

**Business Plan
Für das Bauprojekt „Wiesing“**

ein Projekt der



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

1. Emittent:

Emittentin ist die Gesellschaft „Die Realität Wiesing Bestandsimmobilien GmbH“, Alleingesellschafter ist Herr Dr. Johannes Gerstenbauer.

Die Gesellschaft bedient sich qualifizierter, erfahrener Dienstleister, Details finden Sie unter Punkt 2 „Team“.

Das Geschäftsmodell darf ich Ihnen unter Punkt 3 „Das Geschäftsmodell“ vorstellen.

Firmenrechtliche Eckpunkte:

| | |
|------------------------------|--|
| Firma: | Die Realität Wiesing Bestandsimmobilien GmbH |
| Rechtsform: | GmbH |
| Firmenbuch- Nummer: | FN 506036 x |
| Firmenbuchgericht: | Innsbruck |
| Sitz der Gesellschaft: | Pill |
| Geschäftsadresse: | 6136 Pill, Pillbergstraße 36 A |
| Stammkapital: | € 35.000 (gründungsprivilegiert) |
| Errichtung der Gesellschaft: | 04.02.2019 (Eintragung im Firmenbuchregister) |
| Geschäftsführer: | Dr. Johannes Gerstenbauer |
| Gesellschafter | Dr. Johannes Gerstenbauer (100 %) |
| Geschäftszweig: | Erwerb, Entwicklung, Verwaltung und Verwertung von Immobilien aller Art, insbesondere in Wiesing Halten von Gesellschaftsanteilen an anderen Gesellschaften |



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

2. Team:

Dr. Johannes Gerstenbauer - Firmengründer:

Studierter Jurist und Betriebswirt.

Seit 2005 zunächst bei der Hypo Tirol Bank AG und ab 2008 bei der Pema Immobilengruppe für Projektentwicklung und -umsetzung verantwortlich. U.a. Geschäftsführer folgender Gesellschaften:

- Riedgasse 17 EBGmbH: Wohnprojekt mit 21 Wohnungen in Innsbruck
- Amraser-Straße 2-4 EBGmbH: Errichtung eines Wohn- und Geschäftsgebäudes mit einem Investitionsvolumen von ca. € 50 Mio.

DI Thomas Gumpold – Architekt:

Studierter Architekt

Plant seit 1998 erfolgreiche Wohnanlagen in Tirol für renommierten Bauträger.

Ing. Michael Frickh – Baumeister:

Seit über 20 Jahren selbstständig im Baugeschäft tätig.

Hat mehr als 15 Bauvorhaben als Baumanagement bzw. begleitende Baukontrolle erfolgreich umgesetzt.

Sven Hanisch – Marketing/Makler:

Immobilienmakler seit 2002, der sich auf Wohnimmobilien im Bereich Tirol, Salzburg und Bayern (München, Rosenheim) spezialisiert hat.



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

3. Das Geschäftsmodell: „Die Realität“ Investmentkonzept für „Mikrowohnanlagen“

Executive Summary:

Ich suche Eigenkapitalgeber für Wohnprojekte

- in Wien, Linz, Salzburg, Graz und Innsbruck sowie in den jeweiligen Umlandgemeinden
- mit jeweils 5 - 15 Wohneinheiten („Mikrowohnanlagen“)
- mit hochwertiger Ausstattung
- mit einem Gesamtinvestitionsvolumen pro Projekt von ca. € 1,8.- 5,2 Mio.
- Eigenkapitalbedarf € 400.000 - € 1.000.000 pro Projekt.

1. Die geplanten Wohnungen in „Mikrowohnanlagen“

1.1 Grundidee

Mit meiner Immobilienfirma „Die Realität“ möchte ich in Wien, Linz, Salzburg, Graz und Innsbruck sowie in den jeweiligen Umlandgemeinden (mit einer Anfahrtszeit zum Zentrum von max. 30 Minuten) auf klein- bis mittelgroßen Grundstücken (500 – 1500 m²) sogenannte „Mikrowohnanlagen“ mit 5 –15 Wohneinheiten (gesamt ca. 350 m² - 1200 m² Wohnnutzfläche) errichten. Die Wohneinheiten werden über eine Tiefgarage erschlossen. Die Tiefgaragenabstellplätze können auf Wunsch (und technischer Möglichkeit) durch ein Garagentor abgeschlossen werden, hinter den Abstellplätzen befindet sich ein nach Möglichkeit ein versperrbarer Kellerraum.

1.2 Ausstattung

Die Ausstattung wird hochwertig sein und umfasst u.a.:

- Erdwärmepumpe (nach technischer Möglichkeit)
- Echtholzparkett
- getrenntes Bad und WC jeweils mit Auskleidung aus hochwertigem Naturstein
- eigener Abstellraum oder begehrbarer Schrank für jede Wohnung
- einbruchshemmende Eingangstür und Fenster
- Außenjalousie
- Edle Armaturen, Türklinken, Lichtschalter



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

Auf Extra möchte ich anbieten (Liste nicht vollständig):

- Offener Kamin
- Lehmputz
- „Smart Home“ mit Bus-Systeme zur Steuerung der Haustechnik
- Garagentor für Tiefgaragenabstellplatz (wenn technisch möglich und sinnvoll)

1.3 **Marktpositionierung, Verkaufspreise**

Die Wohnungen werden am oberen Ende des gehobenen Wohnungsmarktes, aber nicht im Luxussegment positioniert werden. In diesem Bereich können meiner Markteinschätzung nach gute Renditen bei einem ausreichend breiten Markt erzielt werden.

2. **Wettbewerbsvorteile**

2.1 **Wettbewerbsvorteil Nr. 1:**

Ich kann mit Grundstücken arbeiten, für die eine vergleichsweise geringste Nachfrage besteht.

Limitierender Faktor für die Tätigkeit der Bauträger sind die knappen Grundstücke. Die avisierten Grundstücke sind aber noch am besten verfügbar, da sie einerseits

- auf Grund der Preissteigerungen der letzten Jahre für private Hausbauer (zu teuer geworden sind, andererseits aber
- für klassische Bauträgersgesellschaften zu klein sind, da wegen der (geringen) erzielbaren verkaufbaren Flächen und der Fixkosten der klassischen Bauträgersgesellschaften keine ordentliche Rendite erwirtschaftet werden kann.

2.2 **Wettbewerbsvorteil Nr. 2:**

Extrem schlanke Kostenstruktur

Nachstehende Tabelle gibt einen Überblick, wie die anstehenden Aufgaben erfüllt werden und welche Kosten dafür anfallen:

| <u>Aufgabe</u> | <u>Anfallende Kosten</u> |
|--------------------------------|---|
| Projektentwicklung | Keine, da von mir selbst erbracht, ohne |
| Marktbeobachtung | Verrechnung einer Management Fee |
| Auswahl geeigneter Grundstücke | |
| Ankauf Grundstücke | |
| Planerstellung | Fremdvergabe an kooperierendes Architekturbüro, Kosten für Einreichplanung ca. netto € 5.000 / Wohneinheit. |



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

Erlangung Baubescheid

Keine, da von mir selbst erbracht, ohne Verrechnung einer Management Fee o.ä.

Polierplanung, Errichtung der Wohnanlage

Die Bauvorhaben werden jeweils an einen Generalunternehmer zu einem Pauschal-Fixpreis vergeben, der ab der Einreichplanung auch die weitere Planung übernimmt. Damit sind bestmögliche Kostenkontrolle und effektive Baudurchführung gewährleistet.

Ich kann daher zu geringeren Kosten als die meisten sonstigen Bauträger produzieren

2.3 Wettbewerbsvorteil Nr. 3: Errichtung marktadäquater Wohnungen

Die Wohnanlagen werden zu ca.

- 60 % aus 3-Zimmer-Wohnungen mit ca. 75 m² Wohnnutzfläche,
- 20 % aus 2-Zimmer Einheit mit ca. 55 m² und
- 20 % aus 4 Zimmer Einheiten mit ca. 95 m² (Dachterrassenwohnungen)

(jeweils natürlich zzgl. Terrassen- oder Gartenflächen) bestehen. In diesem Verhältnis werden die Wohnungen derzeit auch tatsächlich nachgefragt.

Zusammen mit der hochwertigen Ausstattung können mit diesem Produkt deutlich überdurchschnittliche Verkaufspreise bei durchschnittlichen Errichtungskosten erzielt werden.

2.4 Wettbewerbsvorteil Nr: 4: Komplettservice

Die Gesellschaft errichtet und verkauft nicht nur Wohnanlagen, sondern bietet den Käufern von der Finanzierung über Versicherung, Förderservice und Umzugsservice ein Komplettservice an. Diese Dienstleistungen werden teils durch die Gesellschaft selbst, als auch von qualifizierten Dienstleistern erbracht.

Pill, 29. Januar 2019

Dr. Johannes Gerstenbauer