Patrick Riehl

Finanzmarkt im Wandel

Chancen und Konzepte für den Immobilienverzehr in Deutschland und für eine immobilienbasierte Digitalwährung innerhalb eines Immobilientauschsystems

Zweite
Ausarbeitung des
Immotausch-Konzeptes in
Verbindung mit einem Beteiligungsexposé
für private, professionelle sowie institutionelle
Anleger, Investoren, (Franchise-)Partner und Mitglieder

IMMO TAUSCH

Patrick Riehl

Immobilienkaufmann (IHK)

Sachverständiger für die Ermittlung des Verkehrswertes für unbebaute und bebaute Grundstücke

Sachverständiger für die Bewertung von Schäden an Gebäuden

Versicherungsfachmann (IHK)

Fachmann für Finanzanlagen (DVA)

Geschäftsführer Immotausch GmbH

Geschäftsführer Riehl Estate Management UG

Inhaber Riehl Estate Management e.K.

Inhaber Immobilienwechsel.de

Immobilien(tausch-)makler

Versicherungsmakler

Unternehmensberater

Produktentwickler für Immobilienverzehr- und Anleiheprodukte

Produktgeber für Immobilienverzehr- und Anleiheprodukte

Visionär und Entrepreneur für neue Geschäftsideen im Bereich der Digitalisierung

E-Mail: riehl@immotausch.net

Druckversion: ISBN 978-3-9822327-2-0 EBook: 978-3-9822327-3-7

Immotausch GmbH, Goethestr. 2, 65830 Kriftel im Jahre 2020

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urhebergesetzes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Inhalt I

INHALTSVERZEICHNIS V
Teil II – Immotausch-Konzept und Idealkonstruktion VI
Teil III - Angebotsoptionen und Beteiligungsexposé VII
Abbildungsverzeichnis VIII
Tabellenverzeichnis IX
Abkürzungsverzeichnis X
Creative Part – Die Idee als Gedicht XI

Teil II – Immotausch-Konzept und Idealkonstruktion VI

I. Finanzmarkt im Wandel 1

II. Immotausch als Akquisestrategie oder als Idealkonstruktion 3

II.A Immobilien(tausch-)portale – Neue Möglichkeiten der Immobilieninserate 5
II.B Immobilien(tausch-)makler - Tauschprofile und Tauschalgorithmus 9
II.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal 15
II.D Bauträger 19
II.E Asset-Management und Fonds 21
II.F Finanzintermediär 23
II.G Immobilienkollektiv (Finanzierung) 25

III. Lösungsansätze - Immotausch-Konzept 27

III.A Immobiliensparen 29
III.B Immobilienkollektiv (Beteiligungskauf) 33
III.C Immobilienverzehr 35
III.C.1 Optionen, um Liquidität aus selbstgenutzter Immobilie zu beziehen 37
III.C.2 State of the Art 39
III.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters 41
III.C.4 Heutige Betrachtungsweise 43
III.D Kollektivkonzept - Immobilientransaktionen 48
III.D.1 Vermittlungsauftragsarten 49
III.D.2 Immotausch ist Käufer 52
III.D.3 Immobilientausch 54
III.D.4 Kunde erwirbt Immobilie 56
III.D.5 Immobilienverzehr-Produkte 59
III.E Kollektivkonzept – Finanztransaktionen 62
III.E.1 Immotausch ist Darlehensgeber 62
III.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdlending 66
III.E.3 Einbringungsarten der eigenen Immobilie in das Kollektiv 68
III.E.4 Vermeidung Grunderwerbsteuer bei Einbringung ins Kollektiv 72
III.E.5 Immobilienanteilserwerb ohne Grunderwerbsteuer 75

Teil III - Angebotsoptionen und Beteiligungsexposé VII

IV. Immobilien(-wandel)Anleihen 81

IV.A H-Anleihen - Übersicht 81

IV.A.1 Risiken 83

IV.A.2 „H1“-Immobilien(-wandel)anleihe (erster Rang) 85

IV.A.3 „H2“-Immobilien(-wandel)anleihe (zweiter Rang) 87

IV.A.4 “H3-Immobilien(wandel-)anleihe” (dritter Rang) 89

IV.A.5 Asset-Equity-Investitionsanleihe 91

V. Angebot für Partneragenturaccounts - Lizenzmodell 93

VI. Beteiligungsmodelle 95

VI.A Im Lizenz-/Franchisevertrag enthaltene Beteiligungsoptionen 98

VI.B Beteiligungsoption aufgrund konzerninterner Vermittlung 98

VI.C Darlehens- und Beteiligungsoptionen 99

VI.C.1 Partiarisches Darlehen 102

VI.C.2 Serie A – Wandeldarlehen Equity Tranche 103

VI.C.3 Serie B – Wandeldarlehen Mezzanine Tranche 104

VI.C.4 Serie C – Wandeldarlehen Senior Tranche 105

VI.C.5 Serie D – Direktinvestment 106

VI.C.6 Serie E – Wandelanleihe 107

VI.C.7 Serie F – Kollektivanleihe 108

VI.C.8 Serie G – Pflichtwandelanleihe 109

VII. Lösungsansätze für Bausparkassen 110

VII.A Wechseloptionen anbieten, Falschberatung vermeiden 111

VII.B Umwandlung in erste Immotausch-Wandelanleihe 112

VII.C Umwandlung in hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe 113

VII.D Umwandlung in Immobilienwandelanleihe 114

VII.E Umwandlung in Kollektivanleihe 115

VIII. Allgemeine Hinweise zu Angeboten und Produkten 116

IX. Zukünftige Entwicklung 120

X. Wie entstand dieses Gesamtkonzept? 122

XI. Autorenprofil 126

Literaturverzeichnis XII

Index XIII

Abbildungsverzeichnis VIII

Abb. 1: Organigramm Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft 4
Abb. 2: Cover Broschüre Riehl Estate Management 9
Abb. 3: Lebenslange Immobilienreise 10
Abb. 4: Bildhafte Darstellung Immobilientauschring 11
Abb. 5: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland 12
Abb. 6: Tauschprofilmarkt 13
Abb. 7: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt 137
Abb. 8: Schicksalsfäden des Immobilientauschmarktes 14
Abb. 9: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf Immotausch.net 15
Abb. 10: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immotausch.net 16
Abb. 11: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immotausch.net 16
Abb. 12: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner 17
Abb. 13: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück 20
Abb. 14: Zielportfolio der Immotausch GmbH 22
Abb. 15: Ying und Yang der Immobilientransaktionen 24
Abb. 16: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus 25
Abb. 17: Transaktionsschema Immotausch 26
Abb. 18: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen 30
Abb. 19: House under a magnifier with building plans and calculator 31
Abb. 20: Vergleich Immobiliensparen mit Chance-Tarif 32
Abb. 21: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis 34
Abb. 22: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe 36
Abb. 23: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld nach Altersgruppen 36
Abb. 24: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen 38
Abb. 25: Vor- und Nachteile von Immobilienverzehrprodukten aus Sicht des Verbrauchers 39
Abb. 26: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek 40
Abb. 27: Übersicht der Risikoklassen aus Sicht des RM-Gebers (Risiko der frühzeitigen Ablösung) 41
Abb. 28: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers 42
Abb. 29: Das Lebenszyklus-Modell 43
Abb. 30: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme 44
Abb. 31: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf 45
Abb. 32: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten 46
Abb. 33: Grundbuchverhältnisse eines Tauschobjektes in Abt. I und Abt. III des Grundbuchs 55
Abb. 34: Chosen House-Foto, Abänderung von Immotausch.net 59
Abb. 35: Immobilienverzehr Sale-Produkte 60
Abb. 36: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell 61
Abb. 37: Aufteilung Kollektivanleihe bei Einbringung in das Kollektiv 70
Abb. 39: Bewertungsmaßstab H1-Anleihe 86
Abb. 40: Bewertungsmaßstab H2-Anleihe 88
Abb. 41: Bewertungsmaßstab 90
Abb. 42: Bewertungsmaßstab 92
Abb. 43: Businessman Investor Handshake - Foto für Kapiteleinleitung Angebot 93
Abb. 44: Screenshot Coin.Market 19. April 2020 96
Abb. 45: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020 96
Abb. 46: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020 96
Abb. 47: Aufteilung Kollektivanleihe 108
Abb. 48: Darstellung springender Fisch 111
Abb. 49: Vermögensinformationsblatt nach §§ 2a, 13 VermAnlG 141

Tabellenverzeichnis IX

Tabelle 1: Instandhaltungsrücklagen 79

Tabelle 2: Erhöhte Instandhaltungsrücklage 80

Tabelle 3: Aussage, Inhalt und Reihenfolge der Bonitätsbewertung der großen Ratingagenturen S&P, Moodys und Fitch 82

Tabelle 4: Darlehens- und Beteiligungsoptionen 99

Tabelle 5: Gewinnbeteiligung aus partiarischem Darlehen 102

Tabelle 6: Zinssatz für partiarisches Darlehen 102

Tabelle 7: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010 128

Tabelle 8: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903 129

Tabelle 9: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019 131

Tabelle 10: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 1999 – Dez. 2019..... 133

