

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

ein Projekt der



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

1. Emittent:

Die Realität Vomp Immobilien Entwicklungsprojekt wurde als Projektgesellschaft für das Projekt Wattens gegründet.

Gesellschafter sind Dr. Johannes Gerstenbauer (66,67%) und die Cootjans Beheer BV (33,33%), die der Gesellschaft das erforderliche Eigenkapital zur Verfügung stellt.

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 Vomp Immobilien Entwicklungs GmbH
Rechtsform:	GmbH
Firmenbuch- Nummer:	481311 k
Firmenbuchgericht:	Innsbruck
Sitz der Gesellschaft:	Pill
Geschäftsadresse:	6136 Pill, Pillbergstraße 36 A
Stammkapital:	€ 35.000 (gründungsprivilegiert)
Errichtung der Gesellschaft:	01.12.2017 (Eintragung im Firmenbuchregister)
Geschäftsführer:	Dr. Johannes Gerstenbauer Peter Cootjans
Gesellschafter	Dr. Johannes Gerstenbauer (66,67%) Cootjans Beheer BV
Geschäftszweig:	Erwerb, Entwicklung, Verwaltung und Verwertung von Immobilien aller Art



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 und einem neuen modularen Designkonzept
- mit einem Gesamtinvestitionsvolumen pro Projekt von ca. € 1,8.- 5,2 Mio.
- Eigenkapitalbedarf € 200.000 - € 500.000 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 durch ein Garagentor abgeschlossen werden, hinter den Abstellplätzen befindet sich ein nach Möglichkeit ein versperrbarer Kellerraum. In Summe dieser baulichen Maßnahmen wird ein bisher nicht angebotenes Ausmaß an geschützter Privatsphäre in Wohnanlagen angeboten.

1.2 Ausstattung

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

- Erdwärmepumpe
- Echtholzparkett
- Lehmputz
- getrenntes Bad und WC jeweils mit Auskleidung aus hochwertigem Naturstein
- eigener Abstellraum oder begehbare 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
- 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 Planungsbüro, Kosten für Einreich- planung ca. netto € 4.000 / Wohn- einheit.



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-Zimer-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.

Für jeden Wohnungstyp wird ein idealer Wohnungsgrundriss entworfen werden, und diese Wohneinheiten werden dann jeweils für sich gesondert auf der Liegenschaft gebaut und können dann wie Lego-Steine beliebig auf dem Grundstück verteilt und zueinander in Verbindung werden (modulares Designkonzept). Damit kann einerseits jedes Grundstück ideal genutzt werden und andererseits werden interessante, bisher kaum gesehene Baukörper entstehen.

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



DIE REALITÄT
IMMOBILIEN DR. GERSTENBAUER

ein Komplettservice an. Diese Dienstleistungen werden teils durch die Gesellschaft selbst, als auch von qualifizierten Dienstleistern erbracht.

Pill, 06. Oktober 2018

Dr. Johannes Gerstenbauer