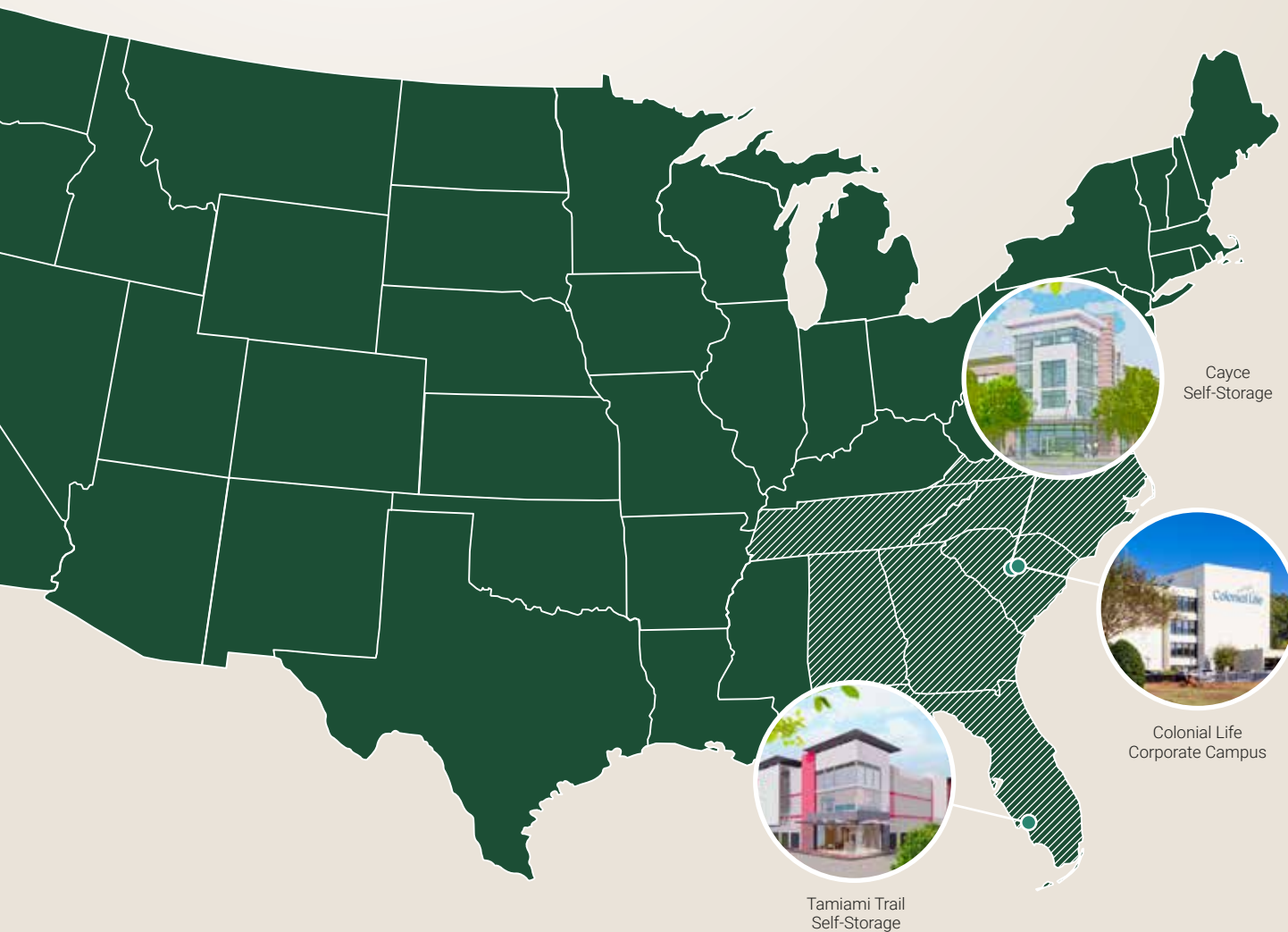


Exposé

TSO RE Opportunity II, LP



Hinweis

Dieses Exposé unterliegt gemäß § 2 Absatz 1 Nr. 3 lit. c des Gesetzes über Vermögensanlagen („VermAnlG“) aufgrund einer EUR 200.000 übersteigenden Mindestkapitaleinlage nicht den Vorschriften über die Erstellung von Verkaufsprospekten für öffentlich angebotene Vermögensanlagen.

Dieses Exposé ist nicht von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geprüft und gebilligt worden.

Die Bilder in diesem Exposé dienen lediglich der bildhaften und exemplarischen Veranschaulichung der Anlagestrategie und Anlagepolitik der Gesellschaft, ihrer Tochterunternehmen und der Objektgesellschaften.



Inhaltsverzeichnis

1. Warnhinweise und Haftungsausschluss	6
1.1 Prospektfreies Angebot, das sich nur an erfahrene Anleger richtet	6
1.2 Haftungsausschluss	6
2. Zusammenfassung	10
2.1 Die Limited Partner Beteiligung im Überblick	10
2.2 Ausschüttungen	12
2.3 Zusammenfassung der Anlagestrategie	13
Investitionsstruktur der Gesellschaft	15
3. Wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken im Zusammenhang mit der Limited Partner Beteiligung	20
3.1 Prognosegefährdende Risiken	21
3.2 Anlagegefährdende Risiken	27
3.3 Anlegergefährdende Risiken	31
3.4 Weitere wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken	31
4. Anlagestrategie und Immobilienvorhaben	34
4.1 Investitionsstandort: Der Südosten der USA	34
4.2 Colonial Life Corporate Campus	37
4.3 Tamiami Trail Self-Storage	55
4.4 Cayce Self-Storage	61
4.5 Weitere Immobilienvorhaben	66
4.6 Self-Storages (Selbstlagerzentren)	68
5. Ergebnisprognose und Sensitivitätsanalyse	84
5.1 Erläuterungen zur Prognoserechnung	84
5.2 Ergebnisprognose und Sensitivitätsanalyse auf Ebene der Emittentin	88
5.3 Kapitalflüsse (Prognose)	90

6. Informationen zu TSO	95
6.1 Unternehmensgeschichte	95
6.2 Anlagephilosophie	95
6.3 Track Record Büroimmobilien	96
6.4 Track Record Self-Storage	102
6.5 Management und Personal	110
7. Gesellschaftsvertrag	120
8. Mittelverwendungskontrollvertrag	168
9. Abwicklungshinweise	178
9.1 Zeichnungsvereinbarung	178
9.2 Angebotsfrist	179
9.3 Mindestkapitaleinlage; Mindesterwerbspreis	179
9.4 Datenschutz	179
10. Verbraucherinformationen für Fernabsatzverträge	182
10.1 Allgemeine Informationen	182
10.2 Informationen zu den Vertragsverhältnissen	184

1. Warnhinweise und Haftungsausschluss

1.1 Prospektfreies Angebot, das sich nur an erfahrene Anleger richtet

Bei der in diesem Exposé beschriebenen Anlage handelt es sich um eine Unternehmensbeteiligung des Anlegers als Limited Partner (die "Limited Partner Beteiligung ") an der TSO RE Opportunity II, LP (die "Gesellschaft").

Die Limited Partner Beteiligung wird gemäß § 2 I Nr. 3 c) VermAnlG aufgrund einer Mindestkapitaleinlage (Mindestbeteiligung), die den EUR 200.000 entsprechenden USD-Betrag übersteigt, prospektfrei angeboten. Eine Prospektpflicht besteht nicht.

Das Angebot richtet sich ausschließlich an Anleger, die Erfahrung mit Investitionen dieser Art haben und in der Lage sind, die Chancen und Risiken der Limited Partner Beteiligung einzuschätzen und eine informierte Anlageentscheidung zu treffen. Dieses Exposé ist nicht von der

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auf Vollständigkeit, Kohärenz und Verständlichkeit seines Inhalts gemäß § 8 VermAnlG geprüft und gebilligt worden. Dieses Exposé oder anderes Informationsmaterial betreffend die Limited Partner Beteiligung stellt keinen Prospekt dar und ist nicht dafür bestimmt, dem Anleger ein vollständiges und umfassendes Bild über die Limited Partner Beteiligung zu verschaffen. Alle Anleger sind dazu angehalten, sich vor einer Anlageentscheidung ausreichend über die Limited Partner Anteile sowie deren Chancen und Risiken zu informieren.

1.2 Haftungsausschluss

Dieses Exposé erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und es wird keine Garantie für die Vollständigkeit oder Richtigkeit der Darstellung der mit den Limited Partner Anteilen verbundenen Risiken übernommen. Es können weitere in diesem Exposé nicht aufgeführte Risiken bestehen oder in Zukunft entstehen.

Die Emittentin, der General Partner der Emittentin, die TSO Europe Funds, Inc. und die TSO Capital Advisors GmbH haften nicht für falsche oder unvollständige Angaben oder Darstellungen in dem Exposé oder in anderen den Anlegern möglicherweise zur Verfügung gestellten Unterlagen, die sich auf die vorliegenden Limited Partner Anteile beziehen,

es sei denn die Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit der Angaben oder Darstellungen beruht auf grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz oder führt zu Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit, welche auf einer fahrlässigen Pflichtverletzung der vorgenannten Parteien beruhen.

Mit dem Erwerb der Limited Partner Anteile verzichtet der Anleger auf die gerichtliche oder außergerichtliche Geltendmachung jeglicher gesetzlicher oder vertraglicher Ansprüche wegen Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit des Exposés oder anderer im Zusammenhang mit dem Angebot der Limited Partner Anteile zur Verfügung gestellten Unterlagen. Für den wirtschaftlichen Erfolg der Limited Partner Anteile oder die Möglichkeit, diese jederzeit oder zu einem bestimmten Mindestpreis zu veräußern, wird keine Gewähr übernommen. Etwaige in der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge der Emittentin oder anderer von der Anbieterin bereits platzierter Anlageprodukte stellen keinen Indikator für zukünftige Erträge dar. Niemand ist berechtigt, die Limited Partner Anteile unter Verwendung anderer als der von der Anbieterin gemeinsam mit diesem Exposé zur Verfügung gestellten Unterlagen anzubieten, oder dabei vom Inhalt des Exposés abweichende Aussagen zu den Limited Partner Anteilen zu treffen. Die Anbieterin übernimmt keine Haftung für die Beratung oder Vermittlung der Limited Partner Anteile durch Dritte.

Datum: 30. Mai 2022
TSO Europe Funds, Inc.
1170 Peachtree Street, Suite 2000
Atlanta, Georgia, 30309, USA,

als Anbieterin



Allan Boyd Simpson
Präsident der TSO Europe Funds, Inc.



CUBESMART
self storage + logistics

TSO Adams Drive Self-Storage (Atlanta, Georgia)



2. Zusammenfassung

2.1 Die Limited Partner Beteiligung im Überblick

In diesem Exposé verwendete definierte Begriffe haben die ihnen im Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft (der „**Gesellschaftsvertrag**“) zugewiesene Bedeutung, sofern sie nicht anderweitig definiert werden.

Die Limited Partner Beteiligung im Überblick

1	Art der Vermögensanlage	Bei der Art der Vermögensanlage handelt es sich um eine Unternehmensbeteiligung als Limited Partner an der Gesellschaft. Als Limited Partner sind die Anleger am Vermögen und Geschäftsergebnis (Gewinn und Verlust) der Gesellschaft entsprechend ihrer Beteiligungsquote nach näherer Maßgabe des Gesellschaftsvertrages (Partnership Agreement) beteiligt.
2	Gesellschaft	TSO RE Opportunity II, LP 1170 Peachtree Street, Suite 2000 Atlanta, Georgia, 30309, USA
3	Anbieterin	TSO Europe Funds, Inc. 1170 Peachtree Street, Suite 2000 Atlanta, Georgia, 30309, USA
4	Vertriebsgesellschaft	TSO Capital Advisors GmbH Taunusanlage 11 60329 Frankfurt am Main
5	Gesamtbetrag	Bis zu USD 75.000.000. Der General Partner ist berechtigt, den Gesamtbetrag in einem oder mehreren Schritten auf einen Gesamtbetrag von bis zu USD 125.000.000 zu erhöhen.
6	Kapitaleinlage (Mindestbeteiligung)	Der Erwerb einer Limited Partner Beteiligung erfolgt gegen Leistung einer Kapitaleinlage und die Zahlung des Agios. Die Höhe der jeweiligen von einem Anleger für den Erwerb seiner Limited Partner Beteiligung zu leistende Kapitaleinlage wird in der jeweiligen Zeichnungsvereinbarung vereinbart. Die Kapitaleinlage ist ausschließlich in USD zu zahlen und muss durch 1.000 (eintausend) teilbar sein. Jeder Anleger muss eine Limited Partner Beteiligung mit einer Mindestkapitaleinlage zeichnen, welche am Tag der Zeichnung (Abgabe des Zeichnungsangebots) und am Tag von deren Annahme durch den General Partner sowohl den Betrag von USD 250.000 als auch den EUR 200.000 entsprechenden USD-Betrag erreicht oder übersteigt (die „Mindestkapitaleinlage“). Die angebotene Limited Partner Beteiligung hat damit einen Mindest-erwerbspreis von über EUR 200.000. Das Agio ist für die Bestimmung der Mindestkapitaleinlage bzw. des Mindesterwerbspreises nicht zu berücksichtigen.
7	Agio	Das zusätzlich zu der Kapitaleinlage einzuzahlende Agio i.H.v. 5 % der Kapitalanlage wird an den Vermittler als Teil seiner Provision gezahlt. Das von jedem Anleger zu zahlende Agio wird in der Zeichnungsvereinbarung des Anlegers angegeben und zwischen dem Anleger und seinem jeweiligen Anlagevermittler (nicht der Gesellschaft) festgelegt. Das Agio ist zusätzlich zu der jeweiligen Kapitaleinlage zu zahlen und ist nicht Teil der Kapitaleinlage.
8	Laufzeit	Die Laufzeit der Vermögensanlage beginnt für jeden Anleger individuell jeweils am Ersten des Monats, der auf die Annahme der Zeichnung durch den General Partner und die Einzahlung der Kapitalanlage folgt. Die Laufzeit der Vermögensanlage endet mit der Dauer der Gesellschaft, die am 31. Dezember 2032 endet. Der General Partner der Gesellschaft hat das Recht, die Laufzeit der Vermögensanlage um zwei zusätzliche Zeiträume von jeweils einem Jahr zu verlängern (d.h bis zum 31.12. 2033 bzw. 31.12. 2034).
9	Angebotsfrist	Die Angebotsfrist beginnt am 30. Mai 2022 und endet regulär zum Ablauf des 1. Juni 2023. Der General Partner ist berechtigt, nach eigenem Ermessen die Angebotsfrist bis zu drei Mal jeweils um einen Zeitraum von sechs (6) weiteren Monaten zu verlängern. Sofern bis einschließlich neunzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist nicht Kapitaleinlagen für Limited Partner Beteiligungen in einem Gesamtbetrag von USD 3.000.000 eingezahlt wurden („Mindesteigenkapital“), wird das Angebot beendet und gemäß dem Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft rückabgewickelt.

10	Ausschüttungen	
	Frühzeichnerbonus	<p>Die Anleger, die ihre Limited Partner Beteiligung innerhalb von sechzig (60) Tagen nach Veröffentlichung dieses Exposés am 30. Mai 2022 gezeichnet und ihre Kapitaleinlage zzgl. Agio in dieser Zeit voll eingezahlt haben, erhalten als Ausschüttung vorrangig vor allen anderen Ausschüttungen einmalig einen Frühzeichnerbonus in Höhe von 4% ihrer Kapitaleinlage.</p> <p>Der Frühzeichnerbonus wird nur bei Vorliegen eines ausreichenden Netto-Cashflows der Gesellschaft bezahlt. Über das Vorliegen eines ausreichenden Netto-Cashflows beschließt der General Partner vierteljährlich. Die Fälligkeit des Frühzeichnerbonus tritt ein, wenn der General Partner der Gesellschaft beschlossen hat, dass ein ausreichender Netto-Cashflow der Gesellschaft für die Auszahlung des Frühzeichnerbonus vorhanden ist.</p>
	Geplante Vorrangige Ausschüttung	<p>Die Gesellschaft beabsichtigt, vierteljährlich eine Ausschüttung in Höhe von 2 % (d.h. insgesamt 8 % p.a.) auf den jeweiligen Saldo der Nettokapitaleinlage des Anlegers vorzunehmen („Vorrangige Ausschüttungen“). Die Vorrangigen Ausschüttungen werden aus dem von der Gesellschaft erzielten Netto-Cashflow geleistet. Die Nettokapitaleinlage ist die Kapitaleinlage des jeweiligen Anlegers abzüglich aller Ausschüttungen, mit Ausnahme des Frühzeichnerbonus gemäß Ziffer 3.1 des Gesellschaftsvertrags (Seite 135 im Kapitel 7. „Gesellschaftsvertrag“) und der Vorrangigen Ausschüttungen.</p> <p>Der General Partner der Gesellschaft beschließt vierteljährlich darüber, ob Vorrangige Ausschüttungen geleistet werden. Die Anleger haben einen Anspruch auf Leistung der Vorrangigen Ausschüttung, wenn der General Partner die Leistung einer Vorrangigen Ausschüttung beschlossen hat.</p>
	Weitere Ausschüttungen	<p>Zusätzlich zu der Vorrangigen Ausschüttung beabsichtigt die Gesellschaft während der Laufzeit nach einem in dem Gesellschaftsvertrag festgelegten Verteilungsschlüssel bei ausreichender Liquidität weitere Ausschüttungen aus Netto-Cashflow und aus Kapitalerträgen aufgrund von Kapitalereignissen (bspw. dem Verkauf von Immobilien) zu leisten. Durch diese Ausschüttungen reduziert sich die Nettokapitaleinlage der Anleger während der Laufzeit der Limited Partner Beteiligung, was wirtschaftlich einer ganzen oder teilweisen Rückführung der Kapitaleinlage entspricht.</p> <p>Die Anleger haben keinen Anspruch auf Auszahlung von Ausschüttungen, wenn die Gesellschaft bzw. die Tochterunternehmen keinen angemessenen Netto-Cashflow erwirtschaften.</p>
11	Kosten und Provisionen	<p>Aus den Kapitaleinlagen der Anleger wird die Organisationsgebühr in Höhe von 13,9 % der Kapitaleinlagen der Anleger gezahlt, um die Nebenkosten der Gesellschaft zu begleichen. Die Organisationsgebühr beinhaltet eine Vertriebsprovision in Höhe von 5 % der Kapitaleinlagen, die von der TSO Capital Advisors GmbH an die Vermittler weitergeleitet (und zusätzlich zum Agio gezahlt) wird.</p> <p>Das zusätzlich zu der Kapitaleinlage durch die Anleger zu zahlende Agio in Höhe von bis zu 5 % der jeweiligen Kapitaleinlage wird an die Anlagevermittler als Provision gezahlt.</p> <p>Während der Laufzeit der Limited Partner Beteiligung entstehen der Gesellschaft weitere Kosten, die insbesondere auch Gebühren des General Partner (einschließlich Asset-Management-Gebühr und Veräußerungsgebühr) umfassen.</p>

2.2 Ausschüttungen

2.2.1 Überblick

Alle Elemente der Ausschüttungen sind im Gesellschaftsvertrag festgelegt. Dieser Abschnitt fasst bestimmte Bedingungen des Gesellschaftsvertrags im Hinblick auf Ausschüttungen durch die Gesellschaft während der Laufzeit der Limited Partner Beteiligung sowie im Rahmen der Liquidation der Gesellschaft zusammen. Die nachfolgende Darstellung enthält jedoch nicht sämtliche Informationen zu den Ausschüttungen durch die Gesellschaft und Anleger sollten daher auch die entsprechenden Bedingungen im Gesellschaftsvertrag sorgfältig lesen.

Da die Anleger als Limited Partner an der wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft teilhaben, sind Ausschüttungen von der Erwirtschaftung von Netto-Cashflow und Kapitalerträgen abhängig. Netto-Cashflow resultiert insbesondere aus Betriebs- und Mieteinnahmen aus der Bewirtschaftung der Immobilien, wohingegen Kapitalerträge insbesondere durch den Verkauf von Immobilien erwirtschaftet werden. Mit Ausnahme des Frühzeichnerbonus richten sich die Ausschüttungen durch die Gesellschaft nach speziellen Verteilungsschlüsseln abhängig von der Herkunft der Einnahmen.

Alle Ausschüttungen mit Ausnahme des Frühzeichnerbonus und der Vorrangigen Ausschüttung führen zu einer Reduzierung der Nettokapitaleinlage der Gesellschafter (ausgehend von der Höhe der geleisteten Kapitaleinlage bis hin zu einer Reduzierung auf null). Diese Reduzierung der Nettokapitaleinlage entspricht wirtschaftlich einer ganzen oder teilweisen Rückführung der Kapitaleinlage der Gesellschafter und führt damit zu einer Reduktion der tatsächlichen Höhe der Vorrangigen Ausschüttung, da diese auf Grundlage des von Zeit zu Zeit bestehenden Saldos der Nettokapitaleinlage bemessen wird.

2.2.2 Ausschüttungen während der Laufzeit

(i) Frühzeichnerbonus

Anleger, die ihre Limited Partner Beteiligung innerhalb von sechzig (60) Tagen nach Veröffentlichung dieses Exposés gezeichnet und ihre Kapitaleinlage zzgl. Agio in dieser Zeit voll eingezahlt haben, erhalten im Rahmen ihrer Ausschüttung vorrangig vor den anderen Ausschüttungen einmalig einen Frühzeichnerbonus i.H.v. 4 % ihrer Kapitalanlage. Der Frühzeichnerbonus wird nur bei Vorliegen eines ausreichenden Netto-Cashflows der Gesellschaft gezahlt. Über das Vorliegen eines ausreichenden Netto-Cashflows der

Gesellschaft beschließt der General Partner vierteljährlich. Die Fälligkeit des Frühzeichnerbonus tritt ein, wenn der General Partner der Gesellschaft beschlossen hat, dass ein ausreichender Netto-Cashflow der Gesellschaft für die Auszahlung des Frühzeichnerbonus vorhanden ist.

(ii) Ausschüttungen aus dem Netto-Cashflow

Während der Laufzeit der Gesellschaft wird ihr General Partner vierteljährlich prüfen, ob ein positiver Netto-Cashflow vorliegt und an die Gesellschafter (Limited Partner und General Partner) ausgeschüttet werden kann.

Ausschüttungen aus dem Netto-Cashflow können nur erfolgen, wenn ein positiver Netto-Cashflow erwirtschaftet wird. Ausschüttungen aus dem Netto-Cashflow erfolgen zudem erst nach vollständiger Auszahlung des Gesamtbetrages der insgesamt geschuldeten Frühzeichnerboni.

(iii) Vorrangige Ausschüttung

Aus dem Netto-Cashflow werden zunächst ausstehende Vorrangige Ausschüttungen geleistet. Dabei handelt es sich um den Betrag, um den die bis zu einem bestimmten Zeitpunkt aufgelaufene Vorrangige Ausschüttung eines Anlegers die bis zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgten Leistungen auf die Vorrangige Ausschüttung übersteigt. Die Vorrangige Ausschüttung ist dabei ein Betrag in Höhe von 8,0 % p.a. auf den jeweiligen Saldo der Nettokapitaleinlage des Anlegers und beginnt mit dem ersten Tag des Kalendermonats, der auf den Kalendermonat folgt, in dem seine Kapitaleinlage vollständig eingezahlt ist, aufzulaufen.

(iv) Weitere Ausschüttungen aus dem Netto-Cashflow

Ein nach Auszahlung der von der Gesellschaft geschuldeten Frühzeichnerboni und der geschuldeten (ggf. über eine Periode aufgelaufenen) Vorrangigen Ausschüttung verbleibender Netto-Cashflow kann ebenfalls an die Gesellschafter ausgeschüttet werden.

Solche weiteren Ausschüttungen aus dem Netto-Cashflow führen zunächst zu einer Reduzierung der jeweiligen Nettokapitaleinlage der Gesellschafter und entsprechen wirtschaftlich einer ganzen oder teilweisen Rückführung der Kapitaleinlage der Gesellschafter.

Nach Reduzierung der Nettokapitaleinlagen der Gesellschafter auf null, wird ein verbleibender Netto-Cashflow im folgenden Verhältnis an die Gesellschafter ausgeschüttet:

- 85 % an die Limited Partner (pro rata entsprechend ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und
- 15 % an den General Partner.

Auszahlungen gemäß der oben dargestellten Verteilungsart werden unter den Gesellschaftern zeitanteilig zur Dauer ihrer jeweiligen Beteiligung an der Gesellschaft verteilt.

(v) Ausschüttung aus Kapitalerträgen

Während der Laufzeit der Gesellschaft kann es ferner zu Ausschüttungen aus Kapitalerträgen kommen, die aufgrund von Kapitalereignissen (bspw. aus dem Verkauf von Immobilien) generiert werden. Grundsätzlich werden Kapitalerträge spätestens 60 Tage nach dem jeweiligen Kapitalereignis an die Gesellschafter ausgeschüttet.

Wie bei der Ausschüttung aus dem Netto-Cashflow erfolgt auch die Ausschüttung von Kapitalerträgen stets zuerst zur Begleichung ausstehender Vorrangigen Ausschüttungen bis diese vollständig geleistet sind. Danach verbleibende Kapitalerträge werden nach näherer Maßgabe des Gesellschaftsvertrages unter anderem zur Reduzierung der Nettokapitaleinlage an die Gesellschafter ausgeschüttet.

Nach vollständiger Rückzahlung der Nettokapitaleinlagen der Gesellschafter werden verbleibende Kapitalerträge im folgenden Verhältnis an die Gesellschafter ausgeschüttet:

- 85 % an die Limited Partner (pro rata entsprechend ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und
- 15 % an den General Partner.

Die Entscheidung über die Ausschüttung sowie deren Verteilung erfolgt dabei für jedes Objekt einzeln bei dessen jeweiliger Veräußerung. Falls also das einem bestimmten Objekt zugewiesene Kapital vollständig zurückgeführt wurde und es keine ausstehende Vorrangige Ausschüttung gibt, erhält der Anleger zum Zeitpunkt der Veräußerung des jeweiligen Objekts zunächst das ihm auf der Ebene dieses Objekts zugewiesene Kapital vollständig zurück, bevor ggf. verbleibende Erlöse dann im folgenden Verhältnis an die Gesellschafter ausgeschüttet werden:

- 85 % an die Limited Partner (pro rata entsprechend ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und
- 15 % an den General Partner.

2.2.3 Zahlungen am Ende der Laufzeit; Auflösung der Gesellschaft

Bei Auflösung der Gesellschaft wird der General Partner alle Vermögenswerte der Gesellschaft verkaufen (oder in Barmittel umwandeln) und die Geschäfte der Gesellschaft abwickeln. Die Erlöse einer solchen Liquidation werden in der folgenden Reihenfolge ausgeschüttet: (a) erstens an die Gläubiger, (b) zweitens für die Bildung bestimmter Rückstellungen, und (c) drittens an die Gesellschafter gemäß dem auf Ausschüttungen aus Kapitalerträgen anwendbaren Verteilungsschlüssel.

Entsprechend Ziffer 1.4 des Gesellschaftsvertrages wurde die Gesellschaft am 25. April 2022 gegründet und endet mit Ablauf des 31. Dezember 2032, sofern sie nicht vorher kraft Gesetzes, durch Gerichtsbeschluss oder durch gesellschaftsvertragliche Tatbestände aufgelöst bzw. durch gesellschaftsvertragliche Vereinbarung verlängert wird. Der General Partner hat nach seinem freien Ermessen das Recht (nicht aber die Pflicht), die Dauer der Gesellschaft um zwei weitere Zeiträume von jeweils einem Jahr zu verlängern. Der erste Verlängerungszeitraum endet am 31. Dezember 2033 und der zweite am 31. Dezember 2034.

2.3 Zusammenfassung der Anlagestrategie

Die Anlagestrategie der Gesellschaft ist das Halten von Mehrheitsbeteiligungen an bestehenden und zukünftigen Tochterunternehmen und die Ausstattung dieser Tochterunternehmen mit Eigenkapital. Die Tochterunternehmen investieren dieses Eigenkapital, abzüglich Kosten, in Objektgesellschaften, an denen sie mit Mehrheit oder aufgrund Abrede der Gesellschafter beherrschend beteiligt sind. Die Objektgesellschaften werden dieses Eigenkapital, abzüglich Kosten im Bereich des Erwerbs und der Entwicklung bestehender und des Baus neuer Gewerbeimmobilien im Südosten der USA investieren. Die Beteiligung verfolgt dabei einen opportunistischen Ansatz, womit der Fokus weniger auf kontinuierlichen Quartalsausschüttungen, sondern eher auf der Erzielung maximaler Verkaufserlöse, beispielsweise im Rahmen von Projektentwicklungen, liegt.

2.3.1 Tochterunternehmen der Gesellschaft

Die Tochterunternehmen haben jeweils spezielle Expertise im Hinblick auf eine bestimmte Art von Gewerbeimmobilien. Die Anlagestrategie der Tochterunternehmen ist das Halten von Mehrheitsbeteiligungen oder aufgrund Abrede der Gesellschafter beherrschenden Beteiligungen an bestehenden

und zukünftigen Objektgesellschaften und die Ausstattung dieser Objektgesellschaften mit Eigenkapital. Die Objektgesellschaften werden dieses Eigenkapital, abzüglich Kosten, im Bereich des Erwerbs und der Entwicklung bestehender und des Baus neuer Gewerbeimmobilien im Südosten der USA investieren. Jedes Tochterunternehmen kann sich auf diese Weise an mehreren Objektgesellschaften beteiligen.

Zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung hält die Gesellschaft Mehrheitsbeteiligungen an den folgenden zwei Tochterunternehmen:

- TSO Opportunity Office II, LP
- TSO Opportunity Logistics II, LP

Die Gesellschaft ist an den vorgenannten zwei Tochterunternehmen als alleiniger Limited Partner mit einem Kapital- und Stimmanteil in Höhe von jeweils 99 % beteiligt. Die German One, LP bzw. eine funktionsgleiche Gesellschaft ist alleiniger General Partner der Tochterunternehmen und hält an diesen jeweils einen Kapital- und Stimmanteil von 1 %. Einzahlungen sind jeweils im Verhältnis von 99 (Gesellschaft als Limited Partner) zu 1 (German One, LP bzw. funktionsgleiche Gesellschaft als General Partner) zu leisten.

2.3.2 Objektgesellschaften

(i) Bestehende Objektgesellschaften

Das Tochterunternehmen TSO Opportunity Office II, LP hält zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung eine Mehrheitsbeteiligung an der Objektgesellschaft TSO 1200 Colonial Life Blvd. Das Tochterunternehmen TSO Opportunity Logistics II, LP hält zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung eine Mehrheitsbeteiligung an der Objektgesellschaft TSO Tamiami, LP und an der Objektgesellschaft TSO Cayce Self-Storage, LP.

Die Gründung der Objektgesellschaft TSO 1200 Colonial Life Blvd, LP erfolgte zusammen mit der TSO 1200 Colonial Life General Partner, LP. Die TSO Opportunity Office II, LP ist an der Objektgesellschaft als alleiniger Limited Partner mit einem Kapital- und Stimmanteil in Höhe von 99 % beteiligt. Die TSO 1200 Colonial Life General Partner, LP ist als allei-

niger General Partner mit einem Kapital- und Stimmanteil in Höhe von 1 % beteiligt.

Die Gründung der Objektgesellschaft TSO Tamiami, LP erfolgt zusammen mit der TSO Tamiami General Partner, LP. Die Gründung der TSO Cayce Self-Storage, LP erfolgte zusammen mit der TSO Cayce Self-Storage General Partner, LP. Die TSO Opportunity Logistics II, LP ist an beiden Objektgesellschaften als alleiniger Limited Partner mit einem Kapital- und Stimmanteil in Höhe von 99 % beteiligt. Die TSO Tamiami General Partner, LP ist an der TSO Tamiami, LP, die TSO Cayce Self-Storage General Partner, LP an der TSO Cayce Self-Storage, LP jeweils als alleiniger General Partner mit einem Kapital- und Stimmanteil in Höhe von 1 % beteiligt.

Bisher ist in die vorstehend genannten Objektgesellschaften kein Kapital eingezahlt worden. Die Tochterunternehmen (als die Limited Partner der Objektgesellschaften) und deren jeweilige General Partner werden Einlagen im Verhältnis von 99 zu 1 leisten. Ein Verkauf der Anteile an den Objektgesellschaften durch die Tochterunternehmen ist nicht geplant.

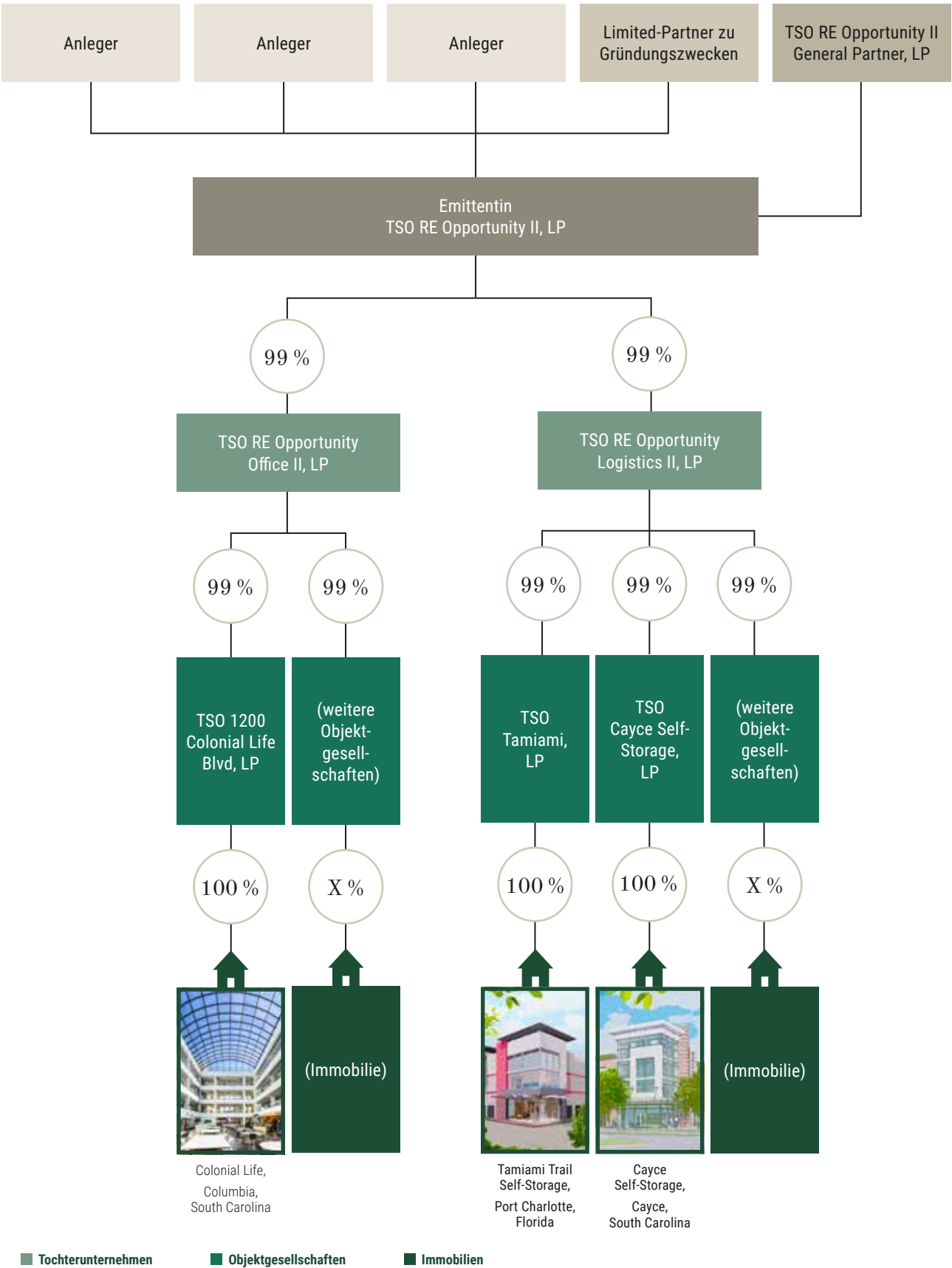
(ii) Zukünftige Objektgesellschaften

Es ist geplant, dass die Tochterunternehmen weitere zukünftige Objektgesellschaften gründen bzw. erwerben. Weitere Tochterunternehmen sind insbesondere für die Bereiche Retail und Mixed-Use vorgesehen. Ein Verkauf von Beteiligungen an Objektgesellschaften ist nicht geplant. Die Anlagestrategie der Objektgesellschaften ist es, ihr Eigenkapital, abzüglich Kosten, im Bereich des Erwerbs und der Entwicklung bestehender und des Baus neuer Gewerbeimmobilien (insbesondere in Form von Selbstlagerzentren, Bürogebäuden, Einkaufszentren, Business Center und Industrieanlagen) im Südosten der USA zu investieren. Die Immobilienvorhaben werden nach konkreten Investitionskriterien ausgewählt.

2.3.3 Investitionsstruktur

Die nachfolgende Grafik vermittelt einen Überblick über die Investitionsstruktur der Gesellschaft.

Investitionsstruktur der Gesellschaft



2.3.4 Verwendung der Kapitaleinlagen (Prognose)

Gemäß dem Investitions- und Finanzierungskonzept der Gesellschaft bringen die Anleger Kapitaleinlagen in Höhe von USD 75.000.000 ein. Zusätzlich zahlt der General Partner der Gesellschaft eine Kapitaleinlage in Höhe von USD 1.000.000 ein, sodass der Gesellschaft insgesamt USD 76.000.000 zur Verfügung stehen.

Davon sollen die Nebenkosten in Höhe von 13,9 % der von den Anlegern eingezahlten Kapitaleinlagen (in Form der Organisationsgebühr) gezahlt werden, was bei der Platzierung des Gesamtbetrages der angebotenen Vermögensanlage einen Betrag von USD 10.425.000 entspricht.

Des Weiteren beabsichtigt die Gesellschaft den Aufbau einer Liquiditätsreserve in Höhe von USD 3.800.000, was 5,0 % des Eigenkapitals insgesamt entspricht. Gemäß dem Investitions- und Finanzierungskonzept der Gesellschaft sollen insgesamt USD 61.775.000 in die Tochterunternehmen investiert werden.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Mittelverwendung und Mittelherkunft auf der Ebene der Gesellschaft gemäß dem Investitions- und Finanzierungsplan (Prognose):

Mittelherkunft und die Mittelverwendung durch die Emittentin gemäß ihrem Investitions- und Finanzierungsplan

Mittelherkunft	(in USD)	Mittelverwendung	(in USD)
General Partner Kapitaleinlage	1.000.000	Investition in Tochterunternehmen	61.775.000
Limited Partner Kapitaleinlagen	75.000.000	Organisationsgebühr*	10.425.000
		Liquiditätsreserve der Gesellschaft	3.800.000
Summe	76.000.000	Summe	76.000.000

*Die Organisationsgebühr entspricht 13,9 % der Kapitaleinlagen der Limited Partner.

Gemäß des Investitions- und Finanzierungskonzepts der Gesellschaft sollen insgesamt USD 61.775.000 in die Tochterunternehmen investiert werden. Die Tochterunternehmen werden einen wesentlichen Teil ihrer Mittel, welche sich zu 99 % aus der Kapitaleinlage der Gesellschaft und zu 1% aus der Kapitalausstattung durch die German One, LP bzw. einer funktionsgleichen Gesellschaft zusammensetzen, für die Ausstattung bestehender und zukünftiger Objektgesell-

schaften mit Eigenkapital verwenden. Die Objektgesellschaften TSO 1200 Colonial Life Blvd, LP, TSO Tamiami, LP und TSO Cayce Self-Storage, LP sowie mögliche künftige Objektgesellschaften werden ihre Mittel, bestehend aus Eigen- und Fremdkapital, im Wesentlichen für Kosten im Zusammenhang mit dem Erwerb, der Entwicklung und dem Neubau von Gewerbeimmobilien sowie für Erwerbskosten verwenden.





Atlanta, Georgia (Hauptsitz TSO)



3. Wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken im Zusammenhang mit der Limited Partner Beteiligung

Der Anleger sollte die nachfolgend beschriebenen Risiken unter Berücksichtigung der übrigen Angaben in diesem Exposé sorgfältig lesen und bei seiner Entscheidung über die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung berücksichtigen. Die Limited Partner Beteiligung an der Gesellschaft ist ein unternehmerisches Engagement, das Risiken in sich birgt. Es besteht keine gesetzliche oder anderweitige Kapitaleinlagensicherung. Es ist wichtig, dass der Anleger sich darüber im Klaren ist, dass er eine unternehmerische Investition tätigt und dass er sich vor Zeichnung der Limited Partner Beteiligung anhand des Exposés, insbesondere der folgenden Risikobeschreibung, ein eigenes Urteil bildet.

Die individuelle Lebenssituation der Anleger ist der Anbieterin nicht bekannt. Die dargestellten Risiken können für den einzelnen Anleger unterschiedlich starke Bedeutung bzw. Auswirkung haben. Jeder Anleger sollte daher vor der Zeichnung das Anlagekonzept der Gesellschaft unter Berücksichtigung seiner persönlichen Situation prüfen und bewerten. Zusätzlich sollte der Anleger vor einer Anlageentscheidung fachlichen Rat (z.B. eines Rechtsanwalts und/oder Steuerberaters) einholen. Die Limited Partner Beteiligung ist nur solchen Anlegern zu empfehlen, die nicht darauf angewiesen sind, auf das eingesetzte Kapital innerhalb der Laufzeit der Vermögensanlage zurückgreifen zu können. Der Anleger muss in der Lage sein, einen möglichen Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios zu verkraften.

Im Folgenden wird auf die der Anbieterin derzeit bekannten wesentlichen tatsächlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken eingegangen, die mit den angebotenen Limited

Maximalrisiko des Anlegers

Neben dem Risiko verringerter, verspäteter oder ganz ausfallender Ausschüttungen und dem Risiko eines Teil- oder Totalverlusts seiner Kapitaleinlage einschließlich des Agios besteht für den Anleger das Risiko zusätzlicher Vermögensnachteile.

Dieses Risiko kann eintreten, wenn der Anleger verringerten, verspäteten oder ausfallenden Rückflüssen aus der Vermögensanlage den Kapitaldienst für eine teilweise oder vollständige Fremdfinanzierung des Erwerbs der Limited Partner Beteiligung aus seinem sonstigen Vermögen bedienen muss.

Auch eventuell zu leistende Steuerzahlungen auf den Erwerb, die Veräußerung, die Aufgabe oder die Rückzahlung der Kapitalanlage sowie auf etwaige Erlöse aus Grundstückveräußerungen, die aufgrund des Haltens der Limited Partner Beteiligung der Gewerbesteuer unterliegen, sind vom Anleger aus seinem sonstigen Vermögen zu begleichen, wenn Rückflüsse aus der Vermögensanlage verspätet sind, ganz ausfallen oder dafür nicht ausreichen.

Des Weiteren muss der Anleger die Kosten aus seinem sonstigen Vermögen begleichen, die ihm im Zusammenhang mit der Verfolgung seiner Ansprüche im Ausland entstehen, sollte eine Anspruchsverfolgung im Ausland erforderlich sein.

Diese Verpflichtungen können als maximales Risiko zur Privatinsolvenz des Anlegers führen.

Partner Beteiligungen verbunden sind. Dabei wird zwischen sogenannten prognose-, anlage- und anlegergefährdenden Risiken unterschieden:

- Prognosegefährdende Risiken sind diejenigen Risiken, deren Eintritt die prognostizierten Ergebnisse der Gesellschaft geringer ausfallen lassen und damit zu verzögerten, geringeren oder gänzlich ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger führen können.
- Anlagegefährdende Risiken sind diejenigen Risiken, die entweder die Anlageobjekte oder die Limited Partner Beteiligungen als solche gefährden und somit zu einem teilweisen oder vollständigen Verlust des von den Anlegern für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios führen können.
- Unter anlegergefährdenden Risiken versteht man diejenigen Risiken, die neben dem vollständigen Verlust des von den Anlegern für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios auch, z. B. über Steuerzahlungen oder Ähnliches, das sonstige Vermögen des Anlegers gefährden können. Daraus kann die Privatinsolvenz des Anlegers resultieren.

Durch die Unterscheidung dieser Risikotypen wird jedoch keine Aussage über die tatsächliche Gefahr und die Auswirkungen der Risikoverwirklichung beim Anleger getroffen. So kann ein ursprünglich prognosegefährdendes Risiko durch Zusammentreffen mit anderen Risiken oder durch die Art der Risikoverwirklichung auch die Kapitaleinlagen als solche gefährden und damit ein anlagegefährdendes Risiko darstellen. Die Reihenfolge der angegebenen Risiken ist nicht gleichzustellen mit einer Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken.

Die Beurteilung der prognose-, anlage- und anlegergefährdenden Risiken durch den Anleger hat vor dem Hintergrund der spezifischen Struktur der Gesellschaft zu erfolgen. Die langfristigen Vermögenswerte der Gesellschaft bestehen im Wesentlichen aus den Mehrheitsbeteiligungen an ihren Tochterunternehmen. Die Zusammensetzung der Anlageobjekte bedingt, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft im Wesentlichen von der wirtschaftlichen Entwicklung der Tochterunternehmen abhängig ist. Die Anlageobjekte der Tochterunternehmen bestehen aus den Mehrheitsbeteiligungen oder aufgrund Abrede der Gesellschafter beherrschenden Beteiligung an den Objekt-

gesellschaften. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Tochterunternehmen in unmittelbarem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Objektgesellschaften steht. Die Anlageobjekte der Objektgesellschaften bestehen aus [bereits erworbenen und] noch zu erwerbenden Immobilien. Die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften ist damit allen Risiken ausgesetzt, die mit dem Erwerb, der Entwicklung oder dem Neubau und dem Betrieb oder der Vermietung einer Gewerbeimmobilie in Zusammenhang stehen.

3.1 Prognosegefährdende Risiken

Die prognostizierte Entwicklung der Gesellschaft wurde aufgrund der Informationen erstellt, die der Anbieterin zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung zur Verfügung stehen. Die Prognosen stützen sich auf eine Vielzahl von Annahmen, welche nicht der Kontrolle der Anbieterin unterliegen sowie auf Planungen und Schätzungen zum Zeitpunkt ihrer Erstellung. Sämtliche Prognosen, gleich welcher Art, unterliegen einem nicht konkretisierbaren Maß an Unsicherheit. Anleger sollten daher die in diesem Exposé dargestellten Prognosen nicht als sicher oder garantiert ansehen. Die tatsächlichen Ergebnisse können aus einer Vielzahl von Gründen wesentlich von den dargestellten Prognosen abweichen. Wenn sich zum Beispiel aufgrund der nachfolgend dargestellten speziellen Risiken Ausschüttungen an die Gesellschaft verzögern, in der Höhe hinter den prognostizierten Ausschüttungen zurückbleiben oder ganz ausbleiben, kann dies zu verringerten und/oder ganz ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger führen.

3.1.1 Entwicklung der Immobilienmärkte

Die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften ist von der Entwicklung der Immobilienmärkte abhängig. Es besteht das Risiko, dass unvorhersehbare Entwicklungen die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Exposés prognostizierten wirtschaftlichen Ergebnisse der Objektgesellschaft negativ beeinflussen. Dies kann auf Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage, spezifischen Entwicklungen der lokalen Immobilienmärkte, in denen sich die von der Objektgesellschaft erworbenen Immobilien befinden sowie weiterer Faktoren beruhen. Immobilienmärkte unterliegen Schwankungen, die sich auf die Verkaufspreise der geplanten und/oder zukünftigen Immobilien negativ auswirken können.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.2 Mieterbonität und Vermietungsrisiko

Die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften ist von der Bonität der einzelnen Mieter und Untermieter der von ihr erworbenen und bewirtschafteten Immobilien abhängig.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass ein Mieter aufgrund konjunktureller Ereignisse oder aus anderen Gründen seinen mietvertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt bzw. nicht mehr nachkommen kann. Ansprüche gegen Mieter lassen sich unter Umständen gar nicht oder nur mit großem Aufwand durchsetzen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass leer stehende Mietflächen nicht in der kalkulierten Zeit oder nur zu schlechteren Konditionen neu vermietet werden können. Außerdem können den Objektgesellschaften bei einem Leerstand von Mietflächen Kosten für Vermietungsprovisionen und eventuell erforderliche Umbauten oder Renovierungsarbeiten entstehen, die über den kalkulierten Werten liegen. Die hierfür von den Objektgesellschaften gebildeten Rücklagen werden möglicherweise nicht die gesamten Kosten decken, was das prognostizierte Ergebnis der jeweiligen Objektgesellschaft schmälern würde.

Schließlich beeinflusst u. a. der Vermietungsstand einer Immobilie ihren Wert und damit auch den zu erzielenden Verkaufspreis. Je geringer die Erträge einer Immobilie sind, desto geringer wird in der Regel der zu erzielende Verkaufspreis sein. Sollte eine Immobilie zum Zeitpunkt einer ungünstigen Vermietungssituation verkauft werden, kann der prognostizierte Verkaufspreis möglicherweise nicht erzielt werden. Dies würde sich negativ auf die wirtschaftliche Situation der Objektgesellschaft auswirken.

Alle diese Faktoren können zu verringerten Einnahmen der Objektgesellschaften und damit zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausblei-

benden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.3 Kaufpreisrisiko

Die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften kann nachteilig durch Immobilienkaufpreise beeinflusst werden, die über den prognostizierten Kaufpreisen liegen.

Die Gesellschaft hat für die Entwicklungsprojekte der Objektgesellschaften Prognosen aufgestellt, die von einem bestimmten Kaufpreis für die Gewerbeimmobilien ausgehen. Zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung wurden noch keine Kaufverträge abgeschlossen. Die Objektgesellschaften sind dem Risiko ausgesetzt, Immobilienvorhaben nicht zu den prognostizierten Konditionen durchführen zu können. Ein im Vergleich zum prognostizierten Kaufpreis höherer Kaufpreis für die Gewerbeimmobilien führt zu Kosten für die Objektgesellschaften, die über den prognostizierten Kosten der Objektgesellschaften liegen. Dies kann zu einer Verschlechterung der Ertragslage der Objektgesellschaften führen.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.4 Bau- und Entwicklungskosten

Es besteht das Risiko, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften durch höher als prognostizierte Bau- und Sanierungskosten negativ beeinflusst wird.

Es ist vorgesehen, dass die Objektgesellschaften entweder auf den von ihnen zu erwerbenden unbebauten Grundstücken Gewerbeimmobilien neu bauen, die den geplanten Gewerbebezwecken (u.a. Self-Storage-Lager, Bürozentrum, Geschäftszentrum) dienen, oder im Falle des Erwerbs bereits bestehender Gewerbeimmobilien erhebliche bauliche Entwicklungsmaßnahmen vornehmen.

In diesem Zusammenhang wurden von der Anbieterin Bau-, Sanierungs- bzw. Erweiterungskosten prognostiziert, die von den Objektgesellschaften zu tragen sein werden. Ebenso wurde ein Zeitrahmen prognostiziert, nach dessen Ablauf

die Arbeiten abgeschlossen sein sollen und die Immobilie (wieder) vermietet werden kann. Es kann bei derart umfangreichen Sanierungen und Baumaßnahmen erfahrungsgemäß nicht sichergestellt werden, dass die projektierten Baukosten und die dafür angesetzte Bauzeit eingehalten werden. Teilweise kann es dabei zu erheblichen Kostensteigerungen und Überschreitungen der Zeitplanung kommen. Vergleichsweise höhere Baukosten können die Wirtschaftlichkeit der Immobilieninvestition mindern und damit die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften negativ beeinflussen. Eine Verlängerung der Bauzeit kann zu geringeren als ursprünglich prognostizierten Mieteinnahmen führen, da die Flächen in diesem Fall erst später vermietet werden können. Auch kann es zu Schadensersatzforderungen der Mieter von bereits vor Abschluss der Arbeiten eingegangenen Mietverträgen kommen. Es ist auch nicht sicher, dass auf Basis der durchgeführten Entwicklungs-, Ausbau- und Modernisierungsmaßnahmen tatsächlich höhere Mieteinnahmen erzielt werden. Ferner besteht keine Gewissheit, dass bei einem hohen Modernisierungsaufwand eine angemessene Wertsteigerung des Objekts erzielt wird, die sich in entsprechend höheren Verkaufserlösen niederschlägt. Dies kann dazu führen, dass die durch den Verkauf erzielten Einnahmen in keinem wirtschaftlich günstigen Verhältnis zu den durch den Bau oder die Sanierung entstandenen Kosten stehen.

Zudem besteht das Risiko, dass die geplanten baulichen Maßnahmen aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen nicht realisierbar sind. Dies könnte zu erheblichen Mehrkosten und Mindereinnahmen führen, die für die wirtschaftliche Entwicklung der Immobilie und damit auch für die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaft nachteilig sind.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.5 Risiken im Zusammenhang mit behördlichen Genehmigungen

Es besteht das Risiko, dass die wirtschaftliche Entwicklung

der Objektgesellschaften durch die Versagung notwendiger behördlicher Genehmigungen oder durch die Rücknahme oder den Widerruf bereits erteilter behördlicher Genehmigungen beeinträchtigt wird.

Es ist vorgesehen, dass die Objektgesellschaften entweder auf den von ihnen zu erwerbenden unbebauten Grundstücken Gewerbeimmobilien neu bauen, die den geplanten Gewerbe Zwecken (u.a. Self-Storage-Lager, Bürozentrum, Geschäftszentrum) dienen, oder im Falle des Erwerbs bereits bestehender Gewerbeimmobilien erhebliche bauliche Entwicklungsmaßnahmen vornehmen.

Sollten die erforderlichen Genehmigungen nicht erteilt werden, besteht das Risiko, dass das konkrete Vorhaben wirtschaftlich nicht angemessen umsetzbar ist. Die angefallenen Kosten können dann unter Umständen nicht durch Einnahmen aus dem Verkauf oder der anderweitigen Nutzung der Immobilie gedeckt werden. Dieses Risiko besteht ebenfalls, sollten bereits erteilte behördliche Genehmigungen zurückgenommen oder widerrufen werden. Sollten die erforderlichen behördlichen Genehmigungen nicht rechtzeitig erteilt werden, kann dies zu Mindereinnahmen durch verspätete Weitervermietung oder verspäteten Verkauf sowie unter Umständen zu damit einhergehenden Schadensersatzforderungen dritter Parteien führen. Dies kann sich auch nachteilig auf die Finanzierung des Vorhabens auswirken. Ebenso besteht die Möglichkeit, dass die erforderlichen Genehmigungen nur unter Auflagen erteilt werden, die zu einer nur eingeschränkten Tauglichkeit der Immobilie für die beabsichtigte gewerbliche Nutzung führen.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

3.1.6 Betriebskosten und Instandhaltungskosten

Es besteht das Risiko, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften beeinträchtigt wird, weil diese unvorhergesehen für Betriebs- und Instandhaltungskosten haften muss.

Zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung haben die Objektgesellschaften noch keine Mietverträge abgeschlossen. Es wird erwartet, dass sie in der Zukunft Mietverträge abschließen werden. In diesem Zusammenhang wird erwartet, dass die zukünftigen Mietverträge zum Teil die direkte flächenanteilige Übernahme eines Großteils der Betriebs- und Instandhaltungskosten sowohl für die Gemeinschafts- und Außenflächen als auch für die eigentlichen Mieträume durch die Mieter vorsehen. Es besteht das Risiko, dass Mieter nicht in der Lage oder nicht bereit sind, die Betriebskosten zu tragen. In diesen Fällen haben die Objektgesellschaften diese Kosten zu tragen. Zukünftige Mietverträge können auch vorsehen, dass die Objektgesellschaften die Betriebskosten tragen und diese dann von den Mietern zu erstatten sind. Wenn die Mieter diese Betriebskostenerstattungen nicht leisten und sich die für diese Fälle gestellten Bürgschaften und Sicherheiten der einzelnen Mieter nicht realisieren lassen, müssen die jeweiligen Objektgesellschaften die Zahlungen leisten, ohne hierfür Ersatz erlangen zu können. Dies gilt auch, soweit zukünftig Betriebs- und Instandhaltungskosten für leer stehende Flächen von den Objektgesellschaften zu tragen sind.

Im Hinblick auf Reparaturen, die vom Eigentümer und somit von der Objektgesellschaft zu tragen sind, wurden Aufwendungen prognostiziert, deren Höhe auf den Erfahrungswerten der Anbieterin beruht. Gleichwohl kann es bei einer oder mehreren Immobilien zu unvorhergesehenen Kosten für Reparaturen kommen, die ebenfalls von der jeweiligen Objektgesellschaft zu tragen wären.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringelter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.7 Bonität und Vertragstreue der Vertragspartner

Es besteht das Risiko, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften durch fehlende Bonität bzw. mangelnde Vertragstreue ihrer Vertragspartner negativ beeinflusst wird.

Neben der Bonität der Mieter ist auch die Bonität und Vertragstreue der übrigen mittelbaren und unmittelbaren wesentlichen Vertragspartner der Anleger von Bedeutung. Zu diesen Vertragspartnern gehören der General Partner der Gesellschaft, die Tochterunternehmen und Objektgesellschaften und deren jeweiliger General Partner, der mit dem Management der Immobilien betraut ist.

Soweit einer der genannten Vertragspartner seinen Pflichten nicht oder nicht vollständig nachkommt, kann dies die Umsetzung der geplanten Immobilienvorhaben verzögern oder verhindern oder zu Mehrkosten führen. Diese Folgen können sich auch ergeben, falls neue Vertragspartner beauftragt werden müssen. Sie können zu einer verspäteten Fertigstellung der Vorhaben führen und sich damit negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringelter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

3.1.8 Rechtliche und personelle Verflechtungen, Interessenkonflikte

Bei der Gesellschaft und ihren Vertragspartnern und Parteien gibt es personelle und kapitalmäßige Verflechtungen zwischen der Anbieterin, dem General Partner sowie dem Limited Partner zu Gründungszwecken und den Vertriebsverantwortlichen.

Der Geschäftsführer des General Partners der Gesellschaft, A. Boyd Simpson, ist an der Anbieterin beteiligt, die für ihre Tätigkeit und Aufwendungen bei einem Verkauf einer Limited Partner Beteiligung in Höhe von USD 75.000.000 einen Betrag von insgesamt USD 2.925.000 erhält. Darüber hinaus kann Herr A. Boyd Simpson Gesellschafter der Gesellschaften sein, die die Gewerbeimmobilien an die Objektgesellschaften der Gesellschaft verkaufen. Somit ist er an Unternehmen beteiligt, die nicht unerhebliche Lieferungen oder Leistungen erbringen und denen das Eigentumsrecht an den Anlageobjekten zusteht.

Der Geschäftsführer des General Partners der Gesellschaft, Herr A. Boyd Simpson, ist als geschäftsführender Gesellschafter ebenfalls an der TSO Capital Advisors GmbH beteiligt, die bei einem Verkauf der Limited Partner Betei-

ligung in Höhe von USD 75.000.000 für ihre Tätigkeiten in Zusammenhang mit dem Vertrieb der Vermögensanlage einen Betrag von USD 3.750.000 erhält. Außerdem erhält die TSO Capital Advisors GmbH einen Betrag in Höhe von USD 3.750.000, den sie als Vermittlungsprovision an die jeweiligen Vermittler der Kapitaleinlagen nach Zeichnung und Rechnungsstellung weiterleitet. Somit ist der Geschäftsführer des General Partners der Gesellschaft an einem Unternehmen beteiligt, das mit dem Vertrieb der Vermögensanlage betraut ist.

Diese personellen und kapitalmäßigen Verflechtungen können auf den Ebenen der Objektgesellschaften, der Tochterunternehmen und der Gesellschaft zu Interessenkonflikten führen. Dadurch besteht das Risiko, dass die genannten Vertragspartner und Parteien nicht ausschließlich die Interessen der Gesellschaft bzw. der Anleger vertreten, sondern auch eigene Interessen bzw. Interessen verbundener Unternehmen verfolgen. Dies kann zu verzögerten, geringeren oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger führen.

3.1.9 Laufzeit und Kapitalbindung

Die aus der Veräußerung von Immobilienvorhaben resultierenden Erlöse sollen von den Objektgesellschaften gemäß Ziffer 3.3 des Gesellschaftsvertrags der Gesellschaft verwendet und verteilt werden. Die Laufzeit der angebotenen Vermögensanlage endet mit Beendigung der Gesellschaft. Die Dauer der Gesellschaft endet frühestens am 31. Dezember 2032. Der General Partner hat gemäß Ziffer 1.4 des Gesellschaftsvertrages der Gesellschaft das Recht, die Laufzeit der Vermögensanlage um zwei zusätzliche Zeiträume von jeweils einem Jahr zu verlängern (d.h. bis zum 31. Dezember 2033 bzw. 31. Dezember 2034).

Es besteht das Risiko, dass die Objektgesellschaften ihr Vermögen tatsächlich, aufgrund von ungünstigen mikro- oder makroökonomischen Bedingungen, teilweise oder vollständig nicht innerhalb der Laufzeit der Vermögensanlage verkaufen können.