Tabelle 11: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 1999 – Dez. 2019..... 135

Tabelle 12: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Mai 2020 136

Tabelle 13: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 2020 - Mai 2020 136

Tabelle 14: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 2020 – Mai 2020..... 137

Abkürzungsverzeichnis

ABB	= Allgemeine Bausparbedingungen
Abt.	= Abteilung
ABS	= Asset-Backed Securities (forderungsbesichertes Wertpapier aus Darlehenspool)
ALM	= Asset Liability Management
B2B	= Business to Business
BausparkG	= Bausparkassengesetz
BaFin	= Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGB	= Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	= Bundesgerichtshof
BSRG	= Betriebsrentenstärkungsgesetz
DSGVO	= Datenschutzgrundverordnung
ERS	= Equity Release Scheme
EZB	= Europäische Zentralbank
Fannie Mae	= Federal National Mortgage Association, FNMA
GDV	= Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
GeWO	= Gewerbeordnung
ICO	= Initial Coin Offering
IPO	= Initial Public Offering
IWA	= Immobilienwandelanleihe
KWG	= Kreditwesengesetz
MaBV	= Makler- und Bauträgerverordnung
MBS	= Mortgage-Backed Securities (Hypothekenbesicherte Anleihen)
MPS	= Mortgage Pass-Through Securities (Darlehenspool mit Anleihen, die mit einem Recht auf vorzeitige Schuldenkündigung ausgestattet sind)
RM	= Reverse Mortgage (Umkehrhypothek)
STO	= Security Token Offering
VAG	= Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen
VVG	= Versicherungsvertragsgesetz
ZZR	= Zinszusatzreserve

Creative Part – Die Idee als Gedicht..... XI

Im Elternhaus, wo Mutti brütet,
das Leben startet wohlbehütet.
Ein Jeder irgendwann das Nest
Für eigene vier Wänd verlässt.

Die erste Wohnung wird dann frei,
wenn andere wünschen sich herbei,
sich zu verändern, zu vergrößern,
Suchaufträge kannst du speichern.

Für ein anderes gäbe ich meins,
ob direkt, also eins zu eins,
der Algorithmus kann es auch im Ring,
ein Tauschprofil macht da schon Sinn.

Vom Laufen hat man bald genug,
es folgt die Wohnung mit Aufzug,
die meisten gehen, jeder kennts,
am Ende in die Seniorenresidenz.

Wenn man jung ist, wirkt es schwer,
wenn alles nicht so teuer wär,
die Hoffnung auf die eigene Immobilie,
ein Traum bleibt er leider für viele.

Auch wenn die Zinsen niedrig sind,
die Preise klettern ganz geschwind,
es scheint als bleibt er immer gleich,
der Abstand zwischen arm und reich.

Für jeden war der Weg mal steinig,
darüber sind wir alle einig,
gemeinsam schaffen wir doch mehr,
ein neues Kollektiv muss her.

Als Einheit neue Werte schaffen,
nicht nur reden oder gaffen,
wir investieren nicht in Waren,
hier heißt es: Immobiliensparen

Die Rentner bilden eine Altersgruppe,
wir nehmen sie hier unter die Lupe,
wie lange läuft schon deren Uhr,
und doch house rich, but money poor.

Instandhalten und modernisieren,
ins eigne Heim muss man investieren,
doch jeder weiß es, weit und breit,
am Ende zählt nur die Gesundheit.

Wie eingesperrt in einem alten Haus,
viele gehen kaum noch richtig aus,
mehr Freizeit, wo man sich verwöhnt,
ein Urlaub wäre lang verdient.

Wie immer es im Leben lief,
ein Rentner findet sein Motiv.
Ob Ergänzer oder Hedonisten,
niemand will sein Leben fristen.

Bedürftigen, denen fehlt das Geld,
als Einmalzahlung oder Rente zählt,
was in der Immobilie gebunden,
ihr braucht euch nicht mehr schunden.

Denn unbekannt der neuste Stand,
mit Niedrigzinsen in der Hand,
helfen könnte euch schon sehr,
unser Immobilienverzehr.

Immobilien, versichern, Finanzierung,
als neuer Teil der Digitalisierung,
sowohl die Jungen wie die Alten,
wird Immotausch dabei begleiten.

Immobilien, versichern, Finanzieren,
als Profi darfst du's ruhig riskieren,
es nicht tun wäre boykottieren,
ins Einhorn musst du investieren.

Ein anderer gewinnt einfach im Lotto,
doch für mich gilt das folgende Motto:

Das richtige Geschäft habe ich schon,
ich tue mein Bestes für den richtigen Lohn.

I. Finanzmarkt im Wandel

Seit mehreren Jahren herrscht ein historisches Niedrigzinsniveau. Wo früher Zinsen für Guthaben gezahlt wurden, werden heute Gebühren erhoben. Anleger haben seitdem hunderte Milliarden US-Dollar in Kryptowährungen investiert. Doch der sogenannte Hype um Kryptowährungen ist noch sehr volatil. Unter anderem Bill Gates ist der Meinung, eine weltweite, auf Blockchaintechnologie basierende Währung werde kommen. Diese Währung sei jedoch keine der bereits verfügbaren Kryptowährungen.

Lebensversicherungen und Bausparkassen kämpfen ums Überleben, da sie Verträge mit langfristigen Zinsverpflichtungen zwischen 3 % und 5 % p.a. eingegangen sind. Neuabschlüsse sind für potentielle Kunden dieser Institutionen hinsichtlich der angebotenen Sparprodukte uninteressant geworden.

Bei Zinssätzen für Immobiliendarlehen ab 0,36 % p.a. sollte man meinen, für den Käufer einer Immobilie, der nebenbei seine alte Versicherung oder seinen alten Bausparvertrag bespart, sei der Himmel auf die Erde gekommen. Doch leider ist dies ein Trugschluss:
Für Verbraucher gleicht die Zinssituation die Preissteigerungen im Immobilienbereich bei weitem nicht aus. Denn in den letzten zehn Jahren haben sich die Immobilienpreise in deutschen Großstädten verdoppelt. Millionen Menschen sind trotz historisch niedriger Zinsen noch immer weit entfernt von Ihrer Traumimmobilie. Grund dafür ist zum einen, dass mit sukzessiven Zinssenkungen gleichermaßen sukzessive Immobilienpreissteigerungen erfolgt sind. Diese Preissteigerungen haben den vermeintlichen Vorteil von Niedrigzinsen ausgeglichen. Eine Milchmädchenrechnung, wenn man die erhöhten Erwerbsnebenkosten berücksichtigt.

Zum anderen fehlt es an einer ausreichenden Zahl passender Angebote. Der Wechsel von der aktuellen Immobilie zur nächsten läuft schleppend, da die Umsetzung der Immobilientransaktionen innerhalb eines eingeschränkten Angebotsrahmens verläuft. Die hohen Angebotspreise schrecken beim Kauf der nächsten Immobilie ab. Sie sind teilweise weder nachvollziehbar noch begründbar.
In Deutschland werden Käufer von Immobilien durch kein Gesetz vor Wucher geschützt! Bei einer Zinswende droht deshalb eine Preiskorrektur, also der Einsturz der Immobilienpreise, insbesondere für Bestandsimmobilien. Dadurch kann sich der Immobilienerwerb für einige von einem Traum in einen Albtraum verwandeln, wenn die Zinsbindung ausläuft oder der Vertrag nicht eingehalten werden kann.

Mehr als die Hälfte der Rentner sind Eigentümer einer Immobilie. Sie möchten diese weiter bewohnen oder benötigen eine geeignete Alternative (barrierearme Wohnung, Seniorenresidenz). Während die Verbraucherpreise steigen, stagniert die Rente. Die bezahlte Immobilie hat deutlich an Wert gewonnen; trotzdem müssen sich einige dieser Personen einschränken. Die Betroffenen der Altersgruppe werden in Studien über das Produkt *Umkehrhypothek* bzw. Equity Release Scheme als *hausreich aber geldarm* beschrieben.

Die Freisetzung des in der Immobilie gebundenen Kapitals über eine Umkehrhypothek als Einmalzahlung, Kreditlinie, Leibrente oder in Form eines Teil- oder Vorabverkaufs wird in der einschlägigen Literatur auch als Immobilienverzehr bezeichnet.

Vorschläge für eine Übertragung des amerikanischen Erfolgsmodells liegen bereits vor. Bisher fehlt jedoch eine Analyse über die Auswirkungen der Niedrigzinsphase auf diesem Markt. Der Gedanke liegt nahe, dass die junge Generation heute in die Immobilien der alten Generation investieren könnte. Dabei können sich die Parteien das Risiko der Immobilienpreiskorrektur/ Chance auf Wertsteigerung teilen und das niedrige Zinsniveau untereinander weitergeben.

Wenn es eine günstige Zeit für die (bisher noch nicht erfolgte) Etablierung dieses Marktes in Deutschland gibt, dann während der aktuellen Niedrigzinsphase!

