

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 61 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 bin ich als Alleingesellschafter und - geschäftsführer noch immer mit der Marke Wohnpark und der Qualität für die sie steht aktiv. 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 die 1000ste Wohneinheit übergeben habe, so ist jedes Projekt in seiner Konstellation einzigartig. 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 steigen die Grundstückspreise noch immer weiter rasch an. Optionen zur Sicherung einer aussichtsreichen Liegenschaft in Toplagen während der Projektierungs- und Verwertungsphase wurden rar und aufgrund geänderter Spielregeln bei den Banken konnten wir nur noch sehr eingeschränkt auf den Markt reagieren, weil es oft länger dauerte Grundstückankaufsfinanzierung zu erhalten, als die Liegenschaften überhaupt auf dem Markt waren. Seit 2016 verwenden wir Crowdfunding, um wieder flexibler auf den Markt reagieren zu können. Als ich ursprünglich von dieser neuen Finanzierungsform erfuhr, war mir relativ schnell klar, dass dies eine neue und interessante Finanzierungssäule für Bauträgerprojekte, wie wir sie in der Wohnpark realisieren, sein könnte, war aber auch gleichzeitig skeptisch, wie genau wir diese nutzen könnten, und ob wir mit unserem Angebot entsprechend Investoren ansprechen können. Gemeinsam mit unserem Berater und dagobertinvest haben wir jedoch einen sehr erfolgreichen Weg gefunden und ich muss sagen, dass der enorme Zulauf zu unseren bisherigen Crowdfunding-Kampagnen meine Erwartungen übertroffen hat. Der Erfolg ist sehr motivierend für mein Team und mich und ich möchte mich für das Vertrauen, das die Investoren in uns gesetzt haben und setzen, sehr herzlich bedanken, 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 bisher bereits bei sieben unserer Kampagnen geschafft haben. In unseren Kampagnen sind immer sowohl zeitliche als auch rechnerische Sicherheitspuffer für die notwendigen Rückzahlungen einkalkuliert. Und sollte tatsächlich einmal etwas absolut Unkalkulierbares passieren, haben wir parallel weitere Projekte, aus denen mit geringer zeitlicher Verzögerung Mittel für eine Rückzahlung frei werden sollten.

In den letzten Jahren waren wir in diesem Punkt auch sehr erfolgreich. Bis März konnten wir 10 unserer bisherigen Fundingkampagnen fristgerecht zurückbezahlen. Allerdings hat uns die Corona-Pandemie und der daraus resultierende Lock-Down im März diesen Jahres auch gezeigt, dass es einmal anders laufen kann. Quasi über das Wochenende konnten die Baustellen unter den neu ausgerufenen Regeln nicht weiter betrieben werden, Mitarbeiter unserer Professionisten durften nicht mehr einreisen, Lieferketten

für die Materialversorgung wurden unterbrochen. Keiner wusste damals, wie lange dieser Zustand andauern würde. Also wurden Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt, bei unseren Partnerfirmen teilweise sogar gekündigt oder auf Urlaub geschickt, um danach Kurzarbeit für diese anmelden zu können. Ebenso überraschend kamen dann zwei Wochen später die neuen Regelungen, die eine Aufnahme des Baustellenbetriebs wieder ermöglichten. Das bedeutete, Mitarbeiter aus Kurzarbeit, Urlaub oder Arbeitslose zurückholen zu müssen. Bei den Professionisten musste abgewartet werden, wieviel Personalstärke sie wieder erreichen, da noch immer Einreisebeschränkungen bestanden. Dann konnten neue Bauzeitpläne abgestimmt werden und je nach Materialversorgung die Baustellen nach und nach wieder in Angriff genommen werden. Auch wenn Politik und Medien von lediglich zwei Wochen Unterbrechung auf den Baustellen gesprochen haben, ist die Realität, dass der Lock-Down auf unseren Baustellen zwischen 8 und 12 Wochen Verzögerung ausgelöst haben. Dadurch mussten wir bisher bei drei unserer Projekte die Rückzahlungen verschieben. Für das Projekt Auspitzgasse haben wir zum geplanten Rückzahlungstermin am 31.03.2020 Zinsen und 50% Kapital zurückgeführt und das restliche Kapital zuzüglich 3 Monate erhöhte Zinsen wurden am 30.06.2020 zurückbezahlt. Im Projekt Tribuswinkel haben wir zum geplanten Rückzahlungstermin am 30.06.2020 die aufgelaufenen Zinsen bezahlt und mussten die Rückzahlung des Kapitals samt erhöhten Zinsen für die Verzögerung vorläufig auf 31.12.2020 verschieben. Hier kamen auch bereits vor dem Lock-Down Probleme mit der Baugenehmigung hinzu, die die zusätzliche Verzögerung erklären. Auch für das Projekt „Doppelhäuser in der Lobau“, das am 31.08.2020 zurückzubezahlen gewesen wäre, musste eine voraussichtliche Verschiebung bis 31.12.2020 bekannt gegeben werden. Die Zinsen wurden auch hier zum 31.08.2020 bezahlt.

Ihre Investitionen dienen zur Finanzierung von Eigenmitteln und Eigenleistungen, die wir teilweise bereits in Projekte eingebracht haben und teilweise noch einbringen werden, um den Liegenschaftsankauf, die Projektierungsphase und den Vertriebsstart zu gewährleisten. Wir können damit neue Projekte entwickeln. Sie erhalten Ihre Investition aber aus den vorgestellten und bereits in Umsetzung befindlichen Projekten zurück. Diese sind dann schon so weit fortgeschritten, dass die Realisierung jedenfalls stattfinden wird. Deshalb können wir auch etwas kürzere Laufzeiten anbieten. Durch die bisherigen Investitionen haben wir bereits mehrere neue Projekte entwickeln können, wie beispielsweise das Projekt Trimplinggasse in Baden bei Wien. Wir haben die Liegenschaft bereits detailliert geprüft und mittels Option gesichert. Aktuell finden Grenzverhandlungen mit den Liegenschaftsnachbarn statt und nach Richtigstellung der Liegenschaftsfläche wird die Baugenehmigung beantragt. Die Planungsphase ist abgeschlossen und der Vertrieb der Wohneinheiten läuft seit zwei Wochen. Aktuell gibt es bereits 20 Interessenten für die beiden Wohneinheiten. Aktuell planen wir die Annahme der Liegenschaftskaufoption Ende Oktober 2020. Je nachdem, wie schnell es zu Kaufvertragsabschlüssen soll der Baubeginn noch in diesem Jahr oder im 1. Quartal 2021 stattfinden. Da wir in diesem Projekt wieder zu unserem früheren Steckenpferd, der Errichtung von Fertigteilhäusern zurückkehren ist auch ein Baubeginn bis Mitte Sommer 2021 möglich, um die Fertigstellung und fristgerechte Rückzahlung der Darlehen noch zu gewährleisten. Wir haben diesen zeitlichen Zusatzpuffer auch aufgrund der nicht kalkulierbaren Situation mit Corona und der nicht abschätzbaren Folgen auf den Baustellenbetrieb einkalkuliert.

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

Mit herzlichen Grüßen

Wolfgang Bittermann

