



Sehr geehrte Investoren,

Sie sind in Begriff in eines unserer Projekte zu investieren. Daher möchte ich die Gelegenheit nutzen und mich bei Ihnen vorstellen. Mein Name ist Wolfgang Bittermann. Ich bin 58 Jahre alt und ich bin noch immer Bauträger aus Leidenschaft.

Die Leidenschaft für das Bauen von Häusern hat schon sehr früh begonnen – während meiner Tätigkeit bei ELK Fertighäuser in den 1980er Jahren. Daher habe ich auch nicht lange gezögert, als mich 1992 ein ehemaliger Arbeitskollege gefragt hat, ob wir uns nicht gemeinsam um die Entwicklung, Betreuung und Koordination von Einfamilien-, Doppel- und Reihenhäusern kümmern möchten. Daraus entstand dann die erste Wohnpark-Gesellschaft – die jetzige Wohnpark Einfamilienhaus Bauträger GmbH.

Heute, fast 25 Jahre später und mittlerweile schon über zehn Jahre als Alleingesellschafter und -geschäftsführer, bin ich noch immer mit dieser Gesellschaft und der Marke für die sie steht aktiv. Knapp 1.000 neu errichtete Wohneinheiten konnten wir seit Beginn der Wohnpark bereits realisieren. Ich bin also, wenn man so will, ein „alter Hase“ im Bauträgergeschäft, der noch immer Freude an der Entwicklung und Umsetzung neuer Projekte hat. Und warum mein Feuer für unsere Projekte immer noch brennt? Auch wenn ich bald die 1000ste Wohneinheit übergebe, so ist jedes Projekt in seiner Konstellation einzigartig; jedes Haus ein Unikat. Und mein seit Jahren gut eingespieltes Team aus Mitarbeitern und Partnerfirmen garantieren den für unsere Branche so wichtigen reibungslosen Projektablauf. Auch dann, wenn es einmal Herausforderungen zu meistern gilt.

Seit 2010 stiegen die Grundstückspreise rasch an. Optionen zur Sicherung einer aussichtsreichen Liegenschaft in Toplagen während der Projektierungs- und Verwertungsphase wurden rar, da Grundstückseigentümer mittlerweile nur dann verkaufen, wenn sie den Verkaufserlös tatsächlich als liquide Mittel benötigen – dann aber sofort. Und aufgrund geänderter Spielregeln bei unseren Finanzierungspartnern, konnten nur noch Projektfinanzierungen genehmigt werden, wozu alle Projektdetails vollständig ausgearbeitet vorliegen mussten, bevor ein Grundstück angekauft werden konnte. Das in Kombination mit der Auflage immer höherer Eigenmittelanteile führte schließlich dazu, dass wir in Summe weniger Projekte als früher umsetzen konnten. Teils, weil die Zeit bis zu einer Finanzierungszusage länger gedauert hat, als die Liegenschaften überhaupt auf dem Markt waren. Teils, weil die notwendigen Eigenmittel in anderen Projekten gebunden waren. Mittlerweile kümmert sich zederbauer + partner erfolgreich um unsere Projektfinanzierungen. Von der Auswahl der passenden Finanzierungsstruktur für das jeweilige Projekt, bis zur Koordination der Abwicklung. Dadurch können wir uns besser auf unsere Kernkompetenz konzentrieren: Die Entwicklung und Verwertung schöner Toplagen-Projekte.

Als ich Ende 2015 von der neuen Möglichkeit von Finanzierungen über Crowdfunding erfuhr, war mir relativ schnell klar, dass dies eine neue und interessante Finanzierungssäule für Bauträgerprojekte, wie wir sie in der Wohnpark realisieren, sein könnte. Doch gleichzeitig war ich auch skeptisch, wie genau wir diese Finanzierungsmöglichkeit nutzen können, und ob wir mit unserem Angebot entsprechend Investoren ansprechen können. Jetzt, knapp ein Jahr, nachdem wir gemeinsam mit zederbauer +

partner begonnen haben, einen möglichen Crowdfinanzierungsansatz zu erarbeiten, bin ich sehr froh, diese Möglichkeit ergriffen zu haben. Der enorme Zulauf zu unseren bisherigen Crowdinvesting-Kampagnen hat meine Erwartungen übertroffen und meine anfängliche Skepsis weichen lassen. Nicht nur, dass wir durch die vielen Investitionen schneller und flexibler auf den Markt reagieren können, der Erfolg ist zugleich auch sehr motivierend für mein Team und mich. Dafür und für das Vertrauen, das die Investoren der ersten Funding-Kampagnen in uns gesetzt haben, bedanke ich mich sehr, denn ich weiß, dass das nicht selbstverständlich ist. Wir arbeiten hart, um dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen und werden bei jeder unserer Kampagnen danach trachten, die vorgestellten Projekte im vorgesehenen Zeitrahmen abzuschließen, um die Darlehensrückzahlungen daraus zu gewährleisten. So, wie wir das bereits bei unseren ersten beiden Kampagnen geschafft haben. Daher kalkulieren wir auch immer einen zeitlichen Sicherheitspuffer dafür ein.

Ihre Investitionen dienen zur „Ablöse“ von Eigenmitteln und Eigenleistungen, die wir bereits in Projekte eingebracht haben, um sie bis kurz vor Baubeginn oder darüber hinaus voranzutreiben. Wir können damit neue Projekte entwickeln. Sie erhalten Ihre Investition aber aus dem vorgestellten und bereits in Umsetzung befindlichen Projekt zurück. Das Projekt ist dann schon so weit fortgeschritten, dass die Realisierung jedenfalls stattfinden kann. Deshalb können wir auch kurze Laufzeiten anbieten. Durch die bisherigen Investitionen haben wir mehrere Projekte entwickeln können. Eines davon ist unser Projekt mit fünf Einfamilienhäusern in Tribuswinkel, in unmittelbarer Nähe zu Baden bei Wien. Wir haben die Liegenschaft nach detaillierter Prüfung bereits im Juli 2016 angekauft und um Baubewilligung angesucht. Diese wird uns nun voraussichtlich im Dezember vorliegen. Die Rodung und Vorbereitung des Grundstückes für den Baubeginn sind abgeschlossen, und vier der fünf Einheiten sind bereits verwertet. Nach unserem veranschlagten Bauzeitplan ist die Fertigstellung der gesamten Anlage und die anschließende Übergabe für Anfang Herbst 2017 geplant.

Ich freue mich schon darauf, Sie über die News-Funktion von dagobertinvest über unsere Projektfortschritte informieren zu können und bedanke mich für Ihr Vertrauen.

Mit herzlichen Grüßen



Wolfgang Bittermann