Sollte dies ganz oder teilweise eintreten, besteht das Risiko von verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen durch Objektgesellschaften. Hierdurch besteht wiederum das Risiko verringerten, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger der Gesellschaft führen kann.

3.1.10 Verkaufspreis

Es besteht das Risiko, dass die Objektgesellschaften die von ihnen erworbenen und noch zu erwerbenden Immobilien nur zu einem niedrigeren Verkaufspreis veräußern können, der unter dem prognostizierten Verkaufspreis liegt. Dies kann sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken.

Der prognostizierte Verkaufspreis der Immobilien, der Grundlage für einen Teil der Ausschüttungen der Objektgesellschaften ist, beruht in erster Linie auf der angenommenen Wertentwicklung derselben. Wertsteigerungen ergeben sich vor allem aus der Entwicklung der Mieten, deren Steigerung in allen Objekten vertraglich festgelegt ist. Gleichwohl kann die erwartete Wertentwicklung durch gesamt- oder regionalwirtschaftliche Einflüsse negativ beeinflusst werden. So könnte sich eine allgemeine Verschlechterung der Wirtschaftslage auch auf den Immobilienmarkt auswirken. Eine Verschlechterung der Einkommens- und Arbeitsbedingungen am Standort oder eine Verschärfung der lokalen Konkurrenzsituation kann zu einer geringeren Wertentwicklung und damit zu einem geringeren Verkaufspreis für die jeweilige Gewerbeimmobilie führen. Auch besteht das Risiko, dass Verträge, wie z. B. Kaufverträge nicht wie geplant abgeschlossen werden können. Dies kann dazu führen, dass sich keine Käufer für die Gewerbeimmobilien finden lassen oder adäquate Kaufpreise nicht erzielt werden können und sich somit die prognostizierten Erträge nicht realisieren lassen.

Niedrige Verkaufspreise können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerten, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

3.1.11 Vorfälligkeitsentschädigung und Konditionen einer Anschlussfinanzierung

Es ist geplant, dass die Objektgesellschaften ihre Immobilieninvestition zu einem Teil über Fremdkapital durch Hypothekendarlehen finanzieren. Bei einer vorzeitigen Rückzahlung der Darlehen, z. B. bei Verkauf der entsprechenden Immobilie, können Vorfälligkeitsentschädigungen an die finanzierende Bank zu zahlen sein. Dies kann zu verzögerten,

verringerten und/oder ganz ausbleibenden Ausschüttungen der Objektgesellschaften führen.

Es besteht das Risiko, dass Gewerbeimmobilien zum Ende der Zinsfestschreibung noch nicht verkauft wurden und aus diesem Grund eine Anschlussfinanzierung erforderlich wird. Eine solche Anschlussfinanzierung kann u. U. nur zu ungünstigeren Konditionen abgeschlossen werden, was zu höheren Aufwendungen seitens der Objektgesellschaften führen kann.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

3.1.12 Risiko von Mehrheitsbeschlüssen

Das Verhältnis der Anleger zueinander und zum General Partner richtet sich auf Ebene der Gesellschaft nach dem Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft, wie er in diesem Exposé abgedruckt ist. Der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft sieht in den Ziffern 9.4.1 und 9.5.2 vor, dass bei einem Quorum von 25 % aller gezeichneten Anteile (einschließlich der Anteile des General Partners) Beschlüsse innerhalb der Gesellschafterversammlung grundsätzlich mit einfacher Mehrheit der anwesenden oder vertretenen und abstimmenden Anteilsinhaber gefasst werden. Das bedeutet, dass grundsätzlich eine Mehrheit von Gesellschaftern in der Lage ist, im Rahmen der Gesellschafterversammlungen Beschlüsse zu fassen, die auch für alle anderen Gesellschafter bindende Wirkung haben.

Es besteht somit die Möglichkeit, dass gegen oder ohne die Mitwirkung individueller Anleger Entscheidungen getroffen werden, die nachteilige Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft haben und zu verzögerten, geringeren oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen.

3.1.13 Veränderung der steuerlichen Rahmenbedingungen

Die in diesem Exposé dargestellten Informationen und Berechnungen beziehen sich auf die Rechtslage zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Exposés, insbesondere auf

die Steuerrechtslage unter Berücksichtigung des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen den USA und Deutschland, der Steuergesetze sowie der einschlägigen Richtlinien, Erlasse und der Rechtsprechung in Deutschland und den USA zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Exposés. Es besteht das Risiko, dass sich während der Laufzeit der Vermögensanlage Änderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen ergeben und/oder steuerliche Anforderungen im Zusammenhang mit der Immobilienentwicklung nicht erfüllt werden. Diese Änderungen können grundsätzlich auch rückwirkend erfolgen.

Derlei Änderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen können dazu führen, dass eine Vermietung der Gewerbeimmobilien durch die Objektgesellschaften nicht mehr möglich ist, ohne dass sich einerseits höhere Kosten und/oder andererseits geringere Einnahmen ergeben. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

Darüber hinaus kann eine Veränderung der steuerlichen Rahmenbedingungen zu einer nachteiligen Beeinflussung des steuerlichen Ergebnisses der Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht ebenfalls das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

Die Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen kann sich schließlich negativ auf das steuerliche Ergebnis der Gesellschaft auswirken und so zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen.

3.1.14 Noch nicht feststehende Immobilienvorhaben

Es ist geplant, dass die Gesellschaft insgesamt USD 61.775.000 in die Tochterunternehmen investiert. Die Tochterunternehmen werden dieses Kapital wiederum in einzelne Objektgesellschaften investieren, die dieses Kapital nutzen werden, um Immobilienvorhaben zu realisieren.

Auf der Ebene der Objektgesellschaften stehen die einzelnen Anlageobjekte noch nicht fest, sodass nicht garantiert werden kann, dass die Tochterunternehmen das gesamte von der Gesellschaft zur Verfügung gestellte Eigenkapital über Objektgesellschaften in Immobilienvorhaben investieren können. Es ist nicht auszuschließen, dass zum Zeitpunkt der geplanten Vorhaben am Markt keine geeigneten Anlageobjekte zur Verfügung stehen und das nicht investierbare Kapital an die Gesellschaft und schließlich an die Anleger durch Ausschüttungen zurückfließt. Es kann nicht vorhergesagt werden, wann eine solche Rückzahlung erfolgen würde. Dies wäre jedenfalls nicht vor Ablauf von 24 Monaten ab dem Zeitpunkt der Fall, an dem die Anleger jeweils individuell die Vermögensanlage erworben haben.

Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften und somit auch der Tochterunternehmen auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Gesellschaft führen. Dies kann zu verzögerten oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger führen.

3.1.15 Widerrufsrecht

Allen Anlegern steht das Recht zu, ihr Zeichnungsangebot auf der Zeichnungsvereinbarung innerhalb von 14 Tagen zu widerrufen. Soweit die Kapitaleinlagen vor Erklärung des Widerrufs auf das Mittelverwendungskonto eingezahlt wurden, sind diese ohne Abzüge an den betreffenden Anleger zurückzugewähren. Es besteht das Risiko, dass so viele Widerrufe erfolgen, dass das Mindesteigenkapital tatsächlich nicht erreicht und die Kapitaleinlagen rückabgewickelt werden. Dies würde zu einem vollständigen Ausbleiben der prognostizierten Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen.

3.2 Anlagegefährdende Risiken

3.2.1 Risiken aufgrund von Pandemien und den damit verbundenen Folgen

In den Geschäftsfeldern, in denen die Objektgesellschaften tätig sind, könnte es aufgrund der globalen Ausbreitung einer Epidemie (Pandemie), wie beispielsweise der Corona-Pandemie, zu Störungen des Geschäftsbetriebs kommen. Die konkreten und möglicherweise schweren Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Gewerbeimmobilienmarkt, sind im Hinblick auf Intensität und Dauer schwer einzuschätzen. In diesem Zusammenhang könnte es zu (ggf.

massiven) Einbußen bei Mieteinnahmen, zu einer Wertminderung gehaltener Immobilien und zu einer sinkenden Nachfrage auf dem Immobilien- und Vermietungsmarkt kommen. Die vorgenannten Umstände können sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Objektgesellschaften auswirken. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerten, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger führen kann.

3.2.2 Eingeschränkte Fungibilität

Die rechtsgeschäftliche Übertragung der Limited Partner Beteiligung kann sich faktisch als schwierig darstellen, weil es keinen Markt in Form einer Börse für den Handel mit den Limited Partner Beteiligungen an der Gesellschaft gibt. Wegen mangelnder Nachfrage sowie aufgrund der vom Erwerber zu zahlenden Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,5 % des angegebenen Wertes der übertragenen Limited Partner Beteiligung sowie der zu ersetzenden Auslagen des General Partners für die Durchführung der Übertragung kann es dazu kommen, dass ein Verkauf nicht oder nur zu einem Preis möglich ist, der unter dem tatsächlichen Wert der Limited Partner Beteiligung liegt.

Weiterhin kann die Abtretung nur mit der Zustimmung des General Partners erfolgen, die aus sachlichem Grund verweigert werden kann. Der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft sieht keine Regelbeispiele für das Vorliegen eines sachlichen Grundes vor. Das Vorliegen eines sachlichen Grundes für die Verweigerung der Zustimmung zur Abtretung der Limited Partner Beteiligung ist daher von dem General Partner unter Berücksichtigung der konkreten Umstände im Einzelfall zu prüfen und könnte von ihm beispielsweise angenommen werden, wenn er befürchtet, dass der Veräußerer die Erlöse aus dem Verkauf oder der Erwerber die erworbene Limited Partner Beteiligung in einer Weise verwendet, die gegen Gesetze oder Regelungen verstößt. Der Anleger trägt somit das Risiko, sein für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetztes Kapital nicht durch Veräußerung seiner Limited Partner Beteiligung vorzeitig für sich verfügbar machen zu können.

Das Risiko des Anlegers, seine Limited Partner Beteiligung nicht oder nur zu einem niedrigeren Preis veräußern zu können, kann einen teilweisen Verlust des für die Zeichnung

der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios zur Folge haben.

3.2.3 Wechselkursrisiko

Das Angebot der Limited Partner Beteiligung richtet sich an Anleger, die eine Kapitalanlage in USD wünschen. Die Einzahlung der Kapitaleinlage sowie sämtliche Ausschüttungen erfolgen ausschließlich in USD. Soweit ein Anleger für die Einzahlung der Kapitaleinlage Euro in USD tauscht, besteht für ihn ein Wechselkursrisiko. Fällt der Kurs des USD gegenüber dem Euro nach Einzahlung der Kapitaleinlage, kann ein Kursverlust beim Umtausch der Ausschüttungen in Euro entstehen. Das Währungskursrisiko kann sich für Anleger, deren Vermögen grundsätzlich in Euro besteht, bei der Ausübung des Widerrufsrechts, bei Erhalt der geplanten Ausschüttungen, bei Steuererstattungen sowie bei der Veräußerung einer Limited Partner Beteiligung oder der Beendigung der Gesellschaft ergeben. Sinkt der Wert des USD gegenüber dem Euro können die Ausschüttungen der Gesellschaft, welche in USD erfolgen, nach dem Wechsel in Euro für Anleger einen geringeren Wert haben als geplant. Dies kann einen teilweisen Verlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios zur Folge haben.

3.2.4 Investitionsrisiko

Voraussetzung für die geplante Investition ist, dass spätestens bis einschließlich neunzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist Kapitaleinlagen für Limited Partner Beteiligungen in Höhe des Mindesteigenkapitals eingezahlt wurden. Sollte dies nicht gelingen, so bestimmt der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft, dass die Investition nicht erfolgt und die Beiträge der Anleger vom Mittelverwendungskontrolleur und dem General Partner an die Anleger zurückgezahlt werden. Zur Freigabe des Agios und einer Organisationsgebühr in Höhe von 13,9 % auf das jeweils geleistete Kapital der Anleger ist der Mittelverwendungskontrolleur jedoch bereits vor Erreichen des Mindesteigenkapitals berechtigt und verpflichtet. Wird das Mindesteigenkapital nicht erreicht und werden die Kapitaleinlagen rückabgewickelt, so hat der General Partner den Anlegern die bereits frei gegebenen Mittel zu erstatten.

Insoweit besteht das Risiko, dass der General Partner die Rückzahlung der Organisationsgebühr und des Agios ganz oder teilweise – gleich aus welchem Grund – nicht leistet oder leisten kann und eine Rückführung der Organisationsgebühr und des Agios an den Anleger insoweit nicht mög-

lich ist. Dies hätte einen teilweisen Verlust des vom Anleger für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios zur Folge.

3.2.5 Liquiditätsrisiko

Es besteht das Risiko, dass die Gesellschaft, die Tochterunternehmen oder die Objektgesellschaften geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als prognostiziert zu verzeichnen haben. Dies kann zu Liquiditätsengpässen und zu Zahlungsschwierigkeiten bis hin zur Insolvenz der Gesellschaft, der Tochterunternehmen oder der Objektgesellschaften führen, infolgedessen die Gesellschaft ihren Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht oder gar nicht nachkommen kann (Liquiditätsrisiko). Die Gesellschaft, ihre Tochterunternehmen und die Objektgesellschaften gehören keinem Kapitaleinlagensicherungssystem an.

Für den Anleger kann das Liquiditätsrisiko der Gesellschaft, der Tochterunternehmen oder der Objektgesellschaften zu einem teilweisen oder vollständigen Ausbleiben und/oder einer Verzögerung der prognostizierten Ausschüttungen bis zum teilweisen oder vollständigen Verlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios führen..

3.2.6 Ausfallrisiko

Die Gesellschaft behält sich vor, zukünftige Immobilienvorhaben über von den Tochterunternehmen gehaltene Objektgesellschaften zusammen mit Joint Venture Partnern zu realisieren. Es besteht hierbei das Risiko, dass sich die Finanz- und Liquiditätssituation von potentiellen Joint Venture Partnern derart negativ entwickelt, dass diese ihre Beiträge zu der jeweiligen Immobilieninvestition nicht mehr oder nicht mehr wie vorgesehen erbringen können. Auch ist es möglich, dass zukünftige Joint Venture Partner ihren jeweiligen Beitrag aus anderen Gründen nicht oder nicht wie vorgesehen leisten.

Die vorgenannten Umstände können sich insofern negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der jeweiligen Objektgesellschaften auswirken, dass die geplanten Immobilienvorhaben aufgrund fehlender oder verspäteter Beiträge von Joint Venture Partnern nicht, nicht in der vorgesehenen Weise oder nicht in der geplanten Zeit realisiert werden können. Die Fertigstellung des Immobilienvorhabens kann aus diesem Grunde scheitern oder es kann erforderlich werden, dass die jeweilige Objektgesellschaft in diesem Zusammenhang zusätzliches Fremd- oder Eigenkapital in die

betroffenen Immobilienvorhaben investieren muss, deren Bereitstellung zu erhöhten Kosten für die Objektgesellschaft führen kann. Auch kann der für die Umsetzung des Immobilienvorhabens insgesamt erforderliche Mittelbedarf aus den vorgenannten Gründen steigen. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft, was schließlich zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger und somit zu einem teilweisen oder vollständigen Verlust des von den Anlegern für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios führen kann.

3.2.7 Risiko der Fremdfinanzierung / Hebeleffekt

Die Objektgesellschaften haben die bestehenden Immobilienvorhaben teilweise über Hypothekendarlehen finanziert und planen dies auch für zukünftige Immobilienvorhaben. Sollte neben der Leistung von Ausschüttungen eine Finanzierung nicht mehr bedient werden können, müssten die Ausschüttungen der Objektgesellschaften reduziert oder ausgesetzt werden. Bei einer negativen wirtschaftlichen Entwicklung der Immobilienvorhaben ist es nicht ausgeschlossen, dass die Erträge der Objektgesellschaften nicht ausreichen, um die fälligen Zinszahlungen bzw. Tilgungen an die jeweilige finanzierende Bank zu leisten. Eine Bank wäre in diesen Fällen berechtigt, ein Hypothekendarlehen zu kündigen und die ihr zustehenden Sicherungsrechte wahrzunehmen. Die Gewerbeimmobilien stünden unter Umständen aufgrund der zugunsten der Bank bestellten Hypotheken zur Verwertung an. Dasselbe gilt auch bei Nichterfüllung der Kreditvertragsbedingungen.

Sollte es zu einem Zwischenfinanzierungsbedarf kommen, wäre gegebenenfalls die Erhöhung der Hypothekendarlehen oder auch die Aufnahme weiterer Hypothekendarlehen erforderlich. Sofern die Objektgesellschaften eine zusätzliche erforderliche Finanzierung nicht abschließen können und die Immobilienvorhaben deshalb nicht fortführen können, besteht das Risiko, dass Zinszahlung und Tilgung auf das ursprüngliche Hypothekendarlehen nicht geleistet werden können. In diesem Fall ist die finanzierende Bank wiederum zur Verwertung der Gewerbeimmobilien berechtigt. Es besteht überdies das Risiko, dass eine zusätzliche Finanzierung nur zu Konditionen erhältlich ist, die schlechter als die der ursprünglich geplanten Finanzierung sind.

In den genannten Fällen der Verwertung von Gewerbeimmobilien durch finanzierende Banken oder unvorhergesehener Finanzierungskosten der Objektgesellschaften durch Zwischenfinanzierungen besteht das Risiko verzögerter und/oder geringer Ausschüttungen oder des Ausfalls von Ausschüttungen an die Tochterunternehmen. Hierdurch kann es zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft kommen. Dies kann sich negativ auf die Ausschüttungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios auswirken.

Sollte die Gesellschaft entgegen der gegenwärtigen Planung selbst Fremdkapital aufnehmen, und sollte die Finanzierung wegen fehlender, verringerter oder verspäteter Zuflüssen von den Tochterunternehmen nicht bedient werden können, kann sich dies negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft auswirken und zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals sowie des Agios führen. Dies folgt daraus, dass fällige Forderungen von Gläubigern wie Fremdkapitalgebern zu bedienen sind, bevor Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger erfolgen können.

Durch die Aufnahme von Fremdkapital zur Realisierung einer Investition kann ein sogenannter (negativer) Hebeleffekt entstehen. Dieser tritt ein, wenn die auf das Fremdkapital zu zahlenden Zinsen höher ausfallen, als die aus der Investition erwarteten Rückflüsse. Dies könnte, abhängig davon, auf welcher Investitionsebene das Fremdkapital aufgenommen wird, zu verzögerten, verringerten und/oder ganz ausbleibenden Ausschüttungen an die Tochterunternehmen, die Gesellschaft und die Anleger führen.

3.2.8 Naturereignisse und Versicherungsschutz

In vielen US-Bundesstaaten einschließlich der südöstlichen Bundesstaaten, in welche die Gesellschaft über von Tochterunternehmen gehaltene Objektgesellschaften investiert, bestehen Risiken aufgrund von Naturereignissen, wie z. B. Hochwasser, Hurrikans oder Tornados. Werden erforderliche Versicherungen gegen diese Risiken nicht abgeschlossen, würde dies dazu führen, dass die jeweilige Objektgesellschaft die Kosten im Falle eines Schadens vollständig zu tragen hätten. Selbst bei Bestehen einer entsprechenden Versicherung besteht das Risiko, dass die

Versicherungsleistungen nicht ausreichen, um den gesamten Schaden abzudecken. Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine Versicherung nicht in der Lage ist, fällige Zahlungen tatsächlich zu leisten. In allen genannten Fällen können unvorhergesehene Kosten der Objektgesellschaften zu verzögerten und/oder geringeren Ausschüttungen oder auch zum Ausfall der Ausschüttungen an die Tochterunternehmen führen. Hierdurch besteht das Risiko verringerter, verzögerter und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft. Dies kann sich negativ auf die Ausschüttungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios auswirken.

3.2.9 Direktinvestitionen

Die Investitionen in die Immobilienvorhaben sollen ausschließlich auf Ebene der Objektgesellschaften erfolgen. Eine Haftung im Zusammenhang mit einem konkreten Immobilienvorhaben trifft dann nur die Objektgesellschaften. Hierdurch kann für die Objektgesellschaften ein Insolvenzrisiko entstehen, das sich negativ auf die Ausschüttungen an die Tochterunternehmen bis hin zum Totalverlust des Kapitals, das die Tochterunternehmen in die Objektgesellschaften eingezahlt haben, und somit auch auf die Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft auswirken kann. Die Gesellschaft haftet mit Ausnahme von Sonderfällen nicht; sie ist diesbezüglich durch die Objektgesellschaften und die Tochterunternehmen vor einer unmittelbaren Haftung aus einem Immobilienvorhaben abgesichert. Soweit die Gesellschaft direkt in Gewerbeimmobilien investiert, würde der Abschirmungseffekt der Haftung durch die Objektgesellschaften nicht bestehen und die Gesellschaft hätte als Eigentümerin mit ihrem Vermögen für die aus den Gewerbeimmobilien resultierenden Verbindlichkeiten einzustehen.

Hierdurch kann für die Gesellschaft ein Insolvenzrisiko entstehen, das sich negativ auf die Ausschüttungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios auswirken kann.

3.2.10 Management

Die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft hängt maßgeblich von der Erfahrung und Kompetenz des mit dem Immobilienmanagement betrauten Managementteams der The Simpson Organization, Inc. („TSO“) und der Anbieterin,

TSO Europe Funds, Inc. ab. Es besteht das Risiko, dass diese Schlüsselpositionen über die Dauer der Laufzeit der Gesellschaft ausfallen oder ihre Aufgaben, insbesondere in Bezug auf das Immobilienmanagement, nicht, nicht vollständig oder nicht ordnungsgemäß erfüllen.

Dies kann für den Anleger zu einem teilweisen oder vollständigen Verlust des von den Anlegern für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios führen.

3.2.11 Änderung der Vertrags- oder Anlagebedingungen und Veränderung der Tätigkeit der Gesellschaft

Eine Änderung der Vertrags- oder Anlagebedingungen oder eine Veränderung der Tätigkeit der Gesellschaft kann dazu führen, dass die Gesellschaft ein Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs darstellt, sodass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Maßnahmen nach § 15 des Kapitalanlagegesetzbuchs ergreifen und insbesondere die Rückabwicklung der Geschäfte der Gesellschaft anordnen kann.

Die Rückabwicklung der Geschäfte der Gesellschaft bedeutet, dass die Gesellschaft das ihren Tochterunternehmen gewährte Eigenkapital zurückfordern müsste. Die Tochterunternehmen müssten ihrerseits das den Objektgesellschaften gewährte Eigenkapital zurückfordern. Um dieser Forderung der Tochterunternehmen nachkommen zu können, müssten die Objektgesellschaften die Immobilien verwerten und die Hypothekendarlehen vorzeitig ablösen. Aufgrund der Bedingungen für eine vorzeitige Ablösung der Hypothekendarlehen und der Marktbedingungen zum Zeitpunkt des Verkaufs der Immobilien kann es dabei zu erheblich geringeren Überschüssen kommen, als bei einer Veräußerung der Gewerbeimmobilien im normalen Geschäftsverlauf. Dies kann zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibenden Ausschüttungen der Objektgesellschaften an die Tochterunternehmen führen, was wiederum zu verringerten, verzögerten und/oder ausbleibender Ausschüttungen der Tochterunternehmen an die Gesellschaft führen kann. Dies kann sich negativ auf die Ausschüttungen der Gesellschaft an die Anleger auswirken und bis hin zum Totalverlust des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals einschließlich des Agios führen.

3.3 Anlegergefährdende Risiken

3.3.1 Risiko des gewerblichen Grundstückshandels

Das Halten der Limited Partner Beteiligung an der Gesellschaft kann dazu führen, dass private Grundstücksveräußerungen des Anlegers außerhalb der Vermögensanlage als gewerblicher Grundstückshandel einzuordnen sind und der Einkommensteuer sowie dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer unterfallen und eine diesbezügliche Steuerlast des Anlegers auslösen. Dies ist nach Ansicht der Finanzverwaltung eine Folge der Steuerpflicht, die sich unter anderem aus einer bestimmten Anzahl von Grundstückserwerben und -veräußerungen der Gesellschaft und/oder des Anlegers (einschließlich bestimmter von der Gesellschaft oder dem Anleger gehaltener Objektgesellschaften oder anderer bestimmter Tochtergesellschaften) innerhalb eines bestimmten Zeitraums ergibt. Diese Steuerpflicht kann sich negativ auf das sonstige Vermögen des Anlegers auswirken, da dieser dann im Falle von privaten, andernfalls unter Umständen nicht steuerpflichtigen, Grundstücksveräußerungen aus seinem sonstigen Vermögen Steuerzahlungen leisten müsste. Die Finanzverwaltung nimmt in derartigen Fällen des Erwerbs und der Veräußerung einer bestimmten Anzahl von Grundstücken innerhalb eines bestimmten Zeitraums grundsätzlich einen gewerblichen Grundstückshandel an.

Es besteht zudem das Risiko, dass die Gesellschaft in den Anwendungsbereich des Investmentsteuergesetzes fällt. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der in den Jahren 2019 und 2020 hierzu ergangenen BMF-Schreiben. Eine Anwendbarkeit des Investmentsteuergesetzes würde zu einer Steuerpflicht der Gesellschaft nach dem Investmentsteuergesetz in Verbindung mit dem Körperschaftssteuergesetz hinsichtlich der inländischen Einkünfte sowie unter Umständen in Verbindung mit dem Gewerbesteuergesetz führen. Daneben kann es zu einer Besteuerung der Erträge kommen, die der Anleger im Zusammenhang mit der Gesellschaft erzielt oder zu einer Besteuerung der Erträge, die nicht ausgeschüttet wurden.

Diese Steuerbelastungen können zu erheblichen finanziellen Belastungen und bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Anleger sollten daher vor einem Erwerb der Limited Partner Beteiligung an der Gesellschaft und vor geplanten privaten Grundstücksveräußerungen steuerlichen Rat einholen.

3.3.2 Risiko der Anteilsfinanzierung

Nimmt ein Anleger ein Darlehen zur Finanzierung seiner

Kapitaleinlage auf, entstehen für ihn besondere Risiken. Das Risiko der Finanzierung der Kapitaleinlage liegt darin, dass Zinsen und Tilgung der Finanzierung durch die Ausschüttungen der Gesellschaft unter Umständen nicht gedeckt werden und somit ein zusätzlicher Kapitalbedarf des Anlegers besteht. Bei einem Totalverlust bestünden die Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag weiter und müssten aus dem sonstigen Vermögen des Anlegers bedient werden. Das Risiko des Anlegers besteht neben dem Verlust des für den Erwerb der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals (einschließlich des Agios) darin, sonstiges Vermögen für Zinsen und Tilgung des Darlehens einsetzen zu müssen, was zu einer Privatinsolvenz des Anlegers führen kann.

3.3.3 Risiko erhöhter Kosten durch Rechtsverfolgung im Ausland

Bei den Objektgesellschaften, den Tochterunternehmen sowie bei der Gesellschaft handelt es sich um Limited Partnership-Gesellschaften, die dem Recht des Bundesstaates Georgia und damit US-amerikanischem Recht unterliegen. Das gleiche gilt für Verträge, die die Objektgesellschaften, die Tochterunternehmen und die Gesellschaft mit Dritten abschließen, wie z.B. Mietverträge, Darlehensverträge, Versicherungsverträge, Verwalterverträge etc. Gerichtliche Auseinandersetzungen über diese Verträge sind generell vor US-amerikanischen Gerichten zu führen. Diese sind regelmäßig aufwendiger und kostenintensiver als gerichtliche Auseinandersetzungen in Deutschland. Ferner können Reisekosten entstehen, da die mündlichen Verhandlungen in den USA erfolgen werden und schließlich können Übersetzungen erforderlich werden, was ebenfalls zu weiteren Kosten führt.

Der Anleger trägt somit das Risiko erhöhter Kosten der Verfolgung seiner Rechte, die er aus seinem sonstigen Vermögen zu begleichen hat. Sollte sein sonstiges Vermögen nicht zur Begleichung dieser Kosten ausreichen, kann dies zu einer erheblichen finanziellen Belastung des Anlegers führen bis hin zu seiner Privatinsolvenz.

3.4 Weitere wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken

Weitere wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken im Zusammenhang mit der Limited Partner Beteiligung, die über die in diesem Kapitel dargestellten Risiken hinausgehen, sind der Anbieterin und Verantwortlichen des Exposés zum Zeitpunkt der Exposéaufstellung nicht bekannt.



Winter Park Self-Storage (Winter Park, Florida)

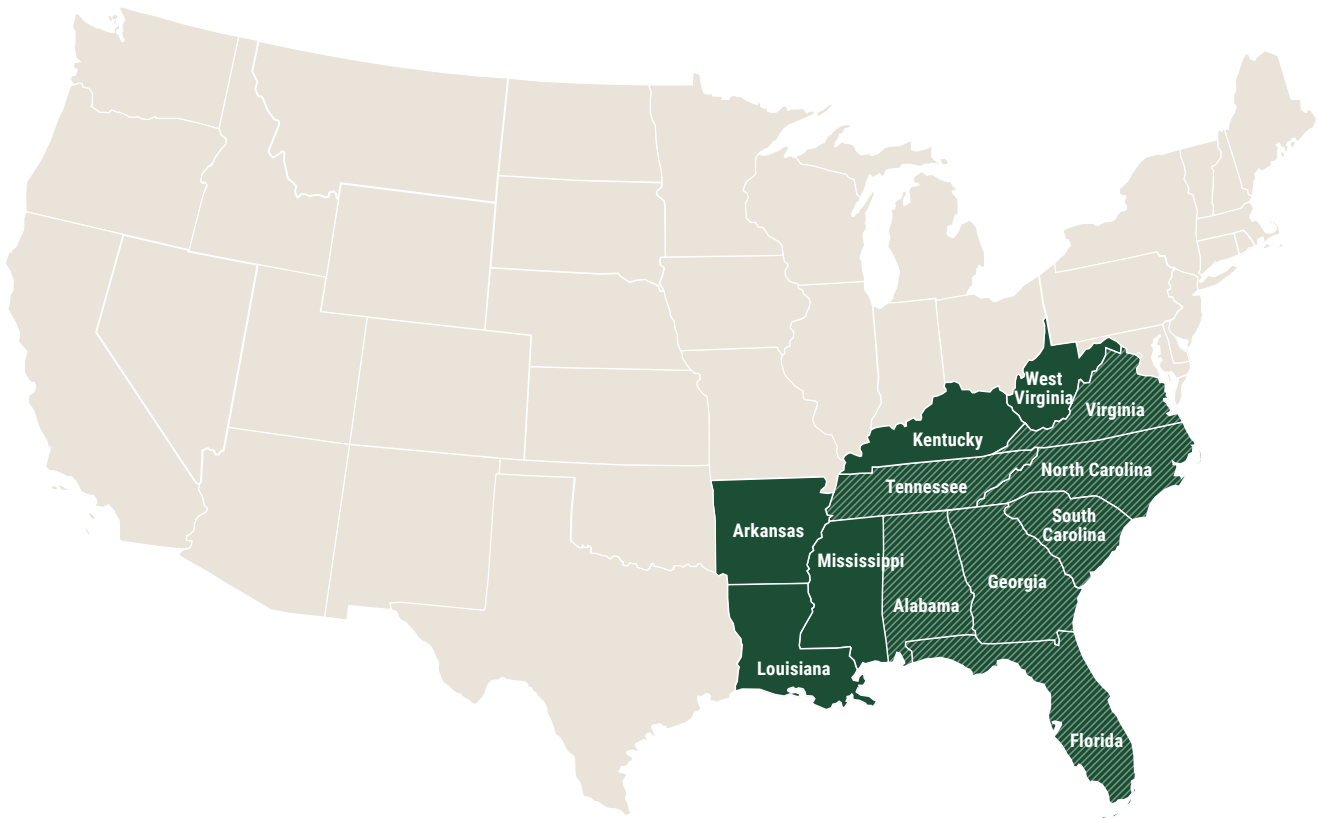


CUBESMART

Glendon Ave
S. Loop

4. Anlagestrategie und Immobilienvorhaben

Investitionsstandort Südosten der USA



4.1 Investitionsstandort: Der Südosten der USA

4.1.1 Die USA – eine starke Wirtschaftsmacht

Die USA haben weltweit die höchste Produktivität und die größte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dies beweist eindrucksvoll das Diagramm auf der gegenüberliegenden Seite 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.

4.1.2 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.

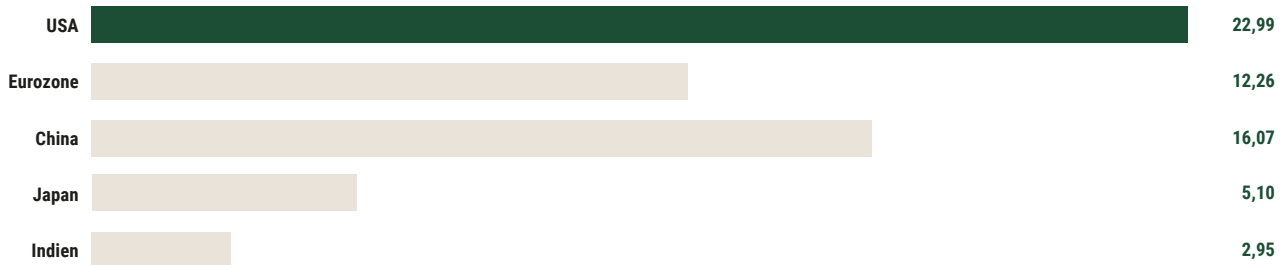
Eine stetig steigende Einwohner- und Beschäftigtenzahl ist ein wichtiger Faktor für ein langfristig nachhaltiges

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.

Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021, in Bio. USD

Quelle: Statista



22,99 Bio.

BIP USA

4.1.3 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.

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.

4.1.4 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.

Colonial Life

1200





4.2 Colonial Life Corporate Campus

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

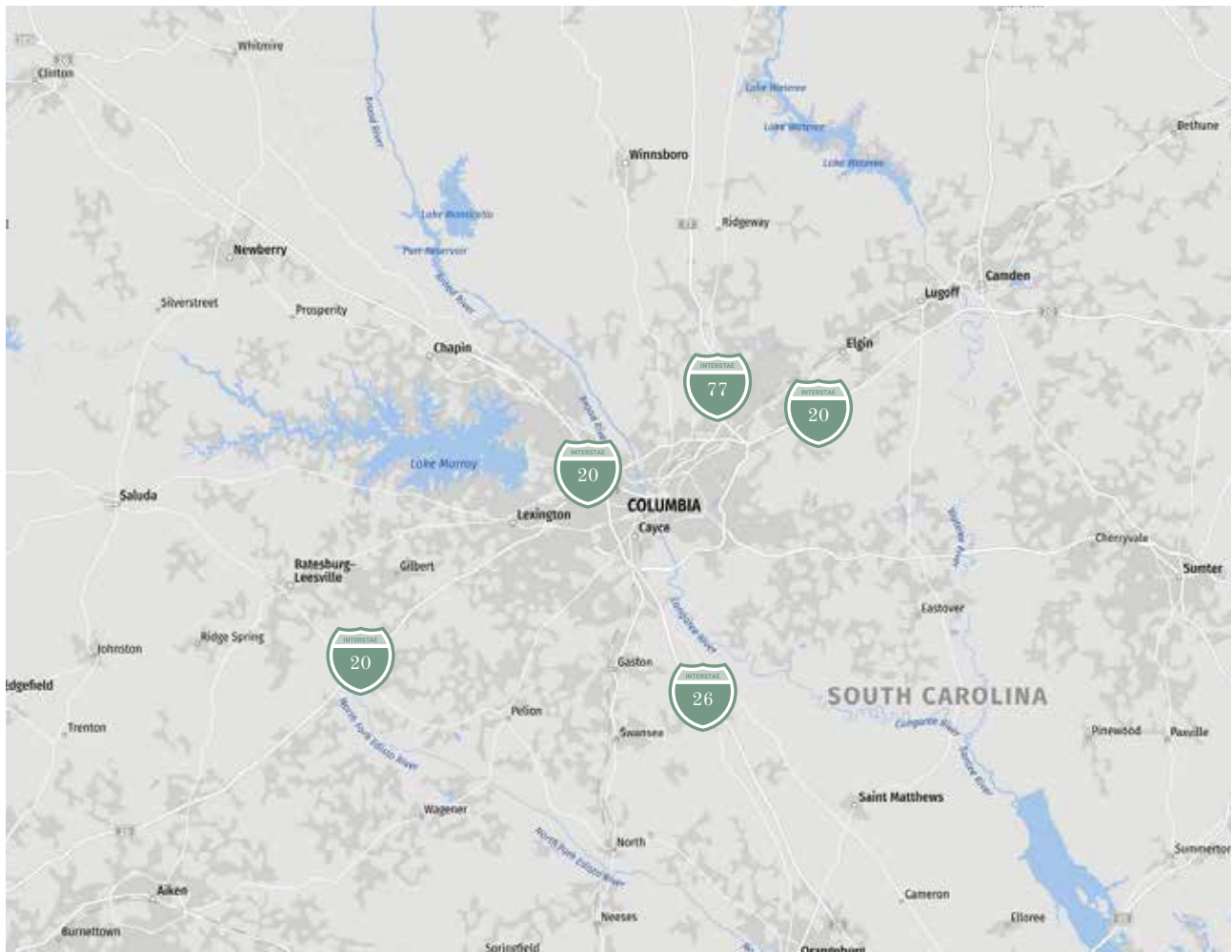
Die großzügige Straßenfront des Gebäudekomplexes sorgt für eine einfache Zufahrt und hervorragende Sichtbarkeit. Dazu trägt nicht zuletzt auch die sanft abfallende, landschaftlich gestaltete Topografie bei. Zudem wurden auf und um den Campus Renovierungsarbeiten vorgenommen, so dass nun aufgewertete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

Daten und Zahlen

Kaufpreis	USD 43.750.000
Hypothek	USD 27.950.000
Investiertes Eigenkapital	USD 15.800.000

Objektbeschreibung

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



4.2.1 Standort Columbia

Columbia ist mit ca. 130.000 Einwohnern die zweitgrößte Stadt und zugleich auch die Hauptstadt des Bundesstaates South Carolina. Sie ist das Zentrum einer Metropolregion, die sich aus sechs Bezirken zusammensetzt. Die Einwohnerzahl der Metropolregion belief sich 2021 auf ca. 730.000 Einwohner – ein starker Anstieg gegenüber dem Jahr 2020, in dem noch 650.000 Einwohner verzeichnet wurden. Columbia beherbergt die wichtigsten Regierungs-, Kultur- und Bildungseinrichtungen und ist darüber hinaus auch das wirtschaftliche Zentrum des Staates mit einer robusten Wirtschaft. Die Stadt Columbia liegt

13 Meilen nordwestlich von South Carolinas geografischem Zentrum und bietet durch den guten Zugang zu allen Interstate-Autobahnen eine äußerst gute Anbindung in alle Bereiche des Bundesstaates. Durch das exzellent ausgebaute Fernstraßensystem ist Columbia nordwestlich mit Greenville, südöstlich mit Charleston, nördlich mit Charlotte, North Carolina und westlich mit Atlanta, Georgia, verbunden. Ein weiterer wichtiger Pfeiler der Infrastruktur der Region ist der Flughafen Columbia Metropolitan Airport (CAE). Dieser wurde jüngst aufwendig modernisiert und erweitert. Er beheimatet u.a. das große, südöstliche Frachtdrehkreuz von UPS.

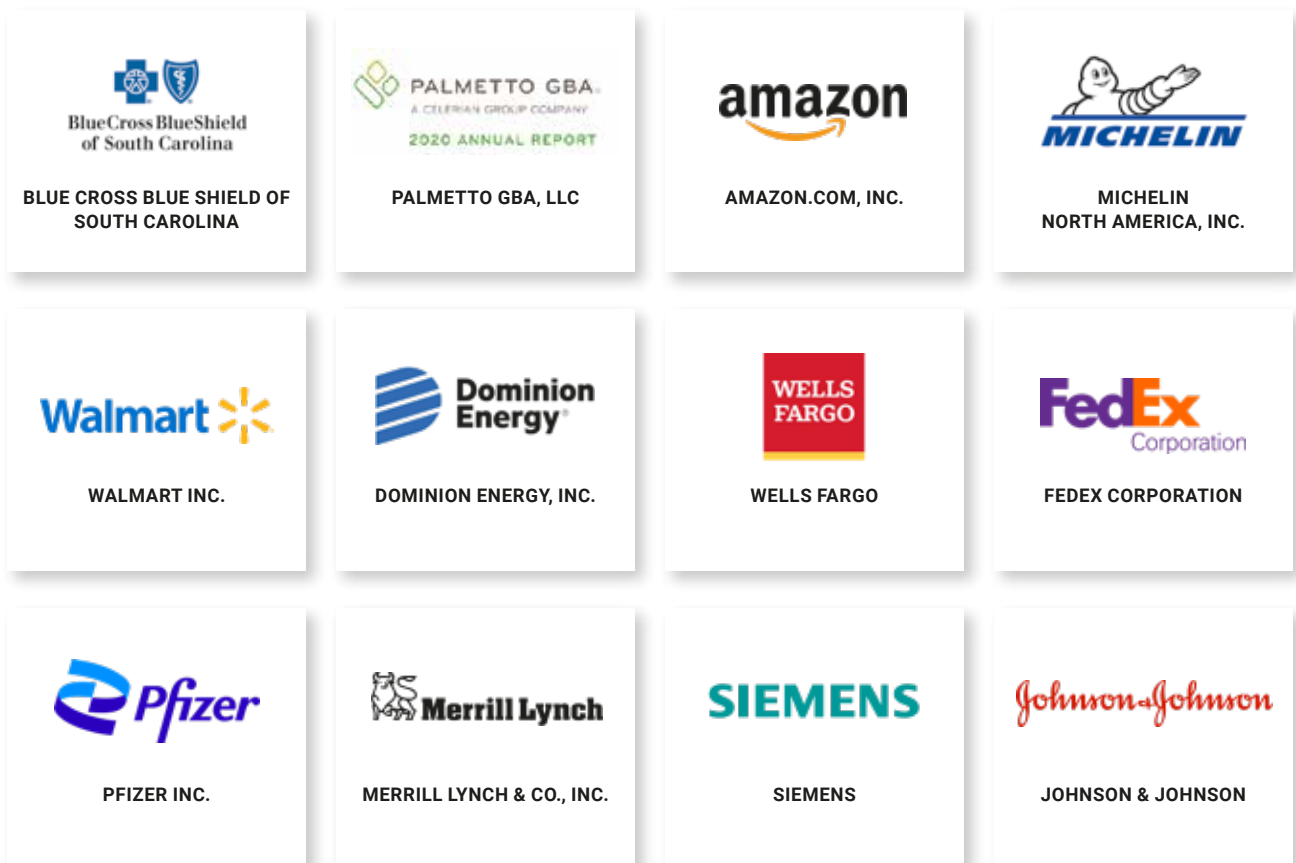
Die Stadt Columbia hat sowohl ein starkes Bevölkerungswachstum als auch einen Anstieg der Kaufkraft der lokalen Bevölkerung in den letzten zehn Jahren zu verzeichnen.

Darüber hinaus hat sich der Gewerbeimmobilienmarkt in Columbia sehr positiv entwickelt. Die vielfältige Mischung aus Geschäfts-, Kultur- und Freizeitangeboten in Kombination mit moderaten Lebenshaltungskosten und einer hohen Lebensqualität zeichnet diese Stadt aus. Dadurch werden weitere neue und innovative Unternehmen auf der Suche nach gut ausgebildeten und produktiven Arbeitskräften angezogen.



4.2.2 Niederlassungen am Standort Columbia

Viele große und weltweit bekannte Unternehmen sind mit Niederlassungen in Columbia vertreten, darunter einige Fortune-500-Unternehmen, die erst kürzlich ihren Standort in die Region verlagert haben.





4.2.3 Leben, Arbeiten und Freizeit in Columbia

Columbia ist eine der ältesten Städte der Vereinigten Staaten und wird immer wieder für die hohe Lebensqualität ausgezeichnet. Die Stadt war eine von 30 Gemeinden, die kürzlich von der gemeinnützigen Organisation „Partners for Livable Communities“ den Titel „Amerikas lebenswerteste Gemeinden“ erhielt. Sie zählt außerdem auf nationaler Ebene zu einem der führenden Märkte mittlerer Größe für die Ansiedlung von Familien. Die Zeitschrift „Where to Retire“ nahm Columbia in die Liste der 25 besten Ziele für den Ruhestand auf.

Auch die medizinische Versorgung in Columbia ist hervorragend – es gibt zahlreiche medizinische Einrichtungen, wie beispielsweise das Dorn VA Hospital und die Universität von South Carolina School of Medicine.

Das BIP der Metropolregion Columbia belief sich im Jahr 2020 auf USD 44,4 Mrd. und ist somit das höchste unter allen statistischen Metropolregionen (MSAs) in South Carolina.

14 Fortune-500-Unternehmen sind in der Region ansässig. Zu den bedeutendsten Arbeitgebern gehören das Prisma Hospital System, BlueCross BlueShield of South Carolina, Palmetto GBA, Amazon, Michelin North America, Walmart Stores und Dominion Energy. Der Büromarkt in Columbia wird dominiert von der staatlichen Verwaltung, dem Bildungs- und Gesundheitswesen sowie Dienstleistungsunternehmen. Diese stabilen Branchen stützen den Büromarkt der Hauptstadt. Die Leerstandsquoten sind insgesamt niedriger als der nationale Durchschnitt, was auch während Pandemiezeiten kontinuierlich zu beobachten war.

Mehrere Faktoren, darunter niedrige Geschäfts- und Lebenshaltungskosten, lokale Steueranreize und eine zentrale Lage in der Nähe wichtiger Autobahnen haben eine Vielzahl von Unternehmen in diese Region gelockt.

Weitere Unternehmen werden durch den derzeit entstehenden „Technologie-Korridor“ entlang der Interstate I-77 angezogen. Im 246 Acre großen Carolina Research Park sind namhafte

Unternehmen vertreten, wie beispielsweise Indus Solutions, South Carolina Electric & Gas Company, IKON Office Solutions, State Farm, BlueCross BlueShield of South Carolina, Michelin, Siemens, VDO, PBR, Modine, Dana, Bose und Koyo.

Auch im Hinblick auf die Regierungstätigkeiten des Bundesstaates South Carolina nimmt Columbia eine besondere Position ein – als Zentrum der lokalen, bundesstaatlichen und föderalen Regierungsfunktionen.

Neben dem State Capitol sind eine ganze Reihe weiterer wichtiger staatlicher Behörden und Abteilungen in Columbia beheimatet, unter anderem das US-Bezirksgericht von South Carolina, das U.S. Department of Commerce sowie das U.S. Department of Housing and Urban Development. Die Ansiedlung dieser Einrichtungen in der Innenstadt führt zu einem großen Bedarf an Personal – über 20.000 Regierungsangestellte sind in Columbia beschäftigt.





#6

der Top 25 der
erschwinglichsten Städte
zum Leben und Arbeiten

#1

der mittelgroßen Märkte
für zuziehende Familien

#21

von Amerikas
50 besten Städten für
Unternehmensverlagerungen
und -erweiterungen

unter den
Top 20

der besten Plätze
zum Leben und
Arbeiten

#8

der attraktivsten
mittelgroßen Städte
für Unternehmer

#6

der am schnellsten
wachsenden Staaten
2021

#5

der Top 10 US-Märkte
2020





University of South Carolina

Ein weiterer Wirtschaftsmotor dieser Region, der fast 53.000 Arbeitsplätze sichert, ist die Universität von South Carolina, mit acht Standorten, über 350 Studiengängen und mehr als 35.000 Studierenden jährlich.

Aushängeschild der Universität ist der Hauptcampus in der Innenstadt von Columbia. Im Laufe der vergangenen Jahre wurden erhebliche Investitionen vorgenommen, um die Universität zu einer Forschungs- und Technologieeinrichtung von Weltklasse zu entwickeln. Damit verbunden waren auch aufwendige Aus- und Umbaumaßnahmen wie die Fertigstellung der „Colonial Life Arena“ – der größten Arena des Bundesstaates, der Bau der School of Law und mehrerer Studentenwohnheime, der Umbau des Baseball-Stadions und des Founders Park sowie der Neubau der bekannten Investorin und Philanthropin Darla Moore.

4.2.4 Mieter – Colonial Life & Accident Insurance Company

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



Colonial Life & Accident Insurance Company

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

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

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

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

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



Prisma Health

Prisma Health ist das größte gemeinnützige Gesundheitssystem und das zweitgrößte private Unternehmen South Carolinas, das durch den Zusammenschluss von Palmetto Health und Greenville Health System im November 2017 entstand. Mit einem Team von mehr als 30.000 Mitarbeitenden strebt Prisma Health die Verbesserung der klinischen Qualität durch erweiterten Zugang zu Pflege, Bildung und Forschung an. Dabei möchte man den Patienten stets die

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



4.2.5 Colonial Life Corporate Campus

(i) Kurzbeschreibung der Immobilie

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

4:1. Er verfügt über 2.108 Parkplätze – die bei Bedarf noch erweitert werden können – und insgesamt 6.410 qm (69.000 SF) Gemeinschaftsfläche. Zu den gemeinschaftlich genutzten Einrichtungen gehören die Lobby, eine Cafeteria, mehrere Kaffee- und Snackbars, Fitnesscenter und Konferenzräume, die sich im 1. und 4. Stock des East-West-Bürokomplexes befinden und 2018 aufwendig und äußerst hochwertig renoviert wurden. Umgeben ist der Campus von beliebten Freizeiteinrichtungen, gepflegten Rasenflächen und einem idyllischen Landschaftspark.

Der Campus profitiert von einer großzügigen Straßenfront an einer Hauptverkehrsader in Columbia, die neben gutem Zugang auch für eine ausgezeichnete Sichtbarkeit sorgt. Das leicht hügelige, von Norden nach Süden abfallende Grundstück besteht aus drei Parzellen, wobei die beiden Hauptparzellen zwischen dem Colonial Life Blvd und der Avery Avenue südlich der Bush River Road liegen. Der Hauptteil des Gebäudes befindet sich auf der Ostseite der Straße, während auf der Westseite ein 2 Hektar großes Rückhaltebecken für Regenwasser zur Verfügung steht.

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

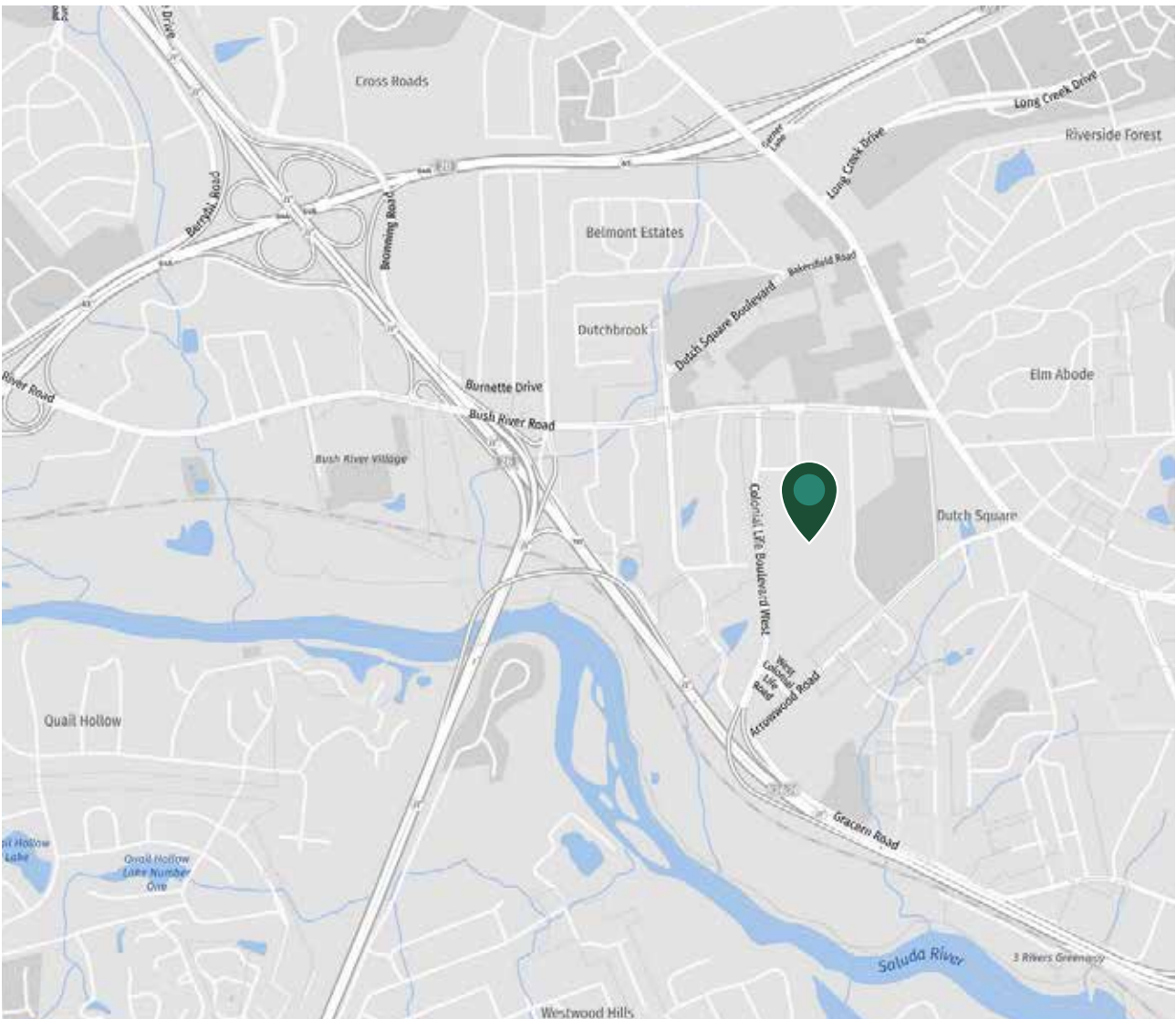
Mit einer gewichteten durchschnittlichen Mietdauer von 6,8 Jahren bietet der Campus einen äußerst sicheren, dauerhaften Einkommensstrom. Das Objekt bietet für TSO im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Struktur einzigartige Chancen, da Colonial Life/Unum – zugleich Veräußerer – derzeit

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

(ii) Lage

Der Colonial Life Campus befindet sich in einem Vorort von Columbia, 4 Meilen südöstlich des zentralen Geschäftsviertels der Hauptstadt. Die Region liegt im südöstlichen Quadranten der Kreuzung der Interstates I-20 und I-26 und ist Teil eines älteren, etablierten Marktes namens St. Andrews. Die Gemeinde wurde in den 1940er Jahren erstmals besiedelt und erlebte nach Fertigstellung der I-26 seit den 1960er Jahren eine positive Entwicklung.

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



Die Gebäude des Colonial Life Campus

Der Campus ist untergliedert in vier Gebäude: East-West Complex, P&D Building, ISD Building und Media Building.

East-West Complex 1200 Colonial Life Blvd West – Columbia, SC 29210

Der East-West Complex ist ein vierstöckiges Bürogebäude mit einer Fläche von insgesamt ca. 28.800 qm (321.000 SF). Mit einem Anteil von 65 % der gesamten vermietbaren Nettofläche ist dieses Gebäude der Eckpfeiler des Campus. Der Komplex ist in zwei Flügel aufgeteilt, die vollständig durch ein zentrales, lichtdurchflutetes Atrium und einen Lobbybereich getrennt sind. Es beherbergt hochwertige Gemeinschaftsbereiche, darunter eine große Cafeteria mit vollwertiger Großküche, Kaffee- und Snackbars, Fitnesscenter mit Umkleideräumen sowie Duschen, Loungebereiche, Konferenz- und Tagungsräume. Die Eröffnung dieses hochwertigen Gebäudes fand 1978 statt, 1986 wurde es erstmals erweitert und erhielt 2018 schließlich eine aufwendige Renovierung des gesamten Ostflügels, inklusive des Fitnessstudios und der Cafeteria.



Colonial Life belegt die gesamte Bürofläche des Ostflügels, Prisma hingegen die gesamte Bürofläche der Etagen eins bis drei des Westflügels. Ein Drittel der vierten Etage wird gemeinschaftlich als Konferenzraum genutzt, der restliche Teil dieser Etage steht zur Vermietung zur Verfügung.

P&D Building 1201 Averty Avenue – Columbia, SC 29210

Das P&D Building ist ein zweistöckiges Lagergebäude mit einer Fläche von ca. 9.200 qm (99.000 SF). Es wurde 1975 nach hohen Standards erbaut und ist ein robustes Büro-, Lager- und Produktionsgebäude. Jahrelang wurde das Gebäude von Colonial Life genutzt, heute ist es vollständig an Prisma vermietet. Der linke Teil des Gebäudes verfügt über geschlossene Räume auf zwei Etagen, von denen etwa 2.300 qm (25.000 SF) für den Apothekenbetrieb genutzt werden. Der rechte Teil des Gebäudes enthält ein knapp 2.800 qm (30.000 SF) großes Hochregallager. Auf der vorderen Seite des Gebäudes gibt es einen Parkplatz mit Ladezone und darüber hinaus auf der Rückseite einen weiteren, kleineren Parkplatz.



ISD Building

1235 Averyt Avenue – Columbia, SC 29210

Das ISD Building ist ein ca. 6.600 qm (71.100 SF) großes Büro- und Rechenzentrumsgebäude. Es wurde 1996 in hochwertiger Weise errichtet, um die gesamte IT-Abteilung und das Rechenzentrum sowie damit verbundene Büroräume der Colonial Life unterzubringen. Das ISD besteht aus einem zweistöckigen Foyer mit Glaswänden, einem großen Block mit Büroflächen im oberen Stockwerk und einer Mischung aus Büros und spezialisierten Rechenzentrumsflächen im Erdgeschoss.

Das Gebäude verfügt über hochwertige technische und elektrische Systeme, die 2011 aufgerüstet und 2018 für die Mieter weiter modifiziert wurden. Prisma belegt derzeit knapp 5.200 qm (55.800 SF) des Gebäudes und damit einen Großteil der Büro- und Rechenzentrumsflächen. Colonial Life hingegen nutzt die restlichen Flächen des ISD Gebäudes.

Zu den gemeinsamen Elementen des ISD gehören neben dem zweistöckigen Foyer auch ein Pausenraum, Sanitäranlagen, die Aufzugslobby und Korridore. Des Weiteren bietet das Gebäude einen attraktiv begrünten Vorder- und Seitenhof mit Gehwegen und Sitzflächen, Zugang zu mehreren Parkplätzen sowie eine rückseitige Ladezone.



Media Building

1221 Averyt Avenue – Columbia, SC 29210

Das Media Building ist ein einstöckiges Büro- und Dienstleistungsgebäude mit einer Fläche von 380 qm (4.100 SF). Es wurde ursprünglich von Colonial Life genutzt, um audiovisuelle Mar-

keting- und Kommunikationsaktivitäten zu unterstützen. Der Grundriss umfasst neben mehreren Büros und Produktionsräumen auch Ateliers und Gemeinschaftsräume.



4.2.6 Wirtschaftlichkeitsprognose Colonial Life Corporate Campus

Die Investition in das Objekt erfolgt vor allem aus zwei Gründen: TSO hält das Objekt für deutlich unterbewertet und sieht in den Verkaufsgründen des Veräußerers, der im Rahmen eines Sale & Lease Back seine Immobilien restrukturiert, eine gute Erwerbchance. Das Objekt wurde nur einem kleinen Kreis von Interessenten angeboten, sodass TSO davon ausgeht, Marktineffizienzen geschickt nutzen zu können. Darüber hinaus bietet das Objekt einen attraktiven Cashflow, um den Fokus der Beteiligung auf Projektentwicklungen auszugleichen. Allgemeine Erläuterungen zu den Berechnungen finden sich in Kapitel 5.

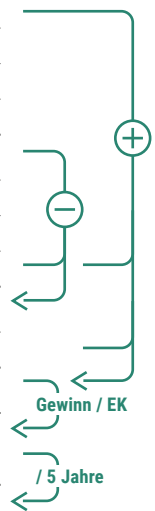
Cashflow-Prognose

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Mieteinnahmen					
Potenzielle Bruttomieteinnahmen	\$8.789.148	\$8.956.869	\$9.222.929	\$9.496.905	\$9.779.033
Absorption / Leerstand	\$-606.920	\$-98.874	\$-101.346	\$-103.880	\$-106.477
Mietnachlass	\$-	\$-286.867	\$-	\$-	\$-
Zwischensumme: Mieteinnahmen	\$8.182.228	\$8.571.128	\$9.121.583	\$9.393.025	\$9.672.556
Erstattungen					
Erstattung Ausgaben	\$344.873	\$356.734	\$372.316	\$388.802	\$405.207
Effektive Bruttomieteinnahmen	\$8.527.101	\$8.927.862	\$9.493.899	\$9.781.827	\$10.077.763
Betriebsausgaben					
Ausgaben für Gemeinschaftsflächen	\$-2.642.990	\$-2.709.064	\$-2.776.791	\$-2.846.211	\$-2.917.366
Immobiliensteuer	\$-1.318.958	\$-1.351.932	\$-1.385.731	\$-1.420.374	\$-1.455.883
Gebäudeversicherung	\$-113.633	\$-116.474	\$-119.386	\$-122.371	\$-125.430
Property Management	\$-170.542	\$-178.557	\$-189.878	\$-195.637	\$-201.555
Zwischensumme: Betriebskosten	\$-4.246.123	\$-4.356.027	\$-4.471.786	\$-4.584.593	\$-4.700.234
Nettobetriebsergebnis	\$4.280.978	\$4.571.835	\$5.022.113	\$5.197.234	\$5.377.529
Mieterausbauten	\$-	\$-860.600	\$-	\$-	\$-
Vermietungsprovision	\$-	\$-235.000	\$-	\$-	\$-
Kapitalreserve	\$-150.877	\$-154.648	\$-158.515	\$-162.478	\$-166.539
Investitionen Konferenzzentrum	\$-688.480	\$-	\$-	\$-	\$-
Zwischensumme: Vermietungs- und Kapitalkosten	\$-839.357	\$-1.250.248	\$-158.515	\$-162.478	\$-166.539
Cashflow vor Darlehenskosten	\$3.441.622	\$3.321.586	\$4.863.599	\$5.034.759	\$5.210.989
Darlehenskosten	\$-1.439.425	\$-1.439.425	\$-1.990.138	\$-1.990.138	\$-1.990.138
Cashflow nach Darlehenskosten	\$2.002.197	\$1.882.161	\$2.873.461	\$3.044.621	\$3.220.851



Ergebnisprognose

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







Visualisierung TSO Tamiami Self-Storage (Port Charlotte, Florida)

4.3 Tamiami Trail Self-Storage

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

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

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

Daten und Zahlen

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

Objektbeschreibung

Anschrift	449 Tamiami Trail, Port Charlotte, Florida
Vermietbare Fläche	ca. 6.500 qm
Grundstücksgröße	ca. 6.000 qm
Anzahl Gebäude (nach Entwicklung):	1
Baujahr	2022
Parkplätze	10

4.3.1 Lage

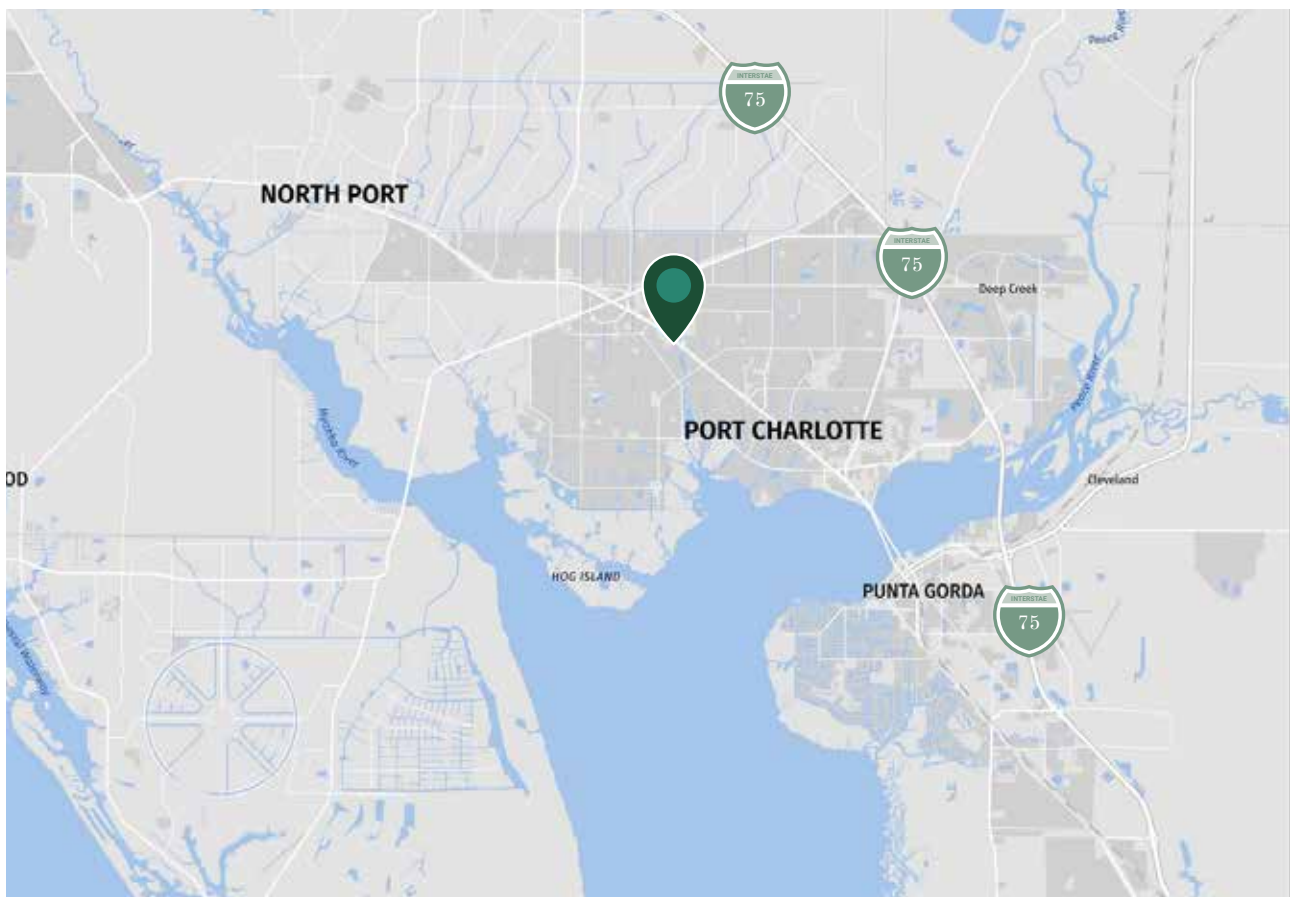
Die Stadt Port Charlotte liegt im Charlotte County 140 km südlich von Tampa am Nordufer des Peace River, der mit einer Länge von 106 Meilen zu den größten Flüssen Floridas zählt. Der südlichste US-Highway 41, bekannt als Tamiami Trail, führt mit 275 Meilen von Tampa nach Miami und verläuft quer durch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

Die Region belegt in der Beliebtheit beim Zuzug Platz 3 der wichtigsten 20 US-Metropolitan Statistical Areas. Dementsprechend steigt die Nachfrage nach Wohnraum sowie Lagerflächen kontinuierlich an. Im Umkreis von einer Meile um den Standort entsteht so zum Beispiel derzeit die Gemeinde Westport mit über 2.500 Mehr- und Einfamilienhäusern.

Im Umkreis von 5 Meilen um das Baugrundstück leben aktuell etwa 84.000 Einwohner, womit die unmittelbare Umgebung eine attraktive Besiedlung aufweist. Seit 2010 verzeichnet die Region einen jährlichen Bevölkerungsanstieg von 1,44 %, der sich weiterhin fortsetzt. 2025 wird dementsprechend eine Bevölkerung von knapp 90.000 Einwohnern prognostiziert.

In unmittelbarer Nähe befinden sich gleich mehrere große, nationale Einzelhändler, wie beispielsweise Walmart, Publix, Panera Bread und Starbucks. Das Angebot an Freizeitmöglichkeiten in dieser Region mit zahlreichen Naturschutzgebieten, Stadtparks, Einkaufszentren, Restaurants und Sporteinrichtungen ist groß. Von insgesamt 21 Golfplätzen im Charlotte County liegen 7 in Port Charlotte.

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



4.3.2 Objekt

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

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

insbesondere die klimatisierten Lager-räume entscheidend.

Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter 24 Stunden am Tag an 7 Tagen die Woche Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals. Am Eingang des Zentrums wird es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Installation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmonitore schafft weiteres Grundvertrauen.

Die Abwicklung des gesamten Miet- und Zahlungsprozesses kann digital,

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



4.3.3 Wirtschaftlichkeitsprognose Tamiami Trail Self-Storage

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

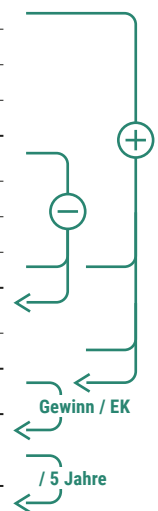
Cashflow-Prognose

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Betriebseinnahmen					
Bruttomieteinnahmen	\$1.455.708	\$1.499.379	\$1.544.360	\$1.590.691	\$1.638.412
Kalkulierter Leerstand	\$-1.171.845	\$-667.224	\$-212.350	\$-159.069	\$-163.841
Bruttomieteinnahmen nach Abzug kalkulierter Leerstände	\$283.863	\$832.155	\$1.332.010	\$1.431.622	\$1.474.571
Einnahmen aus Gebühren	\$10.190	\$14.994	\$17.297	\$19.406	\$20.316
Weitere Einnahmen	\$8.734	\$14.994	\$16.988	\$19.088	\$18.023
Rabatte	\$-40.760	\$-35.985	\$-21.621	\$-25.451	\$-27.853
Mietabweichungen	\$-20.380	\$-40.483	\$-55.597	\$-44.539	\$-32.768
Kalkulatorischer Mietausfall	\$-1.456	\$-2.999	\$-4.633	\$-5.090	\$-5.571
Effektive Bruttoeinnahmen gesamt	\$240.191	\$782.676	\$1.284.444	\$1.395.036	\$1.446.718
Betriebskosten					
Gebäudeverwaltung	\$-30.032	\$-46.961	\$-77.067	\$-83.702	\$-86.803
Steuer und Versicherungen	\$-97.537	\$-99.975	\$-102.475	\$-105.037	\$-107.663
Löhne und Gehälter	\$-81.573	\$-83.612	\$-85.703	\$-87.845	\$-90.041
Reparatur und Instandhaltung	\$-2.771	\$-4.157	\$-6.235	\$-9.352	\$-14.028
Nebenkosten	\$-44.773	\$-45.892	\$-47.040	\$-48.216	\$-49.421
Marketing	\$-18.795	\$-19.265	\$-19.746	\$-20.240	\$-20.746
Sonstige Kosten	\$-20.056	\$-20.557	\$-21.071	\$-21.598	\$-22.138
Laufende Betriebskosten gesamt	\$-295.537	\$-320.419	\$-359.337	\$-375.990	\$-390.840
Nettobetriebsergebnis	\$-55.346	\$462.257	\$925.107	\$1.019.046	\$1.055.878
Darlehenszinsen	\$-214.171	\$-214.171	\$-214.171	\$-214.171	\$-214.171
Liquiditätsreserve	\$-19.040	\$-19.516	\$-20.004	\$-20.504	\$-21.017
Liquider Betriebsüberschuss	\$-288.557	\$228.570	\$690.932	\$784.371	\$820.690



Ergebnisprognose

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







4.4 Cayce Self-Storage

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

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

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

Daten und Zahlen

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

Objektbeschreibung

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

4.4.1 Lage – Teilmarkt Cayce / West Columbia

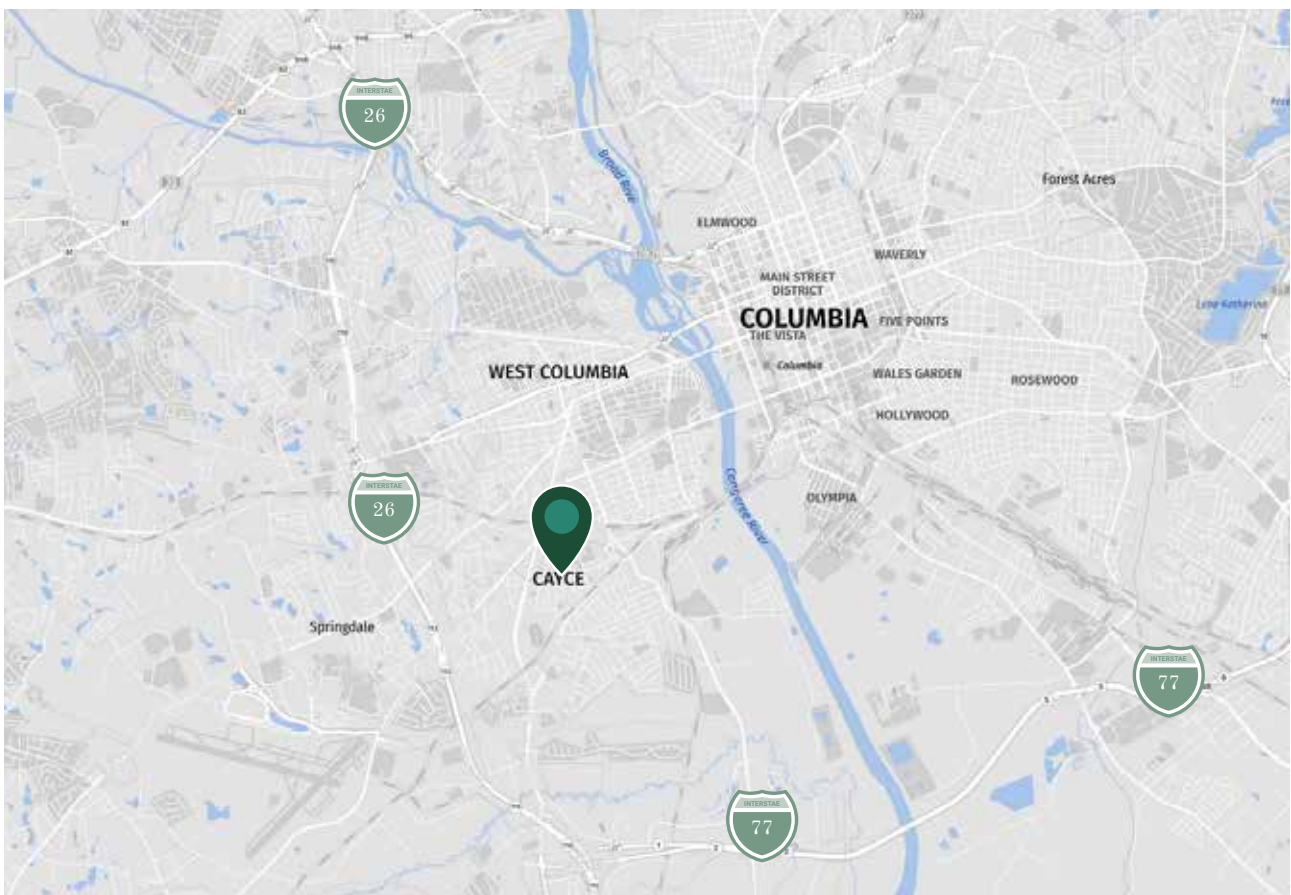
Cayce liegt am Ufer des Congaree River im Lexington County und Richland County und ist eine Vorstadt von Columbia, der Hauptstadt South Carolinas. Westlich der Stadtgrenze liegt der Columbia Metropolitan Airport, der Hauptflughafen des Großraums Columbia.

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

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

Auf einer Gesamtfläche von knapp 150.000 qm (36 Acre) entsteht so eine Siedlung, die Platz für Leben, Arbeiten und Unterhaltung bietet. Bei diesem Projekt stehen Nachhaltigkeit und Gemeinschaft im Vordergrund. Insgesamt soll in der äußerst gefragten Region ein Ort entstehen, an dem

Menschen gerne und nachhaltig leben. Das Projekt liegt strategisch günstig an der Kreuzung der 12th Street und der Interstate I-77 und verfügt über 460 Meter Straßenfront entlang der stark befahrenen I-77. Täglich passieren 78.000 Fahrzeuge diese Interstate. Auch von diesem äußerst hohen Verkehrsaufkommen wird das Projekt profitieren.



4.4.2 Objekt

Für das Cayce Self-Storage sind zahlreiche Lagerparzellen mit einer Gesamtmietfläche von 7.200 qm geplant. Die Einheiten sind klimatisiert und verteilen sich auf 4 Stockwerke. Damit profitiert das Gebäude von einer hervorragenden Sichtbarkeit und entgeht keinem möglichen Kunden.

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

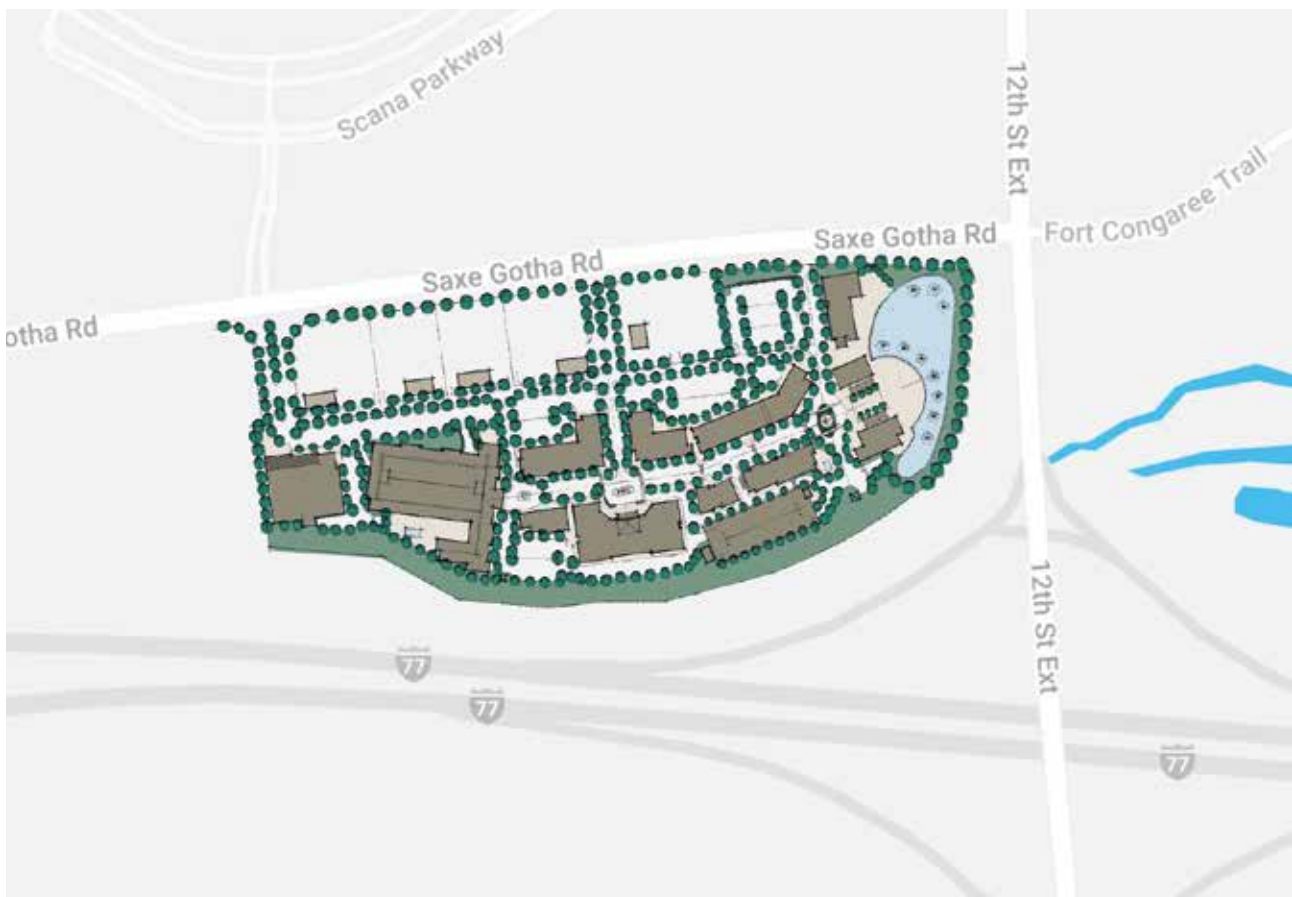
zügigen Ausvermietung des Objekts zu rechnen.

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

Darüber hinaus wird das Self-Storage über Aufzüge, Parkplätze und höchste Sicherheitsstandards verfügen. Der automatisierte Zugang wird dafür sorgen, dass die Mieter 24 Stunden am Tag an 7 Tagen die Woche Zugang zu ihren Lagereinheiten haben – ungeachtet der Bürozeiten des Servicepersonals. Am Eingang des Zentrums wird

es eine elektronische Zugangskontrolle geben und die Installation zahlreicher Sicherheitskameras und Überwachungsmonitore schafft weiteres Grundvertrauen.

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



4.4.3 Wirtschaftlichkeitsprognose Cayce Self-Storage

Mit dem erprobten Ansatz, jahrelanger Erfahrung in der Umsetzung und einer erstklassigen Lage mit exzellenten Aussichten für die Standortentwicklung kann TSO auch hier wieder von einer erfolgreichen Projektentwicklung ausgehen.

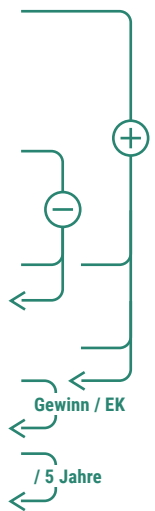
Cashflow-Prognose

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Betriebseinnahmen					
Bruttomieteinnahmen	\$1.904.162	\$1.961.287	\$2.020.125	\$2.080.729	\$2.143.151
Kalkulierter Leerstand	\$-1.585.215	\$-1.044.385	\$-628.764	\$-624.219	\$-642.945
Bruttomieteinnahmen nach Abzug kalkulierter Leerstände	\$318.947	\$916.902	\$1.391.361	\$1.456.510	\$1.500.206
Einnahmen aus Gebühren	\$13.562	\$19.956	\$23.021	\$25.829	\$27.040
Weitere Einnahmen	\$11.625	\$19.956	\$22.610	\$25.406	\$23.987
Rabatte	\$-54.250	\$-47.895	\$-28.777	\$-33.874	\$-37.071
Mietabweichungen	\$-27.125	\$-53.881	\$-73.997	\$-59.280	\$-43.613
Kalkulatorischer Mietausfall	\$-1.937	\$-3.991	\$-6.166	\$-6.775	\$-7.414
Effektive Bruttoeinnahmen gesamt	\$260.822	\$851.047	\$1.328.052	\$1.407.816	\$1.463.135
Betriebskosten					
Gebäudeverwaltung	\$-28.788	\$-45.105	\$-70.387	\$-74.614	\$-77.546
Steuer und Versicherungen	\$-119.738	\$-122.731	\$-125.800	\$-128.945	\$-132.168
Löhne und Gehälter	\$-100.371	\$-102.880	\$-105.452	\$-108.089	\$-110.791
Reparatur und Instandhaltung	\$-8.102	\$-12.153	\$-18.230	\$-27.344	\$-41.016
Nebenkosten	\$-45.037	\$-46.163	\$-47.317	\$-48.500	\$-49.712
Marketing	\$-24.083	\$-24.685	\$-25.302	\$-25.935	\$-26.583
Sonstige Kosten	\$-32.293	\$-26.858	\$-27.530	\$-28.218	\$-28.923
Laufende Betriebskosten gesamt	\$-358.412	\$-380.575	\$-420.018	\$-441.645	\$-466.739
Nettobetriebsergebnis	\$-97.590	\$470.472	\$908.034	\$966.171	\$996.396
Darlehenszinsen	\$-178.470	\$-178.470	\$-178.470	\$-178.470	\$-178.470
Liquiditätsreserve	\$-15.664	\$-16.056	\$-16.457	\$-16.868	\$-17.290
Liquider Betriebsüberschuss	\$-291.724	\$275.946	\$713.107	\$770.833	\$800.636



Ergebnisprognose

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





Carolina Corporate Center (Raleigh, North Carolina)



Whitehall Self-Storage (Atlanta, Georgia)



Johns Creek Parkway (Duluth, Georgia)

4.5 Weitere Immobilienvorhaben

Neben den drei vorgestellten Projekten befindet sich TSO derzeit in der Prüfung weiterer Vorhaben. Der Fokus wird auch hier auf wachstumsstarken Gegenden liegen, in denen der opportunistische Investitionssatz der Beteiligung optimal implementiert werden kann. Konkret besteht die Absicht, weitere Grundstücke zur Errichtung von Self-Storages zu erwerben. Dazu führt TSO laufend Standortprüfungen durch und tauscht sich bereits im frühestmöglichen Stadium mit CubeSmart aus, um eine erfolgreiche Umsetzung sicherzustellen.

Auch Investitionen in Büroimmobilien bieten weiter hervorragenden Chancen. Wichtig ist hier, sich für Mieter früh attraktiv zu positionieren. Speziell ist TSO daher weiter in Vorstädten aktiv, in die eine starke Wanderbewegung von Arbeitnehmern und Unternehmen stattfindet. Mietflächen flexibel und agil zu gestalten, ist auch in (Post-)Pandemiezeiten dort regelmäßig ein Schlüssel zum Erfolg.

Weitere Chancen können sich derzeit insbesondere im Industriesektor auf tun.



Mittelerkunft für weitere
Immobilienvorhaben

Verbleibende Kapitaleinlagen	\$37.299.000
Hypothesen	\$55.948.500

Mittelverwendung für weitere
Immobilienvorhaben

Gesamtkosten (Kaufpreis, Entwicklungskosten und sonstige Kosten)	\$93.247.500
---	--------------

Mehr als
50.520 Self-Storages
 gibt es in den USA

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

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

4.6 Self-Storages (Selbstlagerzentren)

4.6.1 Was ist eigentlich ein „Self-Storage“?

In Europa und Deutschland sind sie im Kommen, in den USA gehören sie seit vielen Jahrzehnten zum täglichen Leben – Self-Storages, also Selbstlagerzentren. Sie bilden als ein Teilbereich des Immobilienmarkts ein ausnehmend interessantes Segment für Investitionen in den USA.

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

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 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 und klimatisierten Gebäudekomplexen. Die Betreiber der erstklassigen Selbstlagerzentren bieten den Mietern über den reinen Lagerraum hinaus einen Full Service. Das bedeutet: Sie verkaufen beispielsweise Kartons und Verpackungsmaterial, 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.²

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.¹

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

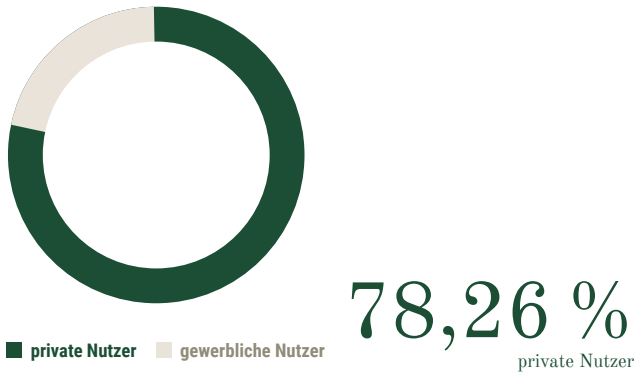
In US-Selbstlagerzentren sind über 170.000 Menschen beschäftigt.

5.300 qm durchschnittliche Größe

Die durchschnittliche Größe eines hochklassigen Selbstlagerzentrums in den USA liegt bei ca. 5.300 qm.

Der Markt für Selbstlagerzentren in den USA, Anteil der verschiedenen Mieterarten am Umsatz

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



4.6.2 Zwei Zielgruppen: Privatpersonen und Unternehmen

Relevante Mieter kommen aus dem privaten wie dem gewerblichen Bereich. Mit einem Anteil von ca. 78,26 % ist die Anzahl der privaten Mieter aber deutlich höher als die der gewerblichen.

4.6.3 Privatpersonen schätzen Self-Storages seit jeher

Es gibt verschiedene Gründe, warum Menschen sich dafür entscheiden, ihr privates Hab und Gut in Self-Storages zu lagern. Meist ist es der Mangel an Platz oder die Notwendigkeit einer umzugsbedingten Zwischenlagerung von Möbeln. So ist es in den USA nicht unüblich, dass Garagen als Hobbyraum genutzt werden – und damit wichtiger Stauraum bei der eigenen Immobilie fehlt. Bei vielen Einfamilienhäusern

werden zudem keine Keller errichtet, gerade in Florida. Für die privaten Mieter ist es aber dennoch entscheidend, auf die eingelagerten Dinge, die häufig verwendet werden, wie z. B. Sportgeräte und Werkzeuge, schnell und rund um die Uhr zugreifen zu können. Daher befinden sich die gewählten Self-Storages zumeist in unmittelbarer Nähe des Wohnorts der Mieter.

Die steigenden Kosten von Eigenheimen in den USA, gepaart mit der wachsenden Vorliebe der Bevölkerung für vorstädtisches Wohnen, haben daneben einen Miet-Lebensstil verstärkt, bei dem der Platz knapp bemessen ist. Haben viele Amerikaner früher noch in ihren Zwanzigern ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung erworben, erfolgt der Kauf heute erst mit Ende

30 oder Anfang 40. Junge Amerikaner wohnen oft in kleineren Wohnungen ohne viel Stauraum. Self-Storages bieten da eine kostengünstige und bequeme Möglichkeit, zu Hause Platz zu schaffen.

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

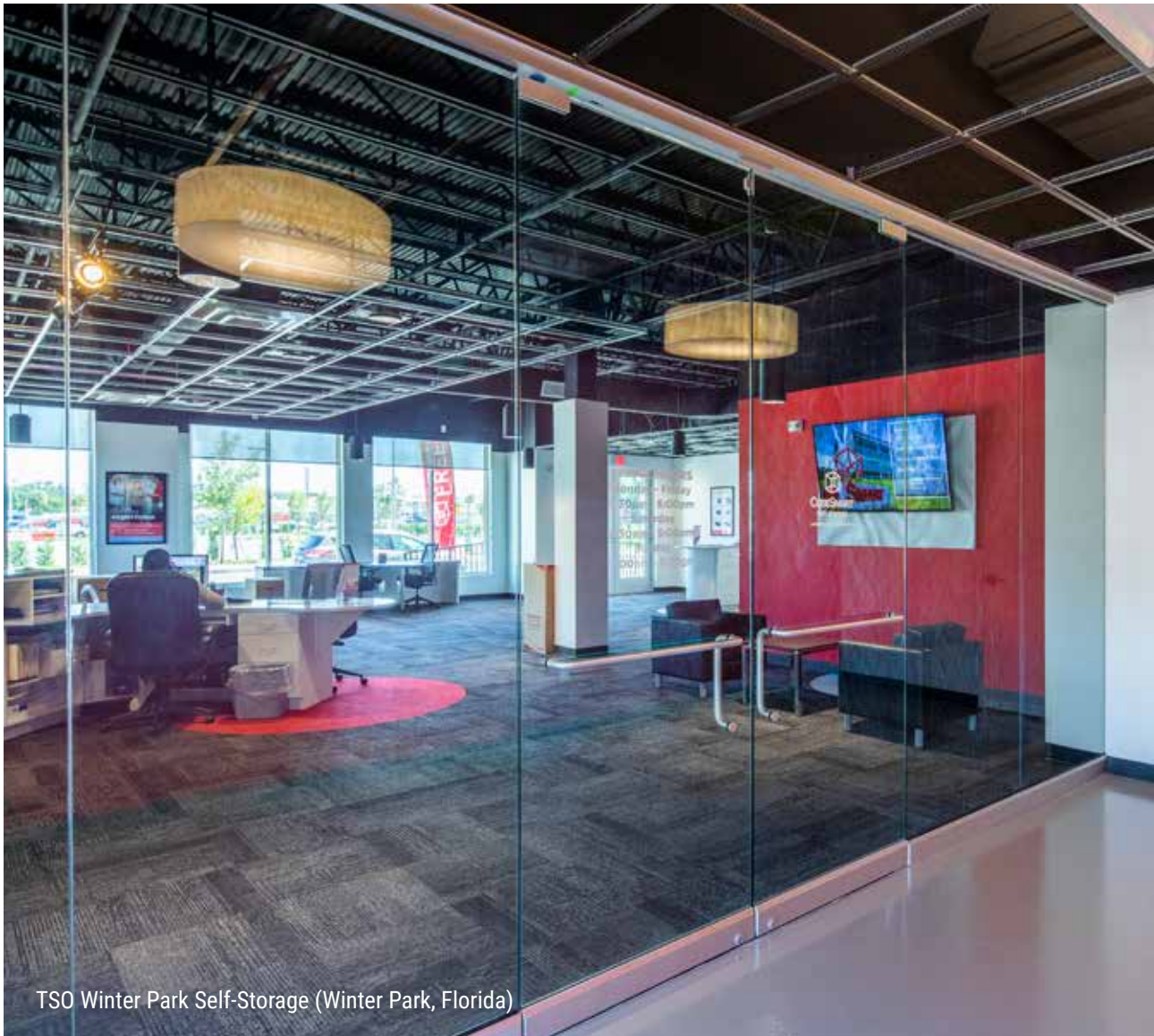
4.6.4 Auch Unternehmen haben Self-Storages für sich entdeckt

Ursprünglich waren Self-Storages ausschließlich für die Aufbewahrung persönlicher Gegenstände von Privatpersonen gedacht. Doch im Laufe der Zeit haben auch Unternehmen die Vorteile von Self-Storages erkannt. Bei vielen der Mieter aus dem Unternehmensbereich handelt es sich um kleine Einzelunternehmerbetriebe. Hier dominieren die Sektoren Bau und Handwerk, Unternehmensdienstleistungen, Lebensmittel sowie Gastronomie, Gesundheit, Beauty und Fitness.

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

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

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



TSO Winter Park Self-Storage (Winter Park, Florida)

Die vielfältigen Flächenoptionen, die geringeren Kosten im Vergleich zu großen Lagerhallen und die kürzeren und flexiblen Laufzeiten der Mietverträge sind gerade für kleinere Unternehmen von Vorteil. Da die Mieten für große Lagerhallen in den letzten fünf Jahren durchschnittlich um mehr als 6 % jährlich gestiegen sind, könnten in Zukunft noch mehr kleinere und mittelgroße Unternehmen ihren Bedarf an Lagerfläche mit Self-Storages decken. Und es gibt einen weiteren, weniger offensichtlichen Trend: Zunehmend

nutzen auch kleine und mittelgroße E-Commerce-Unternehmen Selbstlagerzentren für die Verwaltung ihrer Lagerbestände.

Der Vorteil der Nutzung von Self-Storages gerade für die kleinen Unternehmen liegt auf der Hand. In der Vergangenheit haben kleine Unternehmen Materialien beispielsweise in anliegenden Garagen gelagert – ein häufig unsicherer und nicht klimatisierter Lagerplatz, der die Lebensdauer der Waren deutlich verkürzt hat. In einem

Self-Storage hingegen ist die Sicherheit der gelagerten Waren gewährleistet, da gerade große Anbieter von Self-Storages ihre eigenen Sicherheitsprotokolle haben und regelmäßig Versicherungen für den Fall des Verlusts von Gegenständen anbieten. Ein weiterer Vorteil für Unternehmen: Die meisten Self-Storages sind mit Lieferwagen anfahrbar oder bieten diese sogar zur Vermietung an. Diese Vorteile können Unternehmen Zeit und Geld sparen, indem sie Self-Storages bei Bedarf als eigenes Lager verwenden können.

4.6.5 Regelmäßige Mieteinnahmen trotz höchst variabler Mietdauer

Ungefähr 60 % der Mietverträge für Self-Storages laufen unter 12 Monaten. Knapp 20 % haben eine Laufzeit von ein bis zwei Jahren und ca. 15 % sogar von drei bis fünf Jahren. Die verbleibenden 5 % laufen zehn Jahre oder sogar länger. Die durchschnittliche Nutzungszeit für eine Self-Storage-Lagereinheit liegt dabei im gewerblichen Bereich bei 24 Monaten.³

Auch wenn viele Mieter in den USA schlussendlich doch längerfristig mieten, erfolgt die Vermietung überwiegend auf Monatsbasis. Für Vorabzah-

lungen per Kreditkarte werden häufig Rabatte angeboten, um Kunden länger zu binden. Mit durchschnittlichen Mietkosten von derzeit ca. USD 88 pro Monat für eine Selbstlagereinheit⁴ sind die Mieteinnahmen im Bereich der Self-Storages bereits heute ein sehr interessanter Aspekt für Investoren. Es wird erwartet, dass die Mieteinnahmen in den nächsten Jahren beständig steigen werden.

Self-Storages garantieren auch dann sichere Einnahmen, wenn ein Mieter zahlungsunfähig wird, denn dem Eigentümer eines Self-Storage wird ein Pfandrecht an den gelagerten Gegen-

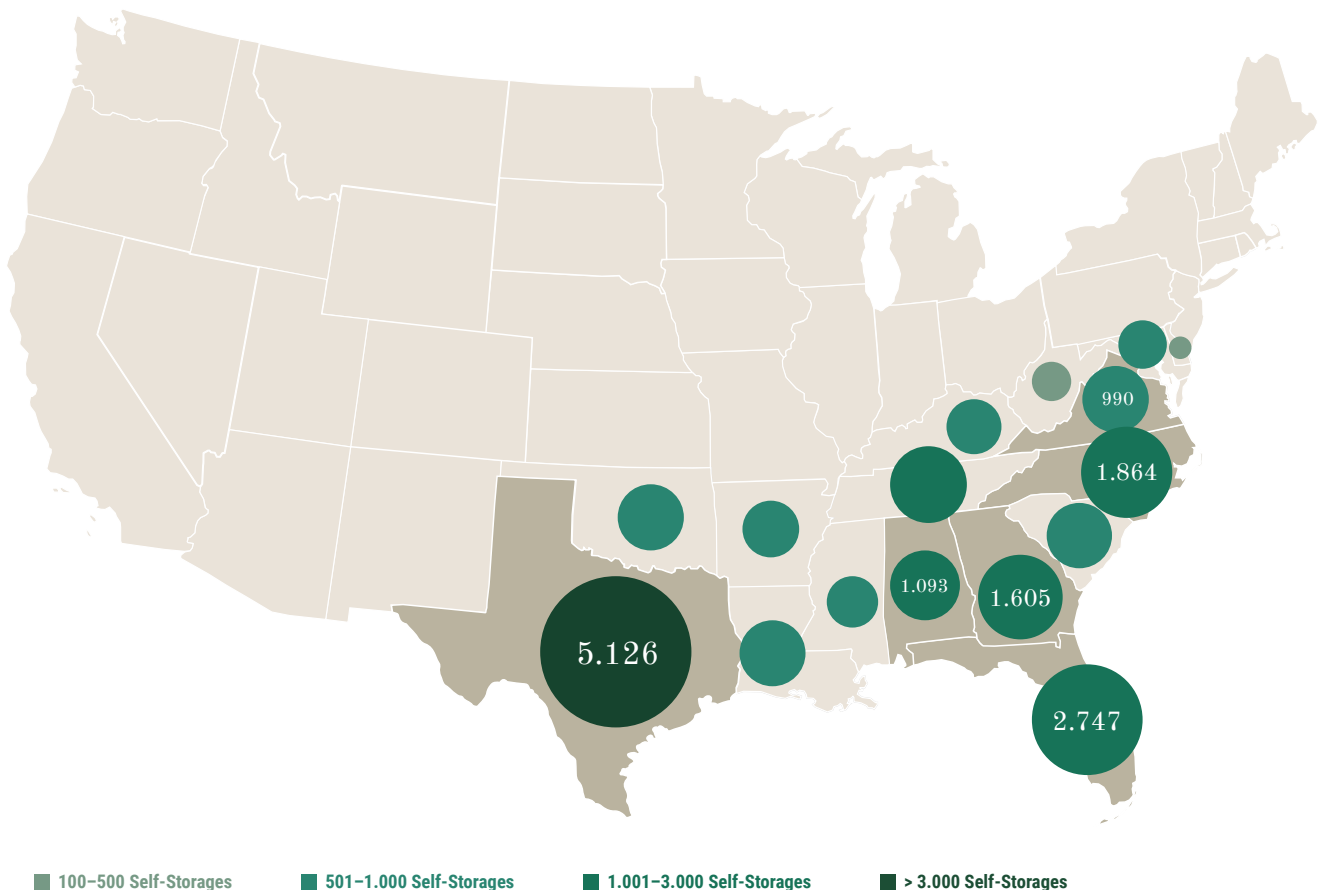
ständen für die vom Nutzer geschuldete Miete gewährt. Wenn der Mieter nicht in der Lage ist, die monatlichen Gebühren zu zahlen, hat der Eigentümer des Self-Storage das Recht, den Verkauf der Gegenstände durchzuführen, um die ausstehenden und unbezahlten Gebühren zu begleichen.

4.6.6 Genauer betrachtet: Self-Storages im Süden der USA

Zu den Bundesstaaten im Süden der USA, in denen es die meisten Self-Storages gibt, gehören unter anderem **Texas (5.126)**, **Florida (2.747)**, **North Carolina (1.864)**, **Georgia (1.605)**, **Alabama (1.093)** und **Virginia (990)**.

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

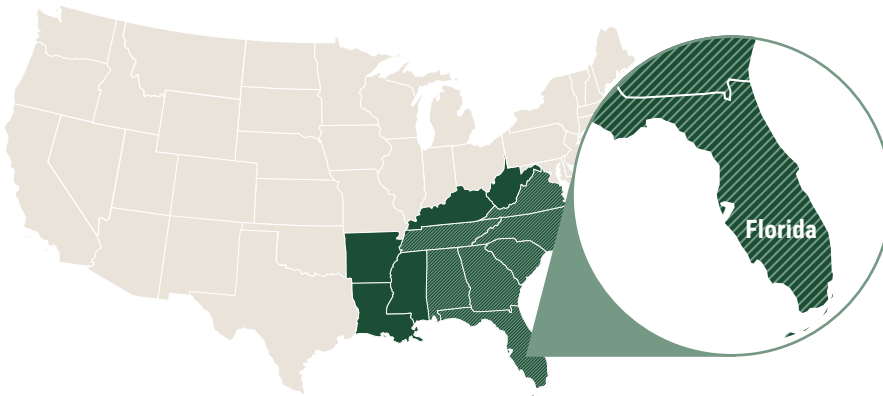
Quelle: <https://www.minico.com/> (Spezialversicherer u. a. für Self-Storages)





TSO Normandy Self-Storage (Jacksonville, Florida)





4.6.7 Florida und der Südosten der USA: hoher Bedarf

Florida hatte 2020 einen der landesweit größten Zuwächse an Einwohnern zu verzeichnen. Der Sunshine State hat laut einem Bericht des „Miami Herald“⁵ von Juli 2019 bis Juli 2020 schätzungsweise 241.256 Einwohner hinzugewonnen. Nur in Texas war der Anstieg mit geschätzten 373.965 Einwohnern noch größer. Die Daten erfassen sowohl Migrationstrends als auch Geburten. Gemessen an der Bevölkerungszahl ist Florida somit der drittgrößte Bundesstaat der Vereinigten Staaten. Gründe für die Beliebtheit von Florida sind u. a., dass Florida keine staatliche Einkommensteuer hat, die Lebenshaltungskosten hier niedriger als in anderen Ostküstenstaaten sind und dass es hier das ganze Jahr über warmes Wetter gibt.

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

kellerung) noch höher ist als im Inland, ist eines klar: Es fehlt an Lagerraum.

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

Dieser Trend hat durchaus landesweit stattgefunden, aber Florida gehört zu den Staaten, in denen neue Self-Storage-Projekte den größten Aufschwung erlebt haben. Insgesamt betrachtet hat die Self-Storage-Branche in den letzten Jahren einen selbst für den Süden der USA überdurchschnittlichen Aufschwung erlebt, u. a. deswegen, weil in den letzten zehn Jahren sehr viele Menschen nach Florida gezogen sind. Je nach Standort ist es nicht ungewöhnlich, dass ca. 60 % der neuen Mieter von Selbstlagerzentren

eine Lagereinheit mieten, weil sie gerade umziehen. Ein weiterer Aspekt, der nicht zu vernachlässigen ist: In Florida herrschen besonders im Sommer teils sehr hohe Temperaturen. Empfindliche Gegenstände wie Holzmöbel, Antiquitäten, Bücher, Geschäftsunterlagen und Musikinstrumente können aufgrund der hohen Temperaturen in Mitleidenschaft gezogen werden. Viele kleinere oder ältere Self-Storages verfügen allerdings nicht über klimatisierten Lagerraum. Somit werden klimatisierte Self-Storages stark nachgefragt. Diese Self-Storages werden auf einer konstanten Temperatur gehalten, erfreuen sich großer Beliebtheit und erzielen dadurch höhere Einnahmen.

4.6.8 Self-Storages – Digitalisierung und Zukunft

Das starke Bevölkerungswachstum in den USA und im Besonderen im Südosten der USA sowie die Widerstandsfähigkeit des Sektors im Vergleich zu anderen Anlageklassen lassen die Zukunft für Self-Storages positiv aussehen. Wie bereits aufgezeigt, wird es höchstwahrscheinlich eine erhöhte Nachfrage von Privathaushalten und Unternehmen geben, gerade in Florida, das weiterhin unterversorgt ist.

Dank dieser Entwicklungen bieten sich den Anbietern von Selbstlagerzentren somit erhebliche Chancen.

Die Wachstumstrends, die durch solide Industriedaten untermauert werden, bestätigen den positiven Ausblick auf diese zukunftsfähige Branche.

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

(i) Digitalisierung sorgt für mehr private Mieter

Die meisten privaten Self-Storage-Mieter haben bislang nicht online nach einer Mieteinheit gesucht, sondern haben sich an Orten, an denen sie sich häufig aufhalten (z. B. in der Nähe der Arbeitsstätte oder des Wohnsitzes), nach einer Lagereinheit umgesehen. Im Jahr 2020 haben die Onlinebuchungen dagegen deutlich zugenommen. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken, da immer mehr Mieter aus Generationen stammen, die es gewohnt sind, entsprechende Geschäfte digital abzuschließen.

Große Anbieter wie CubeSmart ermöglichen Interessenten und Mietern, über eine Website oder eine App neue Lagerflächen zu mieten oder gemietete Flächen zu erweitern oder zu reduzieren. Damit einher geht das automatische Abbuchen der monatlichen Mietbeträge. Auch wenn es weiterhin möglich und nachgefragt sein wird, vor Ort einen Mietvertrag abzuschließen, trägt die Digitalisierung dazu bei, Prozesse hier effizienter zu machen.

(ii) Self-Storages können während der Coronapandemie punkten

Ein weiterer Umstand, unter dem sich die Digitalisierung für Self-Storages bewährt hat: Covid-19. Kontaktlose Geschäftsabwicklung bei geringer Präsenz vor Ort ließ den nahezu uneingeschränkten Betrieb von Selbstlagerzentren laufend zu. Hier kam es somit kaum zu negativen Entwicklungen, vielmehr hat sich der Markt während der Coronapandemie moderat positiv verhalten. Regelmäßig waren Self-Storages von Schließungen nicht betroffen, vielmehr wurden sie mitunter als essenzielle Einrichtungen qualifiziert und blieben damit geöffnet.

An einigen wenigen Standorten sind Anmietungen im Jahr 2020 im Vergleich zu 2019 leicht zurückgegangen, doch vielerorts ist die Nachfrage nach Lagerraum stark gestiegen – ins-

besondere dort, wo Menschen die Lagerräume nutzen mussten, ohne dies ursprünglich geplant zu haben. So haben Millionen Studenten die Wohnheime verlassen und mussten ihr Hab und Gut einlagern. Viele private Haushalte wurden zusammengeführt oder mussten Platz im Eigenheim für ein Homeoffice schaffen. Im gewerblichen Bereich wurden z. B. Restaurants umgestaltet, damit Menschen mit größerem Abstand zueinander sitzen können. Die Restaurantbetreiber mussten dann überzählige Stühle und Tische einlagern und benötigten dafür kurzfristig Lagerfläche.

Aber auch unabhängig von Covid-19 bietet gerade die Automatisierung von Self-Storages den großen Anbietern seit Jahren eine gute Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben. Onlinevermietungssysteme und ein elektronisch gesteuerter Sicherheitszugang sind für Mieter bequem, reduzieren zugleich etwaige Gesundheitsrisiken für Kunden sowie Mitarbeitende und weiten außerdem die Zeiten für den Zugang zu den Lagerflächen aus. Moderne und effiziente digitale Lösungen senken zusätzlich die Betriebskosten, die ohnehin bei Self-Storages im Vergleich zu anderen kommerziell genutzten Immobilien äußerst gering ausfallen.

(iii) Auch E-Commerce braucht Lagerraum

Ein weiterer Grund, der das Self-Storage-Segment boomen lässt, ist der anhaltende Trend im E-Commerce, stationäre Geschäfte zur Abholung und Lieferung einzurichten. Da diese Geschäfte oft klein sind und über keine größere Lagerfläche verfügen, besteht Bedarf, bei größerem Lieferaufkommen schnell und flexibel die eigene Fläche zu erweitern. Regelmäßig wird dabei auf Self-Storages zurückgegriffen. Wichtig ist hier für die Nutzer, dass sie rund um die Uhr Zugang zu den Waren haben, um Bestände im Ladenlokal immer rechtzeitig auffüllen zu können.

Diese Nutzungsart wird voraussichtlich auch in naher Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen, denn der Sektor befindet sich weiterhin im Wachstum und erzielt signifikante Umsätze. 2020 kamen ihm dabei die zahlreichen Beschränkungen des Einzelhandels wegen Covid-19 zugute. Aber auch zuvor hatte der Sektor bereits erhebliche Anteile am Gesamtmarkt. Allein in den USA hatte bereits 2018 der E-Commerce-Sektor einen Gesamtumsatz von USD 8.640 Mrd. vorzuweisen.⁶

(iv) Jede Menge Wachstumschancen

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

Gerade im Südosten der USA steigt die Nachfrage nach Self-Storage-Flächen dank eines überdurchschnittlich hohen

Bevölkerungswachstums. Neben der Tatsache, dass es die US-Bevölkerung weiterhin in die wärmeren Bundesstaaten zieht, sind auch die Geburtenraten im Südosten sehr hoch – hier wachsen also Kunden nach.

Hinzu kommt, dass die Generation der Babyboomer das Rentenalter erreicht. Millionen von Häusern werden verkauft und eine wachsende Anzahl von Hausbesitzern im ganzen Land verkleinert sich oder verstirbt. Ungefähr jedes dritte Haus in den USA gehört einem Menschen, der 60 Jahre oder älter ist.

In den Jahren zwischen 2007 und 2017 kamen jedes Jahr rund 730.000 Häuser auf den US-Markt, die im Besitz von Senioren waren. Es wird erwartet, dass diese Zahl in den nächsten Jahrzehnten enorm ansteigen wird. Für die Jahre 2017–2027 rechnet man jährlich sogar mit weiteren 920.000 Häusern auf dem Markt.⁷ In den zehn Jahren danach könnte die Zahl sogar auf 1,17 Mio. Häuser pro Jahr steigen.

Insgesamt rechnet man damit, dass fast ein Drittel der derzeitigen Eigenheime, etwa 20 Mio. Immobilien, zum Verkauf stehen wird, weil der Eigentümer stirbt oder sich entscheidet, in ein kleineres Haus oder eine Senioreneinrichtung zu ziehen. Diese Entwicklung wird nicht alle Märkte gleichzeitig und in gleichem Ausmaß treffen. Die größten Auswirkungen werden in der Metropolregion Tampa-St. Petersburg-Clearwater in Florida erwartet. Die Region Tucson, Arizona, ist die nächste, gefolgt von den Großräumen Miami-Ft. Lauderdale-Port, Saint Lucie und Orlando.

Mit der Auflösung des Haushalts stellt sich dann häufig die Frage:

Wohin mit dem Hausrat? Oft werfen Erben Erinnerungsstücke oder hochwertige Einrichtung nicht einfach weg, sondern lagern diese (zunächst) ein. Die Self-Storages bieten hierzu die perfekte Möglichkeit.

Dies geht aus einem weiteren Grund mit einem erheblichen Bedarf an Lagerfläche einher – dem zu erwartenden Angebot an Wohnfläche wird wahrscheinlich keine ebenso große Nachfrage gegenüberstehen. So zeichnet sich gerade bei den Amerikanern zwischen 25 und 40 Jahren, die potenziell als Erwerber in Betracht kommen, ein immer stärkerer Trend zu kleineren Wohneinheiten und größerer Flexibilität in der eigenen Lebensgestaltung ab. Größere Häuser sind für sie aber nicht die Lösung, weshalb Self-Storages mit variablen Größeneinheiten und flexiblen Laufzeiten ein äußerst attraktives Angebot darstellen.

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



Ft. Lauderdale Beach (Ft. Lauderdale, Florida)



TSO Whitehall Self-Storage (Atlanta, Georgia)

4.6.9 CubeSmart

Die CubeSmart LP, früher bekannt unter dem Namen „U-Store-It Trust“, ist ein selbstverwalteter und selbst geführter Real Estate Investment Trust. Die Selbstlagerzentren des Unternehmens sind dafür ausgelegt, erschwinglichen, leicht zugänglichen und sicheren Lagerraum für private und gewerbliche Kunden anzubieten. Das Unternehmen besitzt, betreibt, entwickelt, verwaltet und erwirbt ausschließlich Self-Storage-Immobilien.

Laut dem 2020 Self-Storage Almanac gehört CubeSmart zu den drei größten Eigentümern und Betreibern von Self-Storage-Immobilien in den Vereinigten Staaten. CubeSmart besitzt und betreibt landesweit mehr als 1.260 Self-Storages, beschäftigt über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet seinen mehr als 525.000 Kunden einen preisgekrönten Kundenservice. So hat

CubeSmart fünfmal den Branchenpreis „Inside Self-Storage, Best of Business“ und siebenmal den Wirtschaftspreis „Stevie Award (Gold)“ gewonnen.

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.

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

Quelle: CubeSmart LP Annual Report 2021

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

825,9 Mio.

Einnahmen

CubeSmart – 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)“

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

Quelle: Investor Relations CubeSmart

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

(i) CubeSmart im Südosten der USA

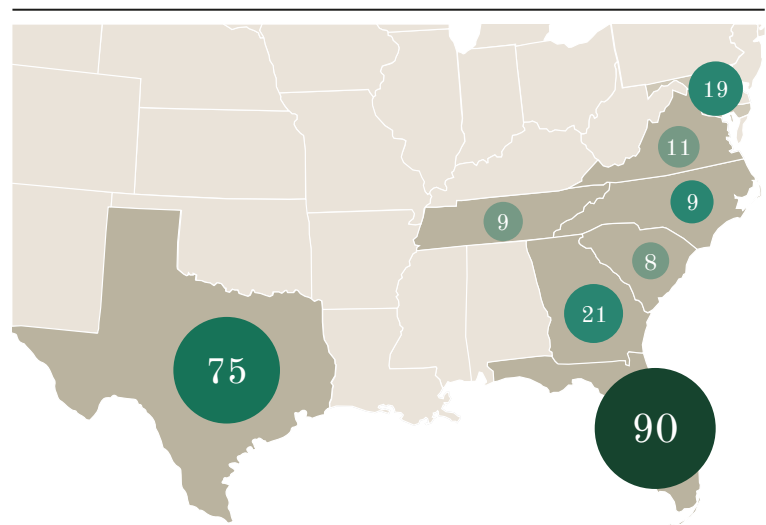
CubeSmart ist in 24 US-Bundesstaaten und im District of Columbia vertreten. 226 Self-Storages liegen im Südosten der USA (Stand Dezember 2019) – hier liegt der Schwerpunkt auf Florida. Schon aufgrund der großen Anzahl gebauter und betriebener Self-Storages kann CubeSmart eine große Expertise aufweisen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

(ii) Serviceorientierung als USP

Für TSO ist serviceorientiertes Handeln in seiner täglichen Arbeit eine Selbstverständlichkeit. Daher ist dies auch eine Anforderung, die an Partner gestellt wird. Auch hier zeigt sich, dass TSO und CubeSmart zusammenpassen. CubeSmart-Kunden profitieren bei Bedarf von klimatisierter Lagerung, Zugang zu großen, überdachten Lagereinheiten, Miet-LKW für den Transport von Haushaltsgegenständen innerhalb der Stadt oder auch über Land und flexiblem Zugang zu jeder Tageszeit, um an die eingelagerten Gegenstände zu gelangen. Hinzu kommen ein um-

fangreiches Sicherheitskonzept wie eine 24-Stunden-Videoaufzeichnung, elektronisch gesicherte Zugänge und eine gut beleuchtete Umgebung. Umzugsunterstützung, Lösungen für Geschäftslagereinheiten und die Möglichkeit, auch Fahrzeuge kurz- und langfristig im Außen- und Innenbereich aufzubewahren, werden ebenfalls als Leistungen angeboten. Dabei können alle Arten von Fahrzeugen gelagert werden: von Motorrädern über Autos und Wohnwagen bis hin zu Booten und Jetskis.

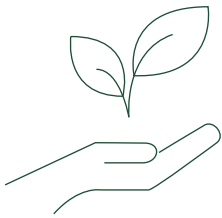
Verteilung CubeSmart Self-Storages im Süden und Südosten der USA



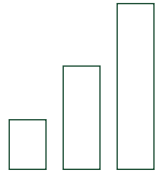
(iii) CubeSmart und Digitalisierung

In der Zusammenarbeit mit seinen Partnern legt TSO Wert darauf, dass diese eine der führenden Rollen in ihrer jeweiligen Branche einnehmen. Auch hier zeigt sich, dass TSO mit CubeSmart eine gute Wahl getroffen hat. Im April 2020 hat CubeSmart für Kunden die Möglichkeit eingeführt, an allen CubeSmart-Standorten eine Lagereinheit elektronisch zu mieten, ohne dass ein direkter Kontakt mit anderen Personen erforderlich ist – das sogenannte „No touch onboarding“.

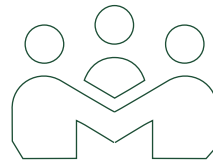
3 Säulen der CubeSmart-Community



Einfluss auf die Umwelt minimieren



Wirtschaftswachstum erzeugen



Investition in Gemeinschaft und Miteinander

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

Ebenfalls 2020 hat CubeSmart „SmartRental“ eingeführt, ein eigenes Onlinemietensystem. Mit „SmartRental“ können Kunden den gesamten Vermietungsprozess online abwickeln, von der Reservierung bis zum Einzug. Kunden können ihre Lagereinheiten mieten und Zugang zu ihnen erhalten, indem sie ein paar einfache Schritte telefonisch oder online ausführen. Auch eine weitere Innovation hat 2020 Einzug gehalten: Die CubeSmart-App ermöglicht es den Kunden, einfach und bequem ihre Lagereinheit zu verwalten.

(iv) CubeSmart: stark in Sachen Umweltschutz

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

Nachhaltigkeit und Effizienz

Verglichen mit anderen gewerblichen Immobilienarten haben Self-Storages eine relativ geringe Auswirkung auf die Umwelt. Die Bauvorhaben werden in der Regel ohne tiefere Eingriffe in die Umwelt auf bereits entwickel-

ten Flächen umgesetzt. Der Betrieb zeichnet sich durch einen geringen Energiebedarf aus und auch sonstige Umwelteinflüsse (Versiegelung von Grundfläche, Lärmerzeugung o. Ä.) sind von Self-Storages regelmäßig nicht zu erwarten.

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

Zuletzt sorgen Self-Storages bei vielen der eingelagerten Gegenstände dafür, dass diese nicht weggeworfen werden. Das ist insbesondere bei Umzügen ein Vorteil, die nicht selten zur unregelmäßigen Müllentsorgung führen, wenn es schnell gehen muss. Self-Storages ermöglichen die Einlagerung von Gegenständen und die spätere geordnete Entsorgung, wofür sie auch regelmäßig Möglichkeiten auf der eigenen Anlage bieten.

▪ Installation von Solarmodulen

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

▪ Hocheffiziente Beleuchtungsumrüstung

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

▪ Verbesserungen der HLK-Anlagen

Seit 2014 hat CubeSmart 1.127 Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK-Anlagen) mit niedrigem Wirkungsgrad durch hocheffiziente und Energy-Star-zertifizierte R410-Geräte in 273 eigenen Liegenschaften aufgerüstet.



Die mit diesen Upgrades verbundenen Kohlenstoffeinsparungen belaufen sich bisher auf 341.525 kg ausgestoßenes CO₂, was dem Verbrauch von 145.500 l Benzin entspricht.

- **Papierlose Mietverträge und Recyclingprogramme**

Seit CubeSmart 2014 ein papierloses Mietsystem eingeführt hat, konnte der Papierverbrauch in den Filialen um 82 % reduziert werden. CubeSmart verwendet ein unternehmensweites Computer- und Bürogeräte-Recyclingprogramm, das den Elektronikschrott ordnungsgemäß entsorgt. Darüber hinaus befinden sich in der gesamten CubeSmart-Zentrale Wassertankstellen und Recyclingbehälter, die die Mitarbeitenden dazu ermutigen, wiederverwendbare Becher und Flaschen zu nutzen und den Deponiemüll zu minimieren.

- **Installation von Energiemanagementsystemen**

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

- **Partnerschaft mit American Forests**

Mit dem „American Forests Global ReLeaf“-Programm bietet CubeSmart seinen Kunden die Möglichkeit, sich für das „Plant-a-Tree“-Programm zu entscheiden. Dabei pflanzt CubeSmart einen Baum für jeden Kunden, der ein Self-Storage online oder per Telefon bucht. Seit der Einführung des Programms im Jahr 2010 wurden etwa 123.800 Bäume in Aufforstungsprojekten in Florida, Michigan, Minnesota und Virginia gepflanzt. Als Ergebnis des Programms wurden ca. 619 Hektar Lebensraum wiederhergestellt, der während der Lebensdauer der

Bäume über 297.000 t Kohlenstoff absorbieren und 1.700 Mrd. l Wasser filtern wird.

- **Immobilien, die nach LEED-Standards entwickelt werden**

Geschäftspartner von CubeSmart werden regelmäßig danach selektiert, ob sie beim Bau recycelbare Materialien verwenden können und Geräte und Systeme gebrauchen, die die Energieeffizienz der Immobilie maximieren.

