

JAMESTOWN

Erfolgreiche Kapitalanlagen
in den USA





Büroobjekt America's Square, Washington, D.C.,
JAMESTOWN 29 / JAMESTOWN Premier



Geschäftshaus Milk Studios, New York,
JAMESTOWN 27 / JAMESTOWN 28



One Times Square, New York,
JAMESTOWN Premier



Seit 1983 sind wir auf Immobilieninvestitionen in den USA spezialisiert. Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, unabhängig, eigenkapitalfinanziert und handeln nachhaltig. Unsere Produktlinien erfüllen unterschiedliche Anlegerbedürfnisse. Aktuell verwaltet JAMESTOWN Immobilien im Wert von über elf Milliarden US-Dollar, davon rund drei Milliarden US-Dollar in Publikumsfonds für Privatanleger in Deutschland.

Für unsere Kunden decken wir mit eigenen Spezialistenteams alle Leistungsphasen der Immobilien- und Forstinvestitionen ab. Die individuelle Anlegerbetreuung hat für JAMESTOWN einen hohen Stellenwert.

Die Vergütung von JAMESTOWN ist eng an den wirtschaftlichen Erfolg der Fonds gebunden. Der Erfolg dieses auf Interessengleichheit ausgerichteten Konzepts zeigt sich sowohl für die Anleger als auch für JAMESTOWN in der Leistungsbilanz, die die Ergebnisse unserer langen und umfassenden US-Immobilienenerfahrung widerspiegelt. 27 aufgelöste Vermietungsfonds haben aus 3,08 Milliarden US-Dollar eingesetztem Eigenkapital Gesamtrückflüsse von rund 6,33 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Für viele unserer Kunden ist die positive Leistungsbilanz der Grund dafür, mehr als einen JAMESTOWN Fonds zu zeichnen.

Der Erfolg, der uns seit vielen Jahren zum Marktführer für US-Immobilienfonds für Privatanleger in Deutschland gemacht hat, ist vor allem auch eine Verpflichtung für die Zukunft.

Köln / Atlanta im März 2018

Christoph Kahl

*JAMESTOWN Gründer
und geschäftsführender Gesellschafter*

US-Immobilien – Eine bewährte Investition

Die USA verfügen im Gegensatz zu den europäischen Ländern über ein starkes Bevölkerungswachstum. So soll laut Census Bureau die US-amerikanische Bevölkerung bis Ende 2050 um rund 80 Millionen Menschen auf rund 400 Millionen wachsen. Zusätzliche 80 Millionen Menschen benötigen Immobilien zum Wohnen, Einkaufen und Arbeiten. Daher sind aus Sicht von JAMESTOWN die Perspektiven für den US-Immobilienmarkt langfristig positiv.

Die USA sind die größte Volkswirtschaft der Welt. Flexibilität und Wirtschaftsdynamik sorgen für eine steigende Immobiliennachfrage, die dem Anleger vielfältige Chancen eröffnet. Der Dollar ist die Welt-Leitwährung.

Der amerikanische Immobilienmarkt ist weltweit der bedeutendste, liquideste und professionellste. Eine hohe Markttransparenz ermöglicht Anlegern eine gut fundierte Beurteilung. Während in vielen Ländern Miet- und Verkaufspreise nicht veröffentlicht werden, dienen solche Daten in den USA zur Entscheidungsfindung.



Matt Bronfman,
geschäftsführender Gesellschafter,
seit 1998 für JAMESTOWN
in Atlanta tätig

„Wir haben uns von Anfang an mit unserer eigenen Management-Organisation in den USA und in Deutschland darauf spezialisiert, rund um die US-Immobilie alle Leistungen für den Anleger aus einer Hand anzubieten.“



Hohe Professionalität zeigt sich unter anderem darin, dass Käufer und Verkäufer, Mieter und Vermieter, Schätzgutachter und finanzierende Banken die gleiche Software für Objektdateien und -analysen verwenden und damit schnell und auf einheitlicher Grundlage kommunizieren können.

Zu den einzigartigen Rahmenbedingungen zählen weiterhin politische und rechtliche Stabilität und eine ausgesprochen eigentümerfreundliche Gesetzgebung.