Als Immobilienkaufmann und Pionier für den Immobilientausch habe ich mir zum Ziel gesetzt, diesen Markt in Deutschland zu etablieren und den Immobilienmarkt zu verändern, zu verbessern, zu revolutionieren.
Die Ausführungen innerhalb dieser Ausarbeitung sollen die folgende Frage beantworten:
Wie kann die aktuelle Finanzmarktsituation für die Etablierung des Marktes für Immobilienverzehr und eines Immobilientauschmarktes in Deutschland genutzt werden?

In Band I des Sammelwerkes habe ich bereits die Herausforderungen großer Institutionen detailliert dargestellt. Dieser Band II baut auf dem Wissen über diese Grundlagen auf.

Im Folgekapitel knüpfen stellen wir noch einmal das Idealkonstrukt für ein Unternehmen mit diesem Konzept und das Immotausch-Konzept selbst vor (III – Lösungsansätze – Immotausch-Konzept) vor, welches von allen Immobilienunternehmen genutzt werden könnnte.

Darauf folgt die Vorstellung der Immobilienwandelanleihen (IV - Immobilienwandelanleihen), die Darstellung eines Beteiligungsexposés (V - Beteiligungsexposé) und Wechselpakete für Bausparkassen, bzw. Bausparer (VI - Lösungsansätze für Bausparkassen).
Am Ende des Buches gebe ich Ihnen einen Ausblick auf weitere Teile des Gesamtwerkes.

II. Immotausch als Akquisestrategie oder als Idealkonstruktion

Es gibt eine Reihe von Immobilienmaklern, die den Immobilientausch als Akquiseargument nutzen. Der Begriff Immotausch selbst soll im Rahmen dieses Buches allgemein als jegliches Immobilientausch betreibendes Unternehmen oder Immotausch betreibendes Portal bzw. als das Konzept selbst ausgestaltet sein und genauer definiert werden. Wir beschreiben die ideale Konstellation zur Machbarkeit eines großen Immotausch-Netzwerkportales, welches diese Unternehmen vereint bzw. verbindet. Das ideale Unternehmen sehen wir in der Form der Immobilienaktiengesellschaft. Sie verbindet die Bereiche Immobilien und Versicherungen und ist in mehreren einander ergänzenden Marktsegmenten tätig.
Zentrale Schnittstelle für Marketing und Vertrieb ist ein Immobilienportalnetzwerk. Es bildet die wichtigsten Funktionen der marktführenden Immobilienportale ab und erweitert diese um einige Digitalisierungstools. Die durch die registrierten User hinterlegten Profilinformationen dienen neben der Betreuung in Immobilienangelegenheiten auch der Beratung in Versicherungsangelegenheiten und anderen Cross-Selling-Bereichen.

B2B-Kunden stellen innerhalb dieses Portalnetzwerkes eigene Partnerportale dar. Diese Benutzerebene wird als Partneragentur mit ***Agentur- bzw. Superagenturaccount*** bezeichnet. Neben den üblichen Immobilieninseraten veröffentlichen die Partner und deren Kunden auch Tauschangebote. Partner mit (Super-)Agenturaccount bieten ihren Kunden einen Zugang zu einem Kundenportal innerhalb ihres Agenturaccounts (Kundenaccount). Im Sinne der digitalen Transformation können Partner mit ihren Kunden zusammenarbeiten. Die Kunden verwalten persönliche Daten und Dokumente, Suchprofile, Anfragen und Angebotsdaten (siehe Anwenderhandbuch). In der Weiterentwicklung sollen auch Versicherungs- und Versorgerinformationen selbstständig verwaltet werden können. Dokumentenverwaltung, Onlineberatung, Terminkoordination und Vertragsabschlüsse von Versicherungs- und Sparverträgen können Sie in Zukunft auch digital abwickeln.

Sprechen Sie Ihren Makler des Vertrauens, Ihre Bank, Ihre (Bauspar-)kasse an, ob er/sie sich mit dem Immotausch-Konzept befasst hat und Ihnen ein solches Produkt bzw. eine solche Dienstleistung anbietet.

Abbildung 1 stellt eine mögliche organisatorische Konstellation für Immotausch dar. Der dargestellte Vertrieb kann durch die Partner, einen eigenen Vertrieb oder auch digital in Verbindung mit einem Serviceteam (Innen- und Außendienst) dargestellt werden.

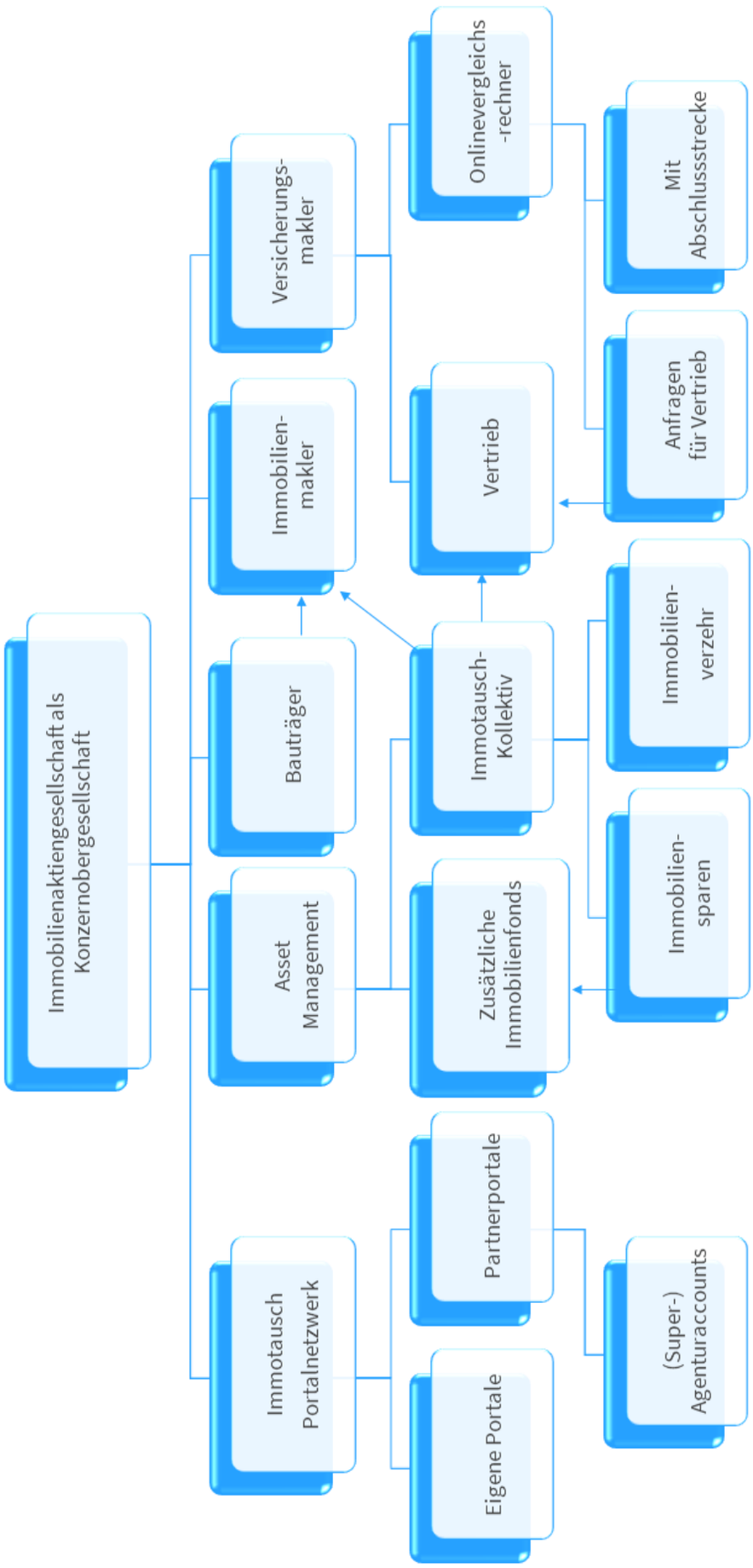


Abb. 1: Organigramm Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft

II.A Immobilien(tausch-)portale – Neue Möglichkeiten der Immobilieninserate

Gute Immobilientauschportale bieten aktuelle Angebote, Suchanzeigen und Tauschangebote bzw. zusammengefasste Tauschprofile an:

Aktuelle Angebote

- Wohnungen zum Kauf
- Häuser zum Kauf
- Mietwohnungen
- Häuser zur Miete

Exposés mit Inhalten, die wenig Fragen offenlassen. Wir haben uns eine detaillierte und Übersichtliche Darstellung ausgedacht.
Schauen Sie sich das Musterexposé an. Folgen sie dazu dem Link zum

Anwenderhandbuch Immotausch.

Suchanzeigen

- Wohnungen zum Kauf
- Häuser zum Kauf
- Mietwohnungen
- Häuser zur Miete

Gewinnen Sie Kontakte zu Verkäufern, indem Sie die Suchprofile als Suchanzeigen veröffentlichen.

Dabei werden Ihre Kontaktdaten (als Premium-User) oder die Kontaktdaten des Maklers (bei Nutzung eines Kundenaccounts) angezeigt. Der Verkäufer meldet sich direkt bei Ihnen bzw. Ihrem Makler.

