendieren*, die US-Profis nicht mit der Kneifzange anfassen würden. Was ist von dieser These zu halten?*

Allan Boyd Simpson

Uns sind deutsche Berater und Investoren, die ein TSO/DNL-Immobilieninvestment kritisch hinterfragen stets willkommen. Wir sind der Auffassung, dass es nicht auf ein bestimmtes Detail ankommt, sondern auf das gesamte Investitionsprinzip. TSO stellt kein Emissionshaus dar, wir nähern uns der Immobilie nicht als reiner Immobilienfinanzierer. Im Regelfall lagern Immobilienfinanzierer das Assetmanagement an Dritte aus. In diesem Fall besteht eine signifikante Abhängigkeit vom externen Dienstleister, wir steuern die Dinge selbst.

FondsMedia

Auf welchen zentralen Eckpfeilern basiert das Investitionskonzept von TSO/ DNL konkret?

Allan Boyd Simpson

Grundsätzlich bewegen wir uns nur in lokalen Immobilienmärkten, die wir sehr lange aus eigener Erfahrung kennen und beurteilen können. Unsere Investitionsheimat ist daher der wirtschaftlich gesunde Südosten der USA. Wir sind der Meinung, dass es darauf ankommt, potenzielle Investments vor dem Ankauf präzise zu prüfen. Bevor potenzielle Immobilieninvestments das dreistufige TSO-Auswahlverfahren durchlaufen, erfolgt daher durch die Fachleute von TSO und Einbindung unabhängiger Experten eine Analyse und Bewertung der Standortqualität. Das Filter- und Auswahlverfahren von TSO bewirkt, dass von rd. 1.200 Kaufangeboten pro Jahr im Schnitt sieben Immobilieninvestments die Anforderungen von TSO erfüllen und durchgeführt werden. Mit anderen Worten erfüllen lehnen wir jährlich im Schnitt 1.193 Kaufangebote ab. Nach unserer Einschätzung handelt es sich hier 1.193 potenzielle Fehlentscheidungen.

Ein Immobilienankauf erfolgt grundsätzlich nur deutlich unterhalb der Wiederherstellungskosten. Die Wiederherstellungskosten entsprechen, pragmatisch ausgedrückt, dem Neubaupreis einer Bestandsimmobilie, adjustiert um die Aufwendungen für Abnutzungserscheinungen, Grundstücksanteil usw. Durch den hieraus resultierenden, weit überdurchschnittlich Substanzwert der Investition können kurzfristige Marktzyklen ausgeglichen werden. Grund hierfür ist, dass bei günstigen Einstandspreisen relativ niedrige Mieterlöse für eine rentable Bewirtschaftung der Immobilie ausreichen – nach einer Markterholung lassen sich erhebliche Wertsteigerungspotenziale realisieren.

Im Wettbewerb um Mieter wirken sich vergleichsweise moderate Miethöhen innerhalb unserer Fondsimmobiliens positiv aus, dabei legen wir gleichwohl großen Wert auf qualitativ hochwertige Objekte. Den Mietern wird also ein möglichst vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis offeriert, was zu einer entsprechend hohen Mieterbindung führt. Die hierdurch erreichbare hohe Ausmietungsquote begünstigt Wertsteigerungen. Auf Basis relativ niedriger Einstandspreise lassen sich im Übrigen brauchbare Verkaufsergebnisse auch in relativ schwachen Marktperioden sicherstellen.

Mit unseren sechs Niederlassungen und insgesamt rd. 80 Mitarbeitern sind wir schnell vor Ort. Unser Mietmanagement besucht turnusgemäß unsere Mieter und erkundigt sich nach der Zufriedenheit mit der Immobilie, angebotenen Servicedienstleistungen usw. Das ist vor allem in Krisenzeiten sehr wichtig. Für das Bestandsportfolio unserer deutschen Investoren wirkte sich der Krisenzeitraum ab Ende 2008 auf die Mieterbonität aus. Mehrere dutzend Mieter verzeichneten aufgrund von Erlösausfällen o.ä. eine deutlich verringerte Solvenz und Bonität. Begünstigt durch unsere lokale Präsenz konnten wir die spezifischen Mieterentwicklungen frühzeitig erkennen und entsprechend gegensteuern. Unsere eigene Kenntnis über die Qualität des jeweiligen Mieters und dessen Zahlungsmoral versetzte uns in die Lage, zeitnah entscheiden zu können, welchen Mietern Mietreduzierungen oder Mietstundungen gewährt werden können. Da eine Neuvermietung mit hohen Kosten verbunden sein kann haben wir überprüft, ob eine zeitweise Stundung oder Kürzung der Miete im Endergebnis wirtschaftlich sinnvoller ausfällt als eine Neuvermietung um jeden Preis. Einige säumige Mieter mit negativer Zahlungsbilanz und negativer Zahlungsprognose wurden durch neue Mieter ausgetauscht.