Regional sind bedeutende Großräume der US-Küstenstaaten und wichtige Metropolen wie Boston, New York, San Francisco, Washington, D.C. und Los Angeles besonders attraktiv. Dicht bebaute Innenstädte, restriktive Bebauungsvorschriften, hohe Grundstücks- und Baukosten hemmen die Erstellung von Neubauten und stärken Bestandsimmobilien. Gleichzeitig profitiert die Flächennachfrage von der Sogwirkung dieser Standorte für gut ausgebildete und kreative Talente. Die Folge ist, dass sich diese Immobilienmärkte deutlich besser entwickeln als der Gesamtmarkt.

Neben attraktiven Immobilienergebnissen ist für Kapitalanleger auch deren günstige steuerliche Behandlung



Einzelhandelsportfolio „Shops in Georgetown“, Washington, D.C., JAMESTOWN Co-Invest 5

entscheidend. Aufgrund des deutsch-amerikanischen Doppelbesteuerungsabkommens profitieren Privatanleger bei laufenden Einkünften von einer günstigen Besteuerung in den USA. In Deutschland gilt lediglich der Progressionsvorbehalt.



Einzelhandelsportfolio mit 28 Gebäuden, Newbury Street, Boston, JAMESTOWN 27

JAMESTOWN - Der führende Spezialist für US-Immobilien

JAMESTOWN hat sich auf Immobilieninvestitionen in den USA sowohl für private als auch institutionelle Investoren (z.B. Pensionsfonds, Lebensversicherungen) spezialisiert. Die Verknüpfung des institutionellen Fondsgeschäfts mit den Publikumsfonds erlaubt es Privatanlegern, Seite an Seite mit institutionellen Anlegern in US-Immobilien zu investieren.



Büroturn 1250 Broadway, New York, JAMESTOWN Co-Invest 4



Chris Kopecky,
Geschäftsführer,
seit 2016 für JAMESTOWN
in Atlanta tätig

„Unsere einfache Gesellschafterstruktur und solide Eigenkapitalausstattung bringen uns häufig beim Einkauf von Objekten den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber denen, deren Entscheidungen von Gremien und externen Finanzgebern abhängig sind.“

Zuverlässiger Partner

- Seit 1983 auf US-Immobilien spezialisiert; Marktführer für US-Immobilienfonds für Privatanleger in Deutschland
- Mittelständisches, rein eigenkapitalfinanziertes Unternehmen mit rund 220 Mitarbeitern in den USA und Deutschland
- Große Interessenidentität zwischen Anlegern und JAMESTOWN durch niedrige laufende Gebühren und erfolgsabhängige Ergebnisbeteiligung für JAMESTOWN

Konsequent anlegerorientiert

- JAMESTOWN wählt chancenreiche Immobilien aus, entwickelt sie wertsteigernd und verkauft sie erfolgreich
- Direkte und verständliche Kapitalanlage mit geringem Verwaltungsaufwand für die Anleger
- Alles aus einer Hand: Anlegerbetreuung, Fondsverwaltung und Immobilienmanagement

Überschaubare Laufzeit

- Wirtschaftliche Gesamtsituation und die Entwicklung der Immobilie bestimmen den idealen Verkaufszeitpunkt
- Eine konsequente Strategie für den Wiederverkauf der Immobilie gehört daher zu jedem Fonds
- Die mittlere Laufzeit der aufgelösten Fonds beträgt sechs Jahre

JAMESTOWN hat über 100 Immobilien an mehr als 30 Standorten mit über 4,6 Millionen Quadratmetern Mietfläche angekauft, verwaltet und einen Großteil davon für die Anleger erfolgreich wieder verkauft.



■ WESENTLICHE ZIELMÄRKTE □ JAMESTOWN ZENTRALE UND REGIONALBÜROS

Das JAMESTOWN Erfolgskonzept

Spezialisierung und eigenes Management in den USA

Die JAMESTOWN Gruppe besteht aus zwei rechtlich und funktional getrennten Schwestergesellschaften in Deutschland und in den USA. Die JAMESTOWN, L.P. ist in den USA als Investment Advisor registriert und wird von der amerikanischen SEC beaufsichtigt. Die JAMESTOWN US-Immobilien GmbH mit Sitz in Köln ist seit Mitte 2014 eine von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht beaufsichtigte Kapitalverwaltungsgesellschaft. Alle Ressourcen des Unternehmens sind darauf konzentriert, bestmögliche Ergebnisse für die Anleger zu erwirtschaften.

JAMESTOWN deckt alle Leistungsphasen selbst ab:

Einkauf:

- Analyse von über 300 Investitionsmöglichkeiten pro Jahr
- Kaufentscheidungen werden unter Einbeziehung der Erfahrungen und Meinungen der Expertenteams aus allen Abteilungen getroffen, damit unterschiedliche Sichtweisen auf die Immobilie berücksichtigt werden

Kapitalmarkt:

- Kontaktpflege zu amerikanischen und europäischen Banken zur Optimierung von Finanzierungsbedingungen
- Regelmäßige Überprüfung aller Fondsobjekte im Hinblick auf einen möglichen Verkauf

Bau- und Projektmanagement:

- Ausschreibung von Ausbau- und Renovierungsmaßnahmen, Auftragsvergabe und fachgerechte Baufortschrittskontrolle
- Dadurch Sicherstellung der kostengünstigen Ausführung sowie Qualität der Arbeit

Gebäudeverwaltung und Kreativteam:

- Servicequalität und Mieterzufriedenheit sind zentrale Aspekte, um attraktive Mieter an eine Immobilie zu binden
- Mieternähe schafft einen Informationsvorsprung, so dass steigender oder sinkender Flächenbedarf frühzeitig erkannt wird, was eine Vorausplanung ermöglicht
- Gestaltung des Marktauftritts der Immobilien im Internet, in Broschüren und als Teil der Nachbarschaft



Michael Phillips,
geschäftsführender Gesellschafter,
seit 2007 für JAMESTOWN
in Atlanta tätig

„Zwischen An- und Verkauf einer Immobilie gilt es, deren Qualität und Positionierung zu verbessern und den Mietüberschuss zu maximieren. Nur eine eigene, motivierte Mannschaft von Experten wird hierbei das beste Ergebnis für den Anleger erzielen.“

- Suche von besseren Nutzungsmöglichkeiten für Teilflächen wie beispielsweise die Erschließung von Untergeschossflächen für den Einzelhandel

Nachhaltigkeit:

- Mit dem firmeneigenen Programm „JAMESTOWN Green“ hat JAMESTOWN Leitlinien zur Erzielung der ökologischen Nachhaltigkeit des Unternehmens und des gesamten von JAMESTOWN verwalteten Immobilienportfolios implementiert
- Umsetzung von Energieeinsparungsmöglichkeiten in Bestandsimmobilien und deren umweltgerechte Ausrichtung; hierdurch steigt die Wertschätzung der Immobilie bei Mietern und potenziellen Käufern
- Rund 165.000 Quadratmeter der Gebäudeflächen im Portfolio wurden nach dem LEED-Standard (US-Nachhaltigkeitssiegel) zertifiziert. Für weitere rund 55.000 Quadratmeter wird die Zertifizierung zum Jahresende angestrebt.

Risikomanagement:

- Vor dem Ankauf einer Immobilie sind zahlreiche Rechtsfragen zu prüfen, während der Bewirtschaftungsphase viele (auch neue) Vorschriften einzuhalten und Vertragsverhältnisse neu abzuschließen
- Es bestehen Notfallpläne für Immobilien und die Organisation

Die Stärke einer Organisation hängt von Sachkenntnis und Engagement der Mitarbeiter ab. Die Auswahl und Förderung hochqualifizierter Mitarbeiter hat bei JAMESTOWN hohe Priorität. Sowohl bei den rund 180 Mitarbeitern in den USA

als auch in Köln, wo rund 40 Mitarbeiter die deutschen Anleger betreuen, ist die Mitarbeiterbindung sehr hoch, wodurch eine kontinuierliche Qualität in allen Aufgabenbereichen sichergestellt ist.

Beispiel für die Umsetzung des JAMESTOWN Erfolgskonzepts 1211 Avenue of the Americas, New York

Fonds:	JAMESTOWN 21
Mietfläche:	172.300 m ² (überwiegend Büro)
Hauptmieter:	News Corp., JP Morgan Chase
Kauf:	\$ 607 Mio. im April 2000
Verkauf:	\$ 1.520 Mio. im August 2006

Ausgangslage:

- Erwerb eines Gebäudes des Rockefeller Centers in bester Investitionslage in Midtown Manhattan
- Mit den zwei Hauptmietern News Corp. und JP Morgan Chase wurden 60% der Gesamtmieten des Gebäudes erzielt

Managementleistung:

- Die von News Corp. benötigten zusätzlichen Flächen wurden durch JAMESTOWN bereitgestellt, hiernach erfolgte eine vorzeitige Vertragsverlängerung für die Gesamtflächen
- JP Morgan Chase wollte 2003 den bis 2010 laufenden Mietvertrag über 44.000 m² beenden. Nach Anstieg der Marktmieten wurden die Flächen 2005 an vier Mieter zu höheren Preisen und längerer Laufzeit vermietet, die Kosten des Mieterwechsels wurden aus einer hohen Abstandsanzahlung von JP Morgan Chase finanziert
- Der Nettomietüberschuss stieg von anfangs \$ 51 Mio. in sechs Jahren um 29% auf \$ 66 Mio.

Ergebnis:

- Nach sechseinhalb Jahren Verkauf zu \$ 1.520 Mio. – rund \$ 900 Mio. Wertsteigerung
- Jährliche Verzinsung auf das dort investierte Anlegerkapital von 34% erreicht



Das JAMESTOWN Erfolgskonzept

Umfassender Anlegerservice in Deutschland

Neben guten Anlageergebnissen wollen Privatanleger eine bequeme Anlage, das heißt verständliche Informationen, klare Abrechnungen, wenig eigenen Verwaltungsaufwand und kundenfreundlichen Service zu allen individuellen Anfragen.

Halbjährliche Anlegerinformationen unterrichten über den aktuellen Stand und die zukünftigen Erwartungen der Immobilien. Dabei wird auf eine ehrliche und nicht beschönigende, eine transparente und nachvollziehbare sowie eine zukunftsgerichtete und damit auf das Gesamtergebnis zielende Kommunikation besonderen Wert gelegt.

Geschlossene Fonds sind langfristige Beteiligungen. Dennoch können beim einzelnen Anleger Umstände eintreten, die eine vorzeitige Veräußerung der Anteile erforderlich machen. JAMESTOWN ist auf dem Zweitmarkt bei der Vermittlung von verkaufswilligen Anlegern mit Kaufinteressenten unterstützend tätig. Außerdem ermöglicht JAMESTOWN seinen Anlegern eine unkomplizierte Anteilsübertragung im Rahmen von Schenkungen oder Erbfällen.



Bürogebäude 325 Hudson Street, New York, JAMESTOWN 27



Dr. Jürgen Gerber,
Geschäftsführer,
seit 2005 für JAMESTOWN
in Köln tätig

„Es gibt nicht immer nur gute Nachrichten. Unsere Erfahrung ist: Transparenz zahlt sich aus. Nur wer dem Anleger auch in schwierigen Zeiten reinen Wein einschenkt, erwirbt sein langfristiges Vertrauen.“

Service von Anfang an

Das erhalten JAMESTOWN Privatanleger:

- Korrespondenz in deutscher Sprache
- Regelmäßige und übersichtliche Berichterstattung über die Entwicklung der individuellen Beteiligung und des Gesamtfonds
- Freie Wahl der Ausschüttungswährung in Euro oder US-Dollar
- Der Rundum-Service für die US-Steuererklärung ermöglicht eine einfache Erledigung aller Steuerformalitäten
- Komplette Abwicklung von Anteilsübertragungen aus Verkäufen, Schenkungen und Erbfällen
- Persönliche Anlegerbetreuung bei individuellen Kundenanfragen
- Auf Wunsch zweimal jährlich Informationen zur Entwicklung des US-Immobilienmarktes und verwandter Themen durch die JAMESTOWN Kundenzeitschrift „US-Invest“
- Zugang zum Kundenportal JAMESTOWN Online

Beispiel für die Umsetzung des JAMESTOWN Erfolgskonzepts Ponce City Market, Atlanta

Fonds: JAMESTOWN Co-Invest 5
 Mietfläche: 100.388 m²
 Hauptmieter: athenahealth, Cardlytics, JAMESTOWN, MailChimp
 Projektkosten: rund \$ 350 Mio.

Ausgangslage:

- Erwerb einer leerstehenden Immobilie (Baujahr 1926) ohne Nutzungskonzept von der Stadt Atlanta
- Neun großzügige Stockwerke mit je 11.150 m² lichtdurchfluteten Flächen und hohen Decken

Managementleistung:

- 2012 bis 2015 Umbau zu einem gemischt genutzten Gebäudekomplex mit Flächen für Büro, Gastronomie, Einzelhandel und Mietwohnungen
- Auswahl einzigartiger Mieter, um ein außergewöhnliches Einkaufserlebnis zu schaffen
- Bewahrung der alten Industriearchitektur mit neuen modernen Designelementen

Status Mitte 2017:

- Die loftartigen Büroflächen sind vollständig an expansive Mieter aus Zukunftsbranchen vermietet
- Vermietungsquote bei den Wohnungen auf hohem Niveau stabilisiert; breiter Mietermix bei den Einzelhandelsflächen



Markthalle im Erdgeschoss



Beispielhafte Bürofläche

- Auf dem Gebäudedach mit spektakulärem Blick über Atlanta befinden sich ein Freizeitpark mit Aussichtsplattform, mehrere Bars und Restaurants
- Spezialitätenrestaurants befinden sich in einer belebten Markthalle im Erdgeschoss



Die JAMESTOWN Leistungsbilanz

JAMESTOWN hat während der über 34-jährigen Firmenhistorie 37 US-Immobilienfonds für Privatkunden einschließlich zwei US-Forstfonds aufgelegt. Über 100 gewerbliche Immobilien und Forstgrundstücke in 16 Bundesstaaten der USA wurden erworben, professionell bewirtschaftet und überwiegend wieder verkauft.



Jochen Stockdreher,
Geschäftsführer,
seit 1995 für JAMESTOWN
in Köln tätig

Leistungsbilanz 27 aufgelöster JAMESTOWN US-Vermietungsfonds	
Gesamtergebnis vor Steuern*	Anzahl
8% bis 10% p.a.	9 US-Vermietungsfonds
10% bis 15% p.a.	6 US-Vermietungsfonds
15% bis 20% p.a.	5 US-Vermietungsfonds
Über 20% p.a.	7 US-Vermietungsfonds

* Durchschnittliches Gesamtergebnis vor Steuern pro Jahr in Prozent des investierten Eigenkapitals ohne Ausgabeaufschlag. Berücksichtigt sind Ausschüttungen und Verkaufserlös, der Abzug von Eigenkapital, Ausgabeaufschlag und die Anlagedauer. Währung aller JAMESTOWN Fonds ist der US-Dollar.

„Unser größter Unternehmenswert besteht in der erfolgreichen Leistungsbilanz über 34 Jahre. Daher stellen wir höchste Ansprüche an den nachhaltigen Erfolg jedes neuen Investments.“

Derzeit verwaltet JAMESTOWN US-Immobilien im Gesamtwert von über elf Milliarden US-Dollar. In den letzten drei Jahrzehnten schenken über 75.000 Anleger JAMESTOWN ihr Vertrauen.

Die Qualität eines Initiators zeigt sich in den Ergebnissen bisher aufgelegter Fonds. Dabei steigt die Aussagekraft der Resultate mit der Länge des Betrachtungszeitraums und der Anzahl abgeschlossener Investitionen. Natürlich



Geschäftshaus Rialto, San Francisco, JAMESTOWN 29

sind jährliche Vermietungsergebnisse und Ausschüttungen wichtig. Ob ein Investment jedoch insgesamt erfolgreich ist, zeigt sich erst nach der Fondsauflösung, also nach dem Verkauf der Immobilien.

Bei den bereits 27 aufgelösten US-Vermietungsfonds erzielten die Anleger Gesamtergebnisse (Ausschüttungen aus Vermietungsüberschüssen und Verkaufserlösen) zwischen 8,5% und 34,5% jährlich auf das investierte Eigenkapital ohne Ausgabeaufschlag und vor Steuern. Von den fünf aufgelegten JAMESTOWN US-Immobilien Private Equity Fonds wurden bislang vier Fonds aufgelöst. Hieraus resultieren Ergebnisse zwischen 10,6% und 46,6% jährlich vor Steuern für die Anleger der Fonds JLI 1 - JLI 3. JAMESTOWN Co-Invest 4 blieb deutlich hinter den Erwartungen zurück. Dieser Fonds hat in den Jahren 2006 und 2007 insbesondere in Projekt- und Bestandsentwicklungen sowie in Grundstücke investiert und ist daher stark von der

kurz hiernach einsetzenden Finanz- und Wirtschaftskrise getroffen worden. Für diesen Fonds waren niedrigere Marktmieten, geringere Verkaufspreise und ein längerer Zeithorizont für Fertigstellung, Vermietung und Verkauf der Immobilien die Folge. Der Fonds wurde im November 2016 liquidiert und führte mit einer Eigenkapitalrückzahlung von 101% vor Steuern an die Anleger noch zu einem versöhnlichen Ende.

Unsere Leistungsbilanz wird jährlich neu erstellt. Dabei werden bei allen Fonds den Prognoserechnungen die aktuellen Zahlen gegenübergestellt und ein Soll-Ist-Vergleich durchgeführt. Eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüft die Richtigkeit der Angaben und stellt ein entsprechendes Testat aus. Interessenten können die ausführliche Leistungsbilanz auf www.jamestown.de abrufen oder direkt bei der JAMESTOWN US-Immobilien GmbH anfordern.



Mietwohnhaus 88 Leonard Street, New York, JAMESTOWN 29

Die Zukunft nachhaltig gestalten

Verantwortung für die angelegten Kundengelder täglich auszuüben, gehört zu unseren Kernaufgaben. JAMESTOWN versteht Verantwortung in einem noch größeren Zusammenhang und richtet das unternehmerische Handeln auch auf ökologische, soziale und wirtschaftliche Nachhaltigkeit aus.

Ökologische Nachhaltigkeit

Umweltgerechtes Handeln und Energieeffizienz sind in den USA zu einem wichtigen Immobilien-Erfolgsfaktor geworden. Im Jahr 2012 hat JAMESTOWN mit dem firmeneigenen Programm „JAMESTOWN Green“ Leitlinien zur Erzielung der ökologischen Nachhaltigkeit des Unternehmens und des gesamten von JAMESTOWN verwalteten Immobilienportfolios implementiert. Gemäß dieser Leitlinien erarbeitet JAMESTOWN sowohl für die

Bestandsimmobilien als auch für die zum Ankauf vorgesehenen Objekte Konzepte zur Verbesserung ihrer ökologischen und wirtschaftlichen Nachhaltigkeit. Dabei steht insbesondere eine Erhöhung der Energie- und Wassereffizienz im Vordergrund, um das Kernziel, die Reduzierung der CO₂-Emissionen um 20% bis zum Jahr 2024, zu erreichen.

Auch bei den JAMESTOWN Forstfonds spielt die effiziente ressourcenschonende Bewirtschaftung eine wichtige Rolle. Alle JAMESTOWN Forste werden nach marktbedeutenden Forsterhaltungs- und Zertifizierungsprogrammen bewirtschaftet. Kiefernplantagen wachsen sehr schnell und binden so besonders viel klimaschädliches CO₂. Anleger investieren in einen sicherheitsorientierten Vermögensaufbau, bei dem die Umwelt vom nachwachsenden Baustoff und Energieträger Holz profitiert.



Georgetown Forst, South Carolina, JAMESTOWN Timber 1

Soziales Engagement

Für JAMESTOWN gehört soziales Engagement auf beiden Seiten des Atlantiks zur Firmenkultur. Seit 1999 engagiert sich JAMESTOWN für die Errichtung und den Betrieb eines SOS-Kinderdorfes in der Dominikanischen Republik.

Zusammen mit vielen Kunden wurden die gesamten Erstellungskosten sowie die seit Fertigstellung im Sommer 2003 anfallenden Unterhaltskosten gespendet. Das Dorf bietet 150 Waisen sowie Betreuern ein Zuhause. Für dieses Projekt wurde JAMESTOWN Anfang 2010 von der Jury des Immobilienmanager Verlags in der Kategorie „Social Responsibility“ ausgezeichnet.

Im Jahr 2012 folgte die JAMESTOWN Charitable Foundation in den USA. Sie unterstützt gemeinnützige Gesellschaften, die sich für nachhaltige Ernährung mit regionalen Produkten, die Schaffung und Erhaltung von Parks und Grünflächen und alternative öffentliche Transportmittel in den US-Metropolen engagieren. Im Jahr 2017 wurden hauptsächlich Projekte in Atlanta, Boston, New York und San Francisco unterstützt.



Earth Day: Rund 150 JAMESTOWN-Mitarbeiter engagieren sich für grünere Städte



JAMESTOWN, L.P.

Ponce City Market · 675 Ponce de Leon Avenue NE · 7th Floor
Atlanta, Georgia · 30308 · Telefon: (770) 805 -1000 · Telefax: (770) 805 -1001

JAMESTOWN US-Immobilien GmbH

Marienburger Str. 17 · 50968 Köln · Telefon: (0221) 30 98-0 · Telefax: (0221) 30 98-100
Internet: www.jamestown.de · E-mail: info@jamestown.de

Weitere Informationen zu JAMESTOWN US-Immobilien GmbH finden Sie im Internet und unter:
<https://www.hanstrust.de/initiatoren/jamestown-us-immobilien-gmbh/>