Tauschangebote/ (Tausch-)Angebote

- Wohnungen zum Kauf
- Häuser zum Kauf
- Mietwohnungen
- Häuser zur Miete

Ein Tauschangebot ist ein Angebot, welches nur dann zur Geltung kommt, wenn der Anbieter eine Zusage für ein passendes Angebot zu seiner eigenen Suche erhalten hat.

Ein (Tausch-)Angebot ist ein Angebot, welches zum Angebotspreis bzw. an den Höchstbietenden veräußert wird, gleichzeitig aber auch im Tausch gegen ein anderes Objekt erworben werden kann. (Mehr dazu auf den Seiten 39-44)

Weitere Inserate – Servicerechner

Neue Aufträge generieren, neue Mitglieder und Kunden gewinnen

So wie ein Eigentümer einer Immobilie die Wahl hat, seine Immobilie selbst zu veräußern, können Partner ihm auch die Wahl lassen, einzelne Module des Gesamtvermarktungsprozesses als Eigenleistung zu erbringen und andere Leistungen bei Ihnen in Auftrag zu geben.

Die Tatsache, dass die Rechtsprechung eine maximale Laufzeit von einem Jahr für Vermarktungsaufträge zulässt, stellt eine Hürde für die Etablierung eines interessanten Tauschangebotsmarktes bzw. allgemein eines Marktes mit langfristigem Zeithorizont dar. Das *Bausteinmodell* ermöglicht die Vergabe von modularen Aufträgen unabhängig von der Vermarktungsdauer. Serviceangebote können als Einzelservices und Dienstleistungspakete mit unterschiedlichen Preisen in den unterschiedlichen Lagen für die einzelnen Zielgruppen definiert und veröffentlicht werden. Auf diese Weise kann ein Parallelmarkt mit professionellen Exposés, virtuellen Rundgängen und professionellen Bewertungen entstehen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Anwenderhandbuch Immotausch.

Die Preisgestaltung für Immobiliendienstleistungen nach dem Bausteinmodell erfolgt durch die Anbieter der Leistungen selbst. Immotausch wird eine Art *Honorarordnung für Immobilienprofis* mit den Partnern entwickeln. Als Grundlage für die Preisgestaltung dienen die im Anwenderhandbuch ausführlich beschriebenen Variablen.
In der Weiterentwicklung werden die Serviceaufträge als Smart-Contracts in ein automatisiertes Zahlungssystem eingebunden. Dieses zahlt nach vereinbarten Fortschritten die entsprechende Coinmenge aus, sobald das System die Durchführung bzw. Freigabe registriert hat.

Serviceangebote

Vorbereitung

Bewertung

Insertion

Vermarktung

Verhandlung

Beratung

Die Serviceangebote könnten auf dem Portalnetzwerk und den zur Gruppe gehörenden Partnerportalen innerhalb eines Vergleichsrechners öffentlich angezeigt werden.
So würden Partner neue Aufträge akquirieren. Statt am öffentlichen Vergleichsrechner teilzunehmen, könnten sie auch ihren eigenen Servicerechner ohne Vergleich zu anderen Anbietern auf ihrem Partnerportal und -als Weiterentwicklung- im Kundenaccount ihres Kundenportals darstellen.

Kundenbegleitung auch bei Vermietung

Die Digitalisierungstools aus dem Immobilienportal helfen beim Finden eines passenden Mieters oder Nachmieters und der geeigneten Wunschimmobilie auch im Tausch. Als eigenständiges Projekt bezeichnen wir den Vorteilsprozess als das *Doppelte-Miete-Sparen-Konzept*[1].

Als Versicherungs- und Vermögensberater begleiten Immotausch und seine Partner die Kunden langfristig. Einige der Kunden haben noch kein Eigentum erworben und wohnen zur Miete. Das später für den Verkauf beschriebene Immobilienkollektiv könnte – ähnlich den Wohnungsbaugenossenschaften – einen eigenen Immobilienbestand und darüber hinaus ein Vermieter- und Mieterkollektiv aufbauen.
Auch wenn es nicht zum Kerngeschäft der Partner gehört, stellen sie mit dem Doppelte-Miete-Sparen-Konzept eine Lösungsmöglichkeit vor, die ihnen gegenüber Ihren Kunden Pluspunkte und einen Einstieg in das Thema *Immobiliensparen* und Sachversicherungen bringt.

Aktuelle Situation vieler Mieter

DoppelteMieteSparen.de

Aktuelle Mieter einer Immobilie begeben sich noch vor Kündigung ihres momentanen Mietverhältnisses auf die Suche nach einer neuen Immobilie. Nach Unterzeichnung des neuen Mietvertrages stehen sie als Mieter dann vor einer doppelten Mietbelastung von mehreren Wochen, wenn nicht sogar mehreren Monaten.

Vereinfachung des Immobilienwechsels
Vergrößerung des Angebotsmarktes

Immobilienwechsel.de

Partner lassen ihre Kunden die aktuell bewohnte Immobilie als Tauschangebot und die Wunschimmobilie als Suchanzeige hinterlegen. Beim späteren Wohnungswechsel sichern sie sich einen Gesprächstermin mit ihrem Kunden für Neuvertragsabschluss oder Umstellung auf neue Bedingungen im Versicherungsbereich. Alternativ zum Vor-Ort-Termin wird der Kunde einen Abschluss der Hausratversicherung als Onlineabschluss über den integrierten Vergleichsrechner durchführen. Partner erhalten in diesem Fall eine Provisionsbeteiligung.

[1] Mehr zum Doppelte-Miete-Sparen-Konzept auf Doppeltemietesparen.de.

Portalnetzwerk und zukünftige Tochterunternehmen der Konzernobergesellschaft.

Die Immotausch-Aktiengesellschaft sollte eine Reihe von Domains für Themen- und Regionalportale gesichert haben. Auf dieser Seite finden Sie eine erste Übersicht für eine solche Domainlandschaft. Wie bei allen Partnerportalen durchläuft der Tauschalgorithmus des Immotausch-Tauschportalnetzwerks auch die auf den Themen- und Regionalportalen hinterlegten bzw. veröffentlichen Angebote und Gesuche:

Themenportale

Die Themenportale sprechen spezifische Zielgruppen an.

Immobilienwechsel.de

Immobilienwechsel.de

Die Namen der Tauschportale erwecken den Eindruck, es ginge ausschließlich um Tauschangebote. Für aktuelle Angebote schlägt Immobilienwechsel.de eine Brücke.

Wohnungstausch24.com

Wohnungstausch24.com

Auf Wohnungstausch24 stehen Mietwohnungen und Eigentumswohnungen zum Tausch im Vordergrund.

Regionalportale

IMMO TAUSCH .Berlin

Auf diversen Regionalportalen werden regionale Themen und regionale Immobilienanzeigen platziert.
Die Zusammenarbeit mit regionalen Kooperationspartnern kann so von regionalen Organisationseinheiten gesteuert werden.

IMMO TAUSCH .Koeln

IMMO TAUSCH .ch

IMMO TAUSCH .at

IMMO TAUSCH .Bayern

II.B Immobilien(tausch-)makler - Tauschprofile und Tauschalgorithmus

Die Immotausch-Aktiengesellschaft dürfte auch selbst Immobilienmakler nach § 34c GewO sein.

Als konzerninternes Entwicklungsprojekt von Riehl Estate Management e.K.[2] profitiert beispielsweise die Immotausch GmbH mit der Besetzung der Geschäftsleitung in beiden Unternehmen von einer mittlerweile 14-jährigen praktischen Erfahrung als Immobilienmakler, sowie mehrjähriger Erfahrung als Sachverständiger, Verwalter und Bauträger. Auch andere Immotausch anbietende Unternehmen weisen einen ähnlichen Erfahrungsschatz auf. Als weltweit erstes Unternehmen bietet diese Gruppe jedoch einen digitalen Ringtauschalgorithmus über eine unbegrenzte Anzahl an Teilnehmern an, der unabhängig von Vermarktung- und Objektart die passenden Teilnehmer identifiziert.

Abb. 2: Cover Broschüre Riehl Estate Management

Die Herleitung zur Praxis

Viele potenzielle Geschäfte bleiben im Verborgenen, da die Verkäufer einer Immobilie in der Regel zunächst nach einem passenden neuen Objekt suchen. Werden sie nicht fündig, wird kein Inserat über das eigene Angebot geschaltet. Zudem hat die aktuelle Zinssituation die Preise in der deutschen Immobilienwelt in die Höhe schnellen lassen. Auf der Suche nach einem neuen Objekt sieht man eine breite Palette von *sehr teuren Angeboten*. Ein Durchblicken über den realistischen Preis ist für den Laien nahezu unmöglich. Wer selbst seine Immobilie verkaufen möchte, um eine kleinere/größere Immobilie bzw. eine Immobilie in einer anderen Lage (z.B. Umzug von Frankfurt nach München) kaufen zu können, muss also auch beim Verkauf der eigenen Immobilie auf den meistbietenden Käufer setzen. Dies ist eine Spirale, bei der viele der Beteiligten schon aufgeben, bevor sie es versuchen. Immotausch stellt die Frage:

Was machst du frei, wenn du gefunden hast, was du suchst?