Initiativen für Nachhaltigkeit und Energieeinsparung

- **Digitalisierung**

CubeSmart hat geschätzte 3,5 Mio. Blatt Papier durch die Implementierung eines proprietären papierlosen Mietverfahrens eingespart.

- **Systematische Identifikation von Energieverbrauchsproblemen**

CubeSmart erstellt jährliche Energie-



Fort Lauderdale Beach (Fort Lauderdale, Florida)

verbrauchs-Benchmarks für eine Reihe von Immobilien in Schlüsselmärkten.

▪ Energieeffizienz

CubeSmart setzt Energiemanagementsysteme zur dynamischen Steuerung des Energieverbrauchs ein, um den Energieverbrauch an zahlreichen Standorten weiter zu optimieren.

Der Wasserverbrauch in den CubeSmart Self-Storages ist relativ gering. CubeSmart sucht dennoch nach Möglichkeiten, den Verbrauch weiter zu reduzieren, wie z. B. durch eine Landschaftsgestaltung, die wenig bis keine Bewässerung erfordert.

(v) CubeSmart und Covid-19

Die Ausbreitung von Covid-19 und die entsprechenden staatlichen Vorschriften haben sich seit Mitte März 2020 auch auf CubeSmart ausgewirkt. Dass

CubeSmart Ende April „SmartRental“ eingeführt hat, war nur eine der Maßnahmen, die das Unternehmen im Rahmen der Pandemiebekämpfung ergriffen hat. Man bietet kontaktfreie Miet-, Verleih- und Bezahloptionen an, es wurden Plexiglasabschirmungen installiert, berührungssensitive Flächen werden regelmäßig desinfiziert. Der persönliche Kontakt wird auf ein Minimum reduziert und gleichzeitig werden die Bemühungen um die Sicherheit der Mitarbeitenden und Kunden unterstützt. Und die Kunden honorieren CubeSmarts Einsatz: Zum 31. Oktober 2020 lag die Auslastung bei 94,1 %, verglichen mit 92,0 % zum 31. Oktober 2019.⁸

(vi) Gemeinsam zukunftsweisende Projekte angehen

TSO hat mit CubeSmart bereits eine Reihe von Selbstlagerzentren entwickelt und wird als Preferred Partner auch hier mit dem Unternehmen zusammenarbeiten. Die Expertise beider

Unternehmen kommt hier erneut zusammen, um Immobilienprojekte umzusetzen, die Anlegern eine hervorragende Investitionsmöglichkeit mit guter Rendite bietet.

Ein gutes Marktumfeld, eine ausgesprochen attraktive Lage und eine schon jetzt absehbare hohe Nachfrage bieten exzellente Aussichten. Jedes neue Projekt birgt für alle beteiligten Unternehmen die Möglichkeit, Bewährtes umzusetzen und neueste Technologien – sei es nun im Bereich Technik oder Nachhaltigkeit – einzusetzen. Damit werden auch die geplanten Self-Storages wieder Standards setzen, wie man es aus der Kooperation von TSO und CubeSmart gewohnt ist.

5. Ergebnisprognose und Sensitivitätsanalyse

5.1 Erläuterungen zur Prognoserechnung

5.1.1 Allgemeines

Grundsätzlich sind Prognoserechnungen stets mit zukunftsbedingten Unsicherheiten behaftet. Es kann daher keinerlei Garantie oder Gewähr dafür übernommen werden, dass die für die Emittentin oder die einzelnen Objektgesellschaften prognostizierten Ergebnisse oder damit vergleichbare Entwicklungen in der Zukunft eintreten.

Die Prognosen und Zielsetzungen in diesem Exposé sollen damit auch keine „sicheren“ Indikatoren für zukünftige Ergebnisse darstellen.

Diese Hinweise beziehen sich einerseits auf die beim jeweiligen Objekt in Kapitel 4 aufgestellten Cashflow-Rechnungen und auf die dortigen Ergebnisprognosen der jeweiligen Objektgesellschaften. Hier erfolgt zusätzlich eine Ergebnisprognose der Beteiligungsgesellschaft insgesamt.

Die in den Prognoserechnungen ausgewiesene Entwicklung soll im ersten Schritt einen transparenten Überblick über die prognostizierten Mieterlöse und die kalkulierten Leerstände ermöglichen. Daneben werden weitere geplante Einnahmen aufgezeigt.

Die prognostizierten operativen Betriebskosten sowie Immobilienverwaltungsgebühren werden anhand weiterer Einzelpositionen aufgeführt. Außerdem erfolgt eine Darstellung der geplanten Zahlungen von Darlehenszinsen. Regelmäßig besteht eine längere tilgungsfreie Zeit bei der Darlehensaufnahme, um den anfänglichen Cashflow zu erhöhen. Gleiches kann teilweise die Darlehenszinsen betreffend erzielt werden. Auf die Gesamtprognose wird im weiteren Verlauf anschaulich eingegangen.

Die der Prognose zugrundeliegenden Eckdaten teilen sich in vertraglich fixierte Erlöse und Ausgaben einerseits und zusätzliche Prognoseparameter andererseits auf. Die der Prognose zugrunde liegenden Annahmen basieren auf gutachtlichen

Einschätzungen in Verbindung mit der jahrzehntelangen Erfahrung der Anbieterin und von TSO.

Die Prognoserechnungen beziehen sich auf ganze Kalenderjahre und beginnen mit Erwerb der Immobilie bzw. Eröffnung des Selbstlagerzentrums nach erfolgtem Bau. Es wird jeweils ein Betriebshorizont von fünf Jahren betrachtet, der kürzer, aber auch länger ausfallen kann. Kürzere Laufzeiten werden insbesondere für die Self-Storages angenommen, auch dort kann es aus verschiedensten Gründen zu längeren Laufzeiten kommen. Veräußerungen zu anderen Zeitpunkten können sich vorteilhaft auf die Rendite auswirken, je nach erzielbarem Verkaufspreis.

5.1.2 Prognostizierte Bau- und Entwicklungskosten

Die Prognose der Bau- und Entwicklungskosten basiert auf der Erfahrung der Anbieterin mit vergleichbaren Projekten und auf Finanzierungsplänen der Immobilien- und Baumanager von TSO. Bereits erhaltene Angebote und Kostenvoranschläge externer Bauunternehmen sind in die Prognose eingeflossen. Zusätzlich wurden hierzu Bewertungen der Immobilien von externen Bauingenieuren und Entwicklungsberatern eingeholt. Anpassungen für unvorhergesehene Ereignisse wurden in der Prognose gemäß den Einschätzungen der involvierten internen und externen Berater ebenso berücksichtigt wie die zu erwartende Inflation.

5.1.3 Kalkulierte Bruttomieteinnahmen

(i) Bruttomieteinnahmen

Die Kalkulation der Bruttomieteinnahmen basiert auf dem marktüblichen Mietzins bezogen auf die zu entwickelnde Mietfläche und unter Berücksichtigung leer stehender Flächen. Sofern keine feste Mietindexierung vorliegt, wird mit Mietsteigerungen in Höhe von 3 % p. a. zum Inflationsausgleich kalkuliert. Anfangs wird zur Kundenakquise eher mit Preisnachlässen gearbeitet, während die Preise für Lagerfläche nach erfolgreicher Vermietung häufig wiederum angehoben werden. Die dargestellten Ergebnisse beinhalten die prognostizierten Einnahmen aus bestehenden sowie aus noch abzuschließenden Mietverträgen für die geplante Immobilie.

(ii) Kalkulierter Leerstand

Bei der Einnahmerekchnung für das geplante Objekt werden Leerstände berücksichtigt. Diese Leerstandsprognose beruht auf einer Analyse der Marktbedingungen und wird mit einem angemessenen Prozentsatz bezogen auf die erwarteten Bruttomieteinnahmen angesetzt.



Für die Self-Storages wird mit einem Vermietungszuwachs von 3 % monatlich nach Fertigstellung kalkuliert. Es wird von einer Stabilisierung bei ca. 90 % ausgegangen, die sich nach etwa 30 Monaten Betriebszeit erreichen lässt. Die Anbieterin geht aufgrund ihrer Erfahrungen im Immobilienbereich davon aus, dass diese Vermietungs- und Leerstandsannahmen in der Gesamtprognose einen angemessenen konservativen Wert darstellen.

(iii) Einnahmen aus Gebühren und weitere Einnahmen

Zusätzlich zu den Grundmieteinnahmen werden bei den Self-Storages weitere Einnahmen aus Sondergebühren (z. B. Säumniszuschläge, Schlossentfernungen etc.) und Zusatzleistungen (z. B. Verkauf von Verpackungsmaterial, Schlössern etc.) generiert.

(iv) Effektive Bruttoeinnahmen

Die effektiven Bruttoeinnahmen ergeben sich aus dem Gesamtbetrag der voraussichtlichen Bruttoeinnahmen, des Leerstandsabschlages und der weiteren Einnahmen.

5.1.4 Betriebskosten

(i) Energie- und Wasserversorgung, Wartung und Instandhaltung, Sicherheitsdienst

Die angesetzten Kosten und Rückstellungen für diese Posten basieren auf den Erfahrungen der Anbieterin mit vergleichbaren Vorhaben. Diese Erfahrungen beziehen sich unter anderem auf das Verhältnis der einzelnen Positionen zur Höhe der kalkulierten Bruttomieteinnahmen. Es wurden vorsorglich jährliche Kostensteigerungen berücksichtigt.

(ii) Objektversicherung

Die geplanten Objekte sollen mit einer Generalgruppenversicherungspolice umfassend versichert werden. Dies bringt signifikante Kostenvorteile, da die Generalgruppenversicherungspolice auf einem Immobilienportfolio mit einem Investitionsvolumen in Höhe von ca. USD 1 Mrd. basiert. Aus diesem Versicherungsvolumen ergeben sich entsprechende Größenvorteile bzw. Kostendegressionen beim Abschluss der Versicherung im Hinblick auf die Versicherungsprämie. Die Versicherungen wurden bei einer namhaften und mit sehr gutem Ranking bewerteten US-Versicherung abgeschlossen, die sich ihrerseits bei bonitätsstarken Rückversicherern absichert. Die exakten Konditionen, insbesondere die Höhe der Versicherungsprämie, werden jährlich neu verhandelt.

(iii) Steuern

Die Position „Steuern“ beinhaltet die Wertsteuern, die jährlich auf die Vermögenswerte der Emittentin entfallen. Für eine exakte Bezifferung der zu erwartenden Steuerzahlungen bindet TSO grundsätzlich unabhängige Fachleute für Immobilienbesteuerung ein. Diese sind auch beauftragt, jährliche Vergünstigungen mit den örtlich zuständigen Steuerbehörden zu verhandeln. Bei der Kalkulation der potenziellen Steuerlast werden sämtliche Details nach Standort und Bemessungsgrundlage pro Einzelinvestment berücksichtigt.

(iv) Immobilienverwaltungsgebühren

Das technische und kaufmännische Management umfasst Mietmanagement, Mietzinseinziehung, Facility-Management und alle weiteren Dienstleistungen, die für den täglichen Geschäftsbetrieb der Immobilien notwendig sind. Hierfür erhält bei den von ihr betriebenen Self-Storages CubeSmart eine Immobilienverwaltungsgebühr in Höhe von ca. 4 % der tatsächlich eingezogenen effektiven Bruttoeinnahmen zzgl. der zurechenbaren Kosten des Personals vor Ort. Diese Gebühren beruhen auf schriftlichen Serviceverträgen. Sie müssen laut dem Gesellschaftsvertrag den marktüblichen Gebühren entsprechen, wie sie von unabhängigen Unternehmen für vergleichbare Dienstleistungen berechnet werden. Es werden vorsorglich jährliche Kostensteigerungen von 3 % als Inflationsausgleich berücksichtigt. Der Gesamtbetrag dieser Gebühren hängt vom Betrag der effektiven Bruttoeinnahmen ab und gibt so dem Verwalter einen Anreiz, das erwirtschaftete Einkommen jährlich zu steigern.

5.1.5 Nettobetriebsergebnis

Das Nettobetriebsergebnis ist der verbleibende Überschuss nach Abzug der kalkulierten betrieblichen Aufwendungen von den prognostizierten effektiven Bruttoeinnahmen. Dieser Betrag gibt das Betriebsergebnis vor der Berücksichtigung der zu erbringenden Zinszahlungen auf die Darlehensschulden der Emittentin an.

5.1.6 Darlehenszinsen

Die von der Emittentin zu erbringenden Darlehenszinsen wurden auf Basis aktueller Finanzierungsbedingungen vergleichbarer Objekte zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Exposés kalkuliert. Diese Darlehensprognosen basieren sowohl auf Einschätzungen von Kreditinstituten und Grundstücks-Finanzmittlern, mit denen TSO in regelmäßigen Geschäftsbeziehungen steht, als auch auf landesweiten Expertenbewertungen von Darlehensbedingungen für bereits entwickelte oder sich in Entwicklung befindende Objekte. Die prognostizierten Darlehenszinsen für die geplanten Self-Storages belaufen sich auf ca. 3,0 % p. a. (inkl. Margen und Gebühren). Vergleichbare oder bessere Zinskonditionen konnten für andere Objekte erzielt werden, die von anderen von der Anbieterin aufgelegten Beteiligungen entwickelt und betrieben werden.

5.1.7 Liquider Betriebsüberschuss

Der liquide Betriebsüberschuss ergibt sich aus dem Nettobetriebsergebnis nach Abzug der Darlehenszinsen.

Dieser Betrag stellt die zentrale Prognosegröße für potenzielle Auszahlungen an die Anleger der Emittentin dar.



5.2 Ergebnisprognose und Sensitivitätsanalyse auf Ebene der Emittentin

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

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

Erläuterungen

(i) Der normale Fall

Der Veräußerungspreis für dieses Szenario wurde durch Ansatz einer Cap Rate von 6,0 % für die Self-Storages sowie 9,5 % für 1200 Colonial Life Blvd auf das Nettobetriebsergebnis zum Veräußerungszeitpunkt ermittelt. Der dadurch ermittelte Verkaufspreis wurde jeweils um einen geringen Betrag abgerundet. Die angesetzten Cap Rates basieren auf durchschnittlichen Kapitalisierungsraten für vergleichbare Objekte auf dem US-Immobilienmarkt.

Während der operativen Phase beabsichtigt die Emittentin eine Ausschüttung in Höhe von 8,0 % p. a. auf den jeweiligen Saldo der Nettokapitaleinlage des Anlegers vorzunehmen, soweit dies der Netto-Cashflow zulässt. Es besteht kein Anspruch auf eine garantierte Auszahlung. Die Beteiligung verfolgt einen opportunistischen Ansatz, womit der Fokus weniger auf vierteljährlicher Bedienung der Vorzugsrendite, sondern eher auf einer Maximierung der Verkaufserlöse liegt.

Die von TSO durch Investition in den General Partner bereitgestellte Kapitaleinlage ist in Bezug auf Zeitpunkt und Höhe der vorrangigen Ausschüttung nachrangig zu den von den Limited Partnern bereitgestellten Kapitaleinlagen. Im An-

schluss an die operative Phase erhält TSO nach erfolgtem Verkauf eine Verkaufsgebühr in Höhe von 3 % des Verkaufspreises.

Vom Nettobetrag der verbleibenden Verkaufserlöse wird im nächsten Schritt das Hypothekendarlehen der Emittentin, soweit noch ausstehend, getilgt. Eine zwischenzeitliche Rückführung des Darlehensbetrags ist in der Regel nicht vorgesehen, da die Finanzierungen häufig durch zumindest vorübergehend tilgungsfreie Darlehen erfolgen. Dies hat zur Folge, dass der schon vor dem Verkauf für Ausschüttungen zur Verfügung stehende Cashflow größer ist.

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

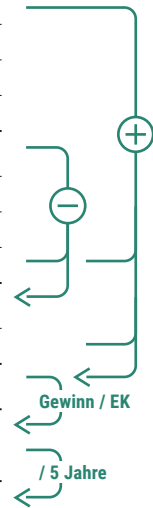
Aus dem nachfolgend dargestellten Gesamtertrag in USD lässt sich der prognostizierte Gesamtertrag in Prozent des Eigenkapitals vor Steuern über die Gesamtlaufzeit errechnen. Abschließend führt die Tabelle den prognostizierten jährlichen Gesamtertrag in Prozent des Eigenkapitals vor Steuern auf. Der Normalfall sieht für die Anleger der Emittentin eine erwartete Rendite vor Einkommensteuer in Höhe von ca. 22,3 % p. a. vor. Hierbei sind alle Kosten, Gebühren und der Gewinnanteil des General Partners bereits berücksichtigt.

(ii) Der ungünstige Fall

Auch im ungünstigen Fall wird das Nettobetriebsergebnis für das prognostizierte Veräußerungsjahr als Grundlage für die Berechnung des geschätzten Verkaufspreises verwendet. Hierbei wird jedoch der geschätzte Verkaufspreis für die Self-Storages mit einer höheren Cap Rate von 6,5 % und für 1200 Colonial Life Blvd mit 10,0 % angesetzt. Die für diese Berechnung des ungünstigen Falls angesetzten Cap Rates entsprechen dem oberen Ende der Cap Rates für vergleichbare Objekte. Höhere Cap Rates führen zu niedrigeren Verkaufspreisen und eignen sich somit für die Berechnungen des ungünstigen Falls.

Ergebnisprognose

	Günstiger Fall	Normaler Fall	Ungünstiger Fall
Bruttoverkaufspreis	\$101.096.283	\$94.271.952	\$88.368.104
- Abzüglich Veräußerungsgebühr lt. Gesellschaftsvertrag (3 %)	\$-3.032.888	\$-2.828.159	\$-2.651.043
- Abzüglich Hypothekentilgung	\$-39.255.542	\$-39.255.542	\$-39.255.542
- Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$58.807.853	\$52.188.251	\$46.461.519
- Abzüglich Nettokapitaleinlage	\$-24.476.000	\$-24.476.000	\$-24.476.000
- Abzüglich Kosten auf Ebene der Vermögensanlage	\$-3.951.410	\$-3.951.410	\$-3.951.410
- Verbleibende ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf	\$30.380.443	\$23.760.841	\$18.034.109
- Ausschüttbare Mittel aus dem operativen Geschäft	\$15.787.364	\$15.787.364	\$15.787.364
Ausschüttbare Mittel aus dem Verkauf und dem operativen Geschäft	\$46.167.807	\$39.548.205	\$33.821.473
Frühzeichnerbonus	\$1.207.200	\$1.207.200	\$1.207.200
Vorzugsausschüttung an Limited Partner	\$12.072.010	\$12.072.010	\$12.072.010
Vorzug Limited Partner	\$13.279.210	\$13.279.210	\$13.279.210
Der Gewinnverteilung (85/15) unterliegender Betrag	\$32.888.597	\$26.268.995	\$20.542.263
Anteil der Limited Partner (85 %)	\$27.955.308	\$22.328.647	\$17.460.924
Gesamtmittelrückfluss der Limited Partner nach Kosten vor Steuern	\$65.710.518	\$60.083.857	\$55.216.134
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals nach Kosten vor Steuern	131,2 %	111,4 %	94,2 %
Gesamtertrag Limited Partner in % des Eigenkapitals p. a. nach Kosten vor Steuern	26,2 %	22,3 %	18,8 %



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

Die angezeigten Werte folgen der Systematik des Standard-szenarios. Die geschätzten Werte für den ungünstigen Fall resultieren in einer Durchschnittsrendite von 18,8 % p. a. Die Werte sind nach Abzug aller Kosten, Gebühren, der Rückzahlung von Schulden der Emittentin sowie des Gewinnanteils des General Partners dargestellt und bilden somit den geschätzten Nettowert für den Anleger im ungünstigen Fall. Die Berechnung für den ungünstigen Fall gibt somit im Hinblick auf einen möglichen Verkaufserlös einen Grundfaktor an.

(iii) Der günstige Fall

Im günstigen Fall wird das Ergebnis unter Ansatz einer Cap Rate im niedrigeren Bereich der angezeigten Bandbreite dargestellt, wodurch sich ein höherer Verkaufspreis ergibt. In diesem Fall wird ebenfalls das Nettobetriebsergebnis zum Zeitpunkt der Stabilisierung der Vermietungsrate im Prognosezeitraum als Grundlage für die Berechnung des geschätzten Verkaufspreises verwendet. Hierbei wird jedoch der geschätzte Verkaufspreis für die Self-Storages mit einer

niedrigeren Cap Rate von 5,5 % sowie für 1200 Colonial Life Blvd mit einer Cap Rate von 9,0 % angesetzt.

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

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

Die angezeigten Werte folgen der Systematik des Standard-szenarios. Die geschätzten Werte für den günstigen Fall resultieren in einer Durchschnittsrendite von 26,2 % p. a. Die Werte sind nach Abzug aller Kosten, Gebühren, der Rückzahlung von Schulden der Emittentin sowie des Gewinnanteils des General Partners dargestellt und bilden somit den geschätzten Nettowert für den Anleger im günstigen Fall.

5.3 Kapitalflüsse (Prognose)

Die Tabelle gibt eine Übersicht für eine exemplarische Investition der Mindestzeichnungssumme von USD 250.000 in die Emittentin im Jahr 2022. Soweit binnen der Frühzeichnerphase endend am 29. Juli 2022 die Kapitaleinlage zzgl. Agio vollständig eingezahlt ist, kommt dem Anleger so ein zusätzlicher Frühzeichnerbonus i. H. v. 4 % auf seine Kapitaleinlage zu. Der Tabelle liegt die Annahme zugrunde, dass alle Verkäufe nach 5 Jahren erfolgen, in dem die Auflösung der Beteiligung prognostiziert wird. Vorab erfolgen vierteljährliche Ausschüttungen der Vorzugsrendite von 8 % p. a. Die Auszahlung dieses Betrags erfolgt zu dem Zeitpunkt, in dem der Netto-Cashflow zu dessen Bedienung genügt. Dies kann wegen des opportunistischen Investitionsansatzes der Beteiligung auch weiter in der Zukunft liegen. Der Anspruch auf Vorzugsrendite sammelt sich unbeschadet dessen fortlaufend zugunsten der Anleger an. Die prognostizierten Rückflüsse aus dem Verkauf basieren jeweils auf dem **normalen** Fall, stellen also ein **mittleres** Szenario dar. Der Anleger übernimmt zu keiner Zeit Haftung für das Fremdkapital über seine Einlage hinaus; eine Nachschusspflicht besteht entsprechend nicht.

Kapitalflüsse

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	Summe
Gebundenes Kapital	\$250.000	\$220.000	\$200.000	\$180.000	\$-	
4% Frühzeichnerbonus	\$10.000	\$-	\$-	\$-	\$-	\$10.000
Vorzugsausschüttung	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$100.000
Kapitaleinzahlungen	\$250.000	\$-	\$-	\$-	\$-	\$250.000
Ausschüttbare Mittel aus Verkauf und dem operativen Geschäft	\$-	\$-	\$-	\$-	\$428.893	\$428.893
Summe der Rückflüsse	\$30.000	\$50.000	\$70.000	\$90.000	\$538.893	\$538.893





TSO Whitehall Self-Storage (Atlanta, Georgia)



CUBESMART
self storage + logistics



TSO – Zahlen und Fakten

Seit
1988

erfolgreich am
US-Immobilienmarkt präsent.

Ca.
80
großvolumige
Immobilientransaktionen

Erfahrung aus ca. 80 großvolumigen
Immobilientransaktionen mit einem
Gesamtwert von ca. USD 4 Mrd.

130
Mitarbeiter

davon ca. 100 am Hauptstandort Atlanta.

Spezialist

für die Beratung und das Asset-Management
institutioneller Portfolios. TSO beriet
unter anderem die Bank of Nova Scotia,
Bank of America, Toronto-Dominion Bank,
Canadian Imperial Bank of Commerce, UBS
und andere Institute bei Investitionen von
über USD 2 Mrd.

**Öffentliche
Beratungsmandate**

für die Federal Reserve Bank von Atlanta,
das US-Justizministerium und andere
Regierungsbehörden im Zusammenhang
mit Immobiliengeschäften. Diese
Beratungsleistungen hatten unter anderem
Grundstückskäufe und -verkäufe und
die Erschließung von Grundstücken zum
Gegenstand.

15
Beteiligungen

für deutsche Anleger –
Publikumsprodukte und Private Placements.

**Gemeinsame
Investitionen**

TSO investiert gemeinsam mit den Anlegern
aus eigenen Mitteln. In den Publikums-
beteiligungen sind dies mindestens
USD 1.000.000.

**Stark vernetzt
und
lokal präsent**

Die Hauptverwaltung liegt in Atlanta
(Georgia), Lokalbüros gibt es an den
wichtigsten Investitionsstandorten
von TSO (Orlando, Raleigh, Roanoke,
Charlotte, Memphis, Chattanooga und
Hampton Roads).

**Ansprechpartner
für Investoren**

TSO unterhält in Deutschland Büros in
Frankfurt am Main und Düsseldorf. Der
Investor Support von Rödl & Partner unter-
stützt deutsche Anleger darüber hinaus in
allen Fragen zu ihren Beteiligungen.

6. Informationen zu TSO

6.1 Unternehmensgeschichte

TSO – The Simpson Organization wurde im Jahr 1988 von Allan Boyd Simpson gegründet. Die Krise des US-Immobilienmarktes in den späten achtziger Jahren und die damit einhergehenden vorzeitigen Hypothekenkündigungen und Zwangsversteigerungen erforderten eine kompetente Immobilienberatung, speziell für Banken. Diese Chance hat TSO konsequent genutzt: A. Boyd Simpson startete mit seinem Team und brachte vielfältige Beratungsleistungen für institutionelle Immobilienportfolios ein, damit die Mandanten möglichst sicher durch die damalige Krise kamen. Weitere Betätigungsfelder von TSO lagen in den Bereichen Vermögensverwaltung, Konstruktionsverwaltung, Risikomanagement und Finanzberatung sowie der Tätigkeit als Makler. Seit Mitte der neunziger Jahre – mit dem erneuten Aufschwung des Immobilienmarktes – verlagerte sich der Schwerpunkt von der Beratungstätigkeit hin zum Asset-Management. TSO erwarb und betreut seitdem das eigene Immobilienportfolio, übernimmt aber auch das Asset-Management für institutionelle Großkunden. Für ein präzises Asset-Management sind umfassende Analyseverfahren unverzichtbar, die TSO seit den neunziger Jahren stetig weiterentwickelt. Neben den Zahlen, Daten und Fakten zur Immobilie sind Kenntnisse über die zukünftige Standortentwicklung entscheidend. Die lokale Vernetzung von TSO führt dazu, dass das Unternehmen weitreichend und frühzeitig über die entscheidenden Faktoren informiert ist. Das Analystenteam von TSO setzt sich aus Experten aus den Bereichen Immobilien, Finanzen, Konstruktion, Vermietung, Entwicklung, Vermögens- und Kontenverwaltung und EDV zusammen. Das hauseigene TSO-Analyseverfahren umfasst den gesamten Prozess vom Kauf der Immobilie über die Erstellung eines detaillierten Geschäftsplans, der die Möglichkeiten der Bebauung, Substanzveränderung und Sanierung berücksichtigt, bis zu den Grundlagen für einen

erfolgreichen Verkauf. Da TSO nur Immobilien ankauft, von deren Erfolg das Unternehmen überzeugt ist, wird grundsätzlich gemeinsam mit den Privatanlegern investiert. Darüber hinaus stellen in der Regel mit TSO verbundene Unternehmen oder A. Boyd Simpson persönlich sämtliche Sicherheiten bei der Fremdkapitalaufnahme der investierenden Gesellschaften, gehen also selbst mit in die Haftung, was sich auch positiv auf die Fremdkapitalzinsen auswirkt.

6.2 Anlagephilosophie

6.2.1 Erfahrung und Spezialisierung

TSO verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in Ankauf, Entwicklung, Bewirtschaftung und Verkauf von Immobilien. Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt im Südosten der USA hat sich TSO in dieser Zeit einen Namen als verlässlicher Projektpartner gemacht und dabei ein wertvolles Netzwerk aufgebaut. Das öffnet Türen und macht bestimmte Investitionen überhaupt erst möglich. TSO hat sich dabei auf kleine bis mittelgroße Gewerbeimmobilien spezialisiert. Kleine bis mittelgroße Objekte sind für viele Vermögensverwalter uninteressant, obwohl sie gute Möglichkeiten zur Entwicklung bieten. Diese Nische nutzt TSO konsequent aus. Von dieser fachlichen und regionalen Expertise können die Anleger unmittelbar profitieren.

6.2.2 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.

6.2.3 Disziplin und Sorgfalt in der Investmentauswahl

Bevor es zur Kaufentscheidung kommt, erfolgt eine umfassende Analyse, die sämtliche Kernfaktoren für eine langfristige nachhaltige Immobilienentwicklung berücksichtigt. Dabei wird insbesondere auf Disziplin und Sorgfalt bei der Auswahl gesetzt. TSO prüft jährlich ca. 1.200 Objektangebote, von denen etwa 180 in die detailliertere Überprüfung gehen. Daraufhin werden ungefähr 70 Kaufangebote abgegeben, die in ca. sieben Realisierungen münden.

6.2.4 Lokale Präsenz

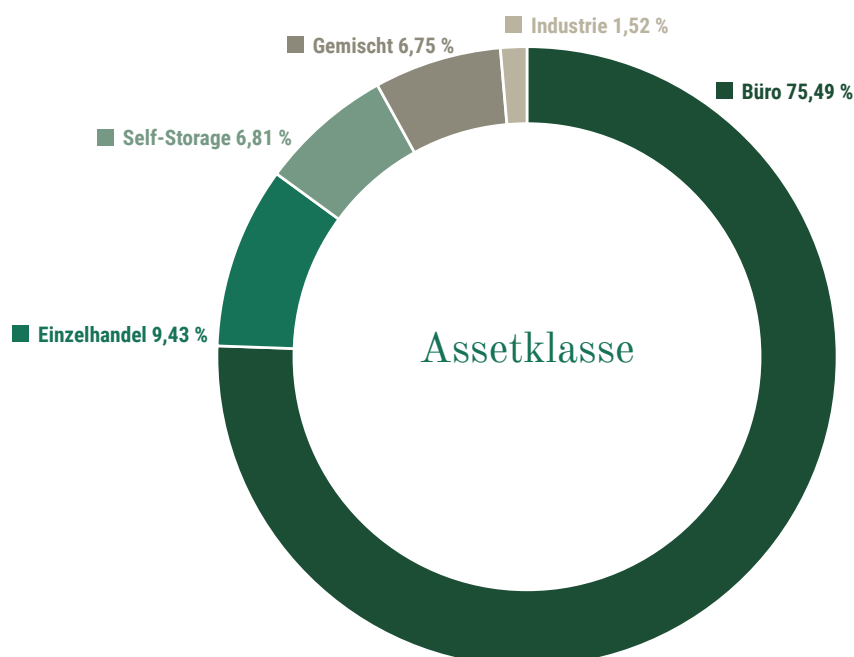
Ein wichtiger Faktor für den Erfolg ist auch die Präsenz an den jeweiligen Investitionsmärkten. TSO kann auf jahrzehntelange Beziehungen mit wichtigen Partnern zurückgreifen, was Transaktionschancen und Finanzierungsvorteile überhaupt erst ermöglicht. Aber auch zu den Mietern wird enger Kontakt gehalten.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

6.3 Track Record Büroimmobilien

Büroimmobilien sind das zentrale Element des gewerblichen Immobilienmarktes. TSO hat sich früh auf die Besonderheiten dieses Marktsegments spezialisiert und über Jahre ein starkes Netzwerk von Anbietern, Bauträgern und Kreditgebern mit besonderem regionalen Fokus auf den Südosten der USA aufgebaut. Seit 2006 hat TSO mit den deutschen Beteiligungen in insgesamt 55 Büroimmobilien investiert.

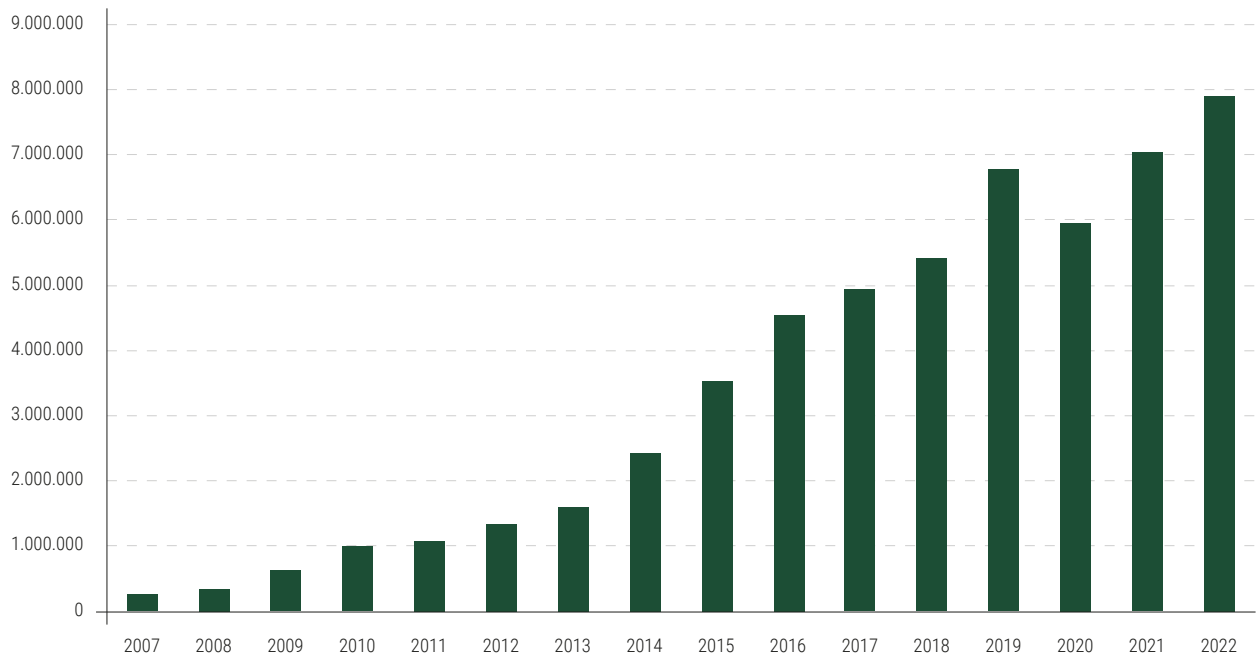
Der prozentuale Anteil von Büroimmobilien am Gesamtportfolio liegt bei ca. 73 %. Das Gesamtportfolio der TSO-Beteiligungen ist dennoch breiter diversifiziert. Neben Büroimmobilien liegt der Investitionsfokus von TSO auch auf Self-Storages, Einzelhandel sowie gemischt genutzten Objekten.

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

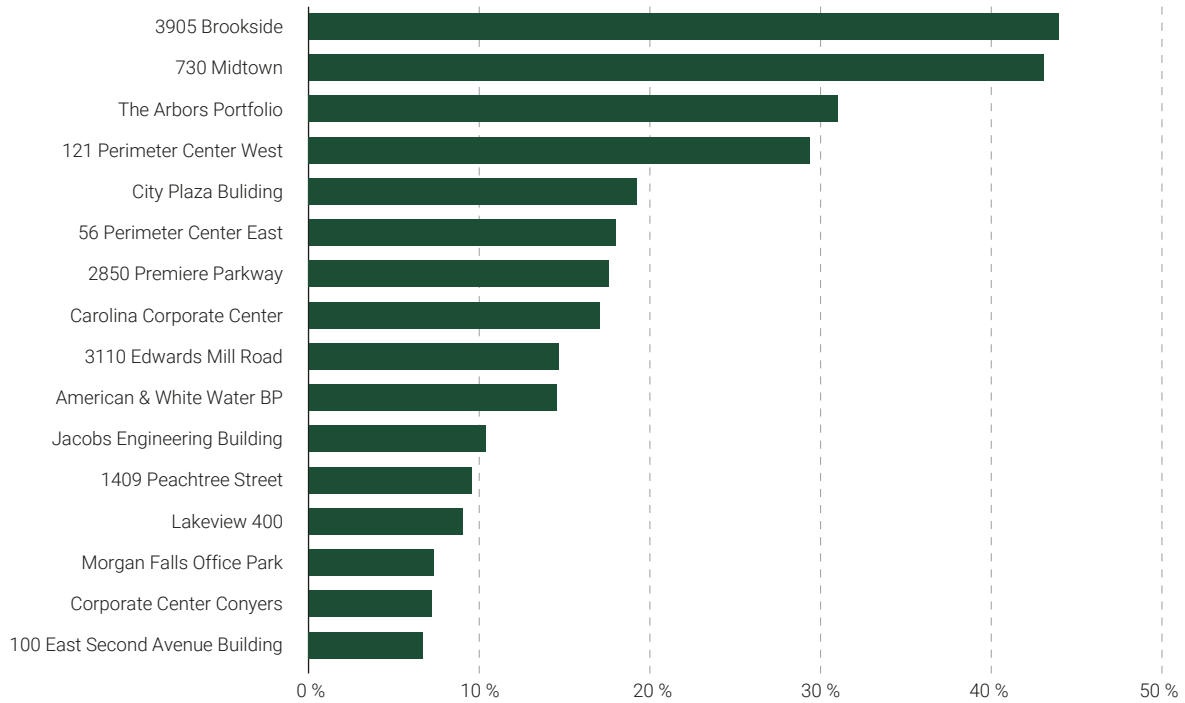




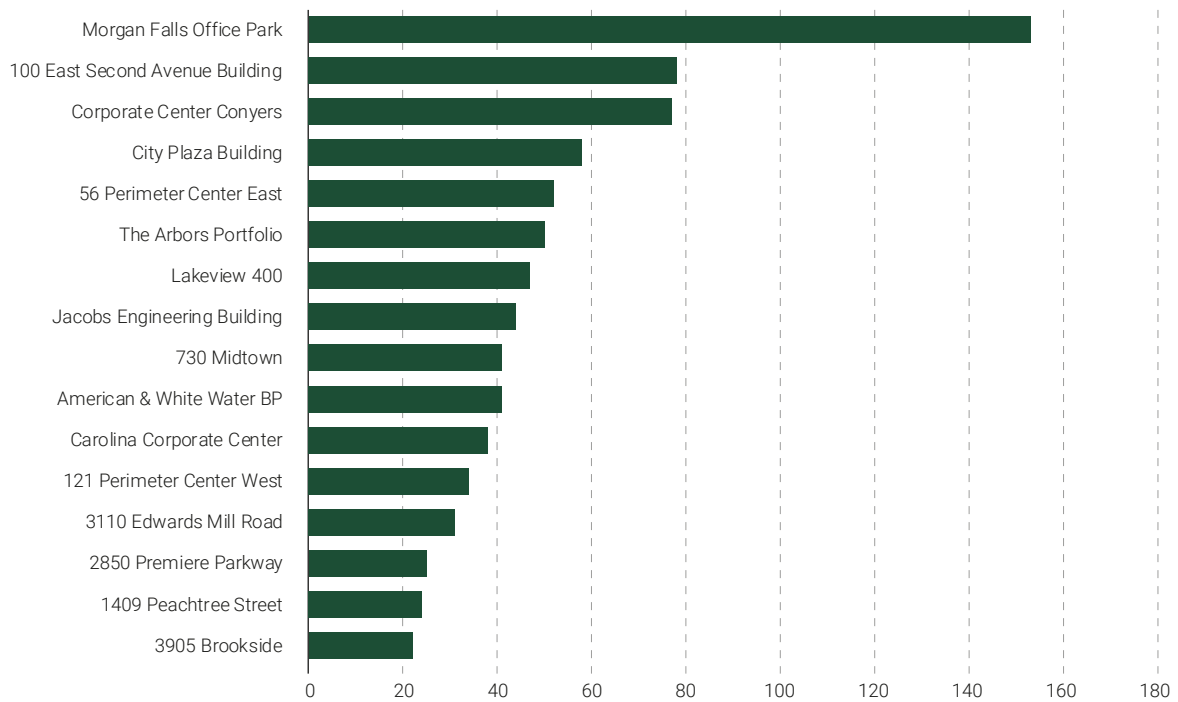
Bürofläche im TSO-Gesamtportfolio (in SF)



Rendite p. a. auf Beteiligungsebene (nach Kosten)



Haltezeit in Monaten



City Plaza Building

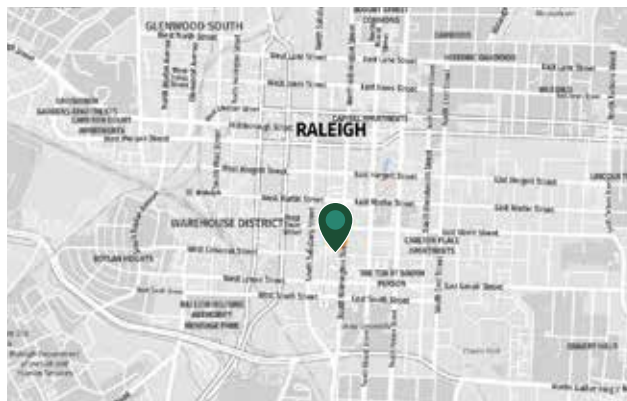


6.3.1 City Plaza Building

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

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

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



Objekt: City Plaza Building, Raleigh (North Carolina)

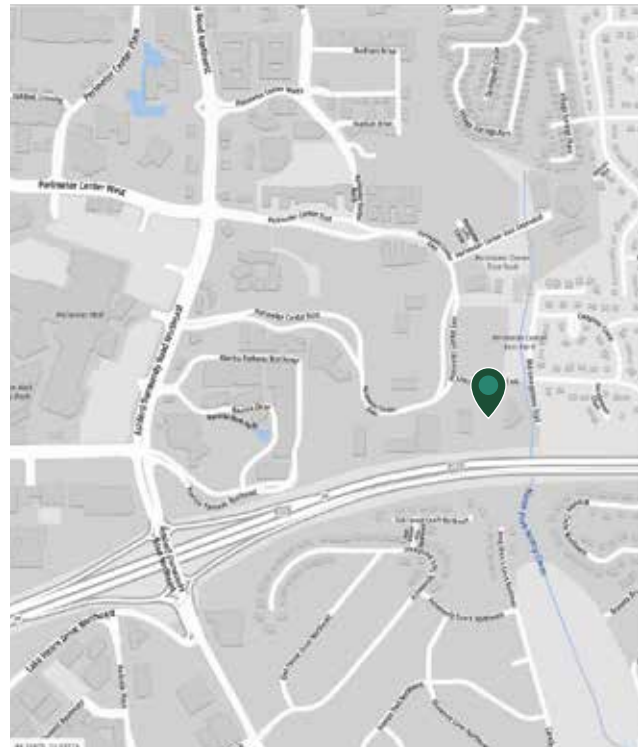
Name	Beteiligung	Bruttoverkaufserlös (USD)	Haltezeit (Monate)	Rendite (Ifd. Ausschüttungen zzgl. Veräußerungserlös nach Weichkosten)	Vielfaches bei Verkauf (nach Weichkosten)
City Plaza Building	TSO-DNL Fund III, LP	79.000.000	58	19,22 % p. a.	1,79

56 Perimeter Center East



6.3.2 56 Perimeter Center East

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



Objekt: 56 Perimeter Center East, Atlanta (Georgia)

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

American & White Water Business Center

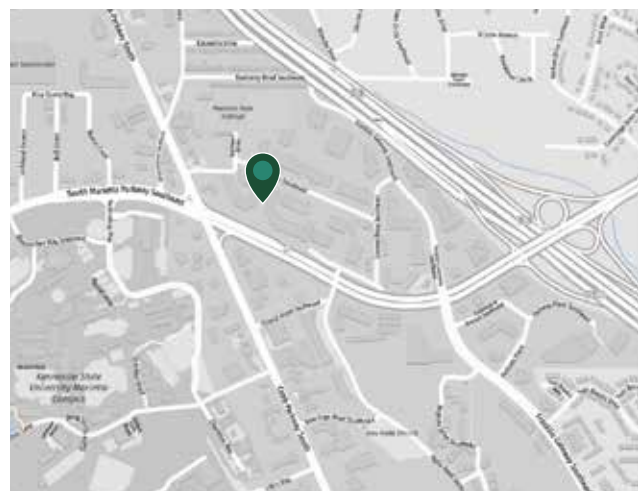


6.3.3 American & White Water Business Center

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

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

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



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

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



6.4 Track Record Self-Storage

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

Insgesamt entwickelte oder konzipierte TSO bisher 15 Selbstlagerzentren, einige davon sind noch in der Planungs- oder Entwicklungsphase, andere wurden bereits erfolgreich veräußert. Die meisten Objekte wurden in Kooperation mit CubeSmart realisiert. Durch die enge Zusammenarbeit hat TSO Zugang zu exklusivem und umfangreichem Datenmaterial, insbesondere zu den Standorten und den einzelnen Teilmärkten sowie dem dazugehörigen Research. Die Dauer der gesamten Investitionsphase vom Ankauf des Grundstücks bis hin zum Verkauf der Self-Storages lag zwischen 19 und 44 Monaten.

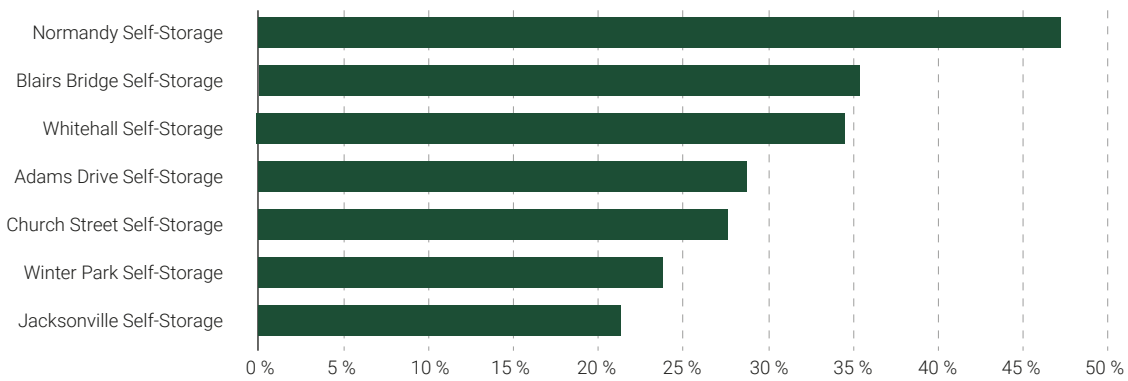
Bisher konnte TSO mit dieser Assetklasse deutlich überdurchschnittliche Renditen erzielen. Das hängt insbesondere mit der hohen Nachfrage nach professionell geführter Selbstlagerfläche der Premiumklasse zusammen.

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

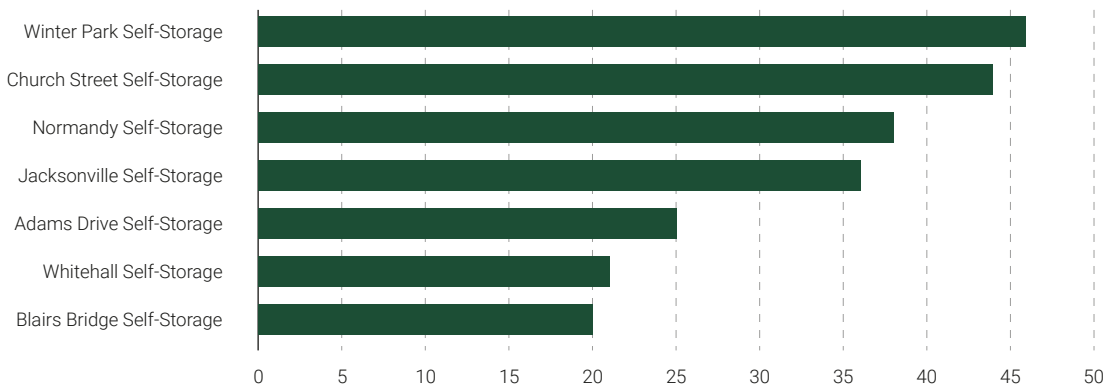
Die bisher erfolgreichste Transaktion konnte TSO jüngst aus dem TSO RE Opportunity durchführen – die Beteiligung hat ihr Normandy Self-Storage bei Jacksonville, Florida, nach einer Haltezeit von 36 Monaten an eine texanische Beteiligungsgesellschaft veräußert. Für Anleger wurden dabei nach Kosten und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



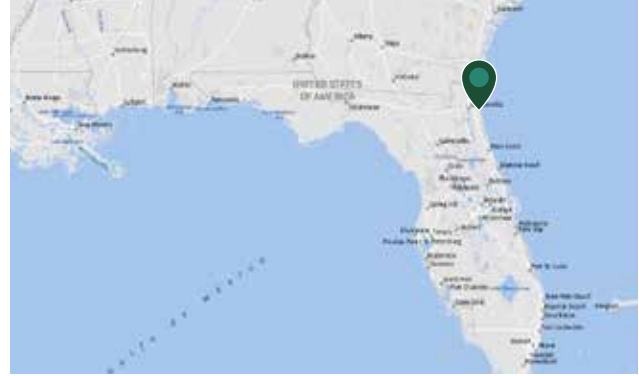
Rendite p. a. auf Ebene der Beteiligung



Haltezeit in Monaten



Jacksonville Self-Storage



6.4.1 TSO Jacksonville Self-Storage, Jacksonville (Florida)

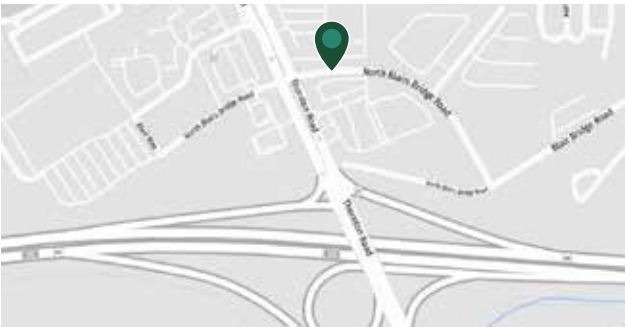
Das Jacksonville Self-Storage befindet sich in Jacksonville, Florida, lediglich 200 m vom Atlantischen Ozean entfernt. Jacksonville ist mit ca. 2.000 qkm die großflächigste Stadt der USA. Sie zeichnet sich durch subtropisches Klima, relativ niedrige Steuern und geringe Lebenshaltungskosten aus. Zwischen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

Der Standort Jacksonville wurde, wie bei allen Self-Storage Projekten, mit Bedacht gewählt. Im Umkreis von ca. zwei Meilen um das Jacksonville Self-Storage befinden sich viele Einfamilienhäuser und mehrere Golfplätze. Die meisten Häuser in der Umgebung verfügen weder über ein Kellergeschoss noch über einen Dachboden, die als Lagerplatz

genutzt werden können. Die umliegende Nachbarschaft war die Hauptzielgruppe bei der Neuvermietung. Das Jacksonville Self-Storage besteht aus einem dreistöckigen Gebäude und zwei Nebengebäuden mit Garagen und gehört dem oberen Marktsegment an. Die Konstruktion besteht aus Baustahl und Beton. Im Hauptgebäude befinden sich das Objektmanagement sowie der Verkaufsbereich für Verpackungswaren. Das Gebäude ist voll klimatisiert, durchgehend mittels elektronischer Sicherheitssysteme bewacht und komplett feuergeschützt. Im Hauptgebäude befinden sich ausschließlich Lagerräume nach modernstem Standard, im Außenbereich dienen Garagen der Unterbringung von Booten und Fahrzeugen.

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

Blairs Bridge Self-Storage



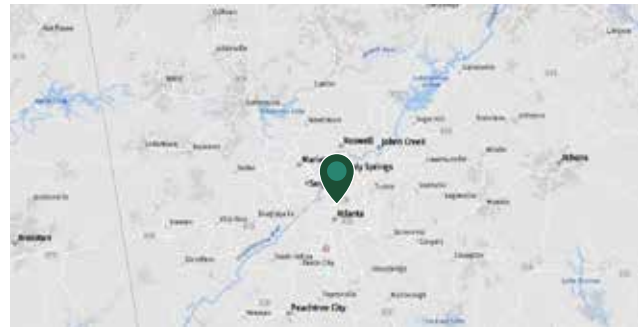
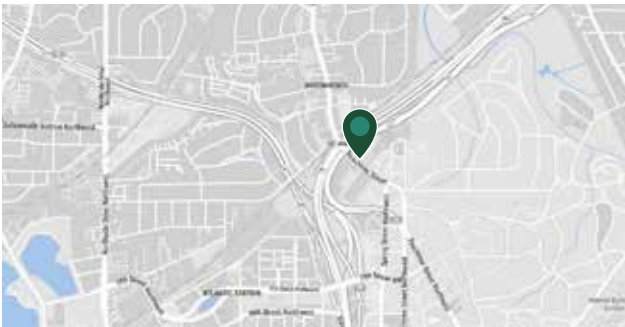
6.4.2 Blairs Bridge Self-Storage, Atlanta (Georgia)

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

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

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

Whitehall Self-Storage



6.4.3 Whitehall Self-Storage, Atlanta (Georgia)

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

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

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

Adams Drive Self-Storage



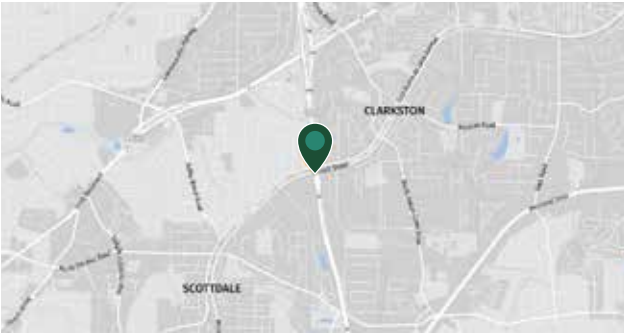
6.4.4 Adams Drive Self-Storage, Atlanta (Georgia)

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

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

Wiedererkennungswert sowie eine besondere Resonanz bei Verbrauchern geschaffen. Der Bau des Self-Storage konnte trotz der Corona-Pandemie fristgerecht und in weniger als einem Jahr Bauzeit abgeschlossen werden. So konnte TSO das Self-Storage noch Ende des Jahres 2020 eröffnen. Die Vermietungsstände waren bereits kurz nach der Eröffnung auf einem sehr guten Niveau. Nach nur 25 Monaten Bau- und Haltezeit erfolgte der Verkauf für USD 18.318.367. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 28,71 % p. a. Die kurze Haltezeit und der wegen des hochklassigen Objekts äußerst vorteilhafte Verkaufspreis führten hier zu einem besonders erfolgreichen Projektabschluss.

Church Street Self-Storage



6.4.5 Church Street Self-Storage, Clarkston (Georgia)

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

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

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

Winter Park Self-Storage



6.4.6 Winter Park Self-Storage, Winter Park (Florida)

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

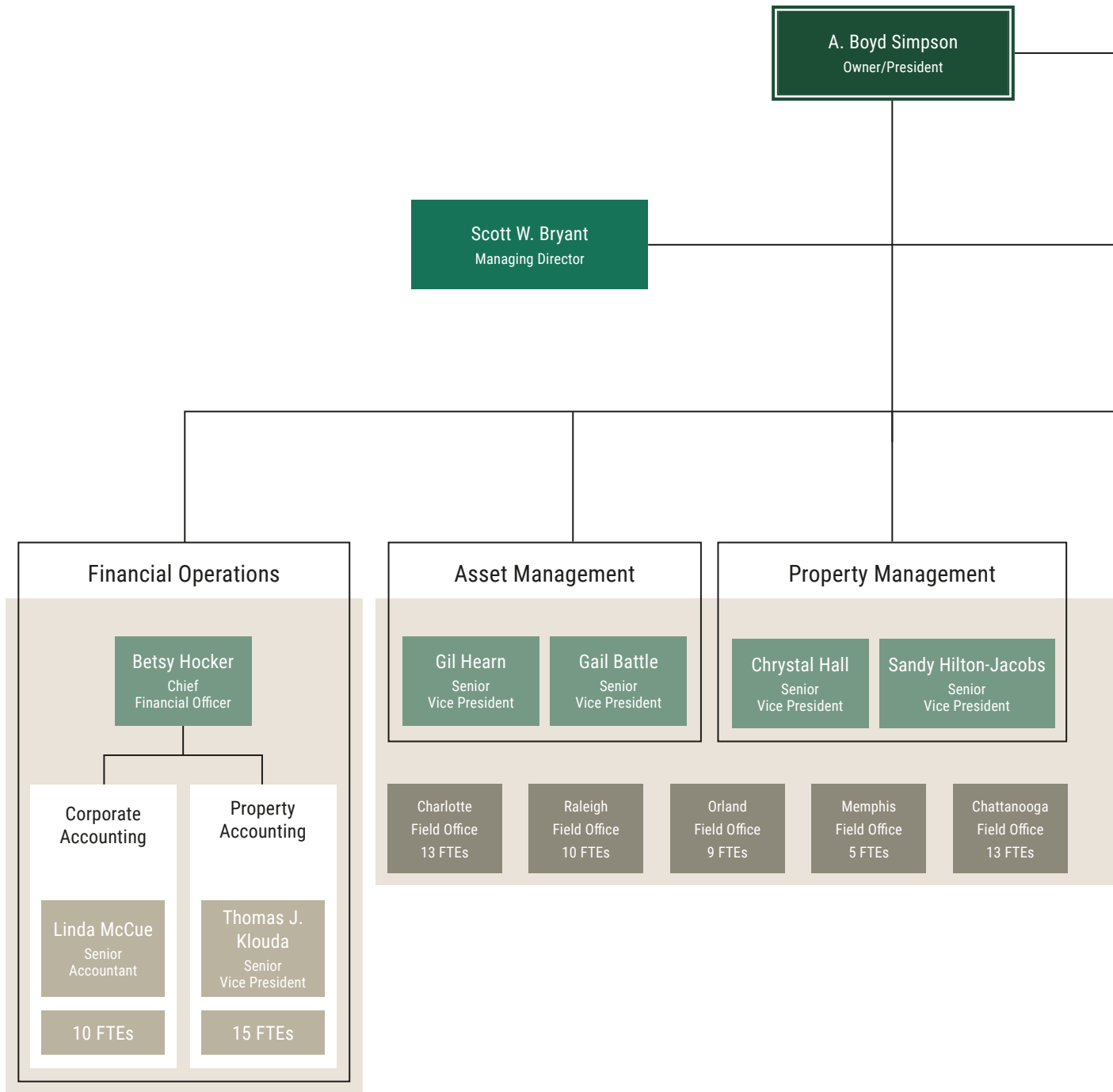
In Kooperation mit CubeSmart wurde ein Self-Storage mit mehr als 6.500 qm vermietbarer Fläche entwickelt, das zusätzliche Einzelhandelsflächen im Erdgeschoss bietet. Die Fertigstellung und Eröffnung erfolgte nach nur einem Jahr Bauzeit. Die Vermietungsstände stiegen rasch an und das Selbstlagerzentrum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

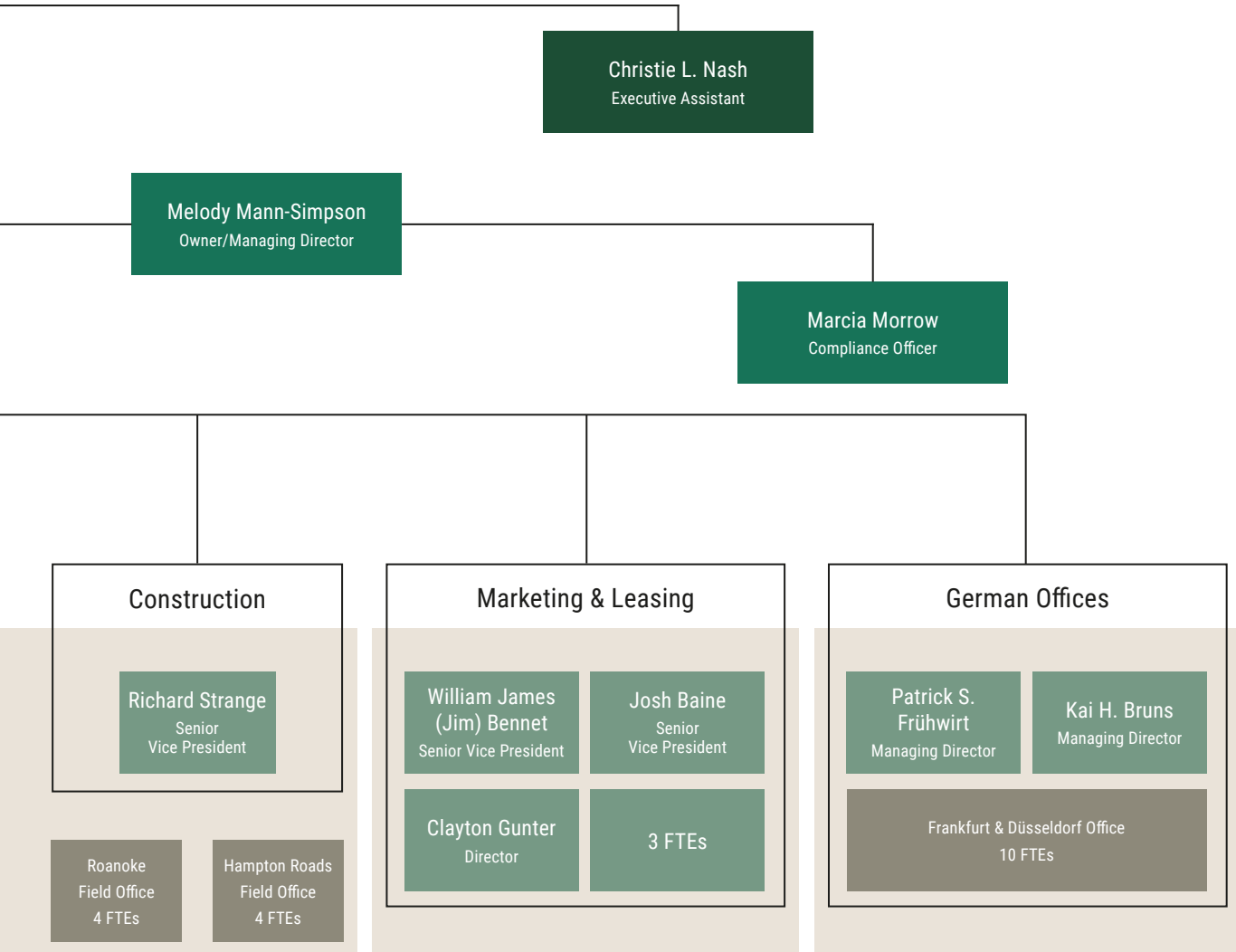
Die gesamte Anlage verfügt über höchste Standards und die zusätzlichen Einzelhandelsflächen steigern die Sichtbarkeit des Selbstlagerzentrums.

Das Grundstück wurde 2017 erworben und nach nur 46 Monaten Bau- und Haltezeit erfolgreich zu einem Verkaufspreis von USD 21.060.039 veräußert. Für die Anleger resultierte dies gemeinsam mit den Ausschüttungen aus Mieterlösen in einer durchschnittlichen jährlichen Rendite auf ihr für das Projekt eingesetztes Eigenkapital von 23,76 % p. a.

6.5 Management und Personal

Das Organigramm zeigt den Unternehmensaufbau von TSO. Personen aus dem Senior Management oder mit besonderen Schlüsselfunktionen sind hier zusätzlich namentlich benannt und werden im Folgeteil mit kurzen Lebensläufen vorgestellt. TSO verfügt in den USA über mehr als 120 Mitarbeiter. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Atlanta, Georgia. Mit sieben kleineren Büros („Field Offices“) an den zentralen Märkten wird die besondere Nähe zu den Investitionsobjekten sichergestellt.







Um die Erfahrung von TSO zu dokumentieren und einen Einblick in die verschiedenen Unternehmensbereiche zu geben, werden an dieser Stelle 16 Mitarbeiter vorgestellt, die Schlüsselpositionen bei TSO innehaben. Neben dem Senior Management verfügen auch sie über langjährige Erfahrung im Bereich Gewerbeimmobilien und sind verantwortlich für den geschäftlichen Erfolg von TSO.

Allan Boyd Simpson

Präsident,
The Simpson Organization (TSO)

Allan Boyd Simpson verfügt über große berufliche Erfahrung in allen Bereichen des Immobilieninvestments, der Entwicklung, Finanzierung und Verwaltung von Immobiliengesellschaften. Vor Gründung von TSO im Jahre 1988 war er für mehr als zehn Jahre Präsident und Geschäftsführer von LJ Hooker Developments und übernahm im Zuge dessen die Gesamtverantwortung für gewerbliche Immobilienvorhaben mit einem Gesamtvolumen von über einer Mrd. USD. Von 1973 bis 1979 sammelte er u. a. berufliche Erfahrung in verschiedenen leitenden Positionen, unter anderem bei B. F. Saul Company, einem in Washington D. C. ansässigen Immobilienunternehmen. Er ist Mitglied in verschiedenen professionellen Immobilienvereinigungen und engagiert sich privat in mehreren kommunalen Interessengruppen und Kunstvereinen. A. Boyd Simpson hat einen B. Sc. des Georgia Institute of Technology im Fachbereich Industrial Engineering und einen MBA der Wharton School der University of Pennsylvania. A. Boyd Simpson ist Anteilseigner der Beteiligungsgesellschaften der Anbieterin.

Melody Mann-Simpson

Managing Director,
The Simpson Organization (TSO)

Melody Mann-Simpson ist für die Akquisitionen der US-Immobilienunternehmen verantwortlich. Sie ist unmittelbar an der Identifizierung, Analyse, Finanzierung und Durchführung von Akquisegeschäften beteiligt. Sie steht dem Unternehmen außerdem im Bereich Compliance vor. Daneben nimmt sie Aufgaben aus den Bereichen Vermietung, Baumanagement, Asset-Management sowie Buchhaltung wahr. Melody Mann-Simpson arbeitet seit 1999 für das Unternehmen und kann über 25 Jahre Berufserfahrung im Bereich gewerbliche Immobilien vorweisen. Sie hat einen B. A. der University of North Carolina sowie einen M. Sc. in Real Estate der Georgia State University. Sie ist Graduate des Midtown Leadership Program für Führungskräfte. Melody Mann-Simpson ist Anteilseignerin in zahlreichen Beteiligungsgesellschaften von TSO.

Scott W. Bryant

Managing Director

Scott W. Bryant weist mehr als 35 Jahre einschlägiger Berufserfahrung auf. Er ist seit 20 Jahren im Bereich Gewerbeimmobilien tätig und verfügt über weitreichende Expertise im Zusammenhang mit allen Phasen der Lebensdauer von Immobilien, von dem Erwerb und der Entwicklung bis zur Veräußerung. Scott W. Bryant war zuvor bei The Related Capital Companies, Inc., Harry Macklowe Real Estate, Inc., sowie Cushman & Wakefield tätig. Zusätzlich zu seiner Erfahrung im Bereich Immobilien verfügt Scott W. Bryant über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Finanzdienstleistungen und war unter anderem im Vertrieb von Anlageprodukten für American Express und Ameriprise Financial, Inc., tätig. Scott W. Bryant hat einen Bachelor of Science vom Babson College in Wellesley, Massachusetts, sowie einen Master of Business Administration von The Goizueta Business School der Emory University in Atlanta.

Gil Hearn

Senior Vice President,
Asset-Management

Gil Hearn verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im Bereich Gewerbeimmobilien und verantwortet Betrieb, Marketing und bauliche Tätigkeit für ein Portfolio mit einer Gesamtfläche von mehr als 185.000 qm an Büro-, Einzelhandels- und Industrieflächen in Georgia, Florida, North Carolina und Tennessee. Bei TSO ist er seit 14 Jahren tätig. Zuvor arbeitete er in ähnlicher Funktion bei Winter Properties, ebenfalls mit Sitz in Atlanta. Stationen davor waren bei Accenture, der Michelin Tire Corporation und verschiedenen Technologieunternehmen. Gil Hearn ist Teil des Jahrgangs 2012 des Atlanta Center for Leadership des Urban Land Institute. Er hat einen Bachelor of Electrical Engineering und einen M. Sc. im Bereich Elektrotechnik vom Georgia Institute of Technology sowie einen MBA der Wharton School der University of Pennsylvania.

Gail Battle

Senior Vice President,
Asset-Management

Gail Battle verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung im Bereich Gewerbeimmobilien, ist seit 2007 für TSO tätig und am Standort Charlotte (North Carolina) als Vermögensverwalterin für das SunTrust-Portfolio zuständig, das 25 Immobilien in sieben Staaten der südöstlichen USA umfasst. Darüber hinaus ist sie auch die zuständige Maklerin für North Carolina und für den Verkauf und die Vermietung von Büroflächen der dortigen Objekte, z. B. der Tryon Plaza Office Condominiums, zuständig. Sie verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich gewerbliche Immobilien mit besonderen Stärken im Bereich Verwaltung und Entwicklung von Einzelhandels-, Büro- und Industrieflächen. Zuvor war sie bei Colliers Pinkard tätig und dort als Director of Property Management acht Jahre lang zuständig für ein Team von 15 Mitarbeitern und die Verwaltung von gewerblichen Immobilien mit einer Gesamtfläche von ca. 930.000 qm. Davor war sie bei Lincoln Harris (ehemals die Lincoln Harris Group) als Senior Property Manager neun Jahre lang verantwortlich für diverse Bürogebäude, die Entwicklung eines Class-A-Einkaufszentrums sowie die Erweiterung eines BASF-Büroprojekts. Gail Battle begann ihre Tätigkeit im Bereich Immobilien im Markt für Wohnimmobilien im Zusammenhang mit dem Verkauf und der Vermietung von Eigenheimen und Wohnungen. Sie studierte am Keystone College und an der Penn State University und hat einen Associate-of-Arts-Abschluss.

Richard Strange

Senior Project Manager

Richard Strange ist seit 2015 für TSO tätig und zuständig für bauliche Tätigkeit, Entwicklung und Mieterausbau für ein Portfolio aus Immobilien in Georgia, Florida, North Carolina, South Carolina und Tennessee. Er verfügt über eine Berufserfahrung im Bauwesen von 15 Jahren mit Spezialisierung auf die Entwicklung und den Bau von gewerblichen Immobilien, Gaststätten, Mehrparteienhäusern und Self-Storage-Anlagen. Vor seiner derzeitigen Tätigkeit war Richard Strange zuständig für Projektmanagement und -entwicklung bei der Noble Investment Group und der JM Williams mit Sitz in Atlanta. Er hat einen B. Sc. in Construction Management von der Louisiana State University und einen MBA von der Brock School of Business der Samford University.

William James (Jim) BennettSenior Vice President,
Leasing and Principal
Georgia Real Estate Broker

William James Bennett ist Inhaber der Signet Realty Advisors, Inc., einem Gewerbeimmobilienmakler. Er ist in den Bereichen Vermietung, Verkauf und Marketing tätig. Bereits 1977 hat er mit A. Boyd Simpson bei der BF Saul Company in Atlanta zusammengearbeitet, bevor er 2005 zu TSO kam. Vor 2005 war er bei Wilma Southeast und The Oxford Group, Inc., tätig, jeweils im Bereich Gewerbeimmobilien. Er hat zahlreiche Grundstückstransaktionen durchgeführt und verfügt über viele Jahre Erfahrung in der Immobilienvermietung. Er hat einen Bachelor of Business Administration der Georgia State und eine CCIM-Auszeichnung. William James Bennett ist Board Member der City of Johns Creek Chamber of Commerce.

Betsy Hocker

Controller und CFO

Betsy Hocker begann ihre Laufbahn bei TSO 2010 als Controller und ist heute Chief Financial Officer (CFO). Sie verfügt über langjährige Erfahrung bei den Abläufen im Zusammenhang mit Rechnungswesen, Besteuerung, Bewertungen, Vermögensverwaltung, Erwerb und Veräußerung und Vermietung im Bereich gewerblicher Immobilien. Vor Aufnahme ihrer Tätigkeit bei TSO war sie 25 Jahre für Carter tätig, ein Full-Service-Unternehmen im Bereich Gewerbeimmobilien, ebenfalls mit Sitz in Atlanta. Als Tax-Managerin war sie zuständig für alle Aspekte im Zusammenhang mit der körperschaftssteuerlichen und einkommensteuerlichen Behandlung der Eigenkapitalentwicklung und der erworbenen Immobilien. Seit 2004 war sie darüber hinaus auch als Leiterin Rechnungswesen tätig, einschließlich der Verantwortung für zwei Beteiligungsgesellschaften mit einer Gesamtkapitalisierung von USD 550 Mio. Betsy Hocker hat einen B. Sc. in Management von der Shorter University. Insgesamt hat sie über 42 Jahre Erfahrung im Bereich Gewerbeimmobilien.

Clayton Gunter

Director, Leasing

Clayton Gunter hat über 23 Jahre Erfahrung in der Vermarktung und Vermietung von Gewerbeimmobilien in der Metropolregion Atlanta. Dies umfasst u. a. städtische und vorstädtische Bürogebäude, Industrieimmobilien und Shopping-Center. Bevor er 2004 zu TSO kam, war er sieben Jahre bei der Kaufman Realty Group tätig, wo er die Vermarktung und Vermietung eines Portfolios von unternehmenseigenen Büro- und Industrieobjekten betreut hat. Er hat einen B. A. des Grady College of Journalism and Mass Communication der University of Georgia.

Thomas J. Klouda

Manager of Property Accounting

Thomas J. Klouda ist seit 2014 für TSO tätig und verfügt über fast 30 Jahre Erfahrung im Bereich Rechnungswesen, davon fast 20 Jahre im Bereich Immobilien. Er war zuvor bei der Griffin Company, Inc., ELV Associates und bei der Ben Carter Properties, LLC, als Vice President of Project Accounting beschäftigt. Zuletzt war er als Senior Property Accountant für Jamestown Properties mit Sitz in Atlanta tätig, wo er für ein Portfolio aus Class-A-Büro- und Einzelhandelsflächen mit einer Gesamtfläche von über 185.000 qm verantwortlich war. Zu seinen Aufgaben gehörte dort die Finanzberichterstattung, das Management von Forderungen und Verbindlichkeiten, Buchabstimmung, Cash-Management und die Erstellung des Jahresbudgets. Thomas J. Klouda ist bei TSO für die Leitung der Mitarbeiter im Bereich Rechnungswesen sowie für das Tagesgeschäft in der Objektbuchhaltung zuständig, ferner für die Beziehung zu Marshall Jones, dem Wirtschaftsprüfer der Emittentin.

Josh Baine

Vice President, Leasing

Josh Baine hat über zwölf Jahre Erfahrung in der Vermarktung und Vermietung einer Vielzahl von Gewerbe- und Industrieimmobilien. Hierunter fallen vorstädtische, mittelgroße Gebäude, Bürokomplexe sowie gemischt genutzte Immobilienprojekte. Bevor er zu TSO kam, war er sechs Jahre bei der Atlanta Property Group (APG) tätig. Dort zeichnete er für die Vermarktung und Vermietung eines Portfolios von über drei Millionen sq ft verantwortlich. Er hat in dieser Zeit über 650 Vermietungstransaktionen abgeschlossen und USD 220 Mio. an Mieteinnahmen generiert. Zuvor hatte er diverse Positionen bei Transwestern inne. Josh Baine hat einen Bachelor of Business Administration in Finance der University of Georgia. Er ist Reservist der U. S. Army und dort als Observer Controller/Trainer (OC/T) Section Chief der Operations Brigade der Gillem Enclave in Atlanta tätig. Er ist Lieutenant Colonel und hält eine Defense Financial Management Level 3 Certification.

Linda McCue

Senior Accountant

Linda McCue ist seit 2005 bei TSO als Accountant im Bereich Objektbuchhaltung tätig. Sie verfügt über eine Berufserfahrung von mehr als 35 Jahren im Bereich Rechnungswesen und ist seit 2016 für das Rechnungswesen im Zusammenhang mit den deutschen Beteiligungen tätig. Zuvor war sie für Urquhart & Company, Hill Properties, und Hallmark Properties tätig. Linda McCue stammt aus Texas und hat einen Abschluss der University of Houston.

Sandy Hilton-Jacob

Senior Property Manager

Sandy Hilton-Jacob ist seit 2015 bei TSO tätig und verfügt über 40 Jahre Berufserfahrung bei der Verwaltung von Einzelhandels- und Büroimmobilien, darunter auch fünf Jahre in der Verwaltung von gewerblichen Immobilien in der Energiewirtschaft in Houston, Texas. Sie hat Portfolios mit einer Gesamtmietfläche von mehr als 185.000 qm verwaltet. Sie verfügt über weitreichende Erfahrung im Bereich Mieterausbau-Projekte. Sie hat eine Zulassung als Immobilienmaklerin für Georgia und hat am Houston Community College Immobilienwirtschaft studiert.

Marcia Morrow

Associate,
Capital Transactions and
Compliance Officer

Marcia Morrow besitzt mehr als 24 Jahre Berufserfahrung im Bereich gewerbliche Immobilien. Sie ist seit 2016 bei TSO als Associate für Capital Transactions tätig. Sie verfügt über weitreichende Erfahrung im Zusammenhang mit Prozessabläufen bei gewerblichen Immobilien, darunter das Closing von Transaktionen für gewerbliche Immobilien, die Erstellung von Mietverträgen und Anhängen sowie Executive-Support-Leistungen, darunter Aufgaben im Bereich Compliance. Vor ihrer Tätigkeit für TSO war sie bei Tishman Speyer Properties tätig, einem Full-Service-Unternehmen im Bereich gewerbliche Immobilien mit Sitz in New York. Davor arbeitete sie acht Jahre lang für Trizec Properties (von Tishman Speyer im Jahr 2006 erworben), wo sie als Legal Assistant zuständig war für die Erstellung von Mietverträgen und anderen juristischen Dokumenten sowie mit anderen Aufgaben im Zusammenhang mit Erwerben und Closings im Portfolio für die südöstlichen USA betraut war.

Christie L. Nash

Executive Assistant
to Allan Boyd Simpson, President

Christie L. Nash, die seit ca. fünf Jahren bei TSO tätig ist, begann ihre Laufbahn im Bereich gewerbliche Immobilien im Jahr 2001 bei Highwood's Properties und war danach bei Regent Partners. Sie nahm Aufgaben in den Bereichen Vermietung, Mieterverwaltung und Objektverwaltung wahr im Zusammenhang mit Assistenzaufgaben für leitende Angestellte, Zusammenarbeit mit Behörden und Mandanten, Mieterdienstleistungen, Verwaltung von Sicherheitsfreigaben und Gebäudezugangsrechten, Rechnungsstellung und Verbindlichkeitenmanagement, Konferenzraumbuchung, Dienstleisterprojekten, Pflege von Kundenkontakten und Gebäudeinformationssystemen. Christie L. Nash verfügt über die BOMA-Zertifikate PM 101 und PM 201.



TSO Vero Beach Outlet Center (Vero Beach, Florida)



7. Gesellschaftsvertrag

The partnership interests offered hereby have not been registered under the United States Securities Act of 1933, as amended (the „Securities Act“) or the securities laws of any State, and are being offered and sold in reliance on exemptions from the registration requirements of the Securities Act and various applicable State laws. Pursuant to Regulation S promulgated under the Securities Act, these interests may not be offered or sold in the United States or to U.S. person as defined in Regulation S unless the securities are registered under the Securities Act or an exemption from the registration requirements of the Securities Act is available. Hedging transactions involving these interests may not be conducted unless in compliance with the Securities Act. In addition, the transfer of the interests is subject to the restrictions on the transfer and other terms and conditions set forth in the agreement for limited partnership. These interests are being acquired for investment purposes only and these securities may not be offered for sale, pledged, hypothecated, sold, assigned, or transferred unless such transfer is under circumstances which, in the opinion of legal counsel acceptable to the Partnership, do not require that the interests be registered under the Securities Act or any applicable State securities laws, or such transfer is pursuant to an effective registration statement under the Securities Act or any applicable state securities laws.

Original Text

Die angebotenen Gesellschaftsanteile wurden nicht nach dem US-amerikanischen Securities Act von 1933 in seiner jeweiligen Fassung (der „Securities Act“) oder den US-amerikanischen einzelstaatlichen Wertpapiervorschriften registriert und werden unter Befreiung vom Erfordernis der Registrierung nach dem Securities Act und verschiedenen anwendbaren Vorschriften der Bundesstaaten angeboten und verkauft. Gemäß der unter dem Securities Act erlassenen Regulation S dürfen diese Gesellschaftsanteile in den USA oder US-Personen, wie in Regulation S definiert, nur angeboten oder verkauft werden, sofern die Gesellschaftsanteile nach dem Securities Act registriert wurden oder eine Befreiung vom Erfordernis der Registrierung vorliegt. Hedging-Geschäfte mit diesen Beteiligungen dürfen nur unter Beachtung des Securities Act abgeschlossen werden. Darüber hinaus unterliegt die Übertragung der Gesellschaftsanteile den Übertragungsbeschränkungen und sonstigen Bestimmungen nach Maßgabe des Gesellschaftsvertrages. Diese Gesellschaftsanteile werden nur zu Investitionszwecken erworben und dürfen nicht zum Kauf angeboten, verpfändet, belastet, verkauft, abgetreten oder übertragen werden, außer die Übertragung erfolgt unter Umständen, die es nach für die Gesellschaft zufriedenstellender Ansicht ihrer Rechtsberater nicht erforderlich machen, dass die Gesellschaftsanteile nach dem Securities Act oder anwendbaren Wertpapiervorschriften der Bundesstaaten registriert werden oder sofern eine solche Übertragung in Übereinstimmung mit einer wirksamen Registrierungserklärung nach dem Securities Act oder den anwendbaren Wertpapiervorschriften der Bundesstaaten erfolgt.

(Maßgeblich ist der englische Text)

**Original Text****AGREEMENT OF LIMITED PARTNERSHIP OF TSO RE OPPORTUNITY II, LP**

This **AGREEMENT OF LIMITED PARTNERSHIP**

is entered into effective as of
April 25, 2022 by and among

TSO RE Opportunity II General Partner, LP,
a Georgia limited partnership as the General Partner,

and

Christie Leigh Nash,
as the Initial Limited Partner.

WITNESSETH:

WHEREAS, on April 25, 2022 a Certificate of Limited Partnership was filed with the Secretary of State of the State of Georgia, pursuant to which the General Partner and Initial Limited Partner formed a limited partnership under the Act,

NOW, THEREFORE, the parties hereto hereby agree as follows:

ARTICLE 1.
THE LIMITED PARTNERSHIP

1.1 Name. The name of the Partnership is „TSO RE Opportunity II, LP“.

1.2 Purpose.

a) The purpose of the Partnership is to actively and operatively engage through several majority owned subsidiaries held by it and property companies held by these subsidiaries in any or all of the following types of activities:

(i) operation of self-storage centers under the brand CubeSmart, or otherwise;

(ii) Project development of properties in office, retail, in-

(Maßgeblich ist der englische Text)**GESELLSCHAFTSVERTRAG DER TSO RE OPPORTUNITY II, LP**

Dieser **GESELLSCHAFTSVERTRAG**

wurde mit Wirkung
zum 25. April 2022 zwischen

TSO RE Opportunity II General Partner, LP,
einer Limited Partnership nach dem Recht von Georgia als General Partner

und

Christie Leigh Nash,
als Limited Partner zu Gründungszwecken geschlossen

PRÄAMBEL:

Am 25. April 2022 wurde beim Secretary of State des US-Bundesstaates Georgia eine Gründungsurkunde eingereicht, wonach der General Partner und der Limited Partner zu Gründungszwecken gemäß den Bestimmungen des Gesetzes eine Limited Partnership gegründet haben.

ANGESICHTS DESSEN schließen die Parteien folgenden Gesellschaftsvertrag:

ARTIKEL 1.
DIE GESELLSCHAFT

1.1 Firma. Der Name der Gesellschaft lautet, „TSO RE Opportunity II, LP“.

1.2 Zweck.

a) Zweck der Gesellschaft ist es durch mehrere von ihr gehaltene Tochterunternehmen und durch von diesen Tochterunternehmen gehaltene Objektgesellschaften aktiv und operativ auf einem oder mehreren der folgenden Geschäftsfelder tätig zu werden:

(i) Betrieb von Selbstlagerzentren unter der Marke Cube Smart oder auf andere Weise;

(ii) Projektentwicklung in Bezug auf die Marktsegmente

dustrial, self-storage center, land subdivision, multi-family rental, and parking facility market segments. For this purpose the Partnership may engage in the following business activities:

- Concept creation of real properties, whether or not owned or to be acquired, ground-up construction of the respective buildings for the business segments listed above under (i) and subsequent letting/leasing out and ultimate sale of the developed real properties;

- Concept creation and redevelopment of existing underperforming real properties in the business segments mentioned above under (i) that may be acquired by the subsidiaries of the Partnership through the property companies and that, as at the acquisition, require substantial building restoration and/or physical improvement or intensive development and expansion activities and to a significant extent are not rented out; following restoration, renovation and refurbishment, including – where applicable – a change in its designated use, letting/leasing out of these redeveloped properties and ultimate sale;

(iii) improvement of undeveloped land that may be acquired for the purpose of site preparation, including infrastructure, and – where applicable – subdivision and subsequent sale of the so developed land on a whole or subdivided basis;

(iv) Restoring, refurbishing, improving and sale of properties that were acquired by way of foreclosure of collateral securing defaulted or semi-defaulted loan receivable acquired by the subsidiaries of the Partnership through the property companies, if and to the extent that the acquisition of these loans, when compared to the other activities described in this Section 1.2 a), only constitutes support and ancillary activities rather than the principal activity of the subsidiaries of the Partnership.

b) The purpose of the Partnership also encompasses the performance by its subsidiaries through the property companies of all measures and activities related to the activities listed above under Section 1.2 a). The sub-

Bürogebäude, Einkaufszentren, Industrieanlagen, Self-Storage Center, Grundstücksteilung, Mehrfamilien-Mietshäuser und Parkplatzanlagen. Hierbei können von der Gesellschaft die folgenden beiden Tätigkeiten aufgegriffen werden:

- Konzeptentwicklung von eigenen oder zu erwerbenden oder fremden Immobilien, Bebauung der Grundstücke mit den Gebäuden für oben unter (i) benannte Geschäftszweige und anschließende Vermietung oder Verpachtung der Flächen und letztlichem Verkauf der entwickelten Immobilien,

- Konzeptentwicklung und Wiederaufbau bestehender, ertragsschwacher Immobilien aus den oben unter (i) genannten Geschäftszweigen, die von den Tochterunternehmen der Gesellschaft durch die Objektgesellschaften erworben werden können und die zum Erwerbzeitpunkt einer erheblichen baulichen Sanierung und/oder Substanzveränderung oder intensiver Entwicklungs- und Erweiterungstätigkeiten bedürfen und zu einem wesentlichen Anteil nicht vermietet sind. Nach entsprechender baulicher Veränderung und Sanierung und eventueller Änderung des Nutzungszweckes werden die wiederaufgebauten Immobilien wieder vermietet und letztlich verkauft;

(iii) Entwicklung von unbebauten Grundstücken, die zum Zwecke der Erschließung der Flächen erworben werden können und dann gegebenenfalls geteilt und anschließend im Ganzen oder geteilt verkauft werden;

(iv) Sanierung, bauliche und kommerzielle Entwicklung sowie anschließender Verkauf von Grundstücken, deren Eigentum im Wege der Vollstreckung von Sicherheitsrechten erworben wurde für notleidende oder uneinbringliche Darlehen, die von den Tochterunternehmen der Gesellschaft durch die Objektgesellschaften erworben wurden, solange der Erwerb dieser Darlehen, verglichen mit den anderen in dieser Ziffer 1.2 a) beschriebenen Tätigkeiten, lediglich untergeordnete Hilfs- und Nebentätigkeiten und nicht die Haupttätigkeit der Tochterunternehmen der Gesellschaft darstellt.

b) Der Zweck der Gesellschaft umfasst auch die Durchführung aller Maßnahmen, die im Zusammenhang mit den oben unter Ziffer 1.2 a) genannten Aktivitäten stehen, durch ihre Tochterunternehmen über Objektgesell-

sidiaries of the Partnership may also manage and lease out real estate, if and to the extent that, when compared to the activities described above in Section 1.2 a), these activities constitute support and ancillary activities but not principal activities of the subsidiaries of the Partnership. The subsidiaries of the Partnership may hold the acquired properties before or after the improvement activities if and to the extent this is desirable to achieve financial stabilization. The subsidiaries of the Partnership, through the property companies, may sell properties before the planned improvement activities listed above under Section 1.2 a) have been completed if (i) changes in the economical or financial framework occur, (ii) the condition of the acquired property deviates from the reasonable expectations of the subsidiaries of the Partnership at the time of the acquisition, or (iii) other new circumstances arise which were not reasonable foreseeable in the concept development phase, and as a result of any of (i), (ii) or (iii) the development of the property is not financially viable.

c) The purpose of the Partnership encompasses within the aforementioned context particularly to instruct the subsidiaries of the Partnership to acquire, develop and operate real properties. Specifically, the real properties listed below are covered by this purpose, without the subsidiaries of the Partnership having to acquire them or being restricted to only acquiring, developing and operating them:

- construction land for a 6,500 square meter self-storage facility located at Port Charlotte, Florida 33953, USA;
- construction land for a 8,094 square meter self-storage facility located in Cayce, South Carolina 29172, USA;
- that certain property commonly known as 1200 Colonial Life Blvd and located at 1200 Colonial Life Blvd, South Carolina 29210, USA.

d) The purpose of the Partnership also encompasses to instruct the subsidiaries of the Partnership not to perform the following activities:

schaften. Die Tochterunternehmen der Gesellschaft sind auch berechtigt, Immobilien zu verwalten und zu vermieten, wenn und soweit dies, in Anbetracht der oben in Ziffer 1.2 a) beschriebenen Tätigkeiten, lediglich Hilfs- und Nebentätigkeiten und nicht Haupttätigkeiten der Tochterunternehmen der Gesellschaft darstellen. Hierbei können die Tochterunternehmen der Gesellschaft die erworbenen Immobilien vor und nach der Entwicklung halten, soweit dies für eine finanzielle Stabilisierung förderlich ist. Die Tochterunternehmen der Gesellschaft können über ihre Objektgesellschaften die Immobilien auch vor Fertigstellung der oben unter Ziffer 1.2 a) aufgeführten Entwicklungstätigkeiten verkaufen, wenn (i) Änderungen in der wirtschaftlichen oder finanziellen Struktur eintreten, (ii) der Zustand der erworbenen Immobilie von den Erwartungen, die die Tochterunternehmen der Gesellschaft zum Erwerbszeitpunkt vernünftigerweise hatten, abweicht oder (iii) sonstige neue Umstände auftreten, mit denen zur Planungsphase nicht vernünftigerweise gerechnet werden musste, und in Folge von (i), (ii) oder (iii) das Vorhaben finanziell nicht tragbar wird.

c) Der Zweck der Gesellschaft umfasst im Rahmen des zuvor Beschriebenen insbesondere, die Tochterunternehmen der Gesellschaft anzuweisen, Immobilien zu erwerben, zu entwickeln und zu betreiben. Speziell die nachstehend aufgeführten Immobilien sind von diesem Zweck umfasst, ohne dass die Tochterunternehmen der Gesellschaft diese erwerben müssen oder auf deren Erwerb, Entwicklung und Betrieb beschränkt sind:

- Bauland für ein ca. 6.500 Quadratmeter fassendes Self-Storage Center in Port Charlotte, Florida 33953, USA,
- Bauland für ein ca. 8.094 Quadratmeter fassendes Self-Storage Center in Cayce, South Carolina 29172, USA;
- das Grundstück bekannt als 1200 Colonial Life Blvd, das sich an der 1200 Colonial Life Blvd, South Carolina 29210, USA befindet.

d) Der Zweck der Gesellschaft umfasst auch, die Tochterunternehmen der Gesellschaft anzuweisen, die nachfolgend aufgeführten Geschäftstätigkeiten nicht auszuüben:

(i) the acquisition of single family and multi-family properties which are „for sale“ (as opposed to „for rent“), including, without limitations, residential condominiums;

(ii) the acquisition of lodging facilities, including, without limitations, hotels, motels, and extended- stay facilities (other than short-term corporate apartments or travel apartments).

e) The Partnership will hold majority shareholdings in subsidiaries and conduct its permitted activities through these subsidiaries and property companies in which these subsidiaries hold interests. The Partnership will exercise its management control over its subsidiaries in a way the Partnership considers adequate to promote the long-term value of the subsidiaries and the property companies. For this purpose, the equity holdings in the subsidiaries and the property companies shall be held long-term and with the purpose of generating operating profits from the permitted activities pursuant to this Agreement.

f) The Partnership does not pursue the purpose of selling its subsidiaries and will ensure that its subsidiaries do not pursue the purpose of selling the property companies. The Partnership shall ensure that sales of real property and sites that have been erected or developed in accordance with Sections 1.2 a) and b) shall be conducted as sales of real property, buildings, sites or other assets but not as sales of interests in subsidiaries or property companies.

g) The subsidiaries of the Partnership may enter into a partnership, co-tenancy, consortium or joint venture (a „Joint Venture“) with any other Person as long as the respective subsidiary, through a majority of votes or capital or through contractual agreements, solely or jointly controls the Joint Venture and determines its business decisions.

1.3 Registered Office, Registered Agent and Principal Place of Business. The registered office of the Partnership is located at 1170 Peachtree Street – Suite 2000, Atlanta, GA 30309, U.S.A, and the registered agent for service of process at such address is Corporation Service

(i) der Erwerb von Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern, die als „Verkaufsobjekt“ (und nicht als „Mietobjekt“) angeboten werden, einschließlich u.a. Eigentumswohnungen,

(ii) der Erwerb von Beherbergungseinrichtungen, einschließlich u.a. Hotels, Motels, Einrichtungen für längere Aufenthalte (mit Ausnahme von Firmenwohnungen für die kurzfristige Unterbringung oder Reiseapartments).

e) Die Gesellschaft wird Mehrheitsbeteiligungen an Tochterunternehmen halten und ihre zulässigen Geschäftstätigkeiten über diese Tochterunternehmen und Objektgesellschaften, an denen diese Tochterunternehmen Beteiligungen halten, nachgehen. Die Gesellschaft wird ihren unternehmerischen Einfluss auf ihre Tochterunternehmen in einer Weise ausüben, die nach Ansicht der Gesellschaft geeignet ist, den langfristigen Wert der Tochterunternehmen und der Objektgesellschaften zu fördern. Hierzu sollen die Beteiligungen an den Tochterunternehmen und den Objektgesellschaften langfristig und mit dem Ziel gehalten werden, operative Gewinne aus den nach diesem Gesellschaftsvertrag zulässigen Geschäftstätigkeiten zu erzielen.

f) Die Gesellschaft verfolgt nicht den Zweck ihre Tochterunternehmen zu veräußern und wird sicherstellen, dass die Tochterunternehmen nicht den Zweck verfolgen, die Objektgesellschaften zu veräußern. Die Gesellschaft wird sicherstellen, dass Verkäufe der nach Maßgabe der Ziffern 1.2 a) und b) errichteten oder entwickelten Immobilien und Anlagen als Verkäufe von Grundstücken, Gebäuden, Anlagen oder anderen Vermögensgegenständen erfolgen, nicht aber als Verkäufe von Anteilen an Objektgesellschaften.

g) Die Tochterunternehmen der Gesellschaft können mit einer anderen Person eine Personengesellschaft, Mitpächterschaft, Konsortium oder Joint Venture (ein „Joint Venture“) eingehen, solange das jeweilige Tochterunternehmen hierbei aufgrund Stimmen- oder Kapitalmehrheit oder aufgrund vertraglicher Vereinbarung das Joint Venture allein oder gemeinsam beherrscht und deren unternehmerische Entscheidungen bestimmt.

1.3 Sitz, registrierter Bevollmächtigter und Hauptsitz. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in 1170 Peachtree Street – Suite 2000, Atlanta, GA 30309, U.S.A, und der registrierte Zustellungsbevollmächtigte unter dieser Anschrift ist Corporation Service Company.

Company. Notwithstanding the foregoing, the General Partner may establish such other places of business for the Partnership as it may deem desirable.

1.4 Term of the Partnership. The Partnership commenced on April 25, 2022 and it shall terminate on December 31, 2032, unless terminated at an earlier date by operation of law or judicial decree or as provided in this Agreement, or extended by a modification of this Agreement.

The General Partner, in its sole discretion, shall have the right (but not the obligation) to extend the term of the Partnership for two additional periods of time, each lasting one year. The first extension period shall end on December 31, 2033 and the second extension period shall end on December 31, 2034.

1.5 Independent Activities. The General Partner and its Affiliates may engage in whatever activities they choose, including activities which are competitive with the Partnership, without having or incurring any obligation to offer any interest in such activities to the Partnership or any Partner. This Agreement shall not prevent the General Partner or its Affiliates from engaging in such activities or require any of the Partners or their respective Affiliates to permit the Partnership or any other Partner to participate in any such activities.

1.6 Names and Business Addresses of Partners. The names and business addresses of the Partners of the Partnership are set forth as follows:

General Partner:

TSO RE Opportunity II General Partner, LP
1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309
USA

with a copy to:

TSO Capital Advisors GmbH
Taunusanlage 11
60329 Frankfurt am Main

Unbeschadet vorstehender Ausführungen kann der General Partner für die Gesellschaft andere von ihr als wünschenswert erachtete Geschäftssitze errichten.

1.4 Dauer der Gesellschaft. Die Gesellschaft beginnt am 25. April 2022 und endet am 31. Dezember 2032, sofern sie nicht aufgrund gesetzlicher Vorschriften, durch Gerichtsbeschluss oder gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages zu einem früheren Zeitpunkt beendet oder die Vertragsdauer durch Änderung dieses Vertrages verlängert wird.

Der General Partner ist berechtigt (aber nicht verpflichtet), nach eigenem Ermessen die Dauer der Gesellschaft um zwei weitere Zeiträume von jeweils einem Jahr zu verlängern. Der erste Verlängerungszeitraum endet am 31. Dezember 2033 und der zweite am 31. Dezember 2034.

1.5 Unabhängige Geschäftstätigkeiten Der General Partner und seine Verbundenen Unternehmen können allen Geschäftstätigkeiten ihrer Wahl nachgehen, einschließlich solcher, durch welche sie mit der Gesellschaft in Wettbewerb treten, ohne die Verpflichtung zu haben oder einzugehen, der Gesellschaft oder den Gesellschaftern eine Beteiligung an solchen Geschäftstätigkeiten anzubieten. Dieser Vertrag hindert den General Partner oder seine Verbundenen Unternehmen nicht daran, solchen Geschäftstätigkeiten nachzugehen oder die Gesellschafter oder ihre jeweiligen Verbundenen Unternehmen aufzufordern, der Gesellschaft oder anderen Gesellschaftern die Teilnahme an solchen Geschäftstätigkeiten zu gestatten.

1.6 Name und Geschäftsadressen der Gesellschafter. Die Namen und Geschäftsadressen der Gesellschafter lauten wie folgt:

General Partner:

TSO RE Opportunity II General Partner, LP
1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309
USA

mit Kopie an:

TSO Capital Advisors GmbH
Taunusanlage 11
60329 Frankfurt am Main

Germany

Initial Limited Partner:

Christie Leigh Nash
1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309,
USA

1.7 Definitions. As used in this Agreement, the following terms shall have the meanings set forth below:

„Act“ means the Georgia Revised Uniform Limited Partnership Act, as amended from time to time.

„Affiliate“ shall have the following meanings:

(i) in the case of any individual, any relative of such individual;

(ii) any officer, director, trustee, partner, manager, employee, or holder of ten percent (10%) or more of any class of the voting shares of or equity interest in such Person;

(iii) any corporation, partnership, limited liability company, trust, estate, or other entity controlling, controlled by, or under common control with such Person; or

(iv) any officer, director, trustee, partner, manager, employee, executor, or holder of ten percent (10%) or more of the outstanding voting securities of any corporation, partnership, limited liability company, trust, estate, or other entity controlling, controlled by, or under common control with such Person.

„Additional Limited Partner“ means all persons who are admitted as Limited Partners pursuant to the provisions of this Agreement in addition to the Initial Limited Partner.

„Adjusted Capital Account Deficit“ means, with respect

Deutschland

Limited Partner zu Gründungszwecken:

Christie Leigh Nash
1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309,
USA

1.7 Definitionen. Die in diesem Vertrag benutzten Begriffe haben folgende Bedeutungen:

„Gesetz“ meint den Georgia Revised Uniform Limited Partnership Act (überarbeitetes und einheitliches Limited Partnership-Gesetz des US-Bundesstaates Georgia) in seiner jeweils gültigen Fassung.

„Verbundenes Unternehmen“ bedeutet:

(i) im Falle einer natürlichen Person, alle Angehörigen dieser natürlichen Person;

(ii) alle leitenden Mitarbeiter, Geschäftsführer, Treuhänder, Partner, Manager, Angestellten oder Inhaber von 10% (zehn Prozent) oder mehr der stimmberechtigten Anteile einer bestimmten Anteilsklasse oder des Kapitals an einer solchen Person;

(iii) eine Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Treuhandvermögen oder sonstige juristische Person, die eine solche Person beherrscht, von dieser beherrscht wird oder dieser gleich geordnet ist

(iv) ein leitender Mitarbeiter, Geschäftsführer, Treuhänder, Partner, Manager, Angestellter, Nachlassverwalter oder Inhaber von 10 % (zehn Prozent) oder mehr der ausgegebenen stimmberechtigten Anteile einer Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Treuhandvermögens oder sonstigen juristischen Person, die einer solchen Person beherrscht, von dieser beherrscht wird oder dieser gleich geordnet ist.

„Weiterer Limited Partner“ bedeutet jede Person, die gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages zusätzlich zum Limited Partner zu Gründungszwecken als Limited Partner aufgenommen wird.

„Berichtiger Passivsaldo des Kapitalkontos“ bedeutet für

to any Partner, the deficit balance, if any, in such Partner's Capital Account as of the end of the relevant fiscal year, after giving effect to the following adjustments:

(i) Credit to such Capital Account any amounts which such Partner is deemed to be obligated to restore pursuant to the penultimate sentence of Treas. Reg. §§ 1.704-2 (g) (l) and 1.704-2 (i) (5); and

(ii) Debit to such Capital Account the items described in Treas. Reg. §§ 1.704-1 (b) (2) (ii) (d) (4), (5) and (6).

The foregoing definition of Adjusted Capital Account Deficit is intended to comply with the provisions of Treas. Reg. § 1.704-1 (b) (2) (ii) (d) and shall be interpreted consistently therewith.

„Advisory Board“ shall have the meaning set forth in Section 12.6 below.

„Agio“ means a premium of up to 5 % (five percent) of the Capital Contribution payable to the Partnership by subscribers for Limited Partnership Interests and passed on to sales agents in connection with the Offering. Payments of the Agio shall not constitute a Capital Contribution hereunder and shall not be taken into account when determining the Minimum Capital Contribution.

„Agreement“ means this Agreement of Limited Partnership, as amended from time to time.

„Capital Account“ means, with respect to any Partner, the Capital Account maintained for such Partner in accordance with the provisions of this Agreement.

„Capital Contribution“ means, with respect to any Partner or subscriber, the amount of cash contributed or to be contributed to the Partnership by it (but specifically excluding the Agio).

„Capital Event“ means, as may be applicable from time to time, the occurrence of one of the following events:

(i) the sale, exchange, transfer, condemnation or other disposition of all or any material part of a Property or the interest of a property company in any Property other than

jeden Gesellschafter der etwaige Passivsaldo, der am Ende des betreffenden Geschäftsjahres nach Vornahme der folgenden Berichtigungen auf dem Kapitalkonto des Gesellschafters besteht:

(i) Gutschrift der Beträge auf dem Kapitalkonto, zu deren Rückerstattung der Gesellschafter verpflichtet ist oder für verpflichtet angesehen wird gemäß dem vorletzten Satz der Treas. Reg. §§ 1.704-2 (g) (1) und 1.704-2 (i) (5); und

(ii) Belastung des Kapitalkontos mit den in §§ 1.704-1(b)(2)(ii)(d)(4), (5) und (6) Treas. Reg. beschriebenen Positionen.

Die vorstehende Definition des Begriffs „berichtigter Passivsaldo des Kapitalkontos“ soll den Bestimmungen von § 1.704-1 (b) (2) (ii) (d) Treas. Reg. genügen und ist in deren Sinne auszulegen.

„Beirat“ hat die in nachstehender Ziffer 12.6 beschriebene Bedeutung.

„Agio“ bedeutet einen Aufpreis von bis zu 5 % (fünf Prozent) der Kapitaleinlage, der von den Zeichnern der Limited Partner Beteiligungen an die Gesellschaft zu zahlen ist und der im Zusammenhang mit dem Angebot an Anlagevermittler weitergegeben wird. Zahlungen des Agios stellen keine Kapitaleinlage im Sinne dieses Vertrages dar und werden bei der Bestimmung der Mindestkapitaleinlage nicht berücksichtigt.

„Vertrag“ bedeutet dieser Gesellschaftsvertrag in seiner jeweils aktuellen Fassung.

„Kapitalkonto“ bedeutet für jeden Gesellschafter das Kapitalkonto, das für diesen Gesellschafter gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages geführt wird.

„Kapitaleinlage“ bedeutet für jeden Gesellschafter bzw. Zeichner der Betrag, der jeweils in die Gesellschaft als Bareinlage eingebracht wurde oder einzubringen ist (jedoch insbesondere ohne Agio).

„Kapitalereignis“ bedeutet den jeweiligen Eintritt eines der nachfolgenden Ereignisse:

(i) der Verkauf, Austausch, die Übertragung, Enteignung oder sonstige Verfügung über eine Immobilie als Ganzes oder einen wesentlichen Teil davon oder den Anteil

a sale, exchange, transfer or other disposition that occurs in connection with the final liquidation of the Partnership or a sale of all or substantially all of the assets of the Partnership; or

(ii) the refinancing of any loan with respect to any Property.

„Capital Proceeds“ means, as applicable for the indicated Capital Event, (i) with respect to a Capital Event which is a sale, exchange, transfer, condemnation or other disposition, the net proceeds received by the Partnership from such event, after payment of all costs and expenses associated therewith (including, without limitation, the payment of commissions, closing costs, and attorneys' fees and expenses, and the Disposition Compensation, if any) and the satisfaction of any indebtedness secured by the Property, and after the funding of any Reserves; and (ii) with respect to a Capital Event which is the refinancing of any loan, the net proceeds of the refinancing received by the Partnership after payment of all costs and expenses in connection therewith and after payment of the loan being refinanced and any additional expenditures for which such refinancing was obtained, and after the funding of any Reserves.

„Code“ means the Internal Revenue Code of 1986, as amended from time to time.

„Commencement of the Offer Period“ means May 30, 2022.

„Controlling Interest“ means a participation of more than 50% of the voting rights.

„Disposition Compensation“ shall have the meaning set forth in Section 5.3 (e) (iv).

„Early Subscriber Bonus“ shall have the meaning set forth in Section 3.1.

„Entity“ means any general partnership, limited partnership, limited liability company, corporation, joint venture, trust, business trust, cooperative or association or any

einer Objektgesellschaft an einer Immobilie, sofern der Verkauf, Austausch, die Übertragung oder sonstige Verfügung nicht im Zusammenhang mit der endgültigen Liquidation der Gesellschaft oder dem Verkauf aller oder eines wesentlichen Teils des Vermögens der Gesellschaft steht;

(ii) in Bezug auf eine Immobilie die Refinanzierung eines Kredits.

„Kapitalerträge“ bedeutet, wie jeweils für das angezeigte Kapitalereignis anwendbar, (i) in Bezug auf ein Kapitalereignis, bei dem es sich um einen Verkauf, Austausch, eine Übertragung, Enteignung oder sonstige Verfügung handelt, die Nettoerträge, die der Gesellschaft aufgrund dieses Ereignisses nach Zahlung aller damit im Zusammenhang stehenden Kosten und Auslagen (einschließlich u.a. bezahlter Provisionen, Closing-Kosten, Anwaltsgebühren und -auslagen sowie ggf. der Veräußerungsgebühr) und nach Rückzahlung aller durch die Immobilie gesicherten Verbindlichkeiten und nach Einstellung aller Beträge in die Rücklagen zufließen und (ii) in Bezug auf ein Kapitalereignis, bei dem es sich um die Refinanzierung eines Kredits handelt, die Nettoerlöse, die der Gesellschaft aus der Refinanzierung nach Bezahlung aller damit im Zusammenhang stehenden Kosten und Auslagen und nach Rückzahlung des refinanzierten Kredits und Bezahlung aller zusätzlichen Kosten, für die diese Refinanzierung erlangt wurde und nach Einstellung aller Beträge in die Rücklagen zufließen.

„Steuergesetz“ bedeutet der Internal Revenue Code von 1986 in seiner jeweils gültigen Fassung.

„Beginn der Angebotsfrist“ bedeutet 30. Mai 2022.

„Mehrheitsbeteiligung“ bedeutet eine Beteiligung von mehr als 50 % der Stimmrechte.

„Veräußerungsgebühr“ hat die in Ziffer 5.3 (e) (iv) beschriebene Bedeutung

„Frühzeichnerbonus“ hat die in Ziffer 3.1 beschriebene Bedeutung.

„Juristische Person“ bedeutet alle allgemeinen Personengesellschaften, Kommanditgesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Kapitalgesellschaften,

foreign trust or foreign business organization.

„Escrow Account“ means the escrow account established under the „escrow agreement“ between the Partnership and the Escrow Agent.

„Escrow Agent“ shall mean Calloway Title and Escrow, LLC, Inc., a Georgia corporation.

„Foreign Partner“ means a Partner that is not a U.S. person, as defined in Regulation S promulgated under the Securities Act.

„General Partner“ means TSO RE Opportunity II General Partner, LP, a Georgia limited partnership, and any other person subsequently admitted to the Partnership as a General Partner.

„General Partnership Interest“ means the Partnership Interest of the General Partner.

„GP Units“ means a calculatory unit representing US \$1,000 of the Capital Contribution of the General Partner.

„German Subscriber“ means each subscriber having its registered seat or residence in Germany or accepting an offer of the Limited Partnership Interests made in Germany.

„Initial Limited Partner“ means

Christie Leigh Nash, 1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000, Atlanta, Georgia 30309, USA

„Initiator“ means TSO Europe Funds, Inc., a Georgia corporation.

„Limited Partnership Interest“ means a Partnership Interest of a Limited Partner.

„Limited Partners“ means the Initial Limited Partner and

Joint Ventures, Konzerne, Vermögensverwaltungen, Genossenschaften oder Vereine oder ausländischen Konzerne oder ausländische Unternehmen.

„Mittelverwendungskonto“ bedeutet das Mittelverwendungskonto, das auf Grundlage des zwischen der Gesellschaft und dem Mittelverwendungskontrolleur geschlossenen „Mittelverwendungskontrollvertrag“ vereinbart wurden.

„Mittelverwendungskontrolleur“ ist die Calloway Title and Escrow, LLC, eine Gesellschaft nach dem Recht des US-Bundesstaates Georgia.

„Auslandsgesellschafter“ bezeichnet einen Gesellschafter, der keine US-Person, wie in der unter dem Securities Act erlassenen Regulation S definiert, ist .

„General Partner“ ist die TSO RE Opportunity II General Partner, LP, eine Limited Partnership nach dem Recht des Bundesstaates Georgia, und jede andere Person, die später als General Partner in die Gesellschaft aufgenommen wird.

„General Partner Beteiligung“ bezeichnet die Beteiligung des General Partners.

„GP Einheit“ bezeichnet eine Rechenziffer, die für US \$1,000 der jeweiligen Kapitaleinlage des General Partners steht.

„Deutscher Zeichner“ bedeutet jeder Zeichner, der seinen eingetragenen Sitz oder Wohnsitz in Deutschland hat oder ein in Deutschland gemachtes Angebot von Limited Partner Beteiligungen annimmt.

„Limited Partner zu Gründungszwecken“ ist

Christie Leigh Nash, 1170 Peachtree Street, NE, Suite 2000, Atlanta, Georgia 30309, USA

„Initiator“ bedeutet TSO Europe Funds, Inc., eine Gesellschaft nach dem Recht des amerikanischen Bundesstaates Georgia.

„Limited Partner Beteiligung“ bezeichnet die Beteiligung eines Limited Partners.

„Limited Partner“ (pl.) bedeuten der Limited Partner zu

all other persons who are admitted to the Partnership as additional or substituted Limited Partners and „Limited Partner“ means any one of the Limited Partners.

„LP Unit“ means a calculatory unit representing US \$1,000 of the Capital Contribution of a Limited Partner.

„LP Voting Right“ shall have the meaning set forth in Section 9.5.1 below.

„MAI Appraisal“ means an appraisal produced by a Member of the Appraisal Institute which is performed using the methodologies and guidelines of the Appraisal Foundation.

„Minimum Capital Contribution“ shall have the meaning set forth in Section 2.1 (c) below.

„Net Capital Contribution“ means, with respect to Partner, such Partner's aggregate Capital Contributions to the Partnership, reduced from time to time by distributions of Net Cash Flow and Capital Proceeds pursuant to Sections 3.2 (b), 3.3 (b) and 3.3 (c) hereof.

„Net Cash Flow“ means the property companies' cash receipts from their operations after deduction for (a) all expenses other than depreciation and other similar non-cash expenses, (b) any amount set aside as reserves, and (c) any other expenditures authorized by this Agreement, all as determined by the General Partner.

„Offering“ means the offer of Limited Partnership Interests outside of the United States of America pursuant to Regulation S under the Securities Act, in accordance with the applicable laws and offer and selling restrictions in the jurisdictions where the offering is conducted. Offers to German Subscribers are subject to the offer and selling restrictions of the German Vermögensanlagengesetz („VermAnlG“) and are made without a prospectus (*Verkaufsprospekt*) on the basis of the exemption provided by section § 2 para 1 No. 3 lit. c of the VermAnlG due to the Minimum Capital Contribution.

„Partners“ means the General Partner and the Limited Partner, and „Partner“ means any one of the Partners.

Gründungszwecken und alle sonstigen Personen, die als weitere oder anstelle anderer Limited Partner in die Gesellschaft aufgenommen werden, und „Limited Partner“ (sing.) bedeutet einer dieser Limited Partner.

„LP Einheit“ bezeichnet eine Rechenziffer, die für US \$1,000 der jeweiligen Kapitaleinlage eines Limited Partners steht.

„LP Stimmrecht“ hat die unter nachstehender Ziffer 9.5.1. beschriebene Bedeutung.

„MAI-Gutachten“ bedeutet ein von einem Member of the Appraisal Institute gemäß den Methoden und Richtlinien der Appraisal Foundation erstelltes Gutachten.

„Mindestkapitaleinlage“ hat die unter nachstehender Ziffer 2.1 (c) beschriebene Bedeutung.

„Nettokapitaleinlage“ bedeutet in Bezug auf einen Gesellschafter, die gesamte von dem Gesellschafter in die Gesellschaft einbezahlte Kapitaleinlage, abzüglich der jeweils erfolgten Ausschüttungen des Netto-Cashflows und der Kapitalerträge gemäß Ziffern 3.2 (b), 3.3 (b) und 3.3 (c) dieses Vertrags.

„Netto-Cashflow“ bedeutet die Bareinnahmen der Objektgesellschaften aus ihrer Geschäftstätigkeit, nach Abzug aller jeweils von dem General Partner festgelegten (a) Aufwendungen mit Ausnahme von Abschreibungen und ähnlichen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen, (b) jeglicher in die Rücklagen eingestellten Beträge und (c) sonstiger in diesem Vertrag genehmigten Ausgaben.

„Angebot“ bedeutet das Angebot von Limited Partner Beteiligungen außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika gemäß der unter dem Securities Act erlassenen Regulation S sowie der in dem jeweiligen Staat geltenden Gesetze und Angebots- und Verkaufsbeschränkungen. Angebote an Deutsche Zeichner unterliegen den Angebots- und Verkaufsbeschränkungen des Vermögensanlagengesetzes („VermAnlG“) und werden gemäß der Ausnahme des § 2 Absatz 1 Nr. 3c VermAnlG aufgrund der Mindestkapitaleinlage ohne Verkaufsprospekt durchgeführt.

„Gesellschafter“ (pl.) bedeutet der General Partner und die Limited Partner, und „Gesellschafter“ (sing.) bedeutet

„Partnership“ means the limited partnership organized and existing under this Agreement.

„Partnership Interest“ means the ownership interest of a Partner in the Partnership at any particular time, including the right of such Partner to any and all benefit to which a Partner may be entitled under the Act and pursuant to this Agreement, together with the obligations of such Partner to comply with all the terms and provisions of this Agreement and with the requirements of the Act.

„Person“ means any individual or Entity, and the heirs, executors, administrators, legal representatives, successors, and assigns of such „Person“ where the context so permits.

„Preferred Return“ means an amount, calculated like simple interest at a rate of eight percent (8%) per annum, not compounding, on the balance existing from time to time on a Partner's Net Capital Contribution. The Preferred Return shall not begin to accrue until the first day of the calendar month following the calendar month in which the Partner's Capital Contribution has been fully paid in as provided for in Section 2.1 (d) below .

„Property Cost“ with respect to Property, the total Capital Contributions made by the Partners to the Partnership (including, without limitation, all Soft Costs) that have been invested or otherwise expended by the Partnership with respect to the acquisition, development and ownership of such Property by the Partnership.

„Profit“ and „Loss“ means the taxable income or loss of the Partnership for each taxable year or another period as determined for U.S. federal income tax purposes, including any income exempt from tax.

„Regulations“ or „Treas. Reg.“ means the Federal Income Tax Regulations promulgated under the Code, as such regulations may be amended from time to time (including corresponding provisions of succeeding regulations).

„Reserves“ means, with respect to any fiscal period, funds

jeder dieser Gesellschafter.

„Gesellschaft“ bedeutet die gemäß diesem Vertrag errichtete Limited Partnership.

„Beteiligung“ bedeutet der Eigentumsanteil eines Gesellschafters an der Gesellschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt, einschließlich des Rechts dieses Gesellschafters auf sämtliche Vorteile, auf die ein Gesellschafter nach dem Gesetz oder diesem Vertrag Anspruch hat, zusammen mit den Verpflichtungen eines solchen Gesellschafters, alle Regelungen und Bestimmungen dieses Vertrages und die Vorschriften des Gesetzes zu erfüllen.

„Person“ bedeutet alle natürlichen oder juristischen Personen sowie die Erben, Nachlassverwalter, Testamentsvollstrecker, gesetzlichen Vertreter, Nachfolger und Rechtsnachfolger dieser „Person“, wie dies aus dem Zusammenhang hervorgeht

„Vorrangige Ausschüttung“ bedeutet der Betrag, der sich bei einem einfachen Zinssatz (ohne Zinseszins) von 8 % p.a. (acht Prozent p.a.) auf den von Zeit zu Zeit bestehenden Saldo der Nettokapitaleinlage eines Gesellschafters ergibt. Die Vorrangige Ausschüttung beginnt erst mit dem ersten Tag des Kalendermonats, der auf den Kalendermonat folgt, in dem seine Kapitaleinlage vollständig wie in Ziffer 2.1 (d) vorgesehen eingezahlt ist, aufzulaufen.

„Immobilienkosten“ bedeutet in Bezug auf eine Immobilie die gesamten von den Gesellschaftern in die Gesellschaft eingebrachten Kapitaleinlagen (einschließlich u.a. aller Soft Costs), die von der Gesellschaft investiert oder auf sonstige Weise für den Erwerb, die Entwicklung und den Besitz dieser Immobilie aufgewendet werden.

„Gewinn“ und „Verlust“ bedeuten der steuerlich relevante Gewinn und Verlust der Gesellschaft in einem Steuerjahr oder einer anderen Periode, wie er für die Zwecke der US-Bundeseinkommensteuer ermittelt wird, einschließlich steuerfreier Einnahmen.

„Regulations“ oder „Treas. Reg.“ bedeuten die Federal Income Tax Regulations (Ausführungsbestimmungen), die zum Steuergesetz erlassen worden sind, in ihrer jeweils aktuellen Fassung (einschließlich entsprechender Bestimmungen späterer Regulations).

„Rücklagen“ bedeutet in Bezug auf ein Geschäftsjahr alle

set aside or amounts allocated during such period to reserves which shall be maintained in amounts deemed sufficient by the General Partner for working capital and to pay taxes, insurance, debt service or other costs or expenses incident to the ownership or operation of the Properties and conducting the Partnership's business.

„Securities Act“ means the United States Securities Act 1933, as amended.

„Soft Costs“ means the Organization Compensation paid pursuant to Section 5.3 (e) below.

„Supermajority Interest“ means those Limited Partners holding not less than seventy-five percent (75%) of all LP Voting Rights.

„Termination of the General Partner“ means the dissolution, bankruptcy, withdrawal, retirement or removal of a General Partner or any other event that causes a General Partner to cease to be a General Partner as provided under the Act.

„Threshold Event“ shall have the meaning set forth in Section 2.1 (d) below.

„Units“ collectively means the LP Units and the GP Units.

„Unpaid Preferred Return“ means, as of any specified date and with respect to each Partner, the excess of (i) a Partner's Preferred Return which has been accrued through such date, over (ii) the cumulative distributions to such Partner pursuant to Sections 3.2 (a) and 3.3 (a) hereof

„Unrecovered Property Cost“ means, as of any specified date and with respect to any Property, the following difference:

(i) the Property Cost invested by the Partnership in such Property,

less

(ii) the sum of:

in diesem Zeitraum in die Rücklagen eingestellten Beträge bis zur Bildung von Rücklagen in der von dem General Partner als erforderlich erachteten Höhe für Betriebsmittel und die Bezahlung der Steuern und Versicherungen, des Schuldendienstes und sonstiger Kosten und Ausgaben im Zusammenhang mit dem Besitz oder Betrieb der Immobilien und dem Geschäftsbetrieb der Gesellschaft.

„Securities Act“ bedeutet der US-amerikanische Securities Act 1933 in seiner jeweiligen Fassung.

„Soft Costs“ bedeutet die Organisationsgebühr gemäß Ziffer 5.3 (e) dieses Vertrags.

„Qualifizierte Mehrheitsbeteiligung“ bedeutet Limited Partner, die mindestens 75 % (fünfundsiebzig Prozent) aller LP Stimmrechte halten.

„Ausscheiden des General Partners“ bedeutet die Auflösung, die Insolvenz, die Kündigung, der Austritt oder die Abberufung eines General Partners oder jedes andere Ereignis, das zur Folge hat, dass ein General Partner nicht mehr General Partner im Sinne des Gesetzes ist.

„Auslösendes Ereignis“ hat die unter nachstehender Ziffer 2.1 (d) beschriebene Bedeutung

„Einheiten“ bedeutet die Limited Partner Einheiten und die General Partner Einheiten.

„Ausstehende Vorrangige Ausschüttung“ bedeutet bezogen auf einen bestimmten Stichtag und auf die jeweiligen Gesellschafter der Betrag um den (i) die bis zu diesem Datum aufgelaufene Vorrangige Ausschüttung eines Gesellschafter (ii) die kumulativen Ausschüttungen an diesen Gesellschafter gemäß Ziffern 3.2 (a) und 3.3 (a) übersteigt.

„Nicht zurückerstattete Immobilienkosten“ bedeutet bezogen auf einen bestimmten Stichtag und auf eine Immobilie die folgende Differenz:

(i) die von der Gesellschaft in diese Immobilie investierten Immobilienkosten

abzüglich

(ii) folgender Beträge:

(A) the cumulative distributions to the Partners pursuant to Sections 3.3 (b) and 3.3 (c) with respect to such Property,

(B) the cumulative distributions to the Partners pursuant to Section 3.2 (b) allocated to such Property. Distributions to the Partners pursuant to Section 3.2 (b) shall be allocated among the Properties pro rata in accordance with the relative Property Cost of each of the Properties.

For purposes of clause (ii) (A) hereof, if there has been more than one Property with respect to which a Capital Event previously occurred, then distributions pursuant to Section 3.3 (c) shall be deemed to be applied to the Capital Event that occurred the earliest in time first and then applied to the more recently occurring Capital Event.

ARTICLE 2. CAPITAL CONTRIBUTIONS

2.1 Capital Contributions.

(a) Authorized Limited Partnership Interests. The Partnership shall be authorized to issue Limited Partnership Interests against Capital Contributions in an aggregate amount of up to US \$75,000,000. The Limited Partnership Interests shall be offered for sale only outside the United States of America pursuant to Regulation S promulgated under the Securities Act and shall not be offered for sale in the United States of America or its territories or possessions, or to any partnership, corporation, trust, association, estate, agency, branch, account or other entity organized or incorporated under the laws of the United States of America or its territories or possessions, nor to any US citizens. The Limited Partnership Interests shall entitle holders thereof to all economic rights and benefits of participation in the Partnership, including, but not limited to, an interest in the income, loss, distributions and capital of the Partnership, as set forth in this Agreement. Notwithstanding the foregoing, Limited Partners will in no event be liable for the debts, liabilities or other obligations of the Partnership.

Notwithstanding anything herein to the contrary, the General Partner shall have the right, in its sole discretion,

(A) die kumulativen Ausschüttungen an die Gesellschafter für die Immobilie gem. Ziffern 3.3 (b) und 3.3 (c);

(B) die kumulativen Ausschüttungen an die Gesellschafter gemäß Ziffer 3.2 (b) die dieser Immobilie zugewiesen sind. Ausschüttungen an die Gesellschafter gemäß Ziffer 3.2 (b) werden zwischen den Immobilien untereinander entsprechend der jeweiligen Immobilienkosten den einzelnen Immobilien zugewiesen.

Ist ein vorheriges Kapitalereignis im Sinne von Absatz (ii) (A) bezüglich mehr als einer Immobilie eingetreten, gelten die Ausschüttungen gemäß Ziffer 3.3 (c) zuerst für das zeitlich früher eintretende Kapitalereignis und dann für das spätere Kapitalereignis.

ARTIKEL 2. KAPITALEINLAGEN

2.1 Kapitaleinlagen

(a) Genehmigte Limited Partner Beteiligungen. Die Gesellschaft ist zur Ausgabe von Limited Partner Beteiligungen gegen Kapitaleinlagen in einem Gesamtbetrag von bis zu US \$75.000.000 berechtigt. Die Limited Partner Beteiligungen dürfen nur außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika und nur gemäß der unter dem Securities Act erlassenen Regulation S zum Verkauf angeboten werden und dürfen nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika oder ihren Territorien oder Besitzungen oder gegenüber Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften, Trusts, Vereinigungen, Vermögen, Vertretungen, Niederlassungen, Konten oder sonstigen nach den Gesetzen der Vereinigten Staaten von Amerika oder ihren Territorien oder Besitzungen organisierten oder gegründeten Körperschaften zum Kauf angeboten werden. Die Limited Partner Beteiligungen gewähren deren Inhabern alle gemäß den Bestimmungen dieses Vertrags mit einer Beteiligung an der Gesellschaft verbundenen wirtschaftlichen Rechte und Vorteile, einschließlich u.a. der Beteiligung am Gewinn und Verlust, den Ausschüttungen und am Kapital der Gesellschaft. Ungeachtet des Vorstehenden sind Limited Partner in keinem Fall für die Schulden, Verbindlichkeiten oder andere Verpflichtungen der Gesellschaft haftbar.

Ungeachtet etwaiger anders lautender Bestimmungen in diesem Vertrag ist der General Partner berechtigt, nach

to increase, in one or several stages, the authorization of the Partnership to issue Limited Partnership Interests against Capital Contributions from US \$75,000,000 up to an aggregate amount of US \$125,000,000. In no event, shall the aggregate amount of Capital Contributions for Limited Partnership Interests issued in the Offering exceed US \$125,000,000.

(b) General Partner.

(i) Authorized General Partnership Interest Issuable to the General Partner. The Partnership shall be authorized to issue the General Partnership Interest against Capital Contributions in an aggregate amount of up to US \$1,000,000 (1,000 GP Units) to the General Partner. The General Partnership Interest shall entitle the General Partner to all economic rights and benefits of participation in the Partnership, including, but not limited to, an interest in the income, loss, distributions and capital of the Partnership, as set forth in this Agreement. The subscription price for each GP Unit shall be One Thousand Dollars (US \$1,000).

Notwithstanding anything in this Agreement to the contrary, the General Partner shall have the right, in its sole discretion, to increase the authorization of the Partnership to issue the General Partnership Interest against capital contributions to up to US \$10,000,000 (10,000 GP Units) in the aggregate.

(ii) Initial General Partnership Interest. As of the date hereof, the General Partner has acquired a General Partnership Interest against a cash capital contribution of US \$1,000 (one (1) GP Unit) solely for purposes of forming the Partnership.

Following the occurrence of the Threshold Event, the General Partner shall make a cash capital contribution to the Partnership of not less US \$999,000 and as a result increase its Capital Contribution for its General Partnership Interest to US \$1,000,000 (1,000 GP Units).

(c) Limited Partner.

(i) Initial Limited Partner. The Initial Limited Partner has acquired a Limited Partnership Interest against a cash

eigenem Ermessen die Berechtigung der Gesellschaft zur Ausgabe von Limited Partner Beteiligungen gegen Kapitaleinlagen in einem oder mehreren Schritten auf einem Gesamtbetrag von US \$75,000,000 auf bis zu US \$125,000,000 zu erhöhen. Der Gesamtbetrag der Kapitaleinlagen für im Rahmen des Angebots ausgegebene Limited Partner Beteiligungen wird keinesfalls mehr als US \$125,000,000 betragen.

(b) General Partner.

(i) Genehmigte an den General Partner auszugebende General Partner Beteiligung. Die Gesellschaft ist zur Ausgabe der General Partner Beteiligung an den General Partner gegen Kapitaleinlagen in einem Gesamtbetrag von bis zu US \$1,000,000 (1.000 GP Einheiten) berechtigt. Die General Partner Beteiligung gewährt dem General Partner alle gemäß den Bestimmungen dieses Vertrags mit einer Beteiligung an der Gesellschaft verbundenen wirtschaftlichen Rechte und Vorteile, einschließlich u.a. der Beteiligung am Gewinn und Verlust, den Ausschüttungen und am Kapital der Gesellschaft. Der Zeichnungspreis pro General Partner Einheit beläuft sich auf US \$1,000 (eintausend US Dollar).

Ungeachtet etwaiger anders lautender Bestimmungen in diesem Vertrag ist der General Partner berechtigt, nach eigenem Ermessen die Berechtigung der Gesellschaft zur Ausgabe der General Partner Beteiligung gegen Kapitaleinlagen auf einem Gesamtbetrag von bis zu US \$10,000,000 (10,000 GP Einheiten) zu erhöhen.

(ii) Anfängliche General Partner Beteiligung. Im Zeitpunkt dieses Vertrags hat der General Partner eine General Partner Beteiligung gegen eine Barkapitaleinlage von US \$1,000 (eine (1) GP Einheit) ausschließlich zum Zwecke der Gründung der Gesellschaft erworben.

Nach Eintritt des Auslösenden Ereignisses erbringt der General Partner der Gesellschaft eine Barkapitaleinlage von mindestens US \$999,000 (neunhundertneunundneunzigtausend US Dollar) und erhöht damit seine Kapitaleinlage der General Partner Beteiligung auf US \$1,000,000 (1,000 GP Einheiten).

(c) Limited Partner.

(i) Limited Partner zu Gründungszwecken. Der Limited Partner zu Gründungszwecken hat eine Limited Part-

capital contribution of US \$1,000 (one (1) LP Unit) solely for purposes of forming the Partnership. Upon sale of one Limited Partnership Interest to a Limited Partner, other than the Initial Limited Partner, the Limited Partnership Interest of the Initial Limited Partner shall terminate and expire and its Capital Contribution shall become available for issuance of Limited Partnership Interests, and the Initial Limited Partner will cease to be a Limited Partner of the Partnership.

(ii) Additional Limited Partners. Each subscriber shall subscribe for a Limited Partnership Interest against a capital contribution in an amount of or exceeding, both, US \$250,000 and the US\$-equivalent of EUR 200,000 on the date of subscription (submission of the subscription offer) and on the day of its acceptance by the General Partner (the „Minimum Capital Contribution“). The Minimum Capital Contribution may not be waived by the General Partner.

The Capital Contribution is payable in US\$ and must be divisible by 1,000 (one thousand). The Capital Contribution to be made as well as the Agio to be paid by each subscriber, will be as set forth, in such subscriber's subscription agreement.

Each subscriber for a Limited Partnership Interest shall be deemed to have been admitted to the Partnership and the Limited Partnership Interest issued to him, as of the first day of the calendar month following the calendar month in which his subscription offer is accepted by the General Partner, and after payment of his Capital Contribution and the Agio into the Escrow Account (as described in Section 2.1 (d) below) is verified to the General Partner.

(d) Time and Manner of Payment of Capital Contributions and Agio; Escrow Instructions. Each subscriber shall be obligated to pay in cash its Capital Contribution together with the Agio as provided for in its subscription agreement, into the Escrow Account of the Escrow Agent. If a subscriber fails to make its Capital Contribution and to pay the Agio then the General Partner acting on behalf of the Partnership may terminate and cancel the subscription agreement with such subscriber.

ner Beteiligungen gegen eine Barkapitaleinlage von US \$1.000 (eine (1) LP Einheit) ausschließlich zum Zwecke der Gründung der Gesellschaft erworben. Nach Veräußerung einer Limited Partner Beteiligung an einen Limited Partner, der nicht der Limited Partner zu Gründungszwecken ist, wird die Limited Partner Beteiligung des Limited Partners zu Gründungszwecken aufgelöst und erlischt und seine Kapitaleinlage steht für die Ausgabe von Limited Partner Beteiligungen zur Verfügung, und der Limited Partner zu Gründungszwecken wird nicht weiter ein Limited Partner der Gesellschaft sein.

(ii) Weitere Limited Partner. Jeder Zeichner kann eine Limited Partner Beteiligung nur gegen eine Kapitaleinlage zeichnen, welche am Tag der Zeichnung (Abgabe des Zeichnungsangebots) und am Tag von deren Annahme durch den General Partner sowohl den Betrag von US \$250.000 als auch den EUR 200.000 entsprechenden US\$-Betrag erreicht oder übersteigt (die „Mindestkapitaleinlage“). Der General Partner kann nicht auf die Einhaltung der Mindestkapitaleinlage verzichten.

Die Kapitaleinlage ist in US-Dollar zu zahlen und muss durch 1.000 (eintausend) teilbar sein. Die von jedem Zeichner zu erbringende Kapitaleinlage und das zu zahlende Agio werden in der Zeichnungsvereinbarung dieses Zeichners angegeben.

Jeder Zeichner einer Limited Partner Beteiligung gilt mit dem ersten Tag des Kalendermonats, der auf den Kalendermonat folgt, in dem sein Zeichnungsangebot von dem General Partner angenommen worden ist und nachdem die vollständige Einzahlung der Kapitaleinlage und des Agios auf dem Mittelverwendungskonto (wie in Ziffer 2.1 (d) nachstehen beschrieben) gegenüber dem General Partner nachgewiesen ist, als in die Gesellschaft aufgenommen und die gezeichnete Limited Partner Beteiligung gilt als an diesem Tag an den Zeichner ausgegeben.

(d) Zeitpunkt und Art der Erbringung der Kapitaleinlagen und Zahlung des Agios; Mittelverwendungskontrolle. Jeder Zeichner ist verpflichtet seine Kapitaleinlage gemeinsam mit dem Agio, wie in seinem Zeichnungsvertrag vorgesehen, auf das Mittelverwendungskonto des Mittelverwendungskontrolleurs einzuzahlen. Wird von einer Zeichner die Kapitaleinlage nicht entsprechend erbracht und das Agio nicht eingezahlt, kann der General Partner im Namen der Gesellschaft den Zeichnungsvertrag mit diesem Zeichner kündigen und beenden.

Upon payment of Capital Contributions for Limited Partnership Interests in the aggregate amount of US \$3,000,000 and written instruction from the General Partner (the „Threshold Event“), the Escrow Agent shall be authorized to transfer the balance of the funds in the Escrow Account in accordance with the Escrow Agreement upon written confirmation received from the General Partner that the requirements of the Escrow Agreement are fulfilled and accomplished.

If the Threshold Event has not occurred on or before one hundred eighty days after the Commencement of the Offer Period, the Offering shall be terminated and the Escrow Agent shall cause the Capital Contributions (less that portion of the Capital Contributions which have been used by the General Partner in accordance with Sections 2.1 (e) and 5.3 (e) of this Agreement) which have already been paid to be returned to the respective subscribers.

If the Threshold Event has occurred on or before one hundred eighty days after the Commencement of the Offer Period, the Offering shall end in the ordinary course on June 1, 2023. The General Partner, in its sole discretion, shall have the right to extend the offer period up to three times, each time for a period of six (6) additional months.

Once the Threshold Event has occurred, the General Partner is hereby authorized and directed to cause the Partnership to commence the operation of its business consistent with the purpose set forth in Section 1.3 of this Agreement and as otherwise set forth in this Agreement, including without limitation, taking withdrawals from the Partnership's Escrow Account for the payment of Organization Compensation pursuant to Section 5.3 (e) below.

All funds so paid by the Additional Limited Partners and transferred to the Escrow Account of the Escrow Agent or otherwise as directed by the General Partner shall be disbursed pursuant to this Agreement and in accordance with that certain Escrow Agreement. The Escrow Agent shall be entitled to rely on certificates and written instructions from the General Partner with respect to factual matters.

Nach Einzahlung von Kapitaleinlagen für Limited Partner Beteiligungen in einem Gesamtbetrag von US \$3.000.000 und schriftlicher Anweisung des General Partners (das „Auslösende Ereignis“) ist der Mittelverwendungskontrollleur des ermächtigt, die Summe der Gelder auf dem Mittelverwendungskonto gemäß Mittelverwendungskontrollvertrag zu überweisen, nachdem die schriftliche Bestätigung des General Partners vorliegt, dass die Voraussetzungen des Mittelverwendungskontrollvertrages vorliegen.

Für den Fall des Nichteintritts des Auslösenden Ereignisses bis einschließlich einhundertachtzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist, wird das Angebot beendet und der Mittelverwendungskontrollleur trägt dafür Sorge, dass die geleisteten Kapitaleinlagen (abzüglich des von dem General Partner gemäß Ziffern 2.1 (e) und 5.3 (e) dieses Vertrags verwendeten Anteils der Kapitaleinlagen) an die jeweiligen Zeichner zurückgezahlt werden.

Für den Fall des Eintritts des Auslösenden Ereignisses bis einschließlich einhundertachtzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist endet das Angebot regulär zum Ablauf des 1. Juni 2023. Der General Partner ist berechtigt, nach eigenem Ermessen die Angebotsfrist bis zu drei Mal jeweils um einen Zeitraum von sechs (6) weiteren Monaten zu verlängern.

Der General Partner wird hiermit ermächtigt und angewiesen, dafür Sorge zu tragen, dass bei Eintritt des Auslösenden Ereignisses die Gesellschaft ihren Geschäftsbetrieb gemäß dem in Ziffer 1.3 dieses Vertrags sowie an anderer Stelle in diesem Vertrag bezeichneten Gesellschaftszweck aufnimmt, einschließlich u.a. der Vornahme von Abhebungen vom Mittelverwendungskonto der Gesellschaft für die Bezahlung der Organisationsgebühr gemäß nachstehender Ziffer 5.3 (e).

Alle so von den Weiteren Limited Partner gezahlten und auf das Mittelverwendungskonto des Mittelverwendungskontrollleurs oder anderweitig entsprechend den Weisungen des General Partners überwiesenen Gelder sind gemäß den Bestimmungen dieses Vertrags und des Mittelverwendungskontrollvertrages auszuzahlen. Der Mittelverwendungskontrollleur ist berechtigt, sich in Bezug auf tatsächliche Sachverhalte auf Bescheinigungen und schriftliche Instruktionen des General Partners zu verlassen.

(e) Payment of the Agio prior to the occurrence of the Threshold Event. Notwithstanding anything in this Agreement to the contrary, the Escrow Agent is hereby authorized and directed to promptly deliver the Agio to the General Partner from the proceeds held in the Escrow Account. The General Partner shall promptly pay such Agio to the sales agent who was the procuring cause of such Limited Partner subscription.

If, but only if, the Threshold Event does not occur, the General Partner shall refund to the Limited Partners and to itself, any amount debited from the Escrow Account for the payment of the Agio.

2.2 Withdrawal of Capital. No Partner shall have any right to withdraw or make a demand for withdrawal of its Capital Contribution, but shall be entitled only to distributions as provided herein.

2.3 Capital Accounts. A separate Capital Account shall be maintained by the Partnership for each Partner. The Capital Accounts of the Partners shall be determined and maintained throughout the term of the Partnership in accordance with the capital accounting rules of Treasury Regulation Section 1.704-1 (b), as it may be amended or revised from time to time.

ARTICLE 3. DISTRIBUTIONS TO PARTNERS

3.1 Early Subscriber Bonus. Limited Partners who subscribe for their Limited Partnership Interest within 60 days following the Commencement of the Offer Period and fully pay their Capital Contribution plus Agio by then are entitled to a nonrecurring distribution of an Early Subscriber Bonus in priority over the distributions pursuant to Sections 3.2 and 3.3. The Early Subscriber Bonus provides for payment of an amount of four percent (4%) (not compounded) on the Capital Contribution fully paid in by a Partner within 60 days following the Commencement of the Offer Period. The Early Subscriber Bonus will be distributed as a distribution together with the Distribution of Net Cash Flow or the Distribution of Capital Proceeds. Upon complete distribution of the Early Subscriber Bonus such entitlement lapses.

(e) Zahlung des Agios vor Eintritt des Auslösenden Ereignisses. Ungeachtet etwaiger anders lautender Bestimmungen in diesem Vertrag wird der Mittelverwendungskontrolleur hiermit bevollmächtigt und angewiesen, das Agio umgehend an den General Partner aus den auf dem Mittelverwendungskonto der Gesellschaft eingegangenen Mitteln auszuzahlen. Der General Partner zahlt dieses Agio umgehend an den Anlagevermittler aus, der die Zeichnung durch den jeweiligen Limited Partner vermittelt hat.

Ausschließlich für den Fall des Nichteintritts des Auslösenden Ereignisses hat der General Partner an die Limited Partner und an sich selbst alle Beträge zurückzuzahlen, die dem Mittelverwendungskonto für die Auszahlung des Agios belastet wurden.

2.2 Kapitalentnahme. Kein Gesellschafter ist berechtigt, seine Kapitaleinlage zu entnehmen oder deren Entnahme zu verlangen, sondern hat lediglich Anspruch auf die hierin vorgesehenen Ausschüttungen.

2.3 Kapitalkonten. Die Gesellschaft führt für jeden Gesellschafter ein gesondertes Kapitalkonto. Die Kapitalkonten der Gesellschafter werden während des Bestehens der Gesellschaft in Übereinstimmung mit den Regeln für die Führung von Kapitalkonten gemäß § 1.704-1 (b) Treas. Reg. in deren jeweils geltenden Fassung festgesetzt und geführt.

ARTIKEL 3. AUSSCHÜTTUNGEN AN DIE GESELLSCHAFTER

3.1 Frühzeichnerbonus. Limited Partner, die ihre Limited Partner Beteiligung innerhalb von 60 Tagen nach Beginn der Angebotsfrist zeichnen und ihre Kapitaleinlage zzgl. Agio in dieser Zeit voll einzahlen, erhalten als einmalige und gegenüber den Ausschüttungen nach Ziffern 3.2 und 3.3 vorrangige Ausschüttung einen Frühzeichnerbonus. Der Frühzeichnerbonus gewährt die Zahlung eines Betrags in Höhe von 4 % (vier Prozent) (ohne Zinseszins) auf die bis zum Ablauf von 60 Tagen nach dem Beginn der Angebotsfrist voll eingezahlte Kapitaleinlage (ohne Agio) eines Gesellschafters. Die Ausschüttung des Frühzeichnerbonus erfolgt als Ausschüttung gemeinsam mit der Ausschüttung des Netto-Cashflows oder der Ausschüttung der Kapitalerträge. Nach der vollständigen Ausschüttung des Frühzeichnerbonus erlischt der Anspruch auf diesen.

3.2 Distribution of Net Cash Flow. The General Partner will assess quarterly whether Net Cash Flow will be distributed. Net Cash Flow may be distributed to the Partners only upon distribution of the total amount of the Early Subscriber Bonuses, and as follows:

(a) First, to the Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) until their respective Unpaid Preferred Returns have been reduced to zero;

(b) Second, to the Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) until their respective Net Capital Contributions have been reduced to zero; and

(c) Third, (i) 85% (eighty-five percent) to the Limited Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) and (ii) 15% (fifteen percent) to the General Partner.

(d) Distributions pursuant to the sharing ratios of subsection (a) and (b) above will be allotted among each Partner on a pro rata basis according to the respective relative portion of the calendar year which such Partner was a partner of the Partnership (Section 2.1 (c) (ii)). For example, if Limited Partner A was admitted to the Partnership on 1 November 2022, Limited Partner A would be entitled to participate in and receive an amount corresponding to the remaining days of the year of the income, expense and distributions of the Partnership allocable to a Limited Partner for that year.

3.3 Distribution of Capital Proceeds. The General Partner shall have the right to determine whether the Properties are sold or refinanced as a group in a single transaction or each Property is sold or refinanced in separate transactions over time.

If a Capital Event occurs with respect to less than all of the Properties, the Capital Proceeds from such Capital Event shall be distributed to the Partners at such time as the General Partner determines (but no later than sixty (60) days following such event) as follows:

(a) First, to the Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions)

3.2 Ausschüttung des Netto-Cashflow. Der General Partner wird vierteljährlich prüfen, ob Netto-Cashflow ausgeschüttet wird. Der Netto-Cashflow kann erst nach Ausschüttung des Gesamtbetrages der insgesamt geschuldeten Frühzeichnerboni und dann wie folgt an die Gesellschafter ausgeschüttet:

(a) erstens an die Gesellschafter (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen), bis sich ihre jeweilige Ausstehende Vorrangige Ausschüttung auf null reduziert hat;

(b) zweitens an die Gesellschafter (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen, bis sich ihre jeweilige Nettokapitaleinlage auf null reduziert hat; und

(c) drittens (i) 85 % (fünfundachtzig Prozent) an die Limited Partner, (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und (ii) 15 % (fünfzehn Prozent) an den General Partner.

(d) Ausschüttungen erfolgen im vorstehend unter Buchstabe (a) und (b) beschriebenen Aufteilungsverhältnis unter den Gesellschaftern zeitanteilig zur Dauer ihrer jeweiligen Beteiligung an der Gesellschaft als Gesellschafter im Kalenderjahr (Ziffer 2.1 (c) (ii)). Falls zum Beispiel Limited Partner A am 1. November 2022 in die Gesellschaft aufgenommen worden wäre, wäre er berechtigt, am Ertrag, den Kosten und den Ausschüttungen der Gesellschaft in einer den verbleibenden Tagen dieses Jahres entsprechenden Höhe zu partizipieren.

3.3 Ausschüttung der Kapitalerträge. Der General Partner kann bestimmen, ob die Immobilien im Ganzen verkauft oder refinanziert werden oder jede Immobilie einzeln im Laufe der Zeit verkauft oder refinanziert wird.

Tritt ein Kapitalereignis für weniger als alle Immobilien ein, werden die Kapitalerträge aus diesem Kapitalereignis an dem von dem General Partner bestimmten Zeitpunkt, (spätestens jedoch 60 (sechzig) Tage nach dem Eintritt des Ereignisses) wie folgt an die Gesellschafter ausgeschüttet:

(a) erstens an die Gesellschafter (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen), bis sich ihre jeweili-

until their respective Unpaid Preferred Returns have been reduced to zero;

(b) Second, to the Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) until the lesser of (i) their aggregate Net Capital Contributions, or (ii) their aggregate Unrecovered Property Cost with respect to the Property or Properties from which the Capital Proceeds were generated has been reduced to zero;

(c) Third, to the Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) until the lesser of (i) their aggregate Net Capital Contributions, or (ii) their aggregate Unrecovered Property Cost with respect to a Property or Properties for which a distribution was previously made with respect to such Property or Properties pursuant to Section 3.3 (b) (i) hereof has been reduced to zero; and

(d) Fourth, (i) 85% (eighty-five percent) to the Limited Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) and (ii) 15% (fifteen percent) to the General Partner.

3.4 Withholding Taxes. Unless treated as a Tax Payment Loan, any amount paid by the Partnership for or with respect to any Person (including a Foreign Person) on account of any withholding tax or other tax payable with respect to the income, profits or distributions of the Partnership pursuant to the Code, the Treasury Regulations, or any state or local statute, regulation or ordinance requiring such payment (a „Withholding Tax Act“) shall be treated as a distribution to such Partner for all purposes of this Agreement, consistent with the character or source of the income, profits or cash which gave rise to the payment or withholding obligation.

To the extent that the amount required to be remitted by the Partnership under a Withholding Tax Act exceeds the amount then otherwise distributable to such Partner, the excess shall constitute a loan from the Partnership to such Partner (a „Tax Payment Loan“) which shall be payable upon demand and shall bear interest, from the date that the Partnership makes the payment to the relevant taxing authority, at LIBOR plus 3% annum. So long as any Tax Payment Loan or the interest thereon remains unpaid, the Partnership shall make future distributions

ge Ausstehende Vorrangige Ausschüttung auf null reduziert hat,

(b) zweitens an die Gesellschafter (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) bis sich der geringere der folgenden Beträge, nämlich (i) der Gesamtbetrag ihrer jeweiligen Nettokapitaleinlagen oder (ii) der Gesamtbetrag ihrer nicht zurückerstatteten Immobilienkosten für die Immobilie(n), die die Kapitalerträge erbringt oder erbringen, auf null reduziert hat;

(c) drittens an die Gesellschafter (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) bis sich der geringere der folgenden Beträge, nämlich (i) der Gesamtbetrag ihrer jeweiligen Nettokapitaleinlage oder (ii) der Gesamtbetrag ihrer nicht zurückerstatteten Immobilienkosten für die Immobilie (n), für welche bereits eine Ausschüttung gemäß Ziffer 3.3 (b) (i) erfolgt ist, auf null reduziert hat; und

(d) viertens (i) 85 % (fünfundachtzig Prozent) an die Limited Partner (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und (ii) 15 % (fünfzehn Prozent) an den General Partner.

3.4 Quellensteuer. Soweit es sich nicht um ein Darlehen zur Entrichtung von Steuern handelt, werden alle von der Gesellschaft für oder bezüglich einer Person (einschließlich ausländischer Personen) einbehaltenen Quellensteuerbeträge oder sonstigen auf Einnahmen, Gewinne oder Ausschüttungen der Gesellschaft gemäß dem Steuergesetz, den Treasury Regulations oder sonstigen einzelstaatlichen oder kommunalen Gesetzen, Regelungen oder Verordnungen (einem „Quellensteuergesetz“) abgeführten Beträge als Ausschüttungen an einen Gesellschafter im Sinne dieses Vertrags für die jeweiligen der Quellensteuer unterliegenden Einkommen, Gewinne oder Barbeträge behandelt.

Sofern der von der Gesellschaft gemäß dem Quellensteuergesetz abzuführende Betrag über den an den jeweiligen Gesellschafter anderenfalls auszuschüttenden Betrag hinausgeht, stellt der darüber hinausgehende Betrag ein von der Gesellschaft an den Gesellschafter gewährtes Darlehen dar (ein „Darlehen zur Entrichtung von Steuern“), das auf Anforderung zahlbar und ab dem Datum der Entrichtung der Steuern durch die Gesellschaft an das zuständige Finanzamt mit einem Zinssatz von 3 % p.a. über dem LIBOR zu verzinsen ist. Solange ein Darlehen

due to such Partner under this Agreement by applying the amount of any such distribution first to the payment of any unpaid interest on all Tax Payment Loans of such Partner and then to the repayment of the principal of all Tax Payment Loans of such Partner, provided that any unpaid interest on a Tax Payment Loan shall be paid in full no later than each anniversary date of the payment to the relevant taxing authority.

The General Partner shall have the authority to take all actions necessary to enable the Partnership to comply with the provisions of any Withholding Tax Act applicable to the Partnership and to carry out the provisions of this Section 3.4. Nothing in this Section 3.4 shall create any obligation on the part of the Partners to advance funds to the Partnership or to borrow funds from third parties in order to make any payments on account of any liability of the Partnership under a Withholding Tax Act.

ARTICLE 4.

INCOME TAX ALLOCATION OF PROFITS AND LOSSES

4.1 Allocations of Profits and Losses.

(a) Determination. The Profits or Losses of the Partnership for each year shall be determined for U.S. federal income tax purposes as soon as possible after the end of each fiscal year of the Partnership in accordance with the method of accounting adopted by the General Partner in the Partnership's initial U.S. federal income tax return.

(b) Profits. After making any allocations required by Section 4.2 hereof the Profits of the Partnership for each fiscal year of the Partnership shall be allocated among the Partners as follows:

(i) First, to the Partners until the cumulative Profits allocated pursuant to Sections 4.1 (b) (i) are equal to the cumulative Losses allocated pursuant to Section 4.1 (c) (iv) hereof for all prior fiscal years, shared among the Partners in accordance with the cumulative losses so allocated;

(ii) Second, to the Partners until the cumulative Profits allocated pursuant to Sections 4.1 (b) (ii) are equal to the

zur Entrichtung von Steuern oder die darauf anfallenden Zinsen nicht zurückbezahlt wurden, verrechnet die Gesellschaft künftige an einen Partner aus diesem Vertrag fällige Ausschüttungen zuerst mit den offenen Zinsen und danach mit dem Kapitalbetrag des dem Gesellschafter gewährten Darlehens zur Entrichtung von Steuern, sofern die offenen Zinsen auf ein Darlehen zur Entrichtung von Steuern spätestens zum jeweiligen Fälligkeitsdatum der Zahlung an das entsprechende Finanzamt vollständig getilgt sind.

Der General Partner ist berechtigt, alle für die Einhaltung der auf die Gesellschaft anwendbaren Quellensteuergesetze erforderlichen Schritte zu unternehmen, und die Bestimmungen in dieser Ziffer 3.4 auszuführen. Nichts in dieser Ziffer 3.4 führt zu einer Verpflichtung seitens der Gesellschafter, der Gesellschaft Mittel vorzustrecken oder sich von Dritten Mittel zu leihen, um ihren Zahlungsverpflichtungen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft nach dem Quellensteuergesetz nachzukommen.

ARTIKEL 4.

EINKOMMENSTEUERLICHE ZURECHNUNG VON GEWINNEN UND VERLUSTEN

4.1 Zurechnung von Gewinnen und Verlusten

(a) Feststellung. Die Gewinne oder Verluste der Gesellschaft sind jährlich für die Zwecke der US- Bundeseinkommensteuer so schnell wie möglich nach dem Ende des jeweiligen Geschäftsjahres der Gesellschaft entsprechend der Bilanzierungsmethode zu ermitteln, welche der General Partner in der ersten US-Bundeseinkommensteuererklärung der Gesellschaft angewendet hat.

(b) Gewinne. Nach Vornahme aller Zuteilungen gemäß Ziffer 4.2 dieses Vertrages, werden die Gewinne der Gesellschaft für jedes Geschäftsjahr der Gesellschaft wie folgt an die Gesellschafter verteilt:

(i) erstens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (b) (i) zu verteilenden aufgelaufenen Gewinne auf die Höhe der gemäß Ziffer 4.1 (c) (iv) zu verteilenden aufgelaufenen Verluste für alle vorherigen Geschäftsjahre, die auf die Gesellschafter in der jeweils auf sie entfallenden Höhe verteilt werden, zurückgeführt worden sind;

(ii) zweitens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (b) (ii) zu verteilenden aufgelaufenen Gewinne auf die

sum of (1) the cumulative Losses allocated pursuant to Section 4.1 (c) (iii) hereof; (2) the Early Subscriber Bonus, to the extent applicable; and (3) the Preferred Return accrued through the close of such fiscal year (regardless of whether, or the extent to which, distributions have been made with respect to the Early Subscriber Bonus or such Preferred Return), shared among the Partners in accordance with the sum of (1), (2) and (3) for each Partner;

(iii) Third, to the Partners until the cumulative Profits allocated pursuant to Sections 4.1 (b) (iii) are equal to the cumulative Losses allocated pursuant to Section 4.1 (c) (ii) hereof for all prior fiscal years shared among the Partners in accordance with the cumulative Losses so allocated;

(iv) Fourth, (1) 85% (eighty-five percent) to the Limited Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions); and (2) 15% (fifteen percent) to the General Partner.

(c) Losses. After making any allocations required by Section 4.2 hereof, and subject to the last paragraph of this Section 4.1 (c), Losses of the Partnership for each fiscal year of the Partnership shall be allocated among the Partners as follows:

(i) First, to the Partners until the cumulative Losses allocated pursuant to this Section 4.1 (c) (i) are equal to the excess, if any, of (1) the cumulative Profits allocated pursuant to Sections 4.1 (b) (iv) hereof, over (2) the cumulative distributions pursuant to Sections 3.1, to the extent applicable, 3.2 (c) and 3.3 (d) hereof through the due date (without regard to extensions) for filing the Partnership's federal information income tax return for the current fiscal year, shared among the Partners in accordance with the excess of (1) over (2) for each Partner;

(ii) Second, to the Partners until the cumulative Losses allocated pursuant to this Section 4.1 (c) (ii) are equal to the sum of (1) the cumulative Net Profits allocated pursuant to Sections 4.1 (b) (iii); and (2) the Net Capital Contribution of the Partners, determined as of the due date (without regard to extensions) for filing the Partnership's federal income tax return for the current fiscal year, shared

Höhe (1) der gemäß Ziffer 4.1 (c) (iii) zu verteilenden aufgelaufenen Verluste, (2) des Frühzeichnerbonus, soweit anwendbar, und (3) der bis zum Ende des jeweiligen Geschäftsjahres aufgelaufenen Vorrangige Ausschüttung (unabhängig davon, ob und in welcher Höhe Ausschüttungen auf den Frühzeichnerbonus oder die Vorrangige Ausschüttung erfolgt sind), die auf die Gesellschafter in der jeweils auf sie entfallenden Höhe bezüglich des Betrages zu (1), des Betrages zu (2) und des Betrages zu (3) verteilt werden, zurückgeführt worden sind;

(iii) drittens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (b) (iii) zu verteilenden aufgelaufenen Gewinne auf die Höhe der gemäß Ziffer 4.1 (c) (ii) zu verteilenden aufgelaufenen Verluste für alle vorherigen Geschäftsjahre, die auf die Gesellschafter in der jeweils auf sie entfallenden Höhe verteilt werden, zurückgeführt worden sind;

(iv) viertens (1) 85 % (fünfundachtzig Prozent) an die Limited Partner, (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und (2) 15 % (fünfzehn Prozent) an den General Partner.

(c) Verluste. Nach Vornahme aller Ausschüttungen gemäß Ziffer 4.2 dieses Vertrages und vorbehaltlich des letzten Absatzes vorliegender Ziffer 4.1 (c) werden die Verluste der Gesellschaft für jedes Geschäftsjahr der Gesellschaft wie folgt an die Gesellschafter verteilt:

(i) erstens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (c) (i) zuzuweisenden aufgelaufenen Verluste zurückgeführt worden sind auf die Höhe eines etwaigen Überschusses der (1) gemäß Ziffer 4.1 (b) (iv) zu verteilenden aufgelaufenen Gewinne gegenüber (2) den bis zum Stichtag für die Einreichung der Einkommensteuererklärung der Gesellschaft für das laufende Geschäftsjahr (ohne Verlängerungen) gemäß Ziffern 3.1, soweit anwendbar, 3.2 (c) und 3.3 (d) dieses Vertrags aufgelaufenen Ausschüttungen, die auf die Gesellschafter entsprechend ihres jeweiligen Anteils am Überschuss von (1) gegenüber (2) verteilt werden;

(ii) zweitens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (c) (ii) zuzuweisenden aufgelaufenen Verluste auf die Höhe des Betrages der (1) gemäß Ziffer 4.1 (b) (iii) zu verteilenden aufgelaufenen Nettogewinne und (2) die Nettokapitaleinlage der Gesellschafter zum Fälligkeitsdatum (ohne Verlängerungen) für die Einreichung der US-Einkommensteuererklärung für das laufende Steuer-

among the Partners in accordance with the sum of (1) and (2) for each of them;

(iii) Third, to the Partners until the Losses allocated pursuant to this Section 4.1 (c) (iii) are equal to the excess, if any, of (1) the cumulative Net Profits allocated pursuant to Sections 4.1(b) (ii) hereof, over (2) the cumulative distributions pursuant to Sections 3.1, to the extent applicable, 3.2 (a) and 3.3 (a) hereof since the inception of the Partnership through the due date (without regard to extensions) for filing the Partnership's federal income tax return for the current fiscal year shared among the Limited Partners in accordance with the excess of (1) over (2) for each Limited Partner;

(iv) Fourth, (1) 85% (eighty-five percent) to the Limited Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions); and (2) 15% (fifteen percent) to the General Partner.

4.2 Special Allocations. Prior to making any allocations pursuant to Section 4.1 hereof, the following special allocations shall be made each fiscal year, to the extent required, in the following order:

(a) Minimum Gain Chargeback; Qualified Income Offset. Items of Partnership income and gain shall be allocated for any fiscal year to the extent, and in an amount sufficient to satisfy the „minimum gain chargeback“ requirements of Section 1.704-2 (f) and (i) (4) of the Regulations and the „qualified income off-set“ requirement of Section 1.704-1 (b) (2) (ii) (d) (3) of the Regulations.

(b) Partner Nonrecourse Deductions and Non-recourse Deductions. Partner nonrecourse deductions shall be allocated to the Partner who bears the economic risk of loss associated with such deductions, in accordance with Section 1.704-2(i) of the Regulations. Partnership nonrecourse deductions (as that term is defined in Section 1.704-2 (b) (i) of the Regulations) shall be allocated (i) 85% to the Limited Partners (shared among them pro rata in accordance with their respective Capital Contributions) and (ii) 15% to the General Partner.

jahr, die unter den Gesellschafterin entsprechend ihrem jeweiligen Anteil am Betrag von (1) und (2) verteilt werden, zurückgeführt worden sind;

(iii) drittens an die Gesellschafter, bis die gemäß Ziffer 4.1 (c) (iii) zuzuweisenden aufgelaufenen Verluste zurückgeführt worden sind auf die Höhe eines etwaigen Überschusses von (1) gemäß Ziffer 4.1 (b) (ii) zu verteilenden aufgelaufenen Nettogewinnen gegenüber (2) den seit Beginn der Gesellschaft bis zum Stichtag für die Einreichung der Einkommensteuererklärung der Gesellschaft für das laufende Geschäftsjahr (ungeachtet etwaiger Verlängerungen) gemäß Ziffern 3.1, soweit anwendbar, 3.2 (a) und 3.3 (a) dieses Vertrags aufgelaufenen Ausschüttungen, die auf die Limited Partner entsprechend ihres jeweiligen Anteils am Überschuss von (1) gegenüber (2) verteilt werden;

(iv) viertens (1) 85 % (fünfundachtzig Prozent) an die Limited Partner, (anteilmäßig im Verhältnis ihrer jeweiligen Kapitaleinlagen) und (2) 15 % (fünfzehn Prozent) an den General Partner.

4.2 Sonderzuteilungen. Vor Vornahme der Zuteilungen gemäß Ziffer 4.1 dieses Vertrags sind folgende Sonderzuteilungen für jedes Geschäftsjahr in der erforderlichen Höhe und in nachfolgender Reihenfolge vorzunehmen:

(a) Rückbelastung eines Mindestgesellschaftsgewinns; Qualifizierter Einkommensausgleich. Zuweisungen von Einkommens- und Gewinnpositionen der Gesellschaft sind für jedes Geschäftsjahr in der Höhe vorzunehmen, die gemäß § 1.704-2 (f) und i (4) der Steuerverordnung bezüglich der Rückbelastung eines Mindestgesellschaftsgewinns und gemäß § 1.704-1 (b) (2) (ii) (d) (3) der Steuerverordnung bezüglich des Qualifizierten Einkommensausgleichs vorgeschrieben sind.

(b) Regresslose Abzüge der Gesellschafter und regresslose Abzüge. Die regresslosen Abzüge eines Gesellschafters werden gemäß § 1.704-2(i) der Steuerverordnung dem Gesellschafter zugewiesen, der das wirtschaftliche Verlustrisiko im Zusammenhang mit den Abzügen trägt. Regresslose Abzüge der Gesellschaft (im Sinne von § 1.704-2 (b) (i) der Steuerverordnung) werden (i) zu 85 % den Limited Partnern zugewiesen (anteilmäßig im Verhältnis ihren jeweiligen Kapitaleinlagen) und (ii) zu 15 % dem General Partner.

(c) Certain Adjustments. To the extent an adjustment to the adjusted tax basis of any Partnership asset pursuant to Section 734(b) of the Code is required, pursuant to Section 1.704-1 (b) (2) (iv) (m) (4) of the Regulations to be taken into account in determining Capital Accounts, the amount of such adjustment to the Capital Accounts shall be treated as an item of gain (if the adjustment increases the basis of the asset) or loss (if the adjustment decreases such basis) and such gain or loss shall be specially allocated to the Partners in accordance with the requirements of Section 1.704-1 (b) (2) (iv) (m) (4) of the Regulations.

(d) Curative Allocations. The allocations set forth in the last sentence of Section 4.1 (c) and Sections 4.2 (a) through (c) hereof (the „Regulatory Allocations“) are intended to comply with certain requirements of the Regulations. It is the intent of the Partners that, to the extent possible, all Regulatory Allocations shall be offset either with other Regulatory Allocations or with special allocations of other items of Partnership income, gain, loss, or deduction pursuant to this Section 4.2 (d). Therefore, notwithstanding any other provision of this Article 4 (other than the Regulatory Allocations), such offsetting special allocations of Partnership income, gain, loss, or deduction shall be made in whatever manner the General Partner determines appropriate so that, after such offsetting allocations are made, each Partner’s Capital Account balance is, to the extent possible, equal to the Capital Account balance such Partner would have had if the Regulatory Allocations were not part of the Agreement and all Partnership items were allocated pursuant to Sections 4.1 (without regard to the last two sentences thereof), and 4.2 (e) hereof. In making such allocations, the General Partner shall take into account future Regulatory Allocations under Section 4.2 (a) hereof that, although not yet made, are likely to be made in the future and offset other Regulatory Allocations previously made under Section 4.2 (b) hereof.

(e) Special Allocations Upon Liquidation of the Partnership. With respect to the fiscal year in which occurs the final liquidation of the Partnership in accordance with Article 11 hereof or in which there is a sale or other disposition of all or substantially all of the assets of the Partnership,

(c) Verschiedene Berichtigungen. Soweit eine Berichtigung der berichtigten Besteuerungsgrundlage eines Vermögenspostens der Gesellschaft gemäß § 734(b) der amerikanischen Abgabenordnung erforderlich wird, ist gemäß dem auf die Feststellung der Kapitalkonten anwendbaren § 1.704-1 (b) (2) (iv) (m) (4) der Steuerverordnung die Höhe der Berichtigung des Kapitalkontos als Gewinnposition zu behandeln (soweit die Berichtigung die Besteuerungsgrundlage des Vermögenspostens erhöht) oder als Verlust (soweit die Berichtigung die Besteuerungsgrundlage vermindert). Dieser Gewinn oder Verlust ist den Gesellschaftern gesondert entsprechend den Bestimmungen des § 1.704-1 (b) (2) (iv) (m) (4) der Steuerverordnung zuzuweisen.

(d) Heilende Zuteilungen. Durch die Zuteilungen gemäß dem letzten Satz von Ziffer 4.1 (c) und Ziffer 4.2 (a) bis einschließlich (c) dieses Vertrags (die regulativen Zuteilungen) sollen bestimmte Bestimmungen der Steuerverordnung erfüllt werden. Die Gesellschafter wollen, soweit möglich, dass alle regulativen Zuteilungen entweder mit anderen regulativen Zuteilungen oder Sonderzuteilungen anderer Einkommens-, Gewinn-, Verlust- und Abzugspositionen der Gesellschaft gemäß Ziffer 4.2 (d) dieses Vertrags verrechnet werden. Ungeachtet der übrigen (nicht die regulativen Zuteilungen betreffenden) Bestimmungen in Artikel 4 dieses Vertrags, erfolgt die Verrechnung der Sonderzuteilungen von Einkommens-, Gewinn-, Verlust- und Abzugspositionen der Gesellschaft in der von dem General Partner als angemessen erachteten Weise, damit nach erfolgter Verrechnung der Zuteilungen der Saldo des Kapitalkontos der einzelnen Gesellschafter, soweit möglich, den Kapitalkontostand aufweist, den ein Partner gehabt hätte, wenn die regulative Zuteilung nicht Bestandteil der Vereinbarung wäre und alle Positionen der Gesellschaft gemäß Ziffer 4.1 (ungeachtet der letzten beiden Sätze dieser Ziffer) und Ziffer 4.2 (e) dieses Vertrags zugeteilt worden wären. Bei Vornahme dieser Zuteilungen sind von dem General Partner bisher noch nicht erfolgte, jedoch künftig zu erwartende regulative Zuteilungen gemäß Ziffer 4.2 (a) dieses Vertrags zu berücksichtigen und mit zuvor gemäß Ziffer 4.2 (b) erfolgten anderen regulativen Zuteilungen zu verrechnen.

(e) Sonderzuteilungen bei Liquidation der Gesellschaft. Weisen in dem Geschäftsjahr, in dem die endgültige Auflösung der Gesellschaft gemäß Artikel 11 dieses Vertrags eintritt oder in dem ein Verkauf oder eine sonstige Verfü gung aller oder im Wesentlichen aller Vermögenswerte

if, after tentatively making all allocations pursuant to this Agreement other than this Section 4.2 (e), the positive Capital Account balances of the Partners do not equal the amounts that the Partners would receive if all remaining Partnership assets were distributed to them pursuant to Section 3.3 hereof without regard to Section 11.3 hereof, then items of Partnership income, gain, loss and deduction shall be specially allocated among the Partners pursuant to this Section 4.2 (e) in such amounts and priorities as are necessary so that after making all allocations pursuant to this Article 4 the positive Capital Account balances of the Partners equal the amounts that would be so distributed to each of them. For purposes of this Section 4.2 (e), a Partner's Capital Account balance shall be deemed to be increased for any amounts that such Partner is deemed to be obligated to restore pursuant to the penultimate sentence of Sections 1.704-2 (g) (1) and -2 (i) (5) of the Regulations.

4.3 Other Allocation Rules

(a) Tax / Book Differences. If the book value of any Partnership property, pursuant to Section 1.704-1 (b) (2) (iv) (d) or (f) of the Regulations differs from the adjusted tax basis of such property, then allocations with respect to such property for income tax purposes shall be made in a manner which takes into consideration differences between such book value and such adjusted tax basis in accordance with Section 704 (c) of the Code, the Regulations promulgated thereunder and Section 1.704-1 (b) (2) (iv) (f) (4) of the Regulations. Such allocations for income tax purposes shall be made using such method(s) permitted pursuant to such provisions which the General Partner, in its sole and absolute discretion, selects. Such tax allocations shall not affect, or in any way be taken into account in computing, any Partner's Capital Account or share of Profits, Losses, other items, or distributions pursuant to any provision of this Agreement. Any allocations with respect to any such property for purposes of maintaining the Partners' Capital Accounts, and the determination of Profits and Losses, shall be made by reference to the book value of such property, and not its adjusted tax basis, all in accordance with Section 1.704-1 (b) (2) (iv) (g) of the Regulations.

der Gesellschaft stattfindet, die positiven Saldenstände der Kapitalkonten der Gesellschafter nach der vorläufigen Vornahme aller nicht unter Ziffer 4.2 (e) fallenden Zuteilungen nicht die gleiche Höhe aus wie die Beträge, die die Gesellschafter erhalten würden, wenn alle übrigen Vermögenswerte der Gesellschaft gemäß Ziffer 3.3 dieses Vertrags und ungeachtet Ziffer 11.3 dieses Vertrags an sie verteilt werden würden, dann sind die Einkommens-, Gewinn-, Verlust- und Abzugspositionen der Gesellschaft den Gesellschaftern gesondert gemäß Ziffer 4.2 (e) in der Höhe und Rangstufe zuzuweisen, die erforderlich ist, damit nach Vornahme aller Zuteilungen gemäß Ziffer 4 die positiven Saldenstände der Kapitalkonten der Gesellschafter die gleiche Höhe wie die Beträge ausweisen, die an die jeweiligen Gesellschafter verteilt worden wären. Im Sinne dieser Ziffer 4.2 (e) gilt der Kapitalkontosaldo eines Gesellschafters als um die Beträge erhöht, zu deren Rückerstattung der Gesellschafter gemäß dem vorletzten Satz des § 1.704-2 (g) (1) und -2 (i) (5) der Steuerverordnung verpflichtet ist.

4.3 Sonstige Zuteilungsregelungen

(a) Steuer- / Buchabweichungen. Weicht der Buchwert von Vermögenspositionen der Gesellschaft gemäß § 1.704-1 (b) (2) (iv) (d) oder (f) der Steuerverordnung von der berichtigten Besteuerungsgrundlage dieser Vermögenspositionen ab, sind hinsichtlich dieser Vermögenspositionen Zuteilungen zu Einkommensteuerzwecken unter Berücksichtigung der Abweichungen zwischen dem Buchwert und der berichtigten Besteuerungsgrundlage gemäß § 704 (c) der amerikanischen Abgabenordnung, der darunter erlassenen Steuerverordnung und § 1.704-1 (b) (2) (iv) (f) (4) der Steuerverordnung vorzunehmen. Die Zuteilungen zu Einkommensteuerzwecken sind unter Anwendung der von dem General Partner nach alleinigem Ermessen bestimmten Methode(n) vorzunehmen. Die Steuerzuweisungen wirken sich nicht auf das Kapitalkonto oder den Anteil am Gewinn, Verlust oder sonstigen Positionen oder Ausschüttungen eines Gesellschafters gemäß den Bestimmungen dieses Vertrags aus und werden nicht bei dessen Berechnung berücksichtigt. Alle zur Bestandserhaltung des Kapitalkontos eines Gesellschafters erfolgten Vermögenszuweisungen und die Feststellung des Gewinns und Verlusts erfolgen auf der Grundlage des Buchwertes dieser Vermögensgegenstände und nicht auf der berichtigten Besteuerungsgrundlage gemäß § 1.704-1 (b) (2) (iv) (g) der Steuerverordnung.

(b) Allocations of Items. Any allocation to a Partner of Profits or Losses shall be treated as an allocation to such Partner of the same share of each item of income, gain, loss or deduction that is taken into account in computing Profits or Losses. Unless otherwise specified herein to the contrary, any allocation to a Partner of items of Partnership income, gain, loss, deduction or credit (or item thereof) shall be treated as an allocation of a pro rata portion of each item of Partnership income, gain, loss, deduction or credit (or item thereof).

(c) Consent and Tax Reporting. The Partners are aware of the income tax consequences of the allocations made by this Article 4 and hereby agree to be bound by the provisions of this Article 4 in reporting their shares of Partnership income and loss for income tax purposes

(d) Treatment as a Partnership for Income Tax Purposes. The Partners intend that the Partnership shall be treated as a partnership for federal and state income tax purposes, and neither the Partners nor the General Partner shall take any action to change such treatment, unless and until all of the Partners decide that the tax status of the Partnership shall be changed.

ARTICLE 5. MANAGEMENT OF THE PARTNERSHIP

5.1 Management. Subject only to the provisions of Section 5.2 (b) and Article 6 hereof, the General Partner shall exclusively manage and control the affairs of the Partnership and shall use its commercially reasonable efforts to carry out the purposes of the Partnership, as set forth in Section 1.3. Without the consent of the Limited Partners, the General Partner shall not resign before the Partnership has accomplished its purposes and/or been wound up after its dissolution.

5.2 General Partner.

(a) Powers of the General Partner. The General Partner shall have the exclusive authority to act on behalf of the Partnership in all of the following matters:

(b) Zuteilung von Positionen. Alle Gewinn- oder Verlustzuteilungen an einen Gesellschafter sind als eine anteilige Zuteilung derselben Einkommens-, Gewinn-, Verlust oder Abzugsposition an den Gesellschafter zu behandeln, die in der Gewinn- und Verlustberechnung berücksichtigt wurden. Soweit in diesem Vertrag keine anders lautenden Vereinbarungen getroffen wurden, sind Zuteilungen an einen Gesellschafter von Einkommens-, Gewinn-, Verlust-, Abzugs- oder Guthabens Positionen (oder eine Position davon) als anteilige Zuteilung einer Einkommens-, Gewinn-, Verlust-, Abzugs- oder Guthabenposition (oder einer Position davon) zu behandeln.

(c) Zustimmung und Steuererklärung. Die Parteien sind über die einkommensteuerlichen Folgen der Zuteilungen gemäß Artikel 4 in Kenntnis und erklären sich damit einverstanden, bei der Einkommensteuererklärung hinsichtlich ihres Anteils am Gewinn und Verlust der Gesellschaft an die Bestimmungen vorliegenden Artikel 4 gebunden zu sein.

(d) Behandlung als Gesellschaft zu Einkommen steuerzwecken. Die Gesellschafter wollen, dass das Unternehmen zu bundes- und einzelstaatlichen Einkommensteuerzwecken als Gesellschaft behandelt wird und dass von den Gesellschaftern und dem General Partner keine Maßnahmen zur Änderung dieser Behandlung unternommen werden, sofern nicht von allen Gesellschaftern eine Änderung des Steuerstatus der Gesellschaft beschlossen wird.

ARTIKEL 5. GESCHÄFTSFÜHRUNG

5.1 Geschäftsführung. Vorbehaltlich der Bestimmungen von Ziffer 5.2 (b) und Artikel 6 dieses Vertrages hat der General Partner die Geschäfte der Gesellschaft nach besten Kräften zu führen und zu beaufsichtigen und hat sich nach besten Kräften zu bemühen, die in Ziffer 1.3 genannten Zwecke der Gesellschaft auszuführen. Ohne die Zustimmung der Limited Partner darf der General Partner erst ausscheiden, wenn die Gesellschaft ihren Gesellschaftszweck erfüllt hat und/oder aufgelöst worden ist.

5.2 General Partner.

(a) Befugnisse des General Partners. Der General Partner besitzt die ausschließliche Befugnis, in den folgenden Angelegenheiten für die Gesellschaft zu handeln:

- matters regarding the operations of the Partnership;
- matters regarding the properties of the partnership.

Without limiting the generality of the foregoing, the General Partner is expressly authorized on behalf of the Partnership to:

(i) perform any and all acts which the General Partner considers necessary or appropriate to the acquisition, management and oversight of the Partnership's interest in the Investment Partnership. The scope of actions and authority of the General Partner in this regard includes, but is not limited to, any and all measures which the General Partner may consider as necessary or appropriate for the benefit of the Partnership and its assets. Actions by the General Partner may include, but are not limited to, the supervision of the interest of the Partnership and all the decisions required in this context, in order to not only hold the interest for the Partnership's benefit, but also for controlling, and organizing and developing in an economically successful way;

(ii) execute and deliver on behalf of and in the name of the Partnership any contracts (including any and all agreements of sales concerning the Partnership Interests), deeds, assignments, bills of sale, leases, subleases, notes, insurances, deeds to secure debt, deeds of trust, mortgages and security agreements, and any other instruments necessary or desirable in connection with the operation and conduct of the business of the Partnership;

(iii) coordinate all accounting and clerical functions of the Partnership and employ such accountants, attorneys, tax consultants and other management or service personnel as may from time to time be required to carry on the business of the Partnership;

(iv) open and close bank accounts, and other commercial accounts in which all Partnership funds shall be deposited and from which payments shall be made, and invest any excess Partnership funds from time to time in savings accounts, government securities, money market funds, securities, and commercial paper which is at least

• Angelegenheiten, die sich auf die Geschäfte der Gesellschaft beziehen;

• Angelegenheiten, die sich auf die Immobilien der Gesellschaft beziehen.

Ohne die Allgemeingültigkeit dieser Aussage einzuschränken, ist der General Partner insbesondere befugt, für die Gesellschaft:

(i) alle Handlungen vorzunehmen, welche der General Partner für den Erwerb, die Verwaltung und die Aufsicht der Beteiligung an der Investmentgesellschaft für notwendig und erforderlich erachtet. Der Rahmen der Tätigkeiten und Befugnis des General Partners in diesem Zusammenhang umfasst, ohne darauf beschränkt zu sein, alle Maßnahmen, die nach Ansicht des General Partners zum Wohle der Gesellschaft und ihrer Vermögenswerte notwendig oder geeignet sind. Die Tätigkeiten des General Partners umfassen u.a. die Überwachung der Beteiligung an der Gesellschaft. und alle im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit erforderlichen Entscheidungen, um diese Beteiligung zum Wohle der Gesellschaft nicht nur zu halten, sondern auch zu kontrollieren und wirtschaftlich erfolgreich zu gestalten und zu entwickeln;

(ii) für und im Namen der Gesellschaft Verträge (einschließlich aller Vereinbarungen zur Veräußerung der Beteiligungen), Urkunden, Abtretungen, Verkaufsurkunden, Mietverträge, Untermietverträge, Wechsel, Versicherungen, Urkunden zur Besicherung von Darlehen, Landurkunden, Hypotheken und Sicherungsvereinbarungen der Gesellschaft und alle anderen Dokumente auszufertigen und auszuhändigen, die im Zusammenhang mit dem Betreiben und der Führung der Geschäfte der Gesellschaft notwendig oder wünschenswert sind;

(iii) alle Buchführungs- und Verwaltungsfunktionen der Gesellschaft zu koordinieren und die Buchprüfer, Anwälte und Steuerberater und das sonstige für den Geschäftsbetrieb jeweils erforderliche Verwaltungs- oder Dienstleistungspersonal anzustellen;

(iv) Bankkonten und andere Konten zu eröffnen oder zu schließen, auf die alle Gelder der Gesellschaft eingezahlt und von denen Zahlungen geleistet werden, und von Zeit zu Zeit überschüssige Gelder der Gesellschaft in Sparkonten, Staatspapieren, Geldmarktpapieren, Wertpapieren und Anleihen mit mindestens Investmentgrade Ra-

investment grade. The General Partner may advance, from time to time, funds to Affiliates of the Partnership or the General Partner provided such advances bear interest at fair market commercial rates;

(v) commence, prosecute and settle any litigation involving the Partnership;

(vi) execute any and all documents necessary to document the funding and closing of any loan, purchase money or otherwise, or any advance of funds, in any way related to the Property and the operations of the Partnership and, in connection therewith, the General Partner shall be entitled to act on behalf of the Partnership.

(vii) The General Partner is authorized to exercise the powers of the General Partner of the Partnership and to bind the Partnership, including the execution of any instrument in the name and on behalf of the Partnership. Further the General Partner shall have the authority to appoint an attorney-in-fact, who may be any person selected by the General Partner to exercise any and all of the powers contained herein in the name of and as the act and deed of the General Partner. The appointment of any such attorney-in-fact may be made at any time and from time to time by the General Partner and any power of attorney so granted or conferred may be general in nature or may be limited or confined to specific instances, at the election of the General Partner.

(viii) Partnership Representative. The General Partner is hereby designated as the Partnership's "partnership representative" within the meaning of Code Section 6223, unless and until another Person is designated as such from time to time by General Partner.

(b) Limitations on the Powers of the General Partner. Without the prior consent of a Supermajority of the Limited Partners, the General Partner shall not cause the Partnership to do either the following:

(i) the aggregate borrowings of the Partnership and all of its subsidiaries shall not exceed 60% of the fair market value (as determined by the General Partner in its sole discretion) of all of the Partnership's assets; and

ting anzulegen. Der General Partner darf von Zeit zu Zeit Vorauszahlungen an Verbundene Unternehmen der Gesellschaft oder des General Partners leisten, soweit diese Vorauszahlung zu marktüblichen Raten verzinslich sind;

(v) Rechtsstreitigkeiten, in welche die Gesellschaft involviert ist, anzustrengen, durchzuführen und durch Vergleich beizulegen;

(vi) alle Dokumente auszufertigen, die zur Dokumentation der Aufnahme und Auszahlung von Krediten, Kaufgeldern oder sonstigem oder für Vorschusszahlungen notwendig sind, die in irgendeiner Weise mit dem Vermögen und den Geschäften der Gesellschaft im Zusammenhang stehen, und im Zusammenhang damit soll der General Partner berechtigt sein, im Namen der Gesellschaft zu handeln.

(vii) Der General Partner ist ermächtigt, seine Befugnisse als General Partner der Gesellschaft auszuüben und die Gesellschaft zu binden, wozu auch die Ausfertigung von Urkunden für und im Namen der Gesellschaft zählt. Ferner ist der General Partner ermächtigt, einen Vertreter zu bestellen, bei dem es sich um jede von dem General Partner ausgewählte Person handeln kann, um alle hierin vorgesehenen Befugnisse im Namen und als Handlung und Rechtsakt des General Partners auszuüben. Die Bestellung eines solchen Vertreters kann durch den General Partner jederzeit und von Fall zu Fall erfolgen, und jede so erteilte oder übertragene Vollmacht kann nach Wahl des General Partners eine Generalvollmacht oder eine auf bestimmte Handlungen beschränkte oder begrenzte Vollmacht sein.

(viii) Repräsentant der Gesellschaft. Der General Partner wird hiermit als „Repräsentant der Gesellschaft“ im Sinne von Abschnitt 6223 des Steuergesetzes benannt, wenn nicht und bis der General Partner eine andere Person als Repräsentanten der Gesellschaft benennt.

(b) Beschränkungen der Befugnisse des General Partners. Der General Partner trägt dafür Sorge, dass die Gesellschaft ohne die vorherige Zustimmung der Qualifizierten Mehrheit der Limited Partner keine der nachfolgenden Handlungen vornimmt:

(i) Kredite für die Gesellschaft und deren Verbundene Unternehmen aufzunehmen, die insgesamt 60 % des fairen Marktwertes des Gesellschaftsvermögens (dessen Bestimmung im eigenen Ermessen des General Partners

(ii) the Partnership cannot purchase a real estate asset for an amount greater than its appraised value, as determined from an MAI Appraisal obtained by, or on behalf of, the Partnership or any of its lenders.

5.3 Duties of the General Partner. The General Partner shall perform or cause to be performed all acts necessary for the conduct of the Partnership's business. The duties of the General Partner shall include the overall management, the financial and business planning, the asset management of the acquired limited partnership of the Investment Partnership and, without limitation of the foregoing, the performance of the following services:

(a) Books, Records and Reports. In order to conduct properly the business of the Partnership, and in order to keep the Limited Partners properly informed, the General Partner shall keep, maintain and preserve all Partnership accounts, books, records and other relevant documents of the Partnership at the principal place of business of the Partnership and furnish reports to the Limited Partners as maybe provided in this Agreement. The General Partner shall keep and preserve the foregoing information during the term of the Partnership and for five (5) years thereafter.

(b) Financial Statements. The annual audit of the financial statements shall be done by a firm of independent certified public accountants chosen by the General Partner at the end of each financial year, the first time being in the year 2022 („Financial Audit“) (according to the definition of this term by the US accounting institute „American Institute of Certified Public Accountants“). The General Partner shall keep the Limited Partners informed about all material activities of the partnership and all associated companies (and in any event shall provide updates to the Limited Partners, in writing, by telefax or by electronic mail, annually during the fourth quarter of each year , or the first quarter of the next following year), including information regarding any important income and expenses of the associated companies.

(c) Income Tax Returns. The General Partner, on behalf of the Partnership, shall file any and all U.S. income

liegt) übersteigen; und

(ii) Immobilien-Vermögensgegenstände für einen über deren Schätzwert liegenden Betrag zu erwerben, der von der Gesellschaft oder ihren Kreditgebern durch MAI-Gutachten ermittelt wurde.

5.3 Pflichten des General Partners. Der General Partner hat alle Handlungen vorzunehmen oder vornehmen zu lassen, die für die Führung der Geschäfte der Gesellschaft notwendig sind. Zu den Pflichten des General Partners zählen die allgemeine Geschäftsführung, die Kontrolle und Verwaltung der Beteiligungen, die Finanz- und Geschäftsplanung, die Verwaltung der erworbenen Beteiligung an der Investmentgesellschaft und, ohne Einschränkung des Vorangegangenen, die Erbringung der folgenden Leistungen:

(a) Handelsbücher, Geschäftsunterlagen und Berichte. Um die Geschäfte der Gesellschaft ordnungsgemäß zu führen und die Limited Partner ordnungsgemäß zu informieren, hat der General Partner alle Konten, Geschäftsbücher, Geschäftsunterlagen und sonstigen relevanten Dokumente der Gesellschaft am Hauptgeschäftssitz zu führen und zu verwahren und den Limited Partnern die in diesem Vertrag vorgesehenen Berichte zu liefern. Der General Partner hat die vorstehenden Unterlagen während der Dauer der Gesellschaft und noch 5 (fünf) Jahre danach zu verwahren.

(b) Jahresabschlüsse. Die Jahresabschlüsse werden am Ende eines jeden Wirtschaftsjahres, erstmals für das Wirtschaftsjahr 2022, einer Abschlussprüfung („Financial Audit“) (gemäß Definition dieses Begriffes durch das US – amerikanische Wirtschaftsprüferinstitut „American Institute of Certified Public Accountants“) durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft unterzogen, die von dem General Partner ausgewählt wird. Der General Partner berichtet den Limited Partnern über die wesentlichen Tätigkeiten der Gesellschaft und der Beteiligungsgesellschaften (in jedem Fall erfolgen jährliche Informationsmitteilungen schriftlich, per Telefax oder per E-Mail an die Limited Partner während des vierten Quartals eines jeden Jahres oder des ersten Quartals des darauffolgenden Jahres); zu diesem Bericht gehört auch eine Zusammenfassung der wichtigsten Erträge und Aufwendungen der Beteiligungsgesellschaften.

(c) Einkommensteuererklärungen. Der General Partner reicht für die Gesellschaft sämtliche erforderlichen einzel-

tax (state and federal) returns of the Partnership necessary to be filed and in such a manner as is consistent with the classification of the Partnership as a partnership for income tax purposes of the United States. Each Partner shall be furnished all information annually, after the close of the Partnership's tax year or more often, as may be necessary to enable each Partner to file all returns with any government having jurisdiction to levy taxes with respect to the income of the Partnership allocable to such Partner. All filings made by Partners shall be of their own expense. The General Partner shall furnish such annual tax information not later than March 31st of each year.

(d) Indemnification of the Partners. The Partnership shall indemnify and hold harmless the Partners to the fullest extent allowable by applicable law against any and all losses, claims, liabilities, judgments, costs, damages and expenses (including reasonable attorneys' fees actually incurred at standard hourly rates) that any of them may incur or sustain by reason of any claim by any creditor of the Partnership; provided that said damages shall not cover any unauthorized, wanton or willfully negligent act by a Partner.

(e) Costs of the General Partner and its Affiliates. For its efforts administering and maintaining the accounting, records and reports of the Partnership, the Partnership shall pay the General Partner the following:

(i) Organization Compensation. An amount equal to 13.9% of the Capital Contributions made by the Limited Partners to the Partnership (the Organization Compensation) consisting collectively of the following percentages of such Capital Contributions in particular, but not exclusively:

- Marketing and procurement of equity capital
- Expenses for drafting the sales documents and developing the investment structure
- Initiator's consideration together with expenses for organizing and founding the Partnership
- Expenses for legal costs, legal standards and ratings and expenses for drafting, editing and printing of the of-

und bundesstaatlichen Einkommensteuererklärungen ein, und zwar in einer Weise, die der Einstufung der Gesellschaft für Einkommensteuerzwecke in den Vereinigten Staaten

entspricht. Jeder Gesellschafter erhält jährlich nach Abschluss des Steuerjahres der Gesellschaft, oder häufiger, alle Informationen, die notwendig sind, damit jeder Gesellschafter alle Erklärungen über die ihm zuzurechnenden Gewinne der Gesellschaft bei den zur Erhebung von Steuern zuständigen Behörden einreichen kann. Die Gesellschafter tragen die ihnen bei der Einreichung ihrer Erklärungen entstehenden Kosten selbst. Der General Partner hat diese jährlichen Steuerinformationen bis zum 31. März eines jeden Jahres zu liefern.

(d) Freistellung der Gesellschafter. Die Gesellschaft stellt die Gesellschafter soweit gesetzlich zulässig von sämtlichen Verlusten, Ansprüchen, Haftungen, Urteilen, Kosten, Schadensersatzsummen und Aufwendungen (einschließlich tatsächlich angefallener angemessener Anwaltsgebühren nach üblichen Stundensätzen) frei, die diesen durch die Inanspruchnahme durch Gläubiger der Gesellschaft entstanden sind, soweit der Schaden nicht auf eine unberechtigte, vorsätzliche oder bewusst fahrlässige Handlung eines Gesellschafters zurückzuführen ist.

(e) Gebühren des General Partners und der mit ihm verbundenen Unternehmen. Für die Bemühungen bezüglich der Verwaltung und Führung der Bücher, Akten und Berichte der Gesellschaft erhält der General Partner von der Gesellschaft nachfolgende Gebühren:

(i) Organisationsgebühr. Einen einmaligen Betrag in Höhe von 13,9 % der Kapitaleinlagen (die „Organisationsgebühr“), die sich insbesondere, aber nicht ausschließlich, insgesamt aus den nachfolgend genannten prozentualen Kapitaleinlagen zusammensetzt.

- Marketing und Einwerbung von Eigenkapital
- Aufwendungen für die Erstellung der Verkaufsdokumentation und die Konzeption der Investmentstruktur
- Initiatorgebühr, nebst den Kosten für die Errichtung und Gründung der Gesellschaft
- Rechtsberatungskosten, Kosten für die Erfüllung von Rechtsstandards und für Ratings sowie Kosten für die

fering documentation and marketing materials:

The Organization Compensation shall be used by the General Partner in any manner determined by the General Partner in its sole discretion, including, without limitation, to pay organizational expenses of the Initiator, and to pay other costs due to the General Partner, its Affiliates, and other third parties. The Organization Compensation shall be paid to the General Partner immediately upon the General Partner's demand and may be paid prior to the occurrence of the Threshold Event. The Escrow Agent is hereby authorized to deliver the Organization Compensation to the General Partner prior to the occurrence of the Threshold Event.

If the Organization Compensation is delivered to the General Partner prior to the occurrence of the Threshold Event and the Threshold Event does not occur, the General Partner shall refund to the Limited Partners and to itself, any amount debited from the Escrow Account for the payment of the Organization Compensation.

(ii) Asset Management Compensation. An annual amount equal to following (the „Asset Management Compensation“): From the date of this Agreement through December 31, 2027, 1.8% of the total Capital Contributions of the Limited Partners to the Partnership collected by the Partnership from the sale of the Limited Partnership Interests;

and

- Thereafter, for the life of the Partnership, 1% of the total Capital Contributions of the Limited Partners to the Partnership collected by the Partnership from the sale of the Limited Partnership Interests.

The Asset Management Compensation shall be paid by the Partnership to the General Partner each fiscal year in equal monthly installments

Erstellung, redaktionelle Bearbeitung und den Druck von Angebotsdokumenten und Marketingmaterialien

Die Verwendung der Organisationsgebühr durch den General Partner erfolgt nach seinem eigenen Ermessen u. a. für die Erstattung der dem Initiator entstandenen Organisationskosten und die Erstattung von Kosten, die dem General Partner, seinen Verbundenen Unternehmen und Dritten entstanden sind. Die Organisationsgebühr ist an den General Partner umgehend nach Aufforderung durch diesen zu bezahlen und kann vor Eintritt des Auslösenden Ereignisses entrichtet werden. Der Mittelverwendungskontrollleur wird hiermit bevollmächtigt, die Organisationsgebühr vor Eintritt des Auslösenden Ereignisses an den General Partner auszuzahlen.

Wird die Organisationsgebühr vor Eintritt des Auslösenden Ereignisses an den General Partner entrichtet und tritt das Auslösende Ereignis nicht ein, hat der General Partner an die Limited Partner und an sich selbst alle Beträge zurückzuzahlen, die dem Mittelverwendungskonto für die Entrichtung der Organisationsgebühr belastet wurden.

(ii) Asset-Management-Gebühr. Einen jährlichen Betrag in folgender Höhe (die „Asset-Management-Gebühr“): ab Unterzeichnung dieses Vertrags bis einschließlich 31. Dezember 2027 1,8% des Gesamtbetrages der Kapitaleinlagen der Limited Partner, die der Gesellschaft durch den Verkauf der Limited Partner Beteiligungen zugeflossen sind;

und

- danach während der Dauer der Gesellschaft, 1% des Gesamtbetrages der Kapitaleinlagen der Limited Partner, die der Gesellschaft durch den Verkauf der Limited Partner Beteiligungen zugeflossen sind.

Die Asset-Management-Gebühr ist für jedes Geschäftsjahr von der Gesellschaft an den General Partner in gleich bleibenden monatlichen Raten zu bezahlen.

(iii) Compensation for Real Estate Services. The General Partner may engage its Affiliates and/or the Affiliates of the Initiator to provide certain real estate services to the Partnership, its subsidiaries or the property companies, such as due diligence analysis, acquisition and feasibility services, leasing, property management, and construction management. The compensation payable for providing such services is the „Property Management Compensation“. The amount of such Property Management Compensation shall not exceed the compensation which is customarily paid for such services in the region where the Property is located and taking into account the Property's type and nature. The Property Management Compensation may vary from Property to Property.

(iv) Disposition Compensation. The Partnership shall pay to the General Partner an amount equal to three percent (3%) of the gross sale proceeds from the sale of a Property of the Partnership (the „Disposition Compensation“). The Disposition Compensation shall be paid at the time of the closing of any sale of a Property of the Partnership and shall be paid prior to any distribution of the Capital Proceeds from such sale to the Partners pursuant to Section 3.3 hereof.

**ARTICLES 6.
RESTRICTIONS ON THE POWERS OF THE GENERAL
PARTNER**

6.1 General Limitation on the General Partner's Authority. The General Partner has no authority to:

- (a) do any act in contravention of the Certificate of Limited Partnership or this Agreement;
- (b) do any act which would make it impossible to carry on the ordinary business of the Partnership
- (c) confess a judgment against the Partnership;
- (d) possess Partnership property or assign the rights of the Partnership in specific Partnership property for other than Partnership purposes; or
- (e) admit a person as a General Partner or Limited Partner except as otherwise provided in this Agreement.

(iii) Vergütung für Immobiliendienstleistungen. Der General Partner kann seine Verbundenen Unternehmen und/oder die Verbundenen Unternehmen des Initiators beauftragen, bestimmte Immobiliendienstleistungen für die Gesellschaft, deren Tochterunternehmen oder die Objektgesellschaften zu erbringen, wie z.B. Prüfung von Objekten, Erwerbs- und Machbarkeitsdienstleistungen, Vermietung, Immobilienverwaltung, Bauleitung. Als Vergütung für diese Dienstleistungen erhalten diese eine Immobilienverwaltungsgebühr. Die Höhe der Immobilienverwaltungsgebühr darf nicht über die am Standort der Immobilie und für die Art der Immobilie übliche Vergütung für solche Dienstleistungen hinausgehen. Die Immobilienverwaltungsgebühr kann für die einzelnen Immobilien unterschiedlich sein.

(iv) Veräußerungsgebühr. Die Gesellschaft zahlt dem General Partner eine Gebühr in Höhe von 3% (drei Prozent) des Bruttoverkaufserlöses aus dem Verkauf der Immobilie der Gesellschaft (die „Veräußerungsgebühr“). Die Veräußerungsgebühr ist bei Abschluss des Verkaufes der Immobilie der Gesellschaft fällig und ist zahlbar, bevor der Verkaufserlös an die Gesellschafter gemäß Ziffer 3.3 dieses Vertrags ausbezahlt wird.

**ARTIKEL 6.
EINSCHRÄNKUNGEN DER BEFUGNISSE DES GENERAL
PARTNERS**

6.1 Allgemeine Einschränkung der Befugnisse des General Partners. Der General Partner hat nicht das Recht:

- (a) Handlungen vorzunehmen, die gegen die Gründungsurkunde oder diesen Vertrag verstoßen;
- (b) Handlungen vorzunehmen, die es unmöglich machen würden, die gewöhnlichen Geschäfte der Gesellschaft zu tätigen;
- (c) ein Urteil gegen die Gesellschaft anzuerkennen;
- (d) für andere Zwecke als den Gesellschaftszweck Vermögen der Gesellschaft zu besitzen oder Rechte der Gesellschaft an bestimmten Vermögenswerten der Gesellschaft zu übertragen; oder
- (e) eine Person als General Partner oder Limited Partner aufzunehmen, soweit in diesem Vertrag nichts anderes

**ARTICLE 7.
RIGHTS AND POWERS OF THE LIMITED PARTNERS;
LIMITED LIABILITY**

7.1 Rights and Powers of the Limited Partners. The Limited Partners shall have the following rights in addition to those granted elsewhere herein:

- (a) to have the Partnership books kept at the principal place of business of the Partnership, and at all reasonable times to inspect any of them;
- (b) to demand and receive true and full information of all things affecting Partnership affairs and a formal accounting of Partnership affairs, whenever circumstances render it just and reasonable;
- (c) to receive from the Partnership distributions as provided herein;
- (d) to amend this Agreement with the consent of the General Partner, subject to the terms and provisions of Section 7.2 below;
- (e) to dissolve the Partnership with the consent of the General Partner;
- (f) to remove the General Partner or any successor General Partner in accordance with the provisions of this Agreement; and
- (g) to elect a successor General Partner or to continue the business of the Partnership upon Termination of the General Partner or any successor General Partner as provided for in this Agreement.

7.2 Procedure for Consent. In any circumstances requiring the approval or consent of the Limited Partners as specified in this Agreement, such approval or consent shall require the approval of those Limited Partners holding a simple majority of all LP Voting Rights, except as expressly provided to the contrary in this Agreement, and be given or withheld in the sole and absolute discretion of

vereinbart wurde.

**ARTIKEL 7.
RECHTE UND BEFUGNISSE DER LIMITED PARTNER; BE-
SCHRÄNKTE HAFTUNG**

7.1 Rechte und Befugnisse der Limited Partner. Die Limited Partner haben folgende Rechte neben denjenigen, die ihnen anderswo in diesem Vertrag eingeräumt werden:

- (a) die Bücher der Gesellschaft an deren Hauptgeschäftssitz führen zu lassen und diese Bücher zu allen angemessenen Zeiten einzusehen;
- (b) auf Verlangen wahrheitsgetreu und vollständig Auskünfte über alle Angelegenheiten, die sich auf die Geschäfte der Gesellschaft beziehen, und, wann immer es die Umstände rechtfertigen, einen formellen Rechenschaftsbericht über die Geschäfte der Gesellschaft zu erhalten;
- (c) von der Gesellschaft die vorgesehenen Ausschüttungen zu erhalten;
- (d) mit Zustimmung des General Partners diesen Vertrag gemäß den Bestimmungen in nachstehender Ziffer 7.2 zu ändern;
- (e) mit Zustimmung des General Partners die Gesellschaft aufzulösen;
- (f) den General Partner oder jeden nachfolgenden General Partner gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages abzuberufen; und
- (g) einen Nachfolger des General Partners zu wählen oder die Geschäfte der Gesellschaft nach Ausscheiden des General Partners oder eines nachfolgenden General Partners nach den Bestimmungen dieses Vertrages fortzuführen.

7.2 Zustimmungsverfahren. In allen in diesem Vertrag bezeichneten Angelegenheiten, die der Genehmigung oder Zustimmung der Limited Partner bedürfen, erfordert eine solche Genehmigung oder Zustimmung eine einfache Mehrheit aller LP Stimmrechte, wenn in diesem Vertrag nicht ausdrücklich etwas Gegenteiliges bestimmt ist, und die nach alleinigem und freien Ermessen der Limited

the Limited Partners and conveyed in writing to the General Partner not later than thirty (30) days after receipt of all information which is consistent with the General Partner's recommendation with respect to the proposal. If the General Partner receives the necessary approval or consent of the Limited Partners to such action, the General Partner shall be authorized and empowered to implement such action without further authorization by the Limited Partners.

7.3 Limited Liability. No Limited Partner shall be liable for any of the debts of the Partnership or any of the losses thereof beyond the amount of such Limited Partner's Capital Contributions to the Partnership.

7.4 Limitation on Rights of Limited Partner. Except as may expressly be provided elsewhere in this Agreement, the Limited Partners shall have absolutely no rights or powers to take part in the management or control of the Partnership or its business and affairs.

7.5 Exclusion of ordinary termination right. As the participation in the Partnership constitutes an entrepreneurial investment over a certain period, the Limited Partners have no right of ordinary termination regarding their Limited Partnership Interest.

7.6 Removal of the General Partner. With the written consent of a Supermajority Interest, the Limited Partners may remove the General Partner as a General Partner of the Partnership. Notwithstanding the foregoing, the General Partner shall not be deemed to have been removed as a General Partner of the Partnership until all of the following conditions have occurred:

- (i) The General Partner and its Affiliates shall have been fully and unconditionally released from all liability under all loans to the Partnership and its Affiliates, including guaranteed and other security rights;
- (ii) The Partnership has paid to the General Partner such amounts so that the General Partner's Unpaid Preferred Returns and Net Capital Contributions have been reduced to zero; and
- (iii) The Partnership has paid such General Partner an amount equal to the same amount to which the General

Partner gegeben oder abgelehnt werden kann und dem General Partner spätestens 30 (dreißig) Tage nach Erhalt aller Informationen in Übereinstimmung mit der Empfehlung des General Partners bezüglich der Beschlussvorlage schriftlich zuzuleiten ist. Wenn der General Partner die notwendige Genehmigung oder Zustimmung der Limited Partner zu einer solchen Maßnahme erhält, ist der General Partner befugt und ermächtigt, diese Handlung ohne weitere Ermächtigung durch die Limited Partner vorzunehmen.

7.3 Beschränkte Haftung. Kein Limited Partner haftet für die Verbindlichkeiten oder Verluste der Gesellschaft mit einer Summe, die über die Kapitaleinlagen des Limited Partners bei der Gesellschaft hinausgeht.

7.4 Einschränkungen der Rechte der Limited Partner. Abgesehen von dem, was in diesem Vertrag ausdrücklich bestimmt wird, haben die Limited Partner kein Recht und keine Befugnis, an der Verwaltung oder Kontrolle der Gesellschaft oder ihrer Geschäfte teilzunehmen.

7.5 Ausschluss des ordentlichen Kündigungs rechts. Da die Beteiligung an der Gesellschaft eine unternehmerische Investition für eine bestimmte Dauer darstellt, haben die Limited Partner kein ordentliches Kündigungsrecht hinsichtlich ihrer Limited Partner Beteiligung.

7.6 Abberufung des General Partners. Mit der schriftlichen Zustimmung der Qualifizierten Mehrheitsbeteiligung können die Limited Partner den General Partner als General Partner der Gesellschaft abberufen. Ungeachtet dieser Regelung gilt der General Partner erst als General Partner der Gesellschaft abberufen, wenn alle nachstehenden Voraussetzungen vorliegen:

- (i) Der General Partner und die mit ihm Verbundenen Unternehmen wurden vollumfänglich und bedingungslos aus allen Verpflichtungen aus Krediten an die Gesellschaft und ihre Verbundenen Unternehmen einschließlich Garantien und anderer Sicherheiten entlassen;
- (ii) die Gesellschaft hat an den General Partner alle Beträge ausbezahlt, so dass sich dessen Ausstehende Vorrangige Ausschüttung und Nettokapitaleinlage auf null reduziert haben, und
- (iii) die Gesellschaft hat an den General Partner einen Betrag in Höhe des (über die Nettokapitaleinlage des Gene-

Partner would have been entitled (in excess of the General Partner's Net Capital Contribution) had a sale of all of the assets of the Partnership occurred on the day immediately preceding the removal.

For purposes of making the determination of such an amount payable to the General Partner pursuant to Section 7.6 (iii), the estimated fair market value of the Properties will be obtained by MAI Appraisals. The General Partner shall appoint an independent appraiser and shall send the results of such MAI Appraisal to the Limited Partners. If a Limited Partner gives written notice to the General Partner that it does not agree with the results of such MAI Appraisal within 30 (Thirty) days after the date the results are sent to the Limited Partners the Limited Partner may appoint a second appraiser. The results of the MAI Appraisal of the second appraiser, if any, shall be sent to all Partners. If the General Partner gives the Limited Partner written notice that it does not agree with the MAI Appraisal of the second appraiser within thirty (30) days after receiving the results of the second appraiser, the two MAI Appraisals shall be averaged and the results of such averaging shall be binding upon all Partners.

Notwithstanding the foregoing, the General Partner shall not be entitled to any of the compensation described in this Section 7.6 if the General Partner is removed for „cause.“ As used herein „cause“ shall mean that a Federal or state court has entered a final, non-appealable order finding that the General Partner has misappropriated Partnership funds, committed fraud against the Partnership or engaged in willful misconduct in performing its duties as general partner of the Partnership.

Upon any removal of the General Partner as herein provided, the removed General Partner's future liability, obligations, and duties as a General Partner of the Partnership shall immediately cease, and the Partnership shall indemnify and hold the removed General Partner harmless from and against any and all losses, costs, claims, and damages arising from or relating to any action or omissions of the Partnership from and after such removal of the General Partner.

**ARTICLE 8.
TRANSFER OF INTERESTS**

ral Partners hinausgehenden) Betrages bezahlt, der dem General Partner zustehen würde, sofern der Verkauf aller Vermögenswerte der Gesellschaft am der Abberufung vorausgehenden Tag erfolgt wäre.

Zur Feststellung des an den General Partner gemäß Ziffer 7.6 (iii) auszubehaltenden Betrages wird der faire Marktpreis der Immobilien mittels MAI-Gutachten ermittelt. Der General Partner bestellt einen unabhängigen Gutachter und lässt den Limited Partnern das Ergebnis des MAI-Gutachtens zukommen. Sofern ein Limited Partner gegenüber dem General Partner innerhalb von 30 (dreißig) Tagen nach Erhalt des Ergebnisses schriftlich anzeigt, dass er mit dem Ergebnis des MAI-Gutachtens nicht einverstanden ist, kann der Limited Partner einen zweiten Gutachter bestellen. Das Ergebnis des MAI-Gutachtens eines zweiten Gutachters ist ggf. allen Gesellschaftern zu übermitteln. Zeigt der General Partner gegenüber dem Limited Partner innerhalb von 30 (dreißig) Tagen ab Erhalt des Ergebnisses des zweiten Gutachters an, dass sie mit dem MAI-Gutachten des zweiten Gutachters nicht einverstanden ist, wird der Durchschnittswert der beiden MAI-Gutachten ermittelt, welcher für alle Gesellschafter verbindlich ist.

Ungeachtet vorstehender Regelung erhält der General Partner keine Gebühr gemäß vorliegender Ziffer 7.6, sofern der General Partner aus wichtigem Grund abberufen wird. Im Sinne dieses Vertrags bedeutet „wichtiger Grund“, dass durch ein US-amerikanisches bundes- oder einzelstaatliches Gericht rechtskräftig festgestellt wurde, dass der General Partner Gesellschaftsmittel veruntreut hat, die Gesellschaft betrogen hat oder gegen seine Pflichten als General Partner der Gesellschaft vorsätzlich verstoßen hat.

Bei Abberufung des General Partners nach Maßgabe dieses Vertrags erlöschen die ihm als General Partner der Gesellschaft obliegende Haftung, Verpflichtungen und Pflichten sofort und die Gesellschaft stellt den abberufenen General Partner von Verlusten, Kosten, Ansprüchen und Schadenersatz aus und im Zusammenhang mit Handlungen oder Unterlassungen der Gesellschaft aufgrund und infolge der Abberufung des General Partners frei.

**ARTIKEL 8.
BETEILIGUNGSÜBERTRAGUNG**

8.1 Restrictions on Transfers. Every transfer, assignment or encumbrance (whether direct or indirect) regarding the Limited Partnership Interests (or any interest in the capital or income thereof) or any part thereof must be approved by the General Partner in order to be valid and effective. A transfer, assignment or encumbrance of a part of a Limited Partnership Interest is only possible if each of the new and remaining parts represents a Capital Contribution at minimum of the Minimum Capital Contribution. The transferee, assignee or grantor of an encumbrance shall pay an administrative fee to the General Partner in the amount of 0.5% (one half of one Percent) of the capital contribution of the interest transferred, assigned or encumbered, as well as any out of pocket expenses of the General Partner incurred in connection therewith.

8.2 Substitute Limited Partners. A Limited Partner may assign all or any part of his Limited Partnership Interests only with the prior written consent of the General Partner. No assignee of all or any part of a Limited Partner's interest shall become a substitute Limited Partner unless the General Partner shall consent thereto in writing, which consent may not unreasonably be withheld, and, in the event that such consent is granted, it shall be effective only on the following conditions, each of which, except paragraph 8.2 (d), may be waived by the General Partner:

(a) the assignee shall consent in writing, in form prepared by or satisfactory to the General Partner, to be bound by the terms and conditions of this Agreement in the place and stead of the assigning Limited Partner.

(b) the assignee shall pay the administrative fee to the General Partner as described in Section 8.1 in the amount of 0.5% (one half of one Percent) of the stated value of the Capital Contribution of the interest transferred, as well as any out of pocket expenses of the General Partner in effecting the substitution;

(c) all requirements of the Act, including any necessary amendment to this Agreement, shall have been completed by the assignee and the Partnership;

8.1 Beschränkungen für Beteiligungsübertragungen.

Jegliche Übertragung, Abtretung und Belastung (ob direkt oder indirekt) von Limited Partner Beteiligungen (oder eines Anteils am Kapital oder dem Ertrag hieraus) oder von Teilen davon ist nur mit vorheriger Zustimmung des General Partners zulässig und wirksam. Eine Übertragung, Abtretung oder Belastung eines Teils von Limited Partner Beteiligungen kann nur dann erfolgen, wenn alle neuen und verbleibenden Teile jeweils eine Kapitaleinlage in Höhe von mindestens der Mindestkapitaleinlage repräsentieren. Der Übertragungs- oder Abtretungsempfänger oder der Besteller einer Belastung hat an den General Partner eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,5 % (ein halbes Prozent) der Kapitaleinlage der übertragenen, abgetretenen oder belasteten Beteiligung sowie die Kosten zu zahlen, die dem General Partner in diesem Zusammenhang entstehen.

8.2 Nachfolgende Limited Partner.

Ein Limited Partner darf seine Limited Partner Beteiligung ganz oder teilweise nur mit vorheriger schriftlicher Einwilligung des General Partners übertragen. Ein Übertragungsempfänger, der die Gesamtheit oder einen Teil der Beteiligung eines Limited Partners übernommen hat, wird erst nachfolgender Limited Partner, wenn der General Partner dem schriftlich zugestimmt hat, wobei die Zustimmung nicht ohne sachlichen Grund verweigert werden darf, und im Falle der Erteilung dieser Zustimmung wird die Übertragung nur unter den folgenden Bedingungen wirksam, von denen der General Partner, mit Ausnahme der Ziffer 8.2 (d), jedoch absehen kann:

(a) der Übertragungsempfänger hat in einer von dem General Partner vorbereiteten oder für ihn zufrieden stellenden Form schriftlich zu bestätigen, dass er an die Regelungen und Bedingungen dieses Vertrages anstelle des ausscheidenden Limited Partners gebunden ist;

(b) der Übertragungsempfänger hat an den General Partner, wie in Ziffer 8.1 beschrieben, eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,5 % (ein halbes Prozent) der Kapitaleinlage der übertragenen Beteiligung sowie die Kosten zu zahlen, die dem General Partner für die Durchführung der Übertragung entstehen;

(c) alle Bestimmungen des Gesetzes, einschließlich einer etwa notwendigen Änderung dieses Vertrages, müssen vom Übertragungsempfänger und der Gesellschaft erfüllt worden sein;

(d) the assignment is effected in compliance with all applicable securities laws, including, without limitation, Regulation S promulgated under the Securities Act; and

(e) the assignment shall be valid and binding only when all the requirements for assignment set forth above have been satisfied, as confirmed by the General Partner by written notice of acceptance thereof, and the substitute Limited Partner's written agreement to be bound by all rights and obligations regarding this Agreement by signing a substitute signature page to this Agreement and execution of such other documents which the General Partner requires in connection with such assignment.

Only a substitute Limited Partner accepted by the General Partner according to the procedure set forth above shall have the rights provided in Article 7 above.

8.3 Dissolution of a Limited Partner. Upon the dissolution of any Limited Partner its Limited Partnership Interest shall pass to its successor(s). Any such successor-in-interest shall be obligated to furnish the General Partner with evidence of his succession in a manner satisfactory to counsel for the Partnership. In no event shall the dissolution of a Limited Partner terminate the Partnership or cause the Partnership to be dissolved.

8.4 Death of a Limited Partner. Upon the death, incompetence or incapacity of a Limited Partner, its Limited Partnership Interest shall pass in accordance with his will or by intestacy or as stipulated by law to the heirs or the guardian or administrator of said Limited Partner or said Limited Partner's heirs, estate or successor-in-interest as the case may be, shall become a substitute Limited Partner in the Partnership. Any such successor-in-interest shall be obligated to furnish the General Partner with evidence of his succession in a manner satisfactory to counsel for the Partnership. If there are two (2) or more heirs, they shall appoint in writing a joint representative to exercise any rights under this Agreement. The heirs shall not be entitled to exercise these rights until they have provided evidence of their succession and appointed a joint representative as aforesaid. In no event shall the death of

(d) die Übertragung wird unter Einhaltung der Bestimmungen aller anwendbaren Wertpapiergesetze vollzogen, einschließlich u.a. der unter dem Securities Act erlassenen Regulation S; und

(e) eine Übertragung wird nur dann wirksam und rechtsverbindlich, wenn alle für die Übertragung oben dargelegten Voraussetzungen erfüllt wurden und dies durch eine schriftliche Zustimmungserklärung des General Partners bestätigt wurde, und eine schriftliche Erklärung des nachfolgenden Limited Partners, durch die er sich verpflichtet, in alle Rechte und Pflichten dieses Vertrages einzutreten, was durch die Unterschrift auf einer dem Vertrag angehängten zusätzlichen Unterschriftenseite erfolgt, und sonstige Dokumente, die der General Partner im Zusammenhang mit dieser Abtretung für erforderlich erachtet, vorliegen.

Nur ein nachfolgender Limited Partner, der gemäß dem oben dargelegten Verfahren von dem General Partner akzeptiert wurde, hat die im obigen Artikel 7 vorgesehenen Rechte.

8.3 Auflösung eines Limited Partners. Im Falle der Auflösung eines Limited Partners geht dessen Limited Partner Beteiligung auf seine(n) Rechtsnachfolger über. Solche Rechtsnachfolger sind verpflichtet, dem General Partner ihre Rechtsnachfolge in einer für den rechtlichen Berater der Gesellschaft zufrieden stellenden Form nachzuweisen. In keinem Fall beendet die Auflösung eines Limited Partners die Gesellschaft oder führt zu ihrer Auflösung.

8.4 Tod eines Limited Partners. Mit Tod oder Geschäftsunfähigkeit eines Limited Partners geht dessen Limited Partner Beteiligung entsprechend seinen testamentarischen Verfügungen oder durch gesetzliche Erbfolge oder aufgrund gesetzlicher Anordnung auf seinen Erben oder Betreuer oder Verwalter über, oder dessen Erbe, Nachlass oder Rechtsnachfolger tritt an die Stelle des betroffenen Limited Partners in die Gesellschaft ein. Jeder Rechtsnachfolger ist verpflichtet, dem General Partner einen dem rechtlichen Berater der Gesellschaft genügenden Nachweis über seine Rechtsnachfolge zu erbringen. Gibt es 2 (zwei) oder mehr Erben, sind sie verpflichtet, schriftlich einen gemeinsamen Repräsentanten zu bestimmen, der alle Rechte aus diesem Vertrag wahrnimmt. Bevor die Erben keinen Nachweis im soeben beschriebenen Sinn erbracht und keinen gemeinsamen Repräsentanten be-

a Limited Partner terminate the Partnership or cause the Partnership to be dissolved.

8.5 Assignment of the Limited Partnership Interests.

Any attempted assignment of the Limited Partnership Interests which is not effected in accordance with the terms of this Article 8 is null and void. The Partnership will not consider any assignments in breach of the terms of this Agreement, including (but not limited to) when crediting and distributing profits and distributions.

ARTICLE 9. PARTNER MEETINGS

9.1 Convening of a Meeting of the Partners.

9.1.1 Annual Meeting. Annual meetings of Partners shall be held during each year, the precise date of such meeting to be specified by the General Partner in a notice which shall be sent to the Limited Partners in writing, by telefax or by electronic mail. The first meeting shall be held during the year following the year in which the Threshold Event occurs.

9.1.2 Special Meetings. The General Partner can convene a meeting of the Partners at any time and from time to time with at least thirty (30) days prior written notice to the Limited Partners. If a meeting is requested by the Limited Partners who hold at least forty percent (40%) of the LP Units, the General Partner must convene a special meeting of the Partners; provided the Limited Partners requesting such meeting deliver the agenda for such meeting in advance of the meeting. The only topics which can be addressed at such meeting are those topics on which the Limited Partners have the right to vote pursuant to the terms of this Agreement.

9.1.3 Location. The place of all Partners' meeting shall be Frankfurt am Main, Germany or another city in Germany that has a stock exchange, as determined by the General Partner in its absolute discretion. The precise location shall be specified by the General Partner in the meeting notice to the Limited Partners.

stimmt haben, sind sie nicht berechtigt, ihre Gesellschafterrechte auszuüben. In keinem Fall beendet der Tod eines Limited Partners die Gesellschaft oder führt zu ihrer Auflösung.

8.5 Vertragswidrige Übertragung von Limited Partner Beteiligungen.

Versuchte Übertragungen von Limited Partner Beteiligungen, die nicht gemäß den Bestimmungen dieses Artikels 8 vorgenommen wurden, sind nichtig und unwirksam. Die Gesellschaft wird vertragswidrige Übertragungen nicht berücksichtigen, insbesondere auch nicht dann, wenn sie Gewinne und Ausschüttungen gutschreibt und verteilt.

ARTIKEL 9. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNGEN

9.1 Einberufung von Gesellschafterversammlungen

9.1.1 Hauptversammlung. Die Jahresversammlung der Gesellschafter findet jährlich statt, wobei der General Partner den Limited Partnern das genaue Datum der Versammlung schriftlich, per Fax oder E-Mail mitteilt. Die erste Versammlung findet im Laufe des Jahres statt, das auf den Eintritt des Auslösenden Ereignisses folgt.

9.1.2 Außerordentliche Gesellschafterversammlungen.

Der General Partner kann eine Gesellschafterversammlung jederzeit einberufen, sofern die Einberufung den Limited Partnern jeweils schriftlich 30 (dreißig) Tage vorher angezeigt wird. Wird die Einberufung einer Gesellschafterversammlung von einem Gesellschafter verlangt, der mindestens 40 % (vierzig Prozent) der Limited Partner Beteiligungen hält, muss der General Partner eine außerordentliche Gesellschafterversammlung einberufen, sofern die Gesellschafter, die die Einberufung verlangen, vor Abhaltung der Gesellschafterversammlung die Tagesordnung übermittelt haben. Auf der Gesellschafterversammlung können nur Tagesordnungspunkte behandelt werden, bezüglich welcher die Limited Partner gemäß den Bestimmungen dieses Vertrags stimmberechtigt sind.

9.1.3 Ort. Ort der Gesellschafterversammlung ist Frankfurt am Main, Deutschland oder nach Bestimmung des General Partners nach eigenem Ermessen ein anderer Ort innerhalb Deutschlands, an dem eine Börse besteht. Der genaue Ort ist den Limited Partnern von dem General Partner im Einladungsschreiben mitzuteilen.

9.1.4 Notice Regarding Partners' Meetings. Notices of Partners' meeting will be announced in writing, by telefax or by electronic mail and include the agenda for the meeting and the time of such meeting. Each meeting notice shall be sent out at least thirty (30) days prior to the date of such meeting. The notices shall be sent to the most recent address of the Limited Partners, Telefax number, or electronic mail address given to the Partnership. In case of an emergency Partners meeting, the deadline for the convocation may be reduced to fourteen (14) days.

The General Partner may invite third parties to attend a Partners' meeting or allow the attendance of third parties at a Partners' meeting.

9.1.5 Chairman of the Meetings. A representative or officer of the General Partner shall preside at, and be the chairman of, all meetings of the Partnership.

9.2 Topics to be decided on at the Partners' Meeting. During the Partners' meeting, only the following may be decided on:

- (i) material changes of this Agreement, i.e. all changes which are not within the authorization of the General Partner pursuant to Section 12.1 of this Agreement;
- (ii) the dissolution of the Limited Partnership;
- (iii) the removal of the General Partner but only strictly in accordance with the terms of this Agreement, including, without limitation, Section 7.6;
- (iv) any other items requiring the vote of the Partners' meeting according to this Agreement or applicable law; and
- (v) any items that the General Partner requests to be voted upon by the Partners.

9.3 Representations in Partners' Meetings. Each Limited Partner can be represented by a General Partner, another Limited Partner, his spouse, his parents, grandparents, great-grandparents, or his child and grandchildren, great-grandchildren, a person bound by professional confidentiality obligations or the sales agent who was the procuring cause of the Limited Partner subscribing to the Partnership. The representative has to present a writ-

9.1.4 Einladung zur Gesellschafterversammlung. Einladungen zu den Gesellschafterversammlungen erfolgen schriftlich, per Telefax oder per E-Mail unter Angabe der Tagesordnung und des Datums der Versammlung. Das Einladungsschreiben ist mindestens 30 (dreißig) Tage vor Abhaltung der Gesellschafterversammlung zu versenden. Die Einladungsschreiben sind an die zuletzt benannte Anschrift, Telefaxnummer oder E-Mail-Anschrift der Limited Partner zu senden. Bei dringenden außerordentlichen Gesellschafterversammlungen kann die Einberufung auf 14 (vierzehn) Tage verkürzt werden.

Der General Partner kann Dritte zur Teilnahme an einer Gesellschafterversammlung einladen oder deren Teilnahme daran zulassen.

9.1.5 Vorsitz bei Gesellschafterversammlungen. Ein Vertreter des General Partners leitet und übernimmt den Vorsitz bei allen Gesellschafterversammlungen.

9.2 Beschlussgegenstände. Die Gesellschafterversammlung beschließt nur über:

- (i) wesentliche Änderungen dieses Vertrages, d.h. alle Änderungen, die nicht der Ermächtigung des General Partners gemäß Ziffer 12.1 unterliegen,
- (ii) die Auflösung der Gesellschaft,
- (iii) die Abberufung des General Partners unter strikter Beachtung der Bestimmungen dieses Vertrags, einschließlich u.a. Ziffer 7.6,
- (iv) jegliche andere Gegenstände, die nach diesem Vertrag oder anwendbarem Recht eines Beschlusses der Gesellschaft bedürfen, und
- (v) jeglicher Gegenstand, für die der General Partner die Beschlussfassung durch die Gesellschafter vorsieht.

9.3 Vertretung in Gesellschafterversammlungen. Jeder Gesellschafter kann sich in der Gesellschafterversammlung durch den General Partner, einen anderen Limited Partner, einen Ehegatten, einen Verwandten in gerader Linie, eine zur Berufsverschwiegenheit verpflichtete Person oder dem Anlagevermittler seiner Beteiligung vertreten lassen. Der Vertreter hat eine schriftliche Vollmacht, ausgestellt für diese Gesellschafterversammlung, vorzu-

ten power of attorney prepared for this Partners' meeting.

9.4 Quorum

9.4.1 A Partners' meeting has the necessary quorum, if at least twenty five percent (25%) of all of the LP Voting Rights are present or are duly represented in person or by proxy at the Partners' meeting.

9.4.2 If the meeting does not have the required quorum, the General Partner shall cancel the meeting and instead initiate a written action of the Partners within four weeks based on the same agenda. Decisions in this written action may be made whether or not a quorum is reached, if this had been pointed out in the invitation to the written action.

9.5 Voting rights

9.5.1 Each Limited Partner shall have one vote per LP Unit attributed to him ("LP Voting Rights"). Subject to Section 9.5.3 and other provisions of this Agreement or applicable law, the General Partner shall not have a vote.

9.5.2 At the Partners' meeting each item for vote will be decided by a simple majority of the LP Voting Rights as to which votes are cast, provided that no other majority has been established in this Agreement or due to binding provisions of the appropriate law. Abstention from voting or invalid ballots will be regarded as votes that were not cast at all.

9.5.3 Material changes to this Agreement require a majority of 75% of the votes cast by the Limited Partners and the consent of the General Partner.

9.6 Resolution without presence of the Partners. Any action or decision of the Partnership under this Article 9 may be made without a meeting by written action of the Partners or via telefax or e-mail as may be determined by the General Partner. Any such action shall require a written notice, which may be delivered by telefax or electronic mail, giving a minimum of ten (10) days for the conduction of such vote. The General Partner shall inform the Partners regarding the result of such a vote, and such communication may be by telefax or electronic mail. Sections

legen.

9.4 Beschlussfähigkeit

9.4.1 Eine Gesellschafterversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens 25% (fünfundzwanzig Prozent) der gesamten LP Stimmrechte anwesend oder ordnungsgemäß vertreten sind.

9.4.2 Ist die Versammlung nicht beschlussfähig, wird sie abgebrochen und der General Partner hat innerhalb von vier Wochen eine schriftliche Abstimmung mit identischer Tagesordnung durchzuführen. Beschlüsse können im Rahmen der schriftlichen Abstimmung unabhängig vom Erreichen des Quorums gefasst werden, wenn hierauf in der Aufforderung zur Abstimmung hingewiesen wurde.

9.5 Stimmrechte

9.5.1 Die Limited Partner haben je eine Stimme für jede ihnen zugeordnete LP Einheit („LP Stimmrechte“). Vorbehaltlich der Regelung in Ziffer 9.5.3 und weiteren Bestimmungen dieses Vertrages und anwendbaren Rechts hat der General Partner keine Stimme.

9.5.2 Die Gesellschafterversammlung beschließt durch einfachenGesellschafterbeschlussmiteinfacher Mehrheit der bei der Gesellschafterversammlung abstimmenden LP Stimmrechte, soweit nicht in diesem Vertrag oder aufgrund zwingender gesetzlicher Vorschriften eine andere Mehrheit vorgesehen ist. Stimmenthaltungen und ungültige Stimmen gelten als nicht abgegeben.

9.5.3 Wesentliche Änderungen dieses Vertrages bedürfen einer Mehrheit von 75% der von den Limited Partnern abgegebenen Stimmen und der Zustimmung des General Partners.

9.6 Beschlussfassung ohne die Anwesenheit der Gesellschafter. Jede Handlung oder Entscheidung der Gesellschaft gemäß Artikel 9 kann schriftlich, per Telefax oder E-Mail, je nach Bestimmung durch den General Partner, und ohne Versammlung erfolgen. Eine solche Vorgehensweise bedarf der schriftlichen Mitteilung, welche per Fax oder E-Mail übermittelt werden kann und 10 (zehn) Tage für die Abgabe der Stimme gewährt. Der General Partner informiert die Gesellschafter schriftlich, per Fax oder per E-Mail über das Ergebnis. Die Ziffern 9.1.2, 9.2, 9.3

9.1.2, 9.2, 9.3 and 9.5 shall apply, mutatis mutandis. A quorum is not required for written resolutions.

9.7 Writing of the minutes. A minutes report, which has to be signed by the General Partner and submitted to all Partners concerning all resolutions shall be produced for each meeting of the Partners. All matters complained of regarding the minutes report have to be decided on in the following general meeting.

9.8 Nullity. A lawsuit regarding the nullity of the Partners' resolutions has to be filed against the Partnership within the cut-off period of one (1) month, beginning on the day of reception of the minutes report. Once the deadline has passed, the matters complained of can be considered cured.

ARTICLE 10. ACCOUNTING PRINCIPLES

The fiscal year of the Partnership shall be the calendar year and the books of the Partnership shall be kept on an accrual basis for accounting purposes.

ARTICLE 11. DISSOLUTION AND LIQUIDATION

11.1 Dissolution. The Partnership shall dissolve (a) upon the expiration of the term of the Partnership as specified in Section 1.4, or (b) by operation of law or by decree of court, or (c) by the sale of all assets of the Partnership and the collection of all proceeds of such sale, or (d) by resolution of the Limited Partners, or (e) upon Termination of the General Partner unless the Limited Partners resolve to continue the Partnership as hereinafter provided for.

In the event of a Termination of the General Partner the Limited Partners may, within thirty (30) days following the occurrence of such event, elect a new General Partner to continue the business of the Partnership. After such resolution has been made, the terminated General Partner shall surrender and convey all business documents of the Partnership to the newly elected General Partner.

11.2 Effect of Termination of the General Partner upon

und 9.5 gelten entsprechend. Eine Mindestteilnahme von Partnern ist für schriftliche Beschlüsse nicht erforderlich.

9.7 Niederschrift. Über die Beschlüsse der Gesellschafterversammlung ist eine Niederschrift anzufertigen, die vom Versammlungsleiter zu unterzeichnen ist und von welcher die Gesellschafter eine Abschrift erhalten. Über Beanstandungen entscheidet die nächste Gesellschafterversammlung.

9.8 Unwirksamkeit. Die Unwirksamkeit von Gesellschafterbeschlüssen kann nur binnen einer Ausschlussfrist von 1 (einem) Monat nach Zugang der Niederschrift über die Gesellschafterversammlung durch Klage gegen die Gesellschaft geltend gemacht werden. Nach Ablauf der Frist gilt der Mangel als geheilt.

ARTIKEL 10. BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft ist das Kalenderjahr. Die Bücher der Gesellschaft werden für Bilanzierungszwecke nach dem Prinzip der Periodenabgrenzung geführt.

ARTIKEL 11. AUFLÖSUNG UND LIQUIDATION

11.1 Auflösung. Die Gesellschaft wird aufgelöst: (a) mit Ablauf der gemäß Ziffer 1.4. für die Gesellschaft festgelegten Dauer, (b) aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder eines Gerichtsbeschlusses, (c) mit dem Verkauf sämtlicher Vermögensgegenstände der Gesellschaft und der Einziehung sämtlicher Verkaufserlöse hierfür, (d) durch Beschluss der Limited Partner, oder (e) mit Ausscheiden des General Partners, sofern die Limited Partner nicht beschließen, die Gesellschaft fortzusetzen, wie unten bestimmt.

Im Falle des Ausscheidens des General Partners können die Limited Partner innerhalb von 30 (dreißig) Tagen nach dem Eintritt dieses Ereignisses einen neuen General Partner wählen, welcher die Geschäfte der Gesellschaft fortführt. Nachdem ein solcher Beschluss gefasst worden ist, hat der ausgeschiedene General Partner dem neu gewählten General Partner sämtliche Geschäftsunterlagen der Gesellschaft zu überlassen.

11.2 Wirkung des Ausscheidens des General Partners

the General Partnership Interest. In the event of a Termination of the General Partner which does not result in the dissolution of the Partnership, the General Partnership Interest passes to the newly elected general partner of the Partnership after all of the conditions of Section 7.6 above have been satisfied.

11.3 Liquidation of the Partnership. In the event the Partnership is dissolved, the General Partner shall sell any assets of the Partnership (or convert the same to cash) and shall wind up the affairs of the Partnership. The proceeds of such liquidation shall be distributed in the following order: (a) first, to creditors, including any Partners who may have made loans to the Partnership, in such order of priority as may be provided by law; (b) second, to the establishment of any reserve which the General Partner may deem necessary for any contingent or unforeseen liabilities or obligations of the Partnership; and (c) third, to the Partners in the manner and within the time provided in Section 3.3 hereof.

ARTICLE 12. MISCELLANEOUS PROVISIONS

12.1 Changes. The General Partner is hereby authorized, without prior notice to or the consent of any Limited Partner to make changes to this Agreement to satisfy requirements contained in any opinion, directive, order ruling or regulation of any U.S. federal or state agency or in any U.S. federal or state statute, or resulting from changes of law or required or advisable to implement the purposes of this Agreement, compliance with which, upon the advice of the Partnership counsel, does not have a material adverse effect upon the rights or interests of the Limited Partners. The General Partner is further authorized to effect ministerial changes to this Agreement. The General Partner shall give written notice to all Partners promptly after any such amendment has become effective.

12.2 Tax Compliance. Each Partner hereby undertakes promptly to provide the Partnership at its request, with any and all information, statements, or certificates which the General Partner may, at any time, judge necessary to

auf die General Partner Beteiligung. Im Falle eines Ausscheidens des General Partners, das nicht zur Auflösung der Gesellschaft führt, geht die General Partner Beteiligung auf den neu gewählten General Partner über, nachdem die Voraussetzungen der Ziffer 7.6 oben erfüllt sind.

11.3 Liquidation der Gesellschaft. Wird die Gesellschaft aufgelöst, hat der General Partner die Vermögensgegenstände der Gesellschaft zu verkaufen (oder in liquide Mittel umzusetzen) und die Geschäfte der Gesellschaft abzuwickeln. Die Erlöse einer solchen Liquidation werden in der folgenden Reihenfolge ausgeschüttet: (a) erstens an die Gläubiger einschließlich der Gesellschafter, die der Gesellschaft Kredite gewährt haben, und zwar in der gesetzlich vorgesehenen Reihenfolge, (b) zweitens für die Bildung von Rückstellungen, welche der General Partner zur Deckung bedingter oder unvorhergesehener Verbindlichkeiten oder Verpflichtungen der Gesellschaft für notwendig hält, und (c) drittens an die Gesellschafter in der Weise und innerhalb der Frist, die in Ziffer 3.3 vorgesehen sind.

ARTIKEL 12. SONSTIGE BESTIMMUNGEN

12.1 Änderungen. Der General Partner wird hiermit ermächtigt, ohne vorherige Benachrichtigung oder Zustimmung der Limited Partner Änderungen an diesem Vertrag vorzunehmen, um Erfordernissen zu genügen, die in einem Gutachten, einer Richtlinie, Anordnung, Regelung oder Verordnung einer US-Bundesbehörde oder einzelstaatlichen Behörde oder einem US-Bundesgesetz oder einzelstaatlichen Gesetz enthalten sind oder aus Gesetzesänderungen resultieren oder erforderlich oder empfehlenswert für die Umsetzung der Zwecke dieses Vertrages sind und deren Beachtung nach Empfehlung des rechtlichen Beraters der Gesellschaft keine wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf die Rechte oder Ansprüche der Limited Partner hat. Der General Partner ist außerdem ermächtigt, rechtstechnische Änderungen dieses Vertrages vorzunehmen. Der General Partner hat alle Gesellschafter unverzüglich nach dem Wirksamwerden einer solchen Änderung schriftlich zu benachrichtigen.

12.2 Erfüllung der Steuergesetze. Jeder Gesellschafter verpflichtet sich hiermit, der Gesellschaft auf deren Verlangen unverzüglich sämtliche Informationen, Erklärungen oder Bescheinigungen zuzuleiten, die der General

comply with the tax laws of any jurisdiction, or in order to minimize any obligation which the Partnership may have to withhold tax as contemplated by Section 3.4 hereof, or for any other reasonable purpose. Such items shall include, but are not necessarily limited to, properly completed Forms W-8, Forms W-7, applications for taxpayer identification numbers and renewals of any such items. Each Partner shall indemnify and hold the Partnership harmless from and against any adverse consequences of such Partner's failure duly to file any such items with the proper tax authorities or duly to provide any such items to the Partnership, as the case may be. Each Partner hereby grants a power of attorney to the General Partner for the duration of the Partnership, to complete, sign and file on such Partner's behalf any item contemplated by this Section 12.2, provided that such power of attorney shall in no way diminish such Partner's obligations to the Partnership duly to supply such items to the Partnership itself. Each Limited Partner hereby appoints the General Partner and each successor General Partner, with full power of substitution, as his true and lawful attorney-in-fact to receive for him in his name, place and stead any notices given by German tax authorities to such Limited Partner.

12.3 Notices. Any Notice required hereunder shall be deemed to have been given (a) to the General Partner if sent by registered air mail or express courier either to the registered office or to the principal place of business of the Partnership and (b) to the Limited Partner if sent by registered air mail or, express courier to such Partner, by telefax or by electronic mail at his last address, telefax number or electronic mail address supplied to or otherwise known to the General Partner.

12.4 Counterparts. This Agreement may be executed in several counterparts and all so executed shall constitute one Agreement, binding upon all the parties hereto, notwithstanding that all the parties are not signatory to the original or some counterpart. This Agreement may be executed with multiple signature pages which may be affected to and from one or more counterparts of this Agreement.

Partner zu irgendeinem Zeitpunkt für notwendig hält, um die Steuergesetze eines Rechtsgebiets zu erfüllen, um die Verpflichtung der Gesellschaft, Steuern gemäß Ziffer 3.4 einzubehalten, so gering wie möglich zu halten, oder für jeden anderen angemessenen Zweck. Zu diesen Unterlagen zählen, ohne notwendigerweise hierauf beschränkt zu sein, ordnungsgemäß ausgefüllte Formulare W-8, Formulare W-7, Anträge auf Erteilung einer Steuernummer und Erneuerungen solcher Unterlagen. Jeder Gesellschafter stellt die Gesellschaft von den nachteiligen Folgen frei, welche die Unterlassung des Gesellschafters nach sich zieht, solche Unterlagen bei den zuständigen Steuerbehörden ordnungsgemäß einzureichen oder, je nach Fall, der Gesellschaft zuzuleiten. Jeder Gesellschafter erteilt der persönlich haftenden Gesellschafterin für die Dauer der Gesellschaft die Vollmacht, die in dieser Ziffer 12.2 genannten Dokumente in seinem Namen auszufüllen, zu unterschreiben und einzureichen, jedoch mit der Maßgabe, dass diese Vollmacht in keiner Weise die gegenüber der Gesellschaft bestehenden Verpflichtungen des Gesellschafters, diese Unterlagen selbst bei der Gesellschaft einzureichen, mindert. Jeder Limited Partner bestellt hiermit den General Partner und jeden seiner Nachfolger mit uneingeschränkter Befugnis zur Erteilung von Untervollmacht zu seinem gesetzlichen Vertreter, um für ihn in seinem Namen und an seiner Stelle alle Bescheide entgegenzunehmen, welche die deutschen Steuerbehörden dem Limited Partner zustellen.

12.3 Mitteilungen. Mitteilungen, die im Rahmen dieses Vertrages gemacht werden müssen, gelten als gemacht: (a) an den General Partner, wenn sie mit eingeschriebener Luftpost oder Express-Kurier entweder an den eingetragenen Sitz oder den Hauptgeschäftssitz der Gesellschaft und (b) an einen Limited Partner, wenn sie mit eingeschriebener Luftpost, Express-Kurier, an den Gesellschafter, per Telefax oder E-Mail an seine zuletzt dem General Partner mitgeteilte oder auf sonstige Weise dem General Partner bekannt gegebene Anschrift, Telefax-Nummer oder E-Mail-Adresse geschickt wurden.

12.4 Ausfertigungen. Dieser Vertrag kann in mehreren Ausfertigungen unterschrieben werden, und alle Ausfertigungen stellen einen einzigen Vertrag dar, der für alle Vertragsparteien bindend ist, auch wenn nicht alle Parteien das Original oder dieselbe Ausfertigung unterschrieben haben. Dieser Vertrag kann mit mehreren Unterschriftenseiten ausgefertigt werden, die diesem Vertrag angehängt werden oder eine oder mehrere Ausfertigungen

12.5 Translations; Currency. It is understood that this Agreement will be translated into German. In case of conflict between the two versions, the English version shall prevail. All amounts paid to, and paid by, the Partnership shall be paid in United States Dollars.

12.6 Advisory Board. The General Partner, in its sole discretion, may create an Advisory Board that consists of a maximum of three (3) people whose task lies exclusively in giving counsel to the management of the Partnership regarding financial, legal and strategic matters. The members of the Advisory Board shall have the right to receive reimbursement for their reasonable expenses, but they do not have the right to receive a salary or other compensation. There is no obligation on the General Partner to accept, follow or act upon the recommendations of the Advisory Board. All members of the Advisory Board shall be Partners.

12.7 Jurisdiction and Applicable Law. All disputes arising from this Agreement, including regarding the effectiveness of its regulations, shall be finally settled according to the laws of the State of Georgia by a court of competent jurisdiction in the State of Georgia.

12.8 Violations, Waiver. The failure of any party to seek redress for violation of, or to insist upon the strict performance of, any covenant or condition of this Agreement shall not prevent a subsequent act, which would originally have constituted a violation, from having the effect of an original violation.

12.9 Severability. Every provision of this Agreement is intended to be severable. If any term or provision hereof is held to be invalid or unenforceable for any reason whatsoever, such invalidity or unenforceability shall not affect the validity or enforceability of the remainder hereof.

12.10 Rights and Remedies Cumulative. The rights and remedies provided by this Agreement are cumulative, and reliance upon any one right or remedy by any party shall not preclude or cause the waiver of such party's right to rely upon any or all other remedies. Such rights and rem-

dieses Vertrages bilden können.

12.5 Übersetzungen; Währung. Dieser Vertrag wird in die deutsche Sprache übersetzt. Im Falle eines Konflikts zwischen beiden Fassungen soll die englische Fassung die ausschlaggebende sein. Die Bezahlung aller Beträge, die an die Gesellschaft und von dieser bezahlt werden, erfolgt in US Dollar.

12.6 Beirat. Der General Partner kann nach eigenem Ermessen einen Beirat errichten, der aus höchstens 3 (drei) Personen besteht und dessen Aufgabe allein darin besteht, die Geschäftsführung der Gesellschaft in finanziellen, rechtlichen und strategischen Belangen zu beraten. Die Beiratsmitglieder haben lediglich Anspruch auf Ersatz ihrer angemessenen Auslagen, nicht aber Anspruch auf eine Vergütung oder sonstige Kompensierung. Der General Partner ist nicht verpflichtet, die Empfehlungen des Beirats zu befolgen oder diese auszuführen. Alle Mitglieder des Beirats sind Gesellschafter.

12.7 Gerichtsstand und anwendbares Recht. Alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag, einschließlich der Wirksamkeit einzelner seiner Bestimmungen, werden abschließend vor einem zuständigen Gericht im US-Bundesstaat Georgia nach dem Recht des US-Bundesstaates Georgia beigelegt.

12.8 Vertragsverletzungen, Verzicht. Die Unterlassung einer Partei, der Verletzung einer Abrede oder Bedingung dieses Vertrages abhelfen zu lassen oder auf ihrer strikten Erfüllung zu bestehen, soll nicht zur Folge haben, dass eine spätere Handlung, die eine ursprüngliche Vertragsverletzung dargestellt hätte, nicht die Wirkung einer ursprünglichen Vertragsverletzung hat.

12.9 Teilnichtigkeit. Jede Bestimmung dieses Vertrages ist teilbar. Wenn eine Regelung oder Bestimmung dieses Vertrages aus irgendeinem Grund nichtig oder nicht einklagbar ist, lässt diese Nichtigkeit oder mangelnde Einklagbarkeit die Wirksamkeit oder Einklagbarkeit der übrigen Bestimmungen des Vertrages unberührt.

12.10 Rechte und Rechtsbehelfe kumulativer Natur. Die in diesem Vertrag vorgesehenen Rechte und Rechtsbehelfe sind kumulativer Natur, und die Tatsache, dass sich eine Partei auf ein Recht oder einen Rechtsbehelf beruft, soll nicht das Recht dieser Partei ausschließen oder den

edies are granted in addition to those which the parties may have by law, statute, ordinance or otherwise.

12.11 Binding Effect. Each and all of the covenants, terms, provisions, and agreements herein contained shall be binding upon and inure to the benefit of the parties here to and, to the extent provided by this Agreement, their respective heirs, personal representatives, successors and assigns.

IN WITNESS WHEREOF, the undersigned have executed this Agreement of Limited Partnership of TSO RE Opportunity II, LP as of the day and year first above written.

GENERAL PARTNER:
TSO RE Opportunity II General Partner, LP

By: 

A. Boyd Simpson
Manager

LIMITED PARTNERS:

By: 

Christie Leigh Nash
Initial Limited Partner

Verzicht dieser Partei enthalten, sich auf einige oder alle anderen Rechtsbehelfe zu berufen. Diese Rechte und Rechtsbehelfe lassen die Rechte und Rechtsbehelfe, die den Parteien gemäß den Gesetzen, Verordnungen oder auf anderer Grundlage zustehen, unberührt.

12.11 Rechtsverbindlichkeit. Sämtliche in diesem Vertrag enthalten Abreden, Bedingungen, Bestimmungen und Vereinbarungen sind für alle Parteien dieses Vertrages und in dem Umfang, den dieser Vertrag bestimmt, für ihre jeweiligen Erben, persönlichen Vertreter, Gesamtrechtsnachfolger und Einzelrechtsnachfolger bindend und sollen ihnen zugutekommen.

ZUM ZEUGNIS DESSEN haben die Unterzeichner diesen Gesellschaftsvertrag der TSO RE Opportunity II, LP an dem oben an erster Stelle genannten Datum ausgefertigt.

GENERAL PARTNER:
TSO RE Opportunity II General Partner, LP

Durch: 

A. Boyd Simpson
Geschäftsführer (Manager)

LIMITED PARTNER:

Durch: 

Christie Leigh Nash
Limited Partner zu Gründungszwecken



CUBESMART
self storage + logistics

CUBESMART
self storage + logistics



TSO Church Street Self-Storage (Clarkston, Georgia)



8. Mittelverwendungskontrollvertrag

Escrow Agreement of / Mittelverwendungskontrollvertrag der TSO RE Opportunity II, LP

Original Text

ESCROW AGREEMENT

The agreement („Agreement“) is made effective
May 23, 2022 by and between

TSO RE Opportunity II, LP, („Partnership“), a Georgia limited partnership formed on April 25, 2022 and registered in the State of Georgia, U.S. under the Control Number 22091293

and

CALLOWAY TITLE AND ESCROW, LLC

(„Escrow Agent“).

WITNESSETH:

A. The Partnership is in the process of syndicating an offering of Limited Partnership Interests (as defined in the Partnership Agreement (as defined below)).

B. In connection with its syndication, the Partnership is raising money in the amount of Seventy Six Million Dollars (US \$76,000,000), subject to increase as set forth in the Partnership Agreement (defined below). The Partnership has agreed that the proceeds of syndication of the Limited Partnership Interests will be held in escrow by an escrow agent, subject to the terms of the partnership agreement of the Partnership („Partnership Agreement“).

C. Escrow Agent has agreed to act as an escrow agent to hold the Funds pursuant hereto.

(Maßgeblich ist der englische Text)

MITTELVERWENDUNGSKONTROLLVERTRAG

der Vertrag (die „Vereinbarung“) wird mit Wirkung zum
23. Mai 2022 geschlossen zwischen

TSO RE Opportunity II, LP, (die „Gesellschaft“), eine am 25. April 2022 gegründete Limited Partnership nach dem Recht des US Bundesstaates Georgia, eingetragen unter der Kontroll-Nr. 22091293

und

CALLOWAY TITLE AND ESCROW, LLC

(„Mittelverwendungskontrolleur“)

PRÄAMBEL

A. Die Gesellschaft ist dabei, ein Angebot zur Zeichnung von Limited Partner Beteiligungen (wie im Gesellschaftsvertrag (wie nachstehend definiert) zu syndizieren.

B. Im Zusammenhang mit der Syndizierung nimmt die Gesellschaft Mittel in Höhe von US \$76.000.000, die nach Maßgabe des (nachstehend definierten) Gesellschaftsvertrages erhöht werden können. Die Gesellschaft hat sich bereit erklärt, dass die ihr durch die Syndizierung der Limited Partner Beteiligungen zufließenden Mittel von einem Mittelverwendungskontrolleur gemäß den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags (der „Gesellschaftsvertrag“) verwaltet werden.

C. Der Mittelverwendungskontrolleur hat sich bereit erklärt, in dieser Eigenschaft die Verwendung von Mitteln gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung zu kontrollieren.

D. Unless stated otherwise, the capitalized terms used in this Agreement have the meanings assigned to them in the Partnership Agreement.

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises herein contained and in consideration of the sum of TEN DOLLARS (US \$10) in hand paid to each of the parties hereto, and other good and valuable considerations, the receipt and sufficiency whereof are hereby acknowledged, the parties hereto covenant and agree as follows:

1. Deposit of Funds. Partnership agrees that all of the funds that are raised prior to the Threshold Event of the acquisition of the Limited Partnership Interests will be deposited in a special trust account with the Escrow Agent. The Escrow Agent hereby confirms that he will act under the terms and conditions set forth below and set in the Partnership Agreement.

2. Interest on account. Escrow Agent shall cause the Escrow Account to be interest bearing, with interest to be credited to Partnership. Partnership will have the responsibility to account for and pay interest on the funds to the individual investors if interest is owed to them according to Partnership Agreement.

3. Escrow Account. Escrow Agent agrees to open such an account at Branch Banking and Trust Company, a federally insured banking institution.

4. Application of Funds. Escrow Agent shall hold the funds it receives in the Escrow Account and shall release them only for the following purposes:

A. to pay the Organization Compensation and the Agio, prior to the occurrence of the Threshold Event;

B. to complete acquisition of the Limited Partnership Interests and attendant costs. Once the Threshold Event has occurred, the Escrow Agent shall turn over the balance of the funds and the interest thereon to Partnership, and/or

D. In dieser Vereinbarung verwendete definierte Begriffe haben die ihnen im Gesellschaftsvertrag zugewiesene Bedeutung, sofern sie nicht anderweitig definiert werden.

Dies vorausgeschickt treffen die Parteien für eine Gegenleistung von ZEHN DOLLAR (US \$10), die jede von ihnen in bar erhalten hat, und für eine sonstige angemessene Gegenleistung, deren Erhalt und angemessene Höhe hiermit bestätigt werden, folgende Vereinbarung:

1. Einzahlung der Mittel. Die Gesellschaft erklärt sich damit einverstanden, dass alle Mittel, die vor dem Auslösenden Ereignis für den Erwerb der Limited Partner Beteiligungen eingehen, auf ein spezielles Mittelverwendungskonto beim Mittelverwendungskontrollleur einbezahlt werden. Der Mittelverwendungskontrollleur bestätigt hiermit, dass er dabei gemäß den nachstehenden Bestimmungen sowie den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages handeln wird.

2. Verzinsung des Kontoguthabens. Der Mittelverwendungskontrollleur trägt dafür Sorge, dass das Kontoguthaben verzinst wird und die Zinsen der Gesellschaft gutgeschrieben werden. Die Gesellschaft rechnet die Zinsen gegenüber den einzelnen Investoren ab und zahlt sie an diese aus, soweit den Investoren gemäß dem Gesellschaftsvertrag Zinsen geschuldet werden.

3. Mittelverwendungskonto. Der Mittelverwendungskontrollleur erklärt sich damit einverstanden, bei der Branch Banking and Trust Company, einem staatlich abgesicherten Bankinstitut, ein solches Mittelverwendungskonto zu eröffnen.

4. Mittelverwendung. Der Mittelverwendungskontrollleur verwaltet die auf dem Mittelverwendungskonto einbezahlten Mittel und gibt diese nur für die folgenden Zwecke frei:

A. zur Bezahlung der Organisationsgebühr und des Agios vor Eintritt des Auslösenden Ereignisses;

B. zur Durchführung des Erwerbs der Limited Partner Beteiligungen und der Nebenkosten. Bei Eintritt des Auslösenden Ereignisses überweist der Mittelverwendungskontrollleur den Saldo der einbezahlten Mittel zuzüglich darauf anfallender Zinsen an die Gesellschaft; und/oder

C. to return the funds (less the Organization Compensation and the Agio) to the investors if the Threshold Event has not occurred on or before ninety days after the Commencement of the Offer Period. In that case, the Partnership shall so notify the Escrow Agent at which time the Escrow Agent shall disburse the funds and interest to the individual investors according to written instructions of Partnership which shall state the name of each investor, the amount of every investor's Capital Contribution and the date such Capital Contribution was made. It is understood that wire transfer charges may be assessed on wired funds received from or sent outside the United States of America and Escrow Agent shall be responsible only for the net amounts received in the Escrow Account and able to be wired out after deduction of bank fees, if any.

5. Compensation of Escrow Agent. The Escrow Agent shall be entitled to receive Twenty-Five Thousand Dollars (US \$25,000) for providing such services.

6. Reliance. The Escrow Agent may act in reliance upon any writing or instrument or signature which it, in good faith, believes to be genuine; may assume the validity and accuracy of any statements or assertion contained in such writing or instrument; and may assume that any person purporting to give any writing, notice, advice or instruction in connection with the provisions hereof has been duly authorized to do so. The Escrow Agent shall not be liable in any manner for the sufficiency or correctness as to form, manner of execution, or validity of any written instructions delivered to it, nor as to the identity, authority, or rights of any person executing the same. The duties of the Escrow Agent shall be limited to the holding of the funds in the Escrow Account and for disbursements of same in accordance herewith. The Escrow Agent undertakes to perform only such duties as are expressly set forth herein, and no implied duties or obligations shall be read into this Agreement against the Escrow Agent. The Escrow Agent may rely upon written instructions received via facsimile. No third parties may rely upon this Agreement or be deemed third party beneficiaries hereof.

C. zur Rückzahlung der Mittel (abzüglich der Organisationsgebühr und des Agios) an die jeweiligen Investoren, für den Fall des Nichteintritts des Auslösenden Ereignisses bis einschließlich neunzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist. In diesem Fall informiert die Gesellschaft den Mittelverwendungskontrolleur hierüber und gibt schriftliche Anweisungen bezüglich des Zeitpunkts der Auszahlung der Mittel zuzüglich Zinsen an die jeweiligen individuellen Investoren, nebst Angabe der Namen der einzelnen Investoren, ihre entsprechende Kapitaleinlage und dem Datum der Erbringung der Kapitaleinlage und der Mittelverwendungskontrolleur wird die Auszahlung entsprechend vornehmen. Es wird davon ausgegangen, dass für telegrafische Überweisungen von Mitteln aus den USA oder in die USA Gebühren für telegrafische Überweisung berechnet werden und dass der Mittelverwendungskontrolleur nur für die auf dem Konto eingehenden Nettobeträge, die ggf. nach Abzug der Bankgebühren wieder telegrafisch zurücküberwiesen werden können, verantwortlich ist.

5. Vergütung des Mittelverwendungskontrolleurs. Der Mittelverwendungskontrolleur erhält für die Erbringung seiner Leistungen eine Vergütung von US \$25.000 (fünfundzwanzigtausend US Dollar)

6. Vertrauen auf Unterlagen. Der Mittelverwendungskontrolleur kann seine Tätigkeit auf alle schriftlichen Unterlagen oder Dokumente oder Unterschriften stützen, die er in gutem Glauben für echt hält; er kann die Gültigkeit und Korrektheit der darin gemachten Angaben oder Behauptungen annehmen; er kann darauf vertrauen, dass die Personen, die diese Schriftstücke, Mitteilungen, Rat oder Weisungen ausgestellt oder erteilt haben, dazu ordnungsgemäß bevollmächtigt waren. Der Mittelverwendungskontrolleur ist weder für die Zulänglichkeit, Erfüllung der Formvorschriften, Ausführungsweise, oder Gültigkeit der ihm erteilten schriftlichen Weisungen verantwortlich, noch für die Identität, Bevollmächtigung oder Berechtigung der Personen, die diese Weisungen erteilt haben. Die Pflichten des Mittelverwendungskontrolleurs sind auf die Verwaltung der Mittel auf dem Mittelverwendungskonto und die Auszahlung derselben gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung begrenzt. Der Mittelverwendungskontrolleur verpflichtet sich, nur die ausdrücklich in dieser Vereinbarung aufgeführten Pflichten auszuüben; aus dieser Vereinbarung sind keine stillschweigenden Aufgaben oder Pflichten gegen den Mittelverwendungskontrolleur herzuleiten. Der Mittelverwendungskontrolleur

7. Extent of Escrow Agent's Duty. Notwithstanding anything in this Agreement to the contrary, express or implied, the Escrow Agent has no interest in the Partnership Agreement or Partnership's syndication, and its duties, obligations and liabilities hereunder are limited solely to the function of holding and paying funds required of it as Escrow Agent hereunder. It is further agreed that the Escrow Agent shall have no duty or responsibility in connection with any of the other covenants and agreements made by Partnership to any investor or Limited Partner, nor shall it have any duty or responsibility as to the ultimate disposition of any funds that have been paid by the Escrow Agent in accordance with the terms of this Agreement.

8. Standard of Care. Escrow Agent shall have no liability hereunder to Partnership or to any third party for any reason except for its willful misconduct or gross negligence.

Escrow Agent shall have no liability as a result of selection of a bank by Partnership and Escrow Agent shall have no liability with respect to funds it does not receive.

9. Indemnity of Escrow Agent. Partnership shall indemnify and hold harmless the Escrow Agent from and against all claims, damages, demands, judgments, decrees or other executions made, entered, claimed or threatened against Escrow Agent, from, upon, arising out of or related to the performance of Escrow Agent's duties hereunder unless resulting from Escrow Agent's willful misconduct or gross negligence, and the indemnity herein contained extends to and includes reasonable attorney's fees incurred at all levels by Escrow Agent.

10. Disputes and Interpleader. It is specifically understood and agreed that should any dispute or difference arise between Partnership, its investors, Escrow Agent and/or any third party, or if any conflicting demand shall

kann auf schriftliche Telefaxweisungen vertrauen. Dritte können nicht auf diese Vereinbarung vertrauen oder als Drittbegünstigte dieser Vereinbarung betrachtet werden.

7. Umfang der Aufgaben des Mittelverwendungskontrolleurs. Ungeachtet etwaiger anders lautender ausdrücklicher oder stillschweigender Bestimmungen in dieser Vereinbarung ist der Mittelverwendungskontrolleur nicht am Gesellschaftsvertrag oder der Syndizierung der Gesellschaft beteiligt, und seine Aufgaben, Pflichten und Verantwortungen aus dieser Vereinbarung beschränken sich ausschließlich auf die Verwaltung und die Ausbezahlung der vertragsgegenständlichen Mittel. Des Weiteren wird vereinbart, dass dem Mittelverwendungskontrolleur keinerlei Pflichten im Zusammenhang mit anderen Zusicherungen oder Vereinbarungen der Gesellschaft gegenüber einem Investor oder Limited Partner obliegen und er keinerlei Verantwortung bezüglich der letztendlichen Verfügung über die Mittel, die vom Mittelverwendungskontrolleur gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung bezahlt wurden, trägt.

8. Übliche Sorgfalt. Der Mittelverwendungskontrolleur haftet gegenüber der Gesellschaft oder Dritten nur für Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit.

Der Mittelverwendungskontrolleur haftet nicht für die Auswahl der Bank durch die Gesellschaft und auch nicht für Mittel, die er nicht erhält.

9. Haftungsfreistellung des Mittelverwendungskontrolleurs. Die Gesellschaft stellt den Mittelverwendungskontrolleur von allen Ansprüchen, Schadenersatzforderungen, Urteilen oder sonstigen Verfügungen frei, die gegen den Mittelverwendungskontrolleur im Zusammenhang mit der Ausübung seiner vertragsgegenständlichen Pflichten geltend gemacht, gefordert oder diesem angedroht werden, soweit diese nicht auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit durch den Mittelverwendungskontrolleur zurückzuführen sind; die Haftungsfreistellung erstreckt sich auch auf alle angemessenen Rechtsanwaltsgebühren für alle Instanzen, die dem Mittelverwendungskontrolleur entstanden sind.

10. Streitigkeiten und Nebenintervention. Es wird ausdrücklich vereinbart, dass im Falle von Streitigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten zwischen der Gesellschaft, ihren Investoren, dem Mittelverwendungskontrolleur und/

be made upon Escrow Agent concerning this Agreement or its construction, Escrow Agent shall not be required to determine the same or take any action thereon, but shall, in its sole discretion, have the right to deposit all monies held hereunder affected by such dispute (hereinafter referred to as the „Disputed Sums“) with the Clerk of the Superior Court of Fulton County, for the purposes of having the respective rights of the parties adjudicated; whereupon, all liability hereunder on the part of the Escrow Agent as to the Disputed Sums shall fully cease except to the extent of accounting for any monies that may have been theretofore paid out of the Escrow Account. The Escrow Agent shall be indemnified by Partnership for all costs, including reasonable attorney's fees, in connection with such an interpleader action.

11. Lien and Setoff. Escrow Agent is hereby given a lien upon and right of setoff against all sums deposited in the Escrow Account and, if applicable, thereafter deposited into the registry of the court by Escrow Agent, to secure payment to Escrow Agent of all sums of every kind and nature which may be due or owing at any time to Escrow Agent hereunder.

12. Notices. Each notice, request, approval, demand, consent or other communication which may be or which is required to be given under this Agreement shall be in writing and shall be deemed to have been properly given if the same is delivered personally or by professional courier service at the address last designated hereunder for the intended recipient during normal business hours, sent by United States registered or certified mail, return receipt requested, postage prepaid and addressed to the intended recipient at the address of such recipient last designated hereunder, or telecopied to the telecopier number of the recipient last designated hereunder and receipt of the transmission is confirmed by the sender's telecopy machine. Any notice delivered personally or by courier shall be effective on the date so delivered; any notice served by mail or professional courier service in the manner herein provided shall be effective on the earlier of actual receipt thereof or the first date of refusal of delivery by the addressee or attempted delivery by the postal or courier service; and any notice that is telecopied shall be effective

oder Dritten oder im Falle der Inanspruchnahme des Mittelverwendungskontrolleurs aus dieser Vereinbarung oder aufgrund dessen Auslegung, sich der Mittelverwendungskontrolleur nicht dagegen verteidigen muss, sondern nach eigenem Ermessen dazu berechtigt ist, alle von ihm mittelverwendungskontrolleurisch verwalteten vertragsgegenständlichen Mittel, die Gegenstand solcher Streitigkeiten sind (nachstehend die „streitgegenständlichen Beträge“ genannt), bei der Geschäftsstelle des Superior Court des Bezirks Fulton zu hinterlegen, damit über die entsprechenden Rechte der Parteien entschieden wird, wodurch die Haftung des Mittelverwendungskontrolleurs in Bezug auf die streitgegenständlichen Beträge vollumfänglich endet, soweit es sich nicht um von ihm abzurechnende Gelder handelt, die deshalb vom Mittelverwendungskonto ausbezahlt worden sind. Die Gesellschaft hält den Mittelverwendungskontrolleur für alle Kosten, einschließlich angemessener Anwaltsgebühren, im Zusammenhang mit einer Nebenintervention schadlos.

11. Pfandrecht und Aufrechnung. Als Sicherheit für die an den Mittelverwendungskontrolleur zu zahlende, ihm aus dieser Vereinbarung zustehende Vergütung, wird dem Mittelverwendungskontrolleur hiermit ein Pfandrecht auf alle auf dem Mittelverwendungskonto einbezahlten Beträge sowie das Recht zur Aufrechnung mit den darauf einbezahlten und ggf. später von ihm bei der Geschäftsstelle des Gerichts hinterlegten Beträge gewährt.

12. Mitteilungen. Alle Mitteilungen, Aufforderungen, Genehmigungen, Zustimmungen oder sonstigen gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung vorzunehmenden Mitteilungen bedürfen der Schriftform und gelten als ordnungsgemäß erfolgt, wenn sie persönlich oder durch Kurierdienst an der zuletzt benannten Anschrift an den beabsichtigten Empfänger während der üblichen Geschäftszeiten übergeben wurden, wenn sie durch vorfrankierten eingeschriebenen Brief mit Empfangsbestätigung an den beabsichtigten Empfänger an dessen zuletzt benannte Anschrift gesandt wurden oder wenn sie per Telefax mit Sendeprotokoll an die zuletzt benannte Telefaxnummer des Empfängers gesandt wurden. Eine persönlich oder durch Boten übergebene Mitteilung gilt am Tag der Übergabe als zugestellt, eine gemäß dieser Vereinbarung per Post oder durch Kurierdienst zugestellte Mitteilung gilt entweder am Tag des tatsächlichen Empfangs, am Tag der ersten Ablehnung der Zustellung durch den Empfänger oder am Tag der versuchten Zustellung durch die Post oder den Kurierdienst als zugestellt und

on the day of receipt. The address or telecopier number of any party to whom notices may be or are required to be given may be changed from time to time by notice given as herein provided.

Until further notice is given as herein provided, the addresses of the parties shall be as follows:

If to Partnership

TSO RE Opportunity II, LP
c/o A. Boyd Simpson
1170 Peachtree Street – Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309
Telecopier: (001) 404 – 872 – 7363

If to Escrow Agent:

CALLOWAY TITLE AND ESCROW, LLC
c/o George C. Calloway
4170 Ashford Dunwoody Road, Suite 285, Atlanta,
Georgia, 30319, USA
Telecopier: (001) 770 – 698 – 2028

13. Translations; Currency. It is understood that this Agreement will be translated into German. In case of conflict between the two versions, the English version shall prevail. All amounts paid to, and paid by, the Partnership shall be paid in United States Dollars. This Agreement is subject to the Partnership Agreement. In case of conflict between this Agreement and the Partnership Agreement, the terms and provisions of the Partnership Agreement shall prevail, govern and control this Agreement.

14. Entire Agreement. This Agreement represents the entire understanding and agreement between the parties with respect to the subject matter hereof, and supersedes all other negotiations, understandings and representations (if any) made by and between such parties.

15. Amendments. The provisions of this Agreement may not be amended, supplemented, waived or changed orally, but only by a writing signed by the party to whom enforcement of any such amendment, supplement, waiver or modification is sought and making specific reference to this Agreement.

zwar je nachdem, was zuerst der Fall war, und eine Telefaxmitteilung gilt am Tag des Erhalts als zugestellt. Die Änderung der Anschrift oder der Telefaxnummer einer Partei, an die eine Mitteilung erfolgt oder erfolgen muss, ist gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung bekannt zu geben.

Bis auf Widerruf haben die Parteien folgende Anschriften:

die Gesellschaft:

TSO RE Opportunity II, LP
c/o A. Boyd Simpson
1170 Peachtree Street, Suite 2000
Atlanta, Georgia 30309
Fax-Nr. (001) 404 – 872 – 7363

der Mittelverwendungskontrolleur:

CALLOWAY TITLE AND ESCROW, LLC
c/o George C. Calloway
4170 Ashford Dunwoody Road, Suite 285, Atlanta,
Georgia, 30319, USA
Telecopier: (001) 770 – 698 – 2028

13. Übersetzungen; Währung. Diese Vereinbarung wird in die deutsche Sprache übersetzt. Im Falle eines Widerspruchs zwischen den beiden Versionen ist die englische Version vorrangig. Alle an und von der Gesellschaft bezahlten Beträge werden in US Dollar bezahlt. Diese Vereinbarung unterliegt dem Gesellschaftsvertrag. Im Falle eines Widerspruchs zwischen vorliegender Vereinbarung und dem Gesellschaftsvertrag sind die Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags vorrangig und für diese Vereinbarung maßgeblich.

14. Vollständige Vereinbarung. Diese Vereinbarung ist die vollständige zwischen den Parteien über den Gegenstand dieser Vereinbarung getroffene Absprache und ersetzt alle anderen Verhandlungen, Absprachen und (ggf.) Zusicherungen zwischen den Parteien.

15. Änderungen. Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung bedürfen der Schriftform und müssen durch die Partei erfolgen, gegen die eine solche Änderung oder Ergänzung durchgesetzt werden soll und zwar unter ausdrücklichem Verweis auf diese Vereinbarung.

16. Further Assurances. The parties hereby agree from time to time to execute and deliver such further and other transfer, assignments and documents and do all matters and things which may be convenient or necessary to more effectively and completely carry out the intentions of this Agreement.

17. Binding Effect. All of the terms and provisions of this Agreement, whether so expressed or not, shall be binding upon, inure to the benefit of, and be enforceable by the parties and their respective administrators, executors, legal representatives, heirs, successors and permitted assigns.

18. Governing Law. This Agreement and all matters arising hereunder shall be governed by and construed in accordance with Georgia law.

19. Construction of Agreement. This Agreement has been thoroughly analyzed by the parties to this Agreement who all agree that this Agreement shall be interpreted without regard to any presumption or other rule requiring interpretation against the party causing this Agreement or any part thereof to be drafted.

20. Faxed Signatures. Faxed signatures on this Agreement shall be binding as originals.

IN WITNESS WHEREOF, **the parties have executed this Agreement the day and year first above written.**

16. Weitere Zusicherungen. Die Parteien vereinbaren hiermit, jeweils solche Übertragungen vorzunehmen, Urkunden auszufertigen und Schritte zu unternehmen, die für die effektive und vollständige Durchführung dieser Vereinbarung erforderlich sind.

17. Bindende Wirkung. Alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Bestimmungen dieser Vereinbarung sind bindend, wirken zugunsten der Parteien, ihren Verwaltern, Nachlassverwaltern, gesetzlichen Vertretern, Erben, Nachfolgern und genehmigten Rechtsnachfolgern und sind von diesen durchsetzbar.

18. Anwendbares Recht. Diese Vereinbarung und alle sich daraus ergebenden Streitigkeiten unterliegen dem Recht des US-Bundesstaates Georgia.

19. Auslegung der Vereinbarung. Diese Vereinbarung wurden von allen Vertragsparteien sorgfältig überprüft, die alle übereinstimmen, dass diese Vereinbarung ungeachtet etwaiger Vermutungen oder der Regel ausgelegt werden soll, wonach die Auslegung gegen die Partei zu erfolgen hat, die diese Vereinbarung oder einen Teil dieser Vereinbarung ausgearbeitet hat.

20. Telefaxunterzeichnung. Die Telefaxunterzeichnung dieser Vereinbarung hat die bindende Wirkung eines Originals.

Zur Bestätigung **wird diese Vereinbarung von den Parteien am eingangs angegebenen Datum geschlossen.**

TSO RE Opportunity II, LP

By: TSO RE Opportunity General Partner II, LP
Its: General Partner

By: 

Name: A. Boyd Simpson
Title: President

Calloway Title and Escrow, LLC

By: 

Name: George C. Calloway
Title: Senior Partner

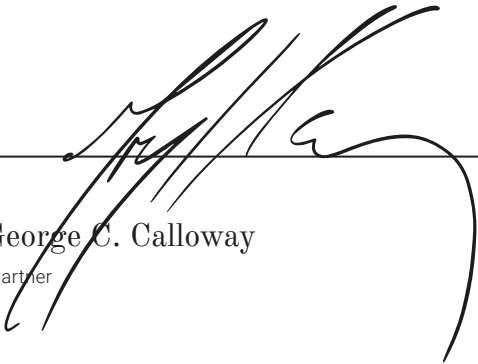
TSO RE Opportunity II, LP

durch: TSO RE Opportunity General Partner II, LP,
dessen: General Partner

Durch: 

Name: A. Boyd Simpson
Title: President

Calloway Title and Escrow, LLC

Durch: 

Name: George C. Calloway
Title: Senior Partner



TSO Normandy Self Storage (Jacksonville, Florida)



9. Abwicklungshinweise

Zusammen mit diesem Exposé erhalten Sie:

- Das Muster der Zeichnungsvereinbarung (Subscription Agreement)
- sämtliche nach § 312d Abs. 2 BGB i.V.m. Art. 246b § 1 Absatz 1 EGBGB erforderlichen Informationen, und
- eine Widerrufsbelehrung.

9.1 Zeichnungsvereinbarung

Wenn Sie die in diesem Exposé dargestellte Limited Partner Beteiligung mit einer Mindestkapitaleinlage bzw. einen Mindesterwerbspreis, die den EUR 200.000 entsprechenden USD-Betrag übersteigt, erwerben möchten, füllen Sie bitte die Zeichnungsvereinbarung vollständig aus und unterschreiben Sie an allen dafür vorgesehenen Stellen. Die von Ihnen ausgefüllte Zeichnungsvereinbarung senden Sie bitte entweder an

die Anbieterin

TSO Europe Funds, Inc.
1170 Peachtree Street, Suite 2000,
Atlanta, Georgia, 30309, USA

oder an die Vertriebsgesellschaft

TSO Capital Advisors GmbH
Tanusanlage 11
60329 Frankfurt am Main
Deutschland.

Beide werden dafür Sorge tragen, dass Ihr Zeichnungsangebot auf der Zeichnungsvereinbarung an den General Partner weitergeleitet wird. Zeichnungsangebote werden in der Reihenfolge ihres Eingangs bei der Anbieterin oder der Vertriebsgesellschaft von dem General Partner angenommen. Nach Annahme durch den General Partner (vorausgesetzt, es sind noch Limited Partner Beteiligungen gegen die Mindestkapitaleinlage verfügbar) hat der Anleger die Kapitaleinlage zzgl. des Agios innerhalb von 14 Tagen auf das Konto des

Mittelverwendungskontrolleurs

Calloway Title and Escrow, LLC
4170 Ashford Dunwoody Road
Atlanta, Georgia 30319, USA

bei der

Truist Bank
271 17th Street NW
Atlanta, Georgia 30363, USA
Bankleitzahl / ABA / Routing: 061 113 415
Kontonummer / Account: 000 111 000 097 6257
S.W.I.F.T. Code: BRBTUS33
Verwendungszweck: TSO RE Opportunity II, LP

einzuzahlen. Der Mittelverwendungskontrolleur akzeptiert aus Sicherheitsgründen keine ACH-Zahlungen. Bitte verwenden Sie zur Einzahlung ausschließlich S.W.I.F.T.

9.2 Angebotsfrist

Die Angebotsfrist beginnt am 30. Mai 2022 und endet regulär zum Ablauf des 1. Juni 2023. Der General Partner ist berechtigt, nach eigenem Ermessen die Angebotsfrist bis zu drei Mal jeweils um einen Zeitraum von sechs (6) weiteren Monaten zu verlängern.

9.3 Mindestkapitaleinlage; Mindesterwerbspreis

Jeder Anleger muss eine Limited Partner Beteiligung gegen eine Mindestkapitaleinlage zeichnen, welche am Tag der Zeichnung (Abgabe des Zeichnungsangebots) und am Tag von deren Annahme durch den General Partner sowohl den Betrag von USD 250.000 als auch den EUR 200.000 entsprechenden USD-Betrag erreicht oder übersteigt (die „Mindestkapitaleinlage“). Die angebotene Limited Partner Beteiligung hat damit einen Mindesterwerbspreis von USD 250.000. Das Agio ist für die Bestimmung der Mindestkapitaleinlage bzw. des Mindesterwerbspreises nicht zu berücksichtigen. Gemeinschaftliche Zeichnungen, z. B. von Ehepartnern, sind nicht möglich.

9.4 Datenschutz

Ihre auf der Zeichnungsvereinbarung erfassten Daten werden ausschließlich zum Zwecke der Beteiligungsverwaltung elektronisch gespeichert und verarbeitet. Die Daten werden unter Beachtung des Datenschutzes nur dann an Dritte weitergegeben, soweit dies gesetzlich vorgeschrieben ist, für die steuerliche Betreuung der Gesellschaft oder Ihrer Limited Partner Beteiligung erforderlich ist oder Sie mit der Weitergabe einverstanden sind.



TSO Naples Self-Storage Konzeptgrafik (Naples, Florida)



10. Verbraucherinformationen für Fernabsatzverträge

10.1 Allgemeine Informationen

10.1.1 Gesellschaft (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 1, 2, 3, 4 EGBGB)

TSO RE Opportunity II, LP
eine Limited Partnership (Personengesellschaft)
nach dem Recht des Bundesstaates Georgia, USA

Sitz:

Atlanta, Georgia 30309, USA

Registrierungsnummer und Ort:

Registrierungsnr. 22091293, Secretary of State, Atlanta, Georgia

Geschäftsanschrift:

1170 Peachtree Street, Suite 2000,
Atlanta, Georgia, 30309, USA

Geschäftsführung:

Zur Geschäftsführung der Gesellschaft ist gemäß Ziffer 5.2(a) des Gesellschaftsvertrages ausschließlich der General Partner TSO RE Opportunity II General Partner, LP berechtigt und verpflichtet. Diese wird wiederum gesetzlich vertreten durch ihren General Partner German One, LP.

Hauptgeschäftstätigkeit:

Projektentwicklung, Erwerb, Verwaltung, Vermietung, Finanzierung, Refinanzierung, Renovierung und Verkauf von Ertrag bringenden Gewerbeimmobilien und unbebauter Grundstücken zum Zwecke der Erschließung, entweder durch die Gesellschaft direkt oder über deren Tochterunternehmen.

Aufsichtsbehörden:

Eine Aufsichtsbehörde besteht jeweils nicht.

10.1.2 Anbieterin

TSO Europe Funds, Inc.

Sitz:

Atlanta, Georgia 30309, USA

Registrierungsnummer und Ort:

Registrierungsnr. 0638454, Secretary of State, Atlanta, Georgia

Geschäftsanschrift:

1170 Peachtree Street, Suite 2000,
Atlanta, Georgia 30309, USA

Geschäftsführung:

A. Boyd Simpson

Hauptgeschäftstätigkeit:

Die Entwicklung und Konzeption von geschlossenen Anlagen für Gewerbeimmobilien, insbesondere in Form von Limited Partnerships (Personengesellschaften); der Erwerb, die Errichtung, die Veräußerung und die Verwaltung von Immobilien und Beteiligungen, insbesondere im Rahmen von geschlossenen Anlagestrukturen, der Vertrieb von Vermögensanlagen, die Vertriebsunterstützung und Schulung der Vertriebsmitarbeiter, die Betreuung bereits platzierter geschlossener Fonds inkl. der Abwicklung von Zweitmarktgeschäften.

10.1.3 Persönlich haftender Gesellschafter/ General Partner (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 3, 4 EGBGB)

TSO RE Opportunity II General Partner, LP
eine Limited Partnership (Personengesellschaft)
nach dem Recht von Georgia, USA

Sitz:

Atlanta, Georgia 30309, USA

Registrierungsnummer und Ort:

Registrierungsnr. 22091290, Secretary of State, Atlanta, Georgia

Geschäftsanschrift:

1170 Peachtree Street, Suite 2000,
Atlanta, Georgia 30309, USA

Geschäftsführung (Manager):

A. Boyd Simpson

Hauptgeschäftstätigkeit:

Die Übernahme der persönlichen Haftung für die Gesellschaft und die Funktion der Geschäftsführung der Gesellschaft, Kontrolle und Verwaltung der Beteiligungen, Finanz- und Geschäftsplanung, die Verwaltung der erworbenen Beteiligung an der Investmentgesellschaft sowie Beteiligung an der Gesellschaft.

10.1.4 Limited Partner zu Gründungszwecken

Christie Leigh Nash

Geschäftsanschrift:

1170 Peachtree Street,, Suite 2000,
Atlanta, Georgia, 30309, USA

**10.1.5 Mittelverwendungskontrolleur
(Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 3, 4 EGBGB)**

Calloway Title and Escrow, LLC.

Sitz:

Atlanta, Georgia 30319, USA

Registrierungsnummer und Ort:

K701469, Secretary of State, Atlanta, Georgia

Geschäftsanschrift:

4170 Ashford Dunwoody Road, Suite 285,
Atlanta, Georgia, 30319, USA

Geschäftsführung:

George C. Calloway

Hauptgeschäftstätigkeit:

Verwahrung der durch die Anleger eingezahlten Gelder auf dem Mittelverwendungskonto bis zum Vorliegen der Mittelfreigabevoraussetzung, um diese gemäß dem Gesellschaftsvertrag und dem Mittelverwendungskontrollvertrag zu verwenden.

**10.1.6 Vertriebsgesellschaft
(Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 3, 4 EGBGB)**

TSO Capital Advisors GmbH

Sitz:

Frankfurt am Main, Deutschland

Handelsregister und Registernummer:

Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 116451

Geschäftsanschrift:

Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland

Geschäftsführung:

A. Boyd Simpson, Melody Mann-Simpson, Kai Bruns,
Patrick Frühwirt

Hauptgeschäftstätigkeit:

Vertriebsorganisation, Vertriebsschulung, Beteiligungskonzeption, Investor Relations, Öffentlichkeitsarbeit.

**10.1.7 Anlagevermittler
(Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 3, 4 EGBGB)**

Informationen zum jeweiligen Anlagevermittler ergeben sich aus dem jeweiligen Zeichnungsvereinbarung des Anlegers.

**10.1.8 Aufsichtsbehörden
(Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 2 EGBGB)**

Die Gesellschaft, der General Partner, der Limited Partner zu Gründungszwecken, die Anbieterin, der Mittelverwendungskontrolleur und die Vertriebsgesellschaft unterliegen jeweils nicht der Aufsicht einer Aufsichtsbehörde.

10.2 Informationen zu den Vertragsverhältnissen

10.2.1 Wesentliche Leistungsmerkmale und Zustandekommen der Verträge (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 5 EGBGB)

Die Anleger beteiligen sich unmittelbar an der Gesellschaft als Limited Partner. Als Limited Partner sind die Anleger am Vermögen und Geschäftsergebnis (Gewinn und Verlust) der Gesellschaft nach näherer Maßgabe der Ziffern 3 und 4 des Gesellschaftsvertrages beteiligt. Eine bestimmte Renditezusage ist für den Anleger mit dem Erwerb der Limited Partner Beteiligungen nicht verbunden.

Die wesentlichen Merkmale der Limited Partner Beteiligung ergeben sich im Übrigen aus diesem Exposé.

Der Anleger gibt durch das vollständige Ausfüllen und Unterzeichnen der Zeichnungsvereinbarung ein Angebot ab, sich an der Gesellschaft zu beteiligen und eine Kapitaleinlage in einer bestimmten Höhe zu leisten sowie das Agio zu zahlen. Die Zeichnungsangebote werden in der Reihenfolge ihres Eingangs bei der Anbieterin oder der Vertriebsgesellschaft von dem General Partner angenommen.

Ein Anleger gilt am Ersten des Monats, der seiner Zeichnung und der vollständigen Einzahlung seiner Kapitaleinlage und des Agios folgt, als in die Gesellschaft aufgenommen und die gezeichnete Limited Partner Beteiligung gilt als an diesem Tag an den Anleger ausgegeben. Soweit ein Anleger den zu zahlenden Betrag nicht wie vereinbart einzahlt, kann der General Partner im Namen der Gesellschaft den Zeichnungsvertrag mit diesem Zeichner kündigen und beenden.

Auch nach erfolgter Annahmeerklärung durch den General Partner kann der Anleger aus der Gesellschaft ausgeschlossen werden, sofern bis einschließlich neunzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist nicht Kapitaleinlagen für Limited Partner Beteiligungen in Höhe des Mindesteigenkapitals eingezahlt wurden. In diesem Fall werden die bereits geleisteten jeweiligen Kapitaleinlagen abzüglich der Organisationsgebühr vom Mittelverwendungskontrolleur an die Anleger zurückgezahlt. Die Rückzahlung des Agios sowie der Organisationsgebühr übernimmt der General Partner gegenüber den Anlegern.

10.2.2 Gesamtpreis der Finanzdienstleistung, die einzelnen Preisbestandteile und die von der Gesellschaft abgeführten Steuern (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 6 EGBGB)

Der Erwerbspreis der Limited Partner Beteiligungen entspricht der Höhe der jeweiligen von dem Anleger zu leisten-

den Kapitaleinlage. Jeder Anleger muss eine Limited Partner Beteiligung gegen eine Mindestkapitaleinlage zeichnen, welche sowohl am Tag der Zeichnung (Abgabe des Zeichnungsangebots) als auch am Tag von deren Annahme durch den General Partner den EUR 200.000 entsprechenden USD-Betrag übersteigt. Jede angebotene Limited Partner Beteiligung hat damit einen Mindesterwerbspreis, der EUR 200.000 übersteigt. Gemeinschaftliche Zeichnungen, z. B. von Ehepartnern, sind nicht möglich. Die Kapitaleinlage ist in USD zu zahlen und muss durch 1.000 (eintausend) teilbar sein.

Aus den Kapitaleinlagen der Anleger wird die Organisationsgebühr in Höhe von 13,9 % der Kapitaleinlagen der Anleger gezahlt, um die Nebenkosten der Gesellschaft zu begleichen. Die Organisationsgebühr beinhaltet eine Vertriebsprovision in Höhe von 5 % der Kapitaleinlagen, die von der TSO Capital Advisors GmbH an die Vermittler weitergeleitet (und zusätzlich zum Agio in Höhe von bis zu 5 % der jeweiligen Kapitaleinlage gezahlt) wird.

Aus den Kapitaleinlagen der Anleger führt die Gesellschaft keine Steuern ab.

10.2.3 Zusätzliche Kosten einschließlich Telekommunikationskosten und Steuern, die nicht über die Gesellschaft abgeführt werden (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 7 EGBGB)

Bei der Einzahlung der Kapitaleinlage nebst Agio auf das US-amerikanische Konto des Mittelverwendungskontrolleurs haben die Anleger voraussichtlich die Kosten der Auslandsüberweisung zu tragen. Die tatsächlichen Kosten werden von den einzelnen Banken festgesetzt, weshalb ihre genaue Höhe hier nicht angegeben werden kann.

Im Falle einer Übertragung, Abtretung und Belastung (ob direkt oder indirekt) einer Limited Partner Beteiligung (oder einer Kapitalbeteiligung oder der Ertrag hieraus) oder von Teilen davon hat der Übertragungs- oder Abtretungsempfänger oder der Besteller einer Belastung an den General Partner der Gesellschaft eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,5 % (ein halbes Prozent) des nominalen Wertes der übertragenen, abgetretenen oder belasteten Beteiligung sowie die Auslagen zu zahlen, die dem General Partner der Gesellschaft in diesem Zusammenhang entstehen. Im Falle einer Übertragung der Limited Partner Beteiligung von Todes wegen hat der Erbe bzw. Nachlass- oder der Rechtsnachfolger seine Rechtsnachfolge u.U. durch einen Erbschein nachzuweisen, wodurch weitere Kosten entstehen können. Für die Beantragung der persönlichen US-Steuer Nummer fallen ca. USD 50 sowie ggf. für die Erstellung der jährlichen US-Steuererklärung derzeit USD 85 an.

Bei Abberufung des General Partners der Gesellschaft können dem Anleger im Zusammenhang mit der Beauftragung eines weiteren MAI-Gutachtens zur Ermittlung des Verkehrswerts der Gewerbeimmobilien gemäß Ziffer 7.6 (iii) des Gesellschaftsvertrages der Gesellschaft (Seite 152 im Kapitel 7. "Gesellschaftsvertrag") hier nicht bezifferbare Gutachterkosten entstehen.

Durch den Anleger selbst veranlasste Kosten, wie beispielsweise für die Einsichtnahme in die Bücher der Gesellschaft, für Rechts- und Steuerberatung, Reisekosten sowie für Telefon, Internet, Porto etc. hat der Anleger zu tragen. Die Höhe der vorstehend genannten Kosten ist vom Einzelfall abhängig und kann aus diesem Grund nicht beziffert werden. Darüber hinaus sind mit dem Erwerb, der Verwaltung und der Veräußerung der Limited Partner Beteiligungen keine weiteren Kosten verbunden.

10.2.4 Mit der Vermögensanlage verbundene Risiken (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 8 EGBGB)

Das vorliegende Angebot unterliegt Risiken, die mit einer Investition in eine Limited Partner Beteiligung verbunden sind. Neben dem Risiko verringerter, verspäteter oder ganz ausfallender Ausschüttungen und dem Risiko des Totalverlusts des für die Zeichnung der Limited Partner Beteiligung eingesetzten Kapitals und der mit der Zeichnung verbundenen Nebenkosten besteht für den Anleger das Risiko der Gefährdung seines sonstigen Vermögens bis hin zur Privatinsolvenz. In der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge sind kein Indikator für künftige Erträge.

Die wesentlichen Risiken im Zusammenhang mit der Limited Partner Beteiligung sind im Kapitel 3. „Wesentliche tatsächliche und rechtliche Risiken im Zusammenhang mit der Limited Partner Beteiligung“ näher beschrieben.

Auch kann der Wert der Limited Partner Beteiligung aufgrund der eingeschränkten Fungibilität der Limited Partner Beteiligung Schwankungen unterliegen, auf die die Gesellschaft keinen Einfluss hat.

10.2.5 Gültigkeitsdauer der zur Verfügung gestellten Informationen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 9 EGBGB)

Die hier zur Verfügung gestellten Informationen beruhen auf dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung diese Exposés. Diese Informationen bleiben bis zur Bekanntgabe von Änderungen gültig.

10.2.6 Einzelheiten bzgl. der Zahlung und der Erfüllung (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 10 EGBGB)

Der Erwerbspreis ist gemeinsam mit dem Agio von bis zu 5 % der jeweiligen Kapitaleinlage von dem Anleger 14 Tage nach Annahme des Zeichnungsangebots durch den General Partner auf das Mittelverwendungskonto des Mittelverwendungskontrolleurs, Calloway Title and Escrow, LLC, bei der

Truist Bank
271 17th Street NW
Atlanta, Georgia 30363, USA
Bankleitzahl / ABA / Routing: 061 113 415
Kontonummer / Account: 000 111 000 097 6257
S.W.I.F.T. Code: BRBTUS33
Verwendungszweck: TSO RE Opportunity II, LP

einzuzahlen.

Ein Anleger gilt am Ersten des Monats, der seiner Zeichnung und der vollständigen Einzahlung seiner Kapitaleinlage und des Agios folgt, als in die Gesellschaft aufgenommen und die gezeichnete Limited Partner Beteiligung gilt als an diesem Tag an den Anleger ausgegeben. Soweit ein Anleger den zu zahlenden Betrag nicht wie vereinbart einzahlt, kann der General Partner im Namen der Gesellschaft den Zeichnungsvertrag mit diesem Zeichner kündigen und beenden.

Sofern bis einschließlich neunzig Tage nach Beginn der Angebotsfrist nicht Kapitaleinlagen für die Limited Partner Beteiligung in Höhe des Mindesteigenkapitals eingezahlt wurden, wird das Angebot beendet. In diesem Fall werden die bereits geleisteten jeweiligen Kapitaleinlagen abzüglich der Organisationsgebühr vom Mittelverwendungskontrolleur an die Anleger zurückgezahlt. Die Rückzahlung des Agios sowie der Organisationsgebühr übernimmt der General Partner gegenüber den Anlegern.

Weitere Einzelheiten ergeben sich aus der Zeichnungsvereinbarung sowie aus dem Gesellschaftsvertrag.

Die Leistungen des Mittelverwendungskontrolleurs sind im Mittelverwendungskontrollvertrag und im Gesellschaftsvertrag, die Leistungen der Gesellschaft sind im Gesellschaftsvertrag geregelt.

10.2.7 Widerrufsrecht (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 12 EGBGB)**Widerrufsbelehrung
Abschnitt 1: Widerrufsrecht**

Sie können Ihre Vertragserklärung zur Zeichnung einer Limited Partner Beteiligung an der TSO RE Opportunity II LP **innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen mittels eindeutiger Erklärung widerrufen**. Die Frist beginnt nach Abschluss des Vertrags und nachdem Sie die Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie **alle nachstehend unter Abschnitt 2 aufgeführten Informationen** auf einem dauerhaften Datenträger (z.B. Brief, Telefax, E-Mail) **erhalten haben**. **Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs**, wenn die Erklärung auf einem dauerhaften Datenträger erfolgt. Der Widerruf ist zu richten an:

TSO RE Opportunity II, LP
1170 Peachtree Street – Suite 2000
Atlanta, Georgia, 30309
USA

oder

TSO Europe Funds, Inc.
1170 Peachtree Street – Suite 2000
Atlanta, Georgia, 30309
USA

Fax-Nr. (001) 404 – 872 – 7363
Email: info@simpsonorg.com

oder

TSO Capital Advisors GmbH
Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main
Email: info@tso-europe.de

Abschnitt 2: Für den Beginn der Widerrufsfrist erforderliche Informationen

Die Informationen im Sinne des Abschnitts 1 Satz 2 umfassen folgende Angaben:

1. die Identität des Unternehmers; anzugeben ist auch das öffentliche Unternehmensregister, bei dem der Rechtsträger eingetragen ist, und die zugehörige Registernummer oder gleichwertige Kennung;
2. die Hauptgeschäftstätigkeit des Unternehmers und die für seine Zulassung zuständige Aufsichtsbehörde;
3. die Identität des Vertreters des Unternehmers in dem Mitgliedstaat der Europäischen Union, in dem der Verbraucher seinen Wohnsitz hat, wenn es einen solchen Vertreter gibt, oder einer anderen gewerb-

lich tätigen Person als dem Unternehmer, wenn der Verbraucher mit dieser Person geschäftlich zu tun hat, und die Eigenschaft, in der diese Person gegenüber dem Verbraucher tätig wird;

4. zur Anschrift

a) die ladungsfähige Anschrift des Unternehmers und jede andere Anschrift, die für die Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmer und dem Verbraucher maßgeblich ist, bei juristischen Personen, Personenvereinigungen oder Personengruppen auch den Namen des Vertretungsberechtigten;

b) jede andere Anschrift, die für die Geschäftsbeziehung zwischen dem Verbraucher und einem Vertreter des Unternehmers oder einer anderen gewerblich tätigen Person als dem Unternehmer, wenn der Verbraucher mit dieser Person geschäftlich zu tun hat, maßgeblich ist, bei juristischen Personen, Personenvereinigungen oder Personengruppen auch den Namen des Vertretungsberechtigten;

5. die wesentlichen Merkmale der Finanzdienstleistung sowie Informationen darüber, wie der Vertrag zustande kommt;

6. den Gesamtpreis der Finanzdienstleistung einschließlich aller damit verbundenen Preisbestandteile sowie alle über den Unternehmer abgeführten Steuern oder, wenn kein genauer Preis angegeben werden kann, seine Berechnungsgrundlage, die dem Verbraucher eine Überprüfung des Preises ermöglicht;

7. gegebenenfalls zusätzlich anfallende Kosten sowie einen Hinweis auf mögliche weitere Steuern oder Kosten, die nicht über den Unternehmer abgeführt oder von ihm in Rechnung gestellt werden;

8. den Hinweis, dass sich die Finanzdienstleistung auf Finanzinstrumente bezieht, die wegen ihrer spezifischen Merkmale oder der durchzuführenden Vorgänge mit speziellen Risiken behaftet sind oder deren Preis Schwankungen auf dem Finanzmarkt unterliegt, auf die der Unternehmer keinen Einfluss hat, und dass in der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge kein Indikator für künftige Erträge sind;

9. eine Befristung der Gültigkeitsdauer der zur Verfügung gestellten Informationen, beispielsweise die Gültigkeitsdauer befristeter Angebote, insbesondere hinsichtlich des Preises;

10. Einzelheiten hinsichtlich der Zahlung und der Erfüllung;

11. das Bestehen oder Nichtbestehen eines Widerrufsrechts sowie die Bedingungen, Einzelheiten der Ausübung, insbesondere Name und Anschrift desjenigen, gegenüber dem der Widerruf zu erklären ist, und die Rechtsfolgen des Widerrufs einschließlich Informationen über den Betrag, den der Verbraucher im Fall des Widerrufs für die erbrachte Leistung zu zahlen hat, sofern er zur Zahlung von Wertersatz verpflichtet ist (zugrunde liegende Vorschrift:

§ 357b des Bürgerlichen Gesetzbuchs);

12. die Mindestlaufzeit des Vertrags, wenn dieser eine dauernde oder regelmäßig wiederkehrende Leistung zum Inhalt hat;

13. die Mitgliedstaaten der Europäischen Union, deren Recht der Unternehmer der Aufnahme von Beziehungen zum Verbraucher vor Abschluss des Vertrags zugrunde legt;

14. eine Vertragsklausel über das auf den Vertrag anwendbare Recht oder über das zuständige Gericht;

15. die Sprachen, in denen die Vertragsbedingungen und die in dieser Widerrufsbelehrung genannten Vorabinformationen mitgeteilt werden, sowie die Sprachen, in denen sich der Unternehmer verpflichtet, mit Zustimmung des Verbrauchers die Kommunikation während der Laufzeit dieses Vertrags zu führen;

16. den Hinweis, ob der Verbraucher ein außergerichtliches Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren, dem der Unternehmer unterworfen ist, nutzen kann, und gegebenenfalls dessen Zugangsvoraussetzungen.

Abschnitt 3: Widerrufsfolgen

Im Fall eines wirksamen Widerrufs **sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren**. Sie sind zur **Zahlung von Wertersatz** für die bis zum Widerruf erbrachte Dienstleistung verpflichtet, wenn Sie vor Abgabe Ihrer Vertragserklärung auf diese Rechtsfolge hingewiesen wurden und ausdrücklich zugestimmt haben, dass vor dem Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Gegenleistung begonnen werden kann. Besteht eine Verpflichtung zur Zahlung von Wertersatz, kann dies dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf dennoch erfüllen müssen. **Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist**, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben. **Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden**. Diese Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Ende der Widerrufsbelehrung.

10.2.8 Mindestlaufzeit des Vertrages (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 13 EGBGB)

Die Gesellschaft wurde am 25. April 2022 gegründet und endet am 31. Dezember 2032, sofern sie nicht aufgrund gesetzlicher Vorschriften, durch Gerichtsbeschluss oder gemäß den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages zu einem früheren Zeitpunkt beendet oder durch gesellschaftsvertragliche Vereinbarung verlängert wird (Ziffer 1.4 des Gesellschaftsvertrages der Gesellschaft). Die Gesellschaft ist außerdem aufzulösen, wenn sämtliche Vermögensgegenstände verkauft und alle daraus resultierenden Erlöse eingezogen wurden, durch Beschluss der Limited Partner oder mit dem Ausscheiden des General Partners, sofern die Limited Partner nicht beschließen, die Gesellschaft fortzusetzen.

10.2.9 Vertragliche Kündigungsmöglichkeiten einschließlich etwaiger Vertragsstrafen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 14 EGBGB)

Kündigungsbedingungen oder Vertragsstrafen sind vertraglich nicht vorgesehen.

10.2.10 Vorvertraglichen Rechtsbeziehungen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 15 EGBGB)

Für alle vorvertraglichen Rechtsbeziehungen zwischen den Beteiligten, insbesondere zwischen dem Anleger und dem Anlagevermittler, gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Für den Gerichtsstand gelten in diesem Fall ebenso die gesetzlichen Regelungen nach deutschem Recht.

10.2.11 Anwendbare Rechtsordnung und Gerichtsstandsvereinbarungen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 16 EGBGB)

Der für die Limited Partnership Beteiligung der Anleger wesentliche Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft und die Zeichnungsvereinbarung unterliegen dem Recht des US-Bundesstaates Georgia. Ein Gerichtsstand ist in diesem Gesellschaftsvertrag insofern vereinbart, als dass Rechtsstreitigkeiten abschließend vor einem zuständigen Gericht im US-Bundesstaates Georgia beigelegt werden sollen.

10.2.12 Vertragssprache und Sprache, in der die Vorabinformationen den Anlegern mitgeteilt werden (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 17 EGBGB)

Die Kommunikation mit den Anlegern, insbesondere zwischen Anlegern und der Gesellschaft sowie der Anbieterin erfolgt in englischer Sprache. Für eine Kommunikation in deutscher Sprache steht die mit der Verwaltung der An-

legerbelange und der Kommunikation mit den Anlegern in Deutschland beauftragte Vertriebsgesellschaft, die TSO Capital Advisors GmbH, Taunusanlage 11, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland, zur Verfügung.

Maßgebliche Sprache für das zwischen den Anlegern begründete Vertragsverhältnis in Form des Gesellschaftsvertrages der Gesellschaft und der Zeichnungsvereinbarung (soweit diese in englischer Sprache gefasst ist) ist Englisch. Insoweit allein maßgeblich ist der Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft in seiner englischen Fassung, der gemeinsam mit einer unverbindlichen deutschen Übersetzung in diesem Exposé im Kapitel 7. „Gesellschaftsvertrag“ abgedruckt ist.

10.2.13 Außergerichtliche Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren und die entsprechenden Zugangsvoraussetzungen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 18 EGBGB)

Zur außergerichtlichen Streitbeilegung von Beschwerden im Zusammenhang mit dem Fernabsatz von Finanzdienstleistungen ist bei der Deutschen Bundesbank eine Schlichtungsstelle eingerichtet.

Sämtliche Informationen über die Zuständigkeit der Schlichtungsstelle und das Beschwerdeverfahren sind bei der

Deutsche Bundesbank,
Schlichtungsstelle
Postfach 11 12 32,
60047 Frankfurt am Main
www.bundesbank.de

erhältlich.

10.2.14 Garantiefonds oder andere Entschädigungsregelungen (Art. 246b § 1 Abs. 1 Nr. 19 EGBGB)

Ein Garantiefonds existiert nicht. Andere Entschädigungsregelungen sind nicht vorgesehen.

Ende der Verbraucherinformation für den Fernabsatz.

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>*
- 3 *Report – United States Self-Storage Market (2020) – Mordor Intelligence*
- 4 *Report – United States Self-Storage Market (2020) – Mordor Intelligence*
- 5 *<https://www.miamiherald.com/news/business/article248200345.html>, abgerufen am 25. Februar 2021*
- 6 *www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2019; Report – United States Self-Storage Market (2020) – Mordor Intelligence*
- 7 *<https://www.zillow.com/research/silver-tsunami-inventory-boomers-24933/>, abgerufen am 25. Februar 2021*
- 8 *CubeSmart Investor Report Q3 2020*





ANBIETERIN

TSO Europe Funds, Inc.

1170 Peachtree Street, Suite 2000,

Atlanta, Georgia, 30309, USA

Tel.: 001 / 404 / 8 72 39 90

Fax.: 001 / 404 / 8 72 73 63

E-Mail: info@simpsonorg.com

VERTRIEBSGESELLSCHAFT

TSO Capital Advisors GmbH

Taunusanlage 11

60329 Frankfurt am Main

Deutschland

Tel.: 069 / 87 000 656 0

E-Mail: info@tso-europe.de

Web: www.tso-europe.de