Aufgrund der günstigen Einstandspreise und damit verbundenen, relativ niedrigen Objektmieten für das TSO/DNL-Portfolio waren im Zeitraum 2008/2009 nur marginale Mietausfälle zu konstatieren, so dass die Durchführung der geplanten Auszahlungen uneingeschränkt möglich war. Die Hilfestellung für vorübergehend in Zahlungsschwierigkeiten gekommene Mieter erwies sich als wirtschaftlich vernünftig. Als wir den TSO-DNL Fund IV im Oktober 2011 emittierten, waren sämtliche Mietrückstände vollständig zurückgeführt.

FondsMedia

Boyd, wie sorgt TSO/DNL für ein ausgeglichenes Verhältnis von Chancen und Risiken zwischen Fonds- und Assetmanager sowie den Privatinvestoren?

Allan Boyd Simpson

Zunächst einmal investiert TSO grundsätzlich als Co-Investor Eigenkapital in Höhe von einigen Millionen US\$ in die TSO/DNL-Funds. Unser Eigenkapital steht identisch wie das Kapital unserer Investoren im Risiko. Allerdings erhalten wir als Co-Investor die geplanten Auszahlungen (grundsätzlich 8% p.a.) nur dann, wenn die Auszahlungsprognose für die deutschen Privatinvestoren vollständig geleistet wurde. Auch die Rückzahlung des Eigenkapitals bei Immobilienverkauf erfolgt nachrangig zu den deutschen Privatinvestoren. Weiterhin übernehme ich persönlich bzw. speziell hierfür gegründete Vehikel die persönliche Haftung für etwaige Hypothekendarlehen. Sollte unser Assetmanagement die prognostizierten Ergebnisse auf Investorenebene mit Immobilienverkauf erreicht haben (Rückzahlung Eigenkapital und jährliche Auszahlungen von 8%), erhalten die deutschen Privatinvestoren 85% etwaiger Mehrerlöse. TSO erhält eine erfolgsabhängige Gebühr von 15% der Mehrerlöse. Mit anderen Worten: Keine Mehrerlöse = keine erfolgsabhängige Gebühr.

Strukturell schließen wir durch gutachterlich gestützte und aktuelle Kaufpreise etwaige „unsichtbare“ Zwischengewinne aus. Auf einen definitiv transparenten und marktgerechten Kaufpreis sollten Investoren grundsätzlich achten. Weiterhin binden wir einen unabhängigen Escrow Agent ein. Sämtliche Kontotransaktionen werden fortlaufend durch diesen unabhängigen Experten hinsichtlich der Konformität mit dem Gesellschaftsvertrag überwacht. Der Escrow Agent weist uns gegenüber jährlich eine angemessene Rückversicherung für etwaige Haftungsfälle nach.

FondsMedia

Wir können anhand der von TSO zur Verfügung gestellten Informationen mit Hinblick auf die bislang realisierten Immobilienverkäufe (Zeitraum 1992 bis Ende 2012) bestätigen, dass bei einer mittleren Haltedauer von knapp drei Jahren ein Vermögensüberschuss vor Steuern von rd. 24% p.a. bezogen auf das investierte Eigenkapital erzielt wurde (gewogener Portfolio-Durchschnitt, Basis investiertes Eigenkapital, ursprüngliche Gesamtinvestition ca. US\$ 330,1 Mio.). Sollten Berater jetzt Investoren mit dem Credo „Die machen immer mehr als 20 Prozent pro Jahr“ von TSO überzeugen?

Allan Boyd Simpson

Ganz im Gegenteil. Die Ergebnisse variieren erheblich, im Einzelfall haben wir relativ hohe Fremdmittel reingenommen, der Marktzyklus in den Neunziger Jahren hatte seine eigenen Regeln. Wir halten jegliche Werbung mit „hohen Renditen“ grundsätzlich für unseriös. Bei aller Sorgfalt kann niemand vorhersagen, wie die tatsächliche Performance unserer TSO/DNL-Funds aussehen wird. Bislang haben wir die Auszahlungen wie geplant erwirtschaftet und einen ersten Immobilienverkauf durchgeführt. Für exakte Informationen stellt DNL gern die aktuelle Leistungsbilanz zur Verfügung.

FondsMedia

Wir können nicht nur bestätigen, dass die geplanten Auszahlungen überwiesen wurden. Viel wichtiger finden wir, dass die geplanten Auszahlungen (US\$ 18,1 Mio. bis 31.12.2012) aus liquiden Betriebsüberschüssen herrühren (US\$ 21,6 Mio.), hierfür haben wir die Leistungsbilanz analysiert und zusätzliche Informationen von TSO erhalten. Bei der Gelegenheit: In Deutschland werben viele weniger seriöse geschlossene Fonds mit „hohen“ geplanten Auszahlungen. Wozu rät der Immobilienfachmann?

Allan Boyd Simpson

Natürlich erwirtschaften wir unsere Auszahlungen aus dem Cashflow der Immobilien. Allerdings sorgen wir hier mit unserem Bevorrechtungsprinzip für eine erhöhte strukturelle und vor allem dauerhafte Stabilität. Der Auszahlungsanspruch wird mit 100% des liquiden Überschusses besichert. Wenn wir für unsere deutschen Investoren einen Eigentumsanteil von 50% in die Bücher nehmen, entsteht ein Hebel von Faktor 2. Für den TSO/DNL Fund III haben wir uns an zehn Immobilien beteiligt, der gewogene Eigentumsanteil liegt bei 47%. Vereinfacht ausgedrückt: Sollte sich der liquide Überschuss halbieren, wären die geplanten Auszahlungen immer noch abgesichert. Viel wichtiger ist allerdings das Auszahlungsverständnis. Erst wenn die Auszahlungen über 100% liegen, entsteht ein Vermögensüberschuss. Daher ist der Immobilienverkauf entscheidend. Das ist Regelfall für sämtliche Sachwertinvestitionen. Investoren sollten bei „hohen laufenden Auszahlungen“ im Blick behalten, dass die ersten 100% (!) lediglich eine Rückzahlung der Einlage darstellen. Abzüglich etwaiger Steuern.

Es wäre purer Aberglaube, überdurchschnittliche Chancen quasi risikolos umsetzen zu können. Für unsere US-Immobilienstrategie kombinieren wir langfristig vollvermietete Immobilien („Core Asset“) mit Investments, die wir durch unser aktives Immobilienmanagement optimieren können („Value added“). Hierunter fallen technische Investitionen in die Immobilie und eine sukzessiv erhöhte Flächenauslastungen. Für den ersten Fund hat sich die Vermietungsquote von 83% im Jahr 2007 auf 91% im Jahr 2012 erhöht. Bei TSO/DNL Funds II haben wir uns von 87% in der Marktschwächephase 2007/2008 auf 96% im Jahr 2012 gesteigert. Die größte Steigerung haben wir im dritten Fund erreicht, von 60% im Jahr 2009 auf 85% im Jahr 2012.

FondsMedia

Boyd, wir haben den ersten ExpertTalk im Oktober 2008 geführt. Damals vertrat TSO die Auffassung, dass die seinerzeitige Marktkrise zu außergewöhnlichen Chancen führen kann. Schauen wir uns mal die Ergebnisse des Immobilienverkaufs von „Dunwoody Plaza“, einem Asset des dritten Funds an (Retail-Center). Nach unseren Berechnungen liegt der jährliche Vermögensüberschuss dieses Investments inklusive der Auszahlungen oberhalb der 20-Prozent-Marke (Bezugsgröße: Investiertes Eigenkapital). Die Haltedauer haben wir auf vier volle Jahre aufgerundet. Gemäß unserer Researchdatenbank gibt es keine weiteren US-Immobilienfonds mit Emission im Jahr 2008 und zwischenzeitlichem Immobilienverkauf. Handelt es sich hier um einen der Krise geschuldeten, einmaligen „Lucky Shot“?

Allan Boyd Simpson

Wir hoffen, dass wir in absehbarer Zeit noch einige weitere „Lucky Shots“ ins Ziel bringen. Es handelt es sich allerdings nicht um Zufall. Über unsere Investitionsprinzipien haben wir ja bereits gesprochen. Was wir natürlich nicht steuern können, ist die Marktentwicklung und damit die Rahmenbedingungen für einen Immobilienverkauf.

Die Volkswirtschaft in den USA hat sich nach Ausbruch der Weltwirtschaftskrise Ende 2008 ab dem Jahr 2010 bis dato deutlich erholt. Für 2014 wird ein weiteres Wachstum erwartet. Hierdurch haben sich die Beschäftigtenanzahl und der Einzelhandelsumsatz entsprechend erhöht. Die positiven konjunkturellen Entwicklungen führten zu einer Entspannung des Finanzierungssektors. Die Einzelhandelsumsätze und die Bevölkerungsanzahl im Südosten der USA haben sich in den letzten zwei Jahren positiv entwickelt, was die Erwartungen auf der Käuferseite optimistisch beeinflusst. Die Kreditvergabe hat deutlich zugenommen, die erhöhte Liquidität für Immobilienkäufe kombiniert sich mit einer konstant zunehmenden Nachfrage für Handelsimmobilien. In Atlanta haben sich die Handelsmieten in den letzten Jahren sukzessive erhöht, da ab dem Jahr 2010 kaum noch Neubauprojekte finalisiert wurden. Dadurch sind die Auslastungsquoten angestiegen, die Kapitalisierungsraten (Cap Rates) haben sich nach unten bewegt.

Die jüngsten Marktentwicklungen haben den Verkauf von Dunwoody Plaza stark begünstigt. Das Verkaufsergebnis von Dunwoody Plaza resultiert mikro-ökonomisch gesehen aus unseren Optimierungsmaßnahmen. Nach dem preisgünstigen Ankauf haben wir umfassende Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen umgesetzt. Hierdurch hat sich die Mietfläche signifikant erhöht, die unser Mietmanagement vollständig vermieten konnte. Wenn unsere Immobilien höhere Mieterlöse erzielen, steigt die Preisbereitschaft auf der Käuferseite. Bei unseren Hypothekenfinanzierungen achten wir darauf, dass diese nicht verbrieft werden können. Andernfalls kann sich eine vorzeitige Ablösung als sehr schwierig bis unmöglich herausstellen. Häufig werden unsere Darlehen daher von Versicherungsgesellschaften vergeben. Insbesondere unverbriefte Darlehen werden von der Käuferseite gern übernommen.

TSO kommt grundsätzlich zu Gute, dass wir einen sehr guten Ruf bezüglich der Transaktionssicherheit sowohl bei Kauf wie auch bei Verkauf von Immobilien erarbeitet haben. In den gut 25 Jahren unserer Unternehmenshistorie ist keine einzige Transaktion gescheitert. Transaktionen scheitern, wenn das notwendige Eigen- und/oder Fremdkapital nicht termingerecht geleistet wird. Wir sind weiterhin für ein schnelles Closing bekannt, dass wir in sechs bis acht Wochen nach Kaufangebot durchführen (Due Diligence, Vertragsfinalisierung etc.).

Im Endergebnis sind wir mit dem Verkaufsergebnis von Dunwoody Plaza gemeinsam mit unseren deutschen Privatinvestoren sehr zufrieden. Es handelt sich aber nicht um einen Ausnahmefall, unsere Past Performance liegt im gewogenen Mittel in etwa auf dem Niveau von Dunwoody Plaza – analysiert und publiziert von FondsMedia, nicht von uns selbst.

FondsMedia

Boyd, wie blickt TSO/DNL in die Zukunft? Worauf sollen wir uns in Deutschland einstellen?

Allan Boyd Simpson

Peter, wir werden auch zukünftig gemeinsam mit Wolfgang und DNL auf dem deutschen Markt präsent bleiben. Es könnte einige Zeit in Anspruch nehmen, bis wir den fünften TSO/DNL-Fund emittieren können. Aufgrund unserer voranschreitenden Vorarbeiten sind wir gleichwohl sehr zuversichtlich, auch die verbleibenden Entwicklungsmaßnahmen leisten zu können.

FondsMedia

Boyd, Wolfgang: Vielen Dank für die exzellente Zusammenarbeit seit dem Jahr 2008. Es gibt nur wenig Menschen, die mit Kritik offen und sachlich á la TSO/DNL umgehen. Und zu meckern gibt es aktuell unsererseits rein gar nicht, im Gegenteil. Wären alle Emissionshäuser für geschlossene Fonds in Deutschland ähnlich leistungsstark, zuverlässig, professionell und erfahren wie TSO/DNL, wäre die Gattung nicht dem Aussterben nah.

FondsMedia GmbH
Wichmannstr. 4
Haus 1 West
22607 Hamburg
Fon: ++49 (0)40 854 076 - 0
Fax: ++49 (0)40 854 076 - 40
info@fondsmedia.com
www.fondsmedia.com