---

[2] Darstellung der Unternehmensbroschüre 2014 aus dem Docplayer-Archiv: http://docplayer.org/9091020-Immobilien-zum-wohlfuehlen-www-riehlestate-de.html.

Übersicht

Meine langjährige Erfahrung im Bereich der Vermietung und des Verkaufs von Wohnimmobilien zeigt, dass die *Immobilienreise* (Abb. 3) bei einem Großteil der Bevölkerung recht ähnlich verläuft. Am Ende der Reise steht die Seniorenresidenz oder das Pflegeapartment:

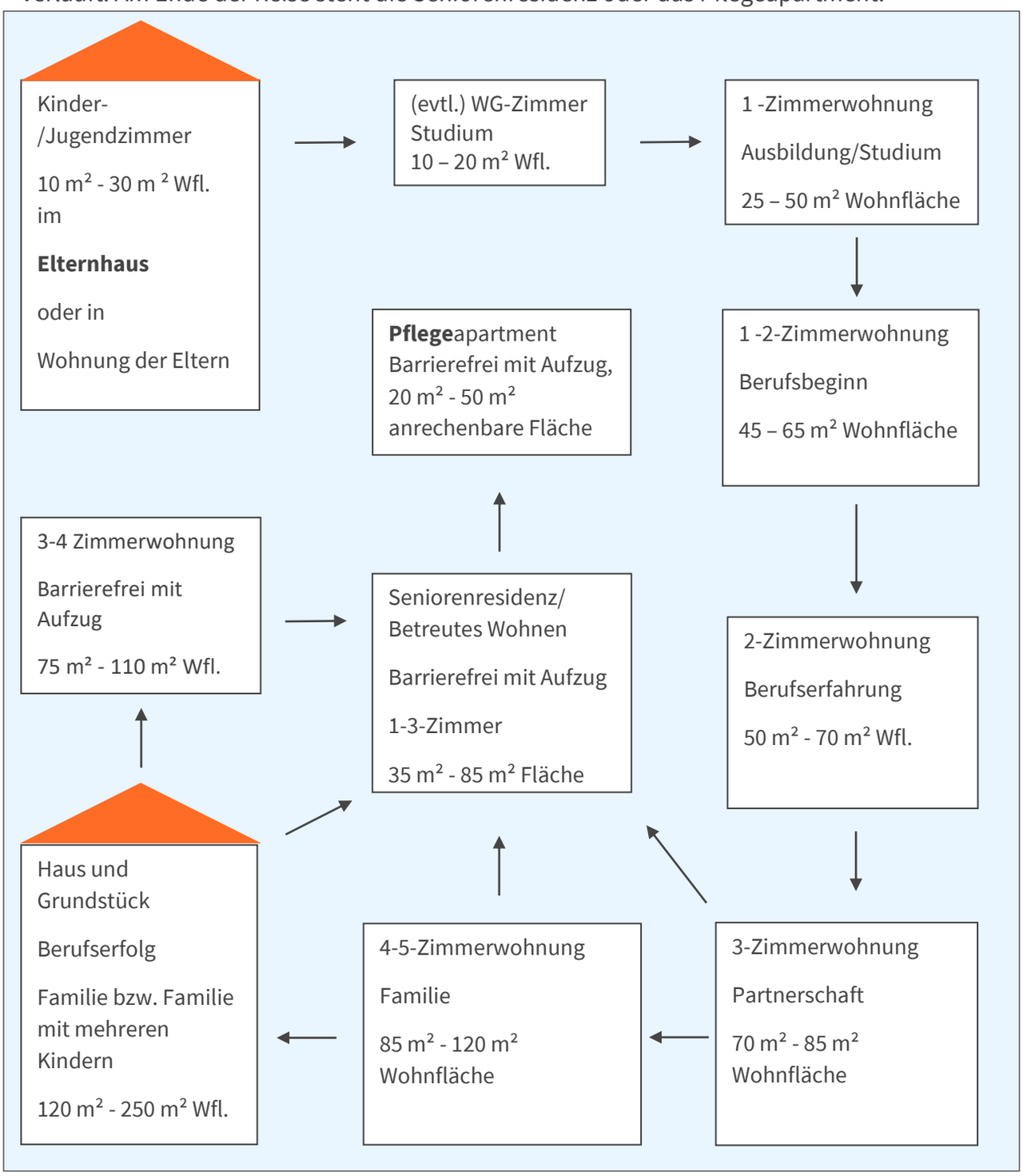


Abb. 3: Lebenslange Immobilienreise

Der Wechsel von einer Station zur nächsten erscheint vielen jedoch als Sisyphos-Arbeit: Immer wieder werden Exposés durchgesehen, Immobilienbesichtigungen durchgeführt, Einkommensnachweise gegenüber Vermieter oder der Bank abgeliefert. Die Vielzahl an Bewerbern verringert die Aussicht auf eine Zusage.

Immotausch könnte hier Abhilfe schaffen und es insbesondere denjenigen leicht machen, die selbst eine Immobilie im Tausch anbieten oder zur Immobilienspargemeinschaft (siehe *Kollektivkonzept*) gehören.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihren Kunden regelmäßig schon vorzeitig die Wunschimmobilie nachweisen, dadurch den Verkaufsauftrag für die aktuelle Immobilie erhalten und die Finanzierung beider Objekte darstellen. Dazu nehmen Sie zunächst die Objektdaten des aktuellen Objektes und das Suchprofil Ihrer Kunden auf. Ist der Verkauf aufgrund des fehlenden Folgeobjektes noch nicht akut, nennen wir das ein *Tauschangebot*. Eine andere Fallkonstellation ist das „(Tausch-)Angebot“. Hier wird das eigene Objekt als *Tauschobjekt* und gleichzeitig als aktuelles Verkaufsobjekt sichtbar. Hintergrund der Fallkonstellation ist, dass ein Anbieter eines Objektes auch selbst an einem neuen Objekt interessiert sein könnte, die Vermarktung aber nicht zwingend von einem Tausch abhängig ist, wenn der Verkaufspreis hoch genug ist. Dadurch entsteht eine größere Gesamtzahl an Angeboten, ein echter Parallelmarkt zur aktuellen Situation. Die Chancen, eine geeignete Immobilie zu finden, ohne in einen Preiskampf zu geraten, steigen, wenn im *(Ring)-Tausch* die eigene Immobilie an einen im Ringtausch Teilnehmenden vergeben werden kann (siehe Grafik und Folgeseiten).

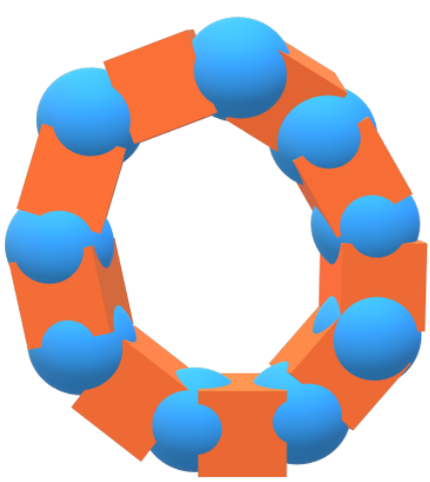


Abb. 4: Bildhafte Darstellung Immobilientauschring

Volle Flexibilität

Unser *Tauschalgorithmus* zeigt Ihnen alle 1:1 und alle Ringtauschmöglichkeiten innerhalb Ihres Kundennetzwerkes und innerhalb des gesamten Immotausch-Netzwerkes an. Je nach Wunsch wird auch Ihr Kunde über die Option informiert, muss sich als Agenturkunde gemäß den aktuellen Einstellungen für die weiteren Schritte dann an Sie wenden.
Die Darstellung stellt einen Ringtausch mit neun Beteiligten dar. Auf den Folgeseiten erklären wir den Weg des Algorithmus und die Bedeutung der integrierten Elemente.

Der Immobilienmarkt in Deutschland

In Deutschland herrscht seit über zehn Jahren ein enormer Nachfrageüberhang. Knapp 80.000 Angeboten für Wohnimmobilien stehen ca. 4 Millionen Gesuche gegenüber. Das entspricht einem Verhältnis von 1:50. Jährlich ziehen etwa 1 Millionen Menschen um.[3] Abbildung 5 veranschaulicht dieses Ungleichgewicht:

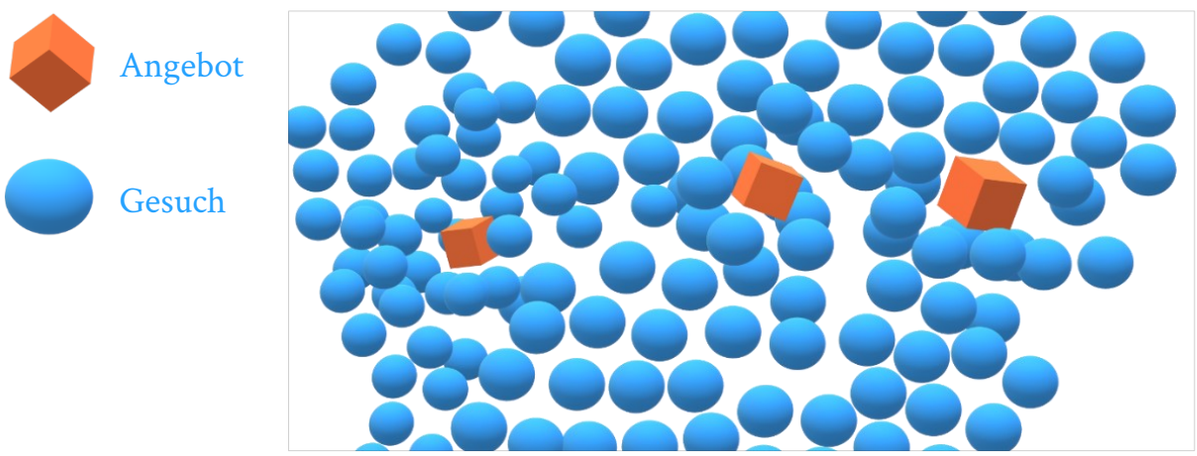


Abb. 5: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland

(Miss-)Erfolgsbilanz

Aktuell verläuft die Suche nach der geeigneten Immobilie für die meisten als eine mehrjährige Odyssee, oft auch ohne Ergebnis oder als Kompromiss. Regelmäßig stehen Interessenten und Anbieter unter Zeitdruck. Themen wie Vermeidung von Leerstand, rechtzeitige Kaufpreiszahlung, Wettstreit im Bieterverfahren und Finden des meistbietenden Käufers, um das neue Objekt finanzieren zu können, gehören in diesem Markt zum Tagesgeschäft.

Besser: Tauschprofile (Was machst du frei, wenn du gefunden hast, was du suchst?)

Tauschprofil

Statt zuerst auf das passende Objekt zu warten, bis man verrät, welches Angebot nach der eigenen erfolgreichen Suche frei wird, wäre es besser, Gesuche und Angebote in Tauschprofilen zusammenzufassen. Innerhalb des *Kollektivs* wird dies auch sehr einfach für Mieteinheiten möglich sein.

[3] Eigene Erfahrung aus den Jahren 2008 – 2018. Aktuell befinden sich etwa 200.000 Angebote für Wohnimmobilien auf Immobilienscout. Einige darunter sind allerdings mehrfach angebotene Objekte sowie Projektanzeigen, die zunächst Kaufinteressenten anwerben sollen.

Zwischenbilanz

Suche und Angebot laufen gleichzeitig. Es entsteht zunächst ein Parallelmarkt mit Tauschangeboten. Dies wird mit Hilfe des Immotausch-Kollektivs beschleunigt. Statt Kompromisse werden Wunschimmobilien gefunden. Die Dauer der Suche nach der Wunschimmobilie sinkt mit der Größe des Kollektivs. Abbildung 6 stellt diesen parallelen Tauschprofilmarkt dar:

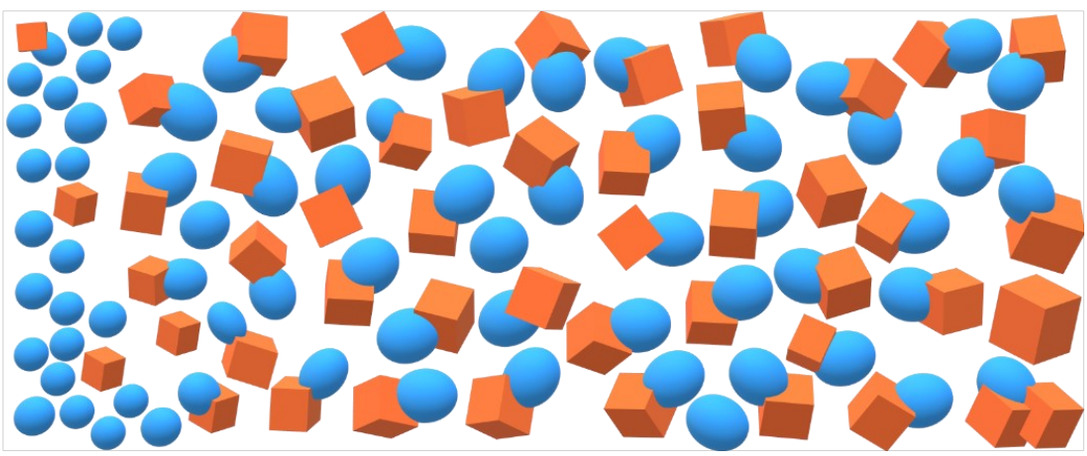


Abb. 6: Tauschprofilmarkt

Algorithmus

Der Immotausch-Algorithmus wertet Angebote und Anfragen aus, um konkrete Tauschoptionen darzustellen.

Partner könnten ihren Kunden ihre Traumimmobilie anbieten und ihnen erklären, wer die Käufer für die eigene Immobilie sein müsste, damit das Geschäft zu Stande kommt, weil die Anbieter der gewünschten Traumimmobilie dann im Gegenzug auch deren Traumimmobilie beziehen können. Auf diese Weise werden Partner(-portale) zum Wunscherfüller ihrer Kunden.

Abbildung 7 stellt den für die Partner sichtbaren Markt mit Ringtauschoptionen dar:

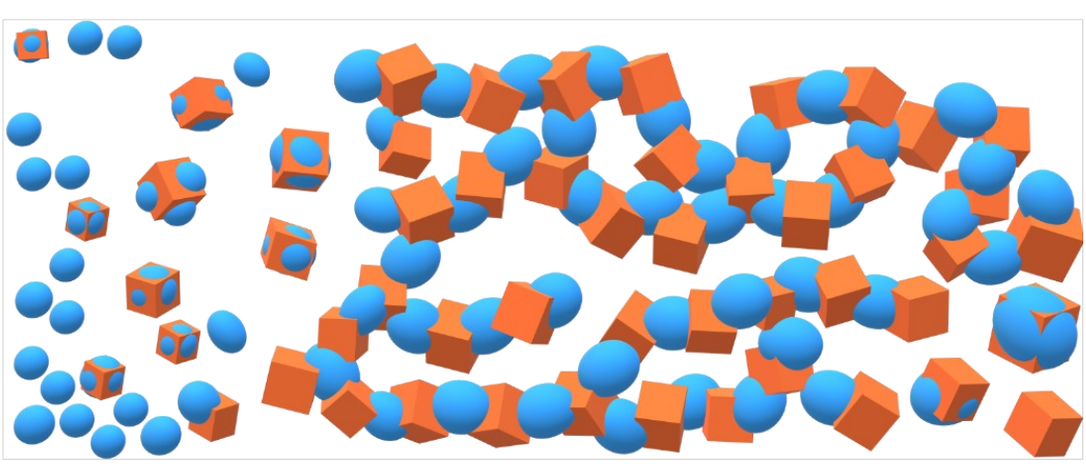


Abb. 7: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt

Kommunikation gegenüber potentiellen Partnern: Sie haben den Überblick

Statt nur ein Immobilienportal/Makler zu sein, besitzen Sie eine Schnittstelle mit der Übersicht über die *Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen (Abbildung 8)*. Die Softwarearchitektur sieht vor, den Algorithmus die Auswertung sogar noch vor der Ausführung der Anfrage auf eine Immobilie durchführen lassen zu können. Allein anhand der hinterlegten Such- und Angebotsparameter können Partner(-portale) ihren Kunden die mögliche Zukunft prophezeien.

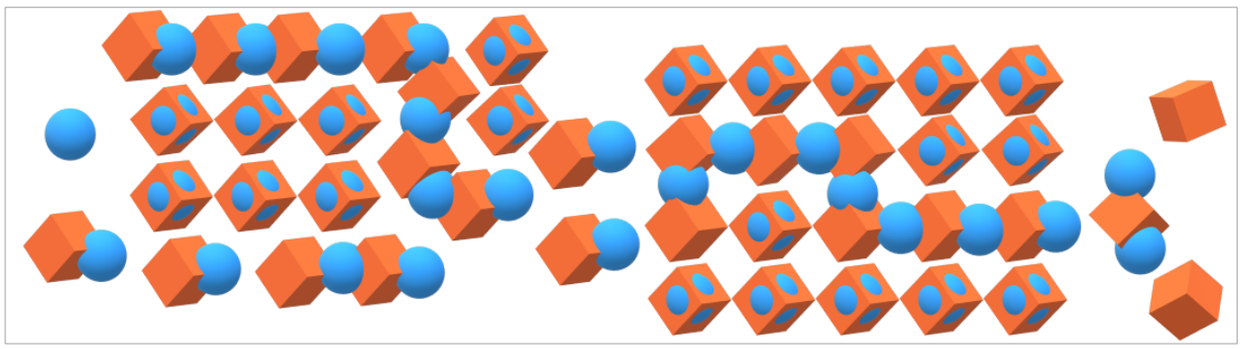
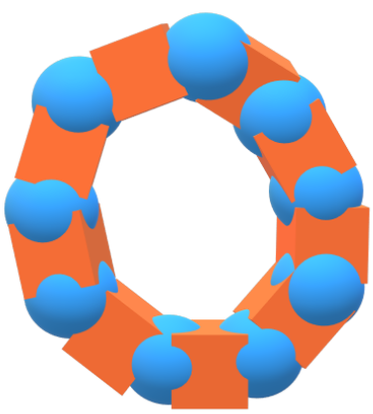


Abb. 8: Schicksalsfäden des Immobilientauschmarktes



Immotausch liefert eine gute Übersicht über die tatsächliche Nachfrage und Angebote über einen großen Zeithorizont. Von der ersten Wohnung bis zum Platz in der Seniorenresidenz werden Immobilien bundesweit ins Kollektiv eingekauft.

Gewünschte Angebote, die noch nicht auf dem Markt sind, können nach Maß neu errichtet werden. Es ist möglich, dass Kunden, Mitglieder und Partner alle Tauschoptionen sehen, die sich aus dem eigenen Umfeld ergeben.

Erfolgsbilanz

Bei Immotausch soll kein Wunsch unerfüllt bleiben. Wir wissen, was demnächst frei wird. Wir kennen die Nachfrage und bauen, was die Mitglieder des Kollektivs sich wünschen. Das Immotausch-Kollektiv bildet eine Immobiliengemeinschaft, für deren Mitglieder **besser wohnen einfach** ist.

II.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal

Um potentielle Nutzer nicht mit Inseratsgebühren abzuschrecken, sollte das Unternehmen neben der Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO auch über die Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler nach § 34d GewO verfügen. Die Tätigkeit als Versicherungsmakler würde die langfristige Kundenbeziehung und Kundenbegleitung als Makler in Immobilien-, Finanz- und Versicherungsfragen ermöglichen.

Als Versicherungsmakler nutzt Immotausch so die Abschluss-, insbesondere aber die laufenden Folgeprovisionen aus den betreuten Verträgen als weiteres Standbein für den langfristigen Unternehmensaufbau.

Immotausch sollte ein Versicherungsvergleichsportal mit Onlineabschlussstrecke für folgende Sachversicherungen integrieren:

1. Bau-Versicherung
2. Haus- und Grundbesitzer
3. Hausrat-Versicherung [4]
4. Öltank-Haftpflicht
5. Privat-Haftpflicht
6. Photovoltaik-Versicherung
7. Rechtsschutz-Versicherung
8. Tierhalter-Haftpflicht
9. Unfall-Versicherung
10. Wohngebäude-Versicherung
11. Feuerrohbau-Versicherung
12. Cyber-Versicherung
13. Fahrrad-Versicherung

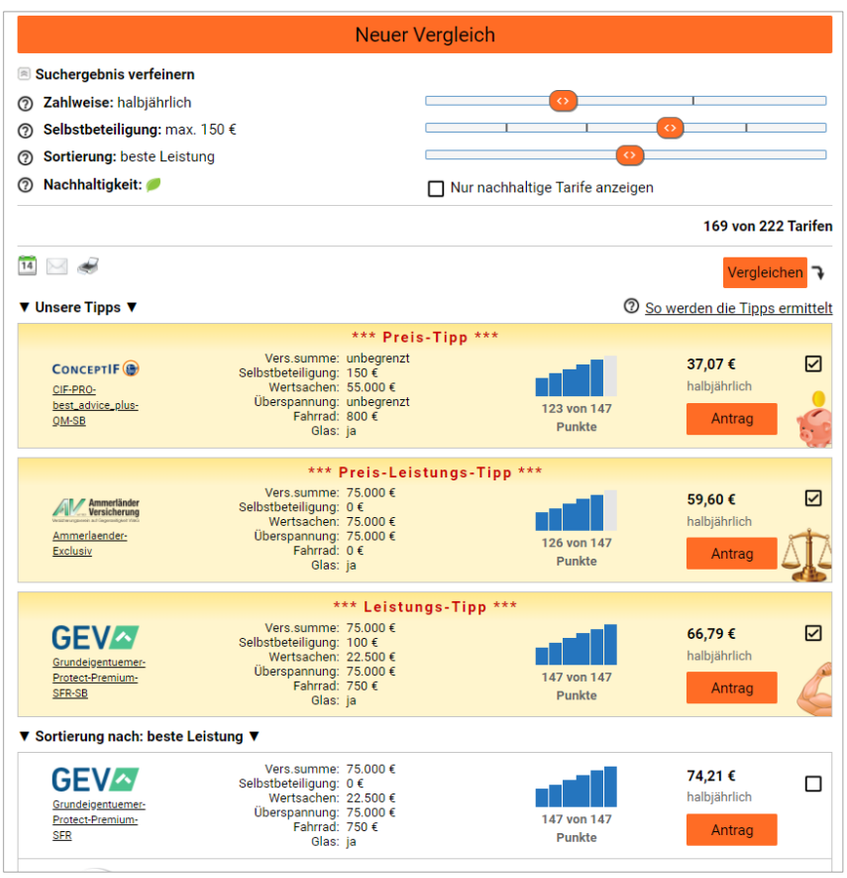


Abb. 9: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf Immotausch.net

[4] Abbildung 9 zeigt die Ergebnisliste aus dem Immotausch-Vergleichsrechner für eine Hausratversicherung, 80 m² Wohnfläche in einer Wohnung innerhalb eines Mehrfamilienhauses, Versicherungssumme 75.000 € in 65719 Hofheim am Taunus.

Auch für den Bereich KFZ gibt es bereits konkrete Vergleichsrechner mit Online-Abschlussstrecke. Abbildung 10 zeigt die Ergebnisliste eines Vergleichs über den KFZ-Rechner. Auch hier ist ein Onlineantrag bereits möglich. Betreuung und Nacharbeit erfolgt durch ein Serviceteam im eigenen Servicecenter als Middle-Office.

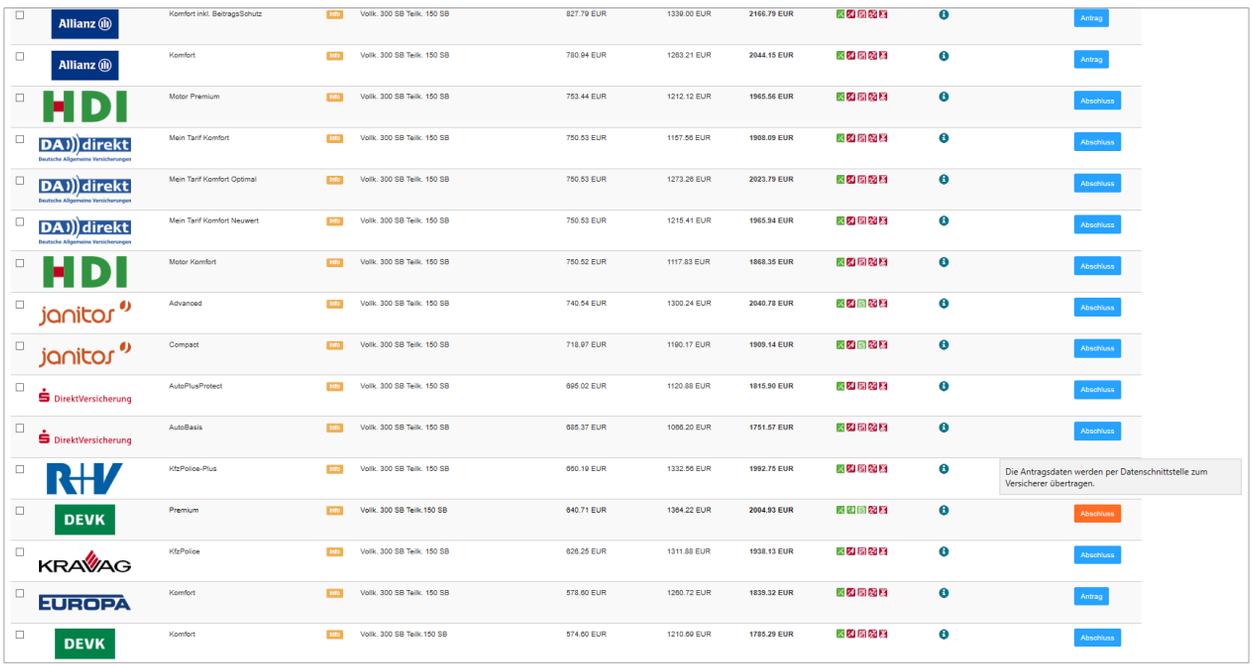


Abb. 10: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immotausch.net

Darüber hinaus sollte das Unternehmen auch Vergleichsrechner für die weiteren Versicherungsarten anbieten, um eine Rundumbetreuung zu ermöglichen:

10. Private Krankenversicherung
11. Private Krankenzusatzversicherung
12. Pflegeversicherung

Abbildung 11 zeigt die Ergebnisliste eines PKV-Vergleichs.

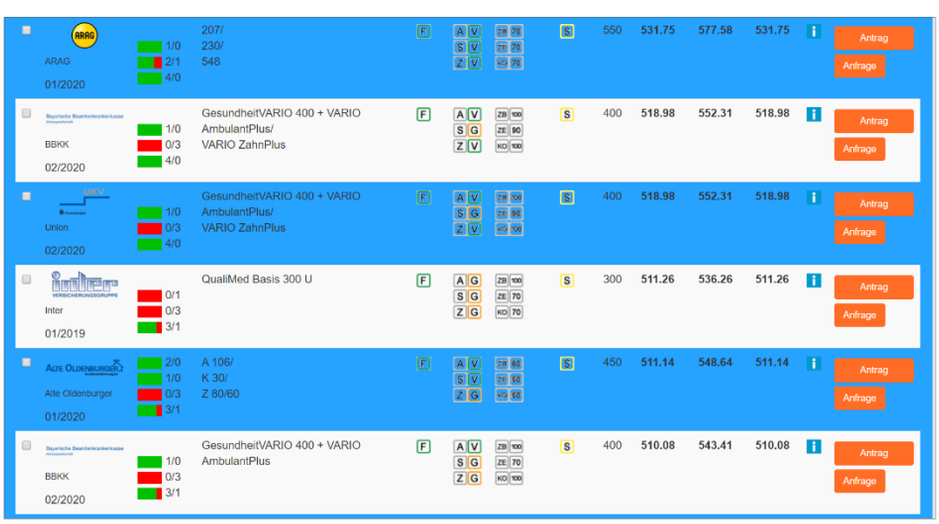


Abb. 11: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immotausch.net

13. Lebensversicherungen (Übersicht siehe Abbildung 12)

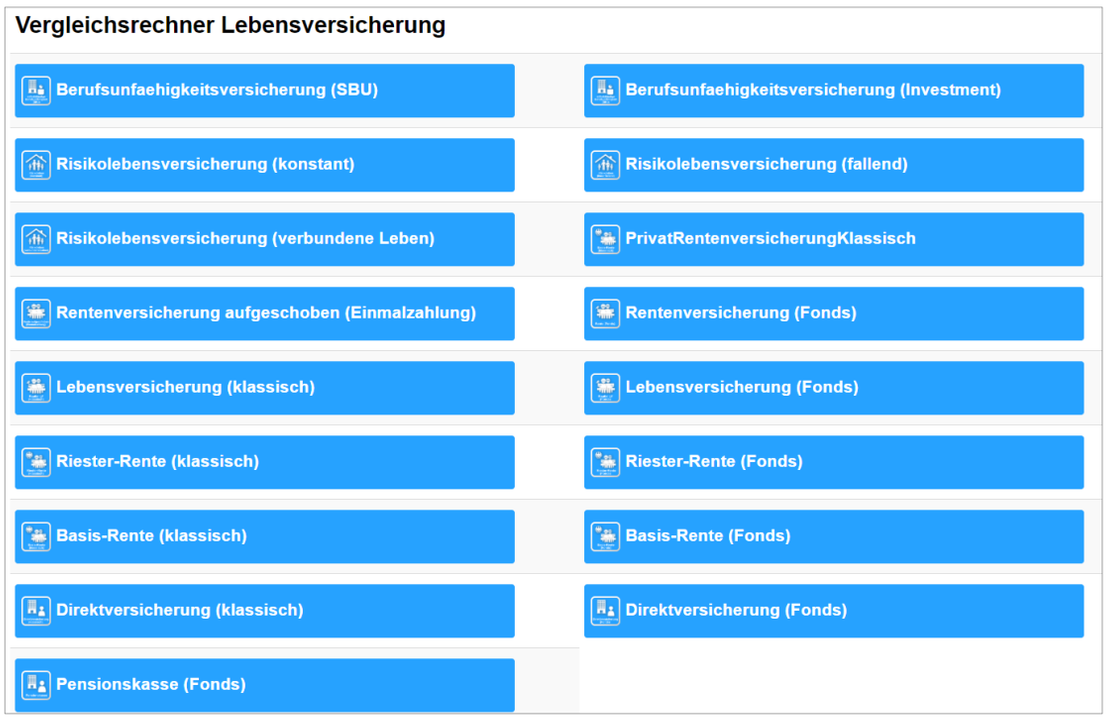


Abb. 12: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner

Die Vergleichsrechner könnten auf der Immotausch Netzwerkseite und allen Partnerportalen angezeigt werden. Im Bereich Krankenvollversicherung und Lebensversicherungen sehen wir und die Anbieter der Vergleichsrechner einen erhöhten Beratungsbedarf. Aus diesem Grund ist zunächst lediglich ein Vergleich in Verbindung mit einer Anfrage möglich.

Diese Anfragen könnten an die Partner, die den jeweiligen Beratungsschwerpunkt haben, die Gesellschaft vertreten oder die jeweilige Region betreuen, weitergeleitet werden. Partner erhalten eine Unteragenturnummer, eine *Sub-Id*, mit eigenem Homepagelink für ihren eigenen Vergleichsrechner. Auf diese Weise kann ein eigener Onlinevergleichsrechner in der Rubrik Versicherungen auf der Seite jeder Partneragentur dargestellt werden. Partner bekommen die Anfragen und Anträge in der eigenen Kundenverwaltung eingespielt, wenn sie selbst als Versicherungsvermittler mit Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO tätig sind. Als Tippgeber aus einer anderen Branche erhalten sie eine Kunden-, und Umsatzübersicht. Die Vertragsbetreuung und -verwaltung erfolgt durch die Immotausch-AG und ihre Partner.

Der Anschluss könnte über Mr. Money, Smart-Insurtech und Qualitypool erfolgen. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit Qualitypool könnte das Unternehmen eine kompetente Rund-um-Beratung in allen Sparten garantieren. Die Mitarbeiter von Quality-Pool arbeiten nur B2B und beantworten Fragen i.d.R. innerhalb von 24 Stunden.

Provisionsaufteilung

Die Aufteilung der Abschluss- und Folgeprovisionen sollte je nach Verteilung des Aufwandes und unter Abzug einer Marge von 5-20 % erfolgen, je nach Umsatzgröße. Eine entsprechende Provisionsmatrix sollte die Reglung für die Umsatzgrenzen staffeln. Für reine Tippgeber sollte eine Beteiligung in Höhe von bis zu maximal 40 % möglich sein. Wenn Partner bereits über einen eigenen Versicherungsvertrieb verfügen, nutzen sie Immotausch als zusätzlichen Terminbringer. Versicherer können ihre Vertreter und ihre Gesellschaft in Zukunft auch von der Vermittlung anderer Tarife partizipieren, falls ein Kunde einen anderen Versicherer für ein bestimmtes Produkt bevorzugt.

360 Grad Beratung

Dies bringt sie der geplanten 360-Grad-Beratung einen bedeutenden Schritt näher. Die Vision ist, die Programminfrastruktur auf eine Art zu nutzen, die jedem Außendienstmitarbeiter ermöglicht, seinen Kundenbestand zu integrieren und abzurechnen. Immotausch nutzt das Versicherungsgeschäft als Cross-Selling zum Immobiliengeschäft. Versicherer nutzen das Immobiliengeschäft als Cross-Selling und Ergänzung zum Versicherungsgeschäft.

Die Tätigkeit als Versicherungsmakler birgt ein enormes Potential für eine sinnvolle Umgestaltung der bisher geplanten Produkt- und Bezahlungswelt für Privatkunden. Im Sinne der von den Privatkunden in der heutigen Zeit bevorzugten sogenannten *Freemium-Variante* kann Immotausch die Basis der Onlineleistungen kostenlos zur Verfügung stellen, um im Hintergrund mit den Abschluss- insbesondere aber mit den Bestandsprovisionen als Versicherungsmakler zu verdienen und das Ansparmodell aufzubauen. Gleichzeitig dient der Umbau als Freemium-Plattform einer breiten Teilnahme der Endkunden.

Eine Erweiterung der Objektarten auf Gewerbeobjekte bietet ein enormes Beitragspotential im Bereich der gewerblichen Gebäudeversicherung.

Eine Provisionsbeteiligung als Abschluss- und Bestandsprovision sollte demjenigen Mitarbeiter eines Partnerunternehmens zufließt, der den Kunden in den Bestand gebracht hat. Eine verbindliche Vereinbarung sollte Teil einer auszuhandelnden, auf dieser Idee basierenden Vertragserweiterung werden.

II.D Bauträger

Die ideale Immotausch-Gesellschaft ist auch als Bauträgerunternehmen tätig. Sofern keine passenden Angebote auf dem Markt oder im eigenen Bestand zur Verfügung stehen, kann die Gesellschaft als Bauträgerunternehmen die Wünsche der Kollektivmitglieder selbst umsetzen. Die hinterlegten Suchprofile der Mitglieder liefern dabei eine gute Übersicht für die tatsächliche Nachfrage. In der Weiterentwicklung soll die Beauftragung von Grundstücksakquisitionen zur Projektierung geeigneter Flächen im Suchprofil- und Auftragsmanager integriert werden.

Das im nachfolgenden Kapitel beschriebene Immobilienspar- und Kollektivkonzept birgt einen enormen Vorteil im Wettbewerb wie auch für die Käufer der zu erstellenden Immobilien. Als Kollektivmitglieder bildet die Käufergruppe der Immobiliensparer eine Art Bauherrengemeinschaft mit Immotausch. Die in Kapitel I.C.2 dargestellte Mehrkostenspirale beim Grundstückserwerb soll so umgangen werden können.

In der Diskussion der Unternehmenspolitik zwