



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 60 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, über 26 Jahre später bin ich als Alleingesellschafter und - geschäftsführer noch immer mit dieser Marke Wohnpark und der Qualität 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.

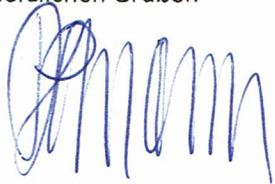
Als ich Ende 2015 von der neuen Möglichkeit von Finanzierungen über Crowdfunding erfuhr, war mir relativ schnell klar, dass dies eine neue und interessante Finanzierungssäule für Bauträgerprojekte, wie wir sie in der Wohnpark realisieren, sein könnte. Doch gleichzeitig war ich auch skeptisch, wie genau wir diese Finanzierungsmöglichkeit nutzen können, und ob wir mit unserem Angebot entsprechend Investoren ansprechen können. Mittlerweile bin ich sehr froh, diese Möglichkeit ergriffen zu haben. Der enorme Zulauf zu unseren bisherigen Crowdfunding-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 in uns gesetzt

haben und setzen, 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 bisher bereits bei vier 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 geringerer zeitlicher Verzögerung Mittel für eine Rückzahlung frei werden sollten.

Ihre Investitionen dienen zur „Ablöse“ von Eigenmitteln und Eigenleistungen, die wir bereits in Projekte eingebracht haben, 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 in Wien 21. Wir haben die Liegenschaft bereits detailliert geprüft, ein Vorvertrag abgeschlossen, der Kaufvertrag wird bereits vom Treuhänder erstellt, die Baubewilligung ist gerade in Abstimmung mit der Gemeinde. Der Vertriebsstart erfolgt bereits nach Ostern 2019. Wir rechnen damit, dass die fünf Einheiten bis September 2019 verwertet sein werden und da auch der Baubeginn erfolgen kann. Nach unserem veranschlagten Bauzeitplan ist die Fertigstellung der gesamten Anlage und die abschließende Übergabe für Juni 2020 geplant. Nach der kaufmännischen Endabwicklung mit dem Treuhänder erhalten Sie im August 2020 Ihre Investition zurück.

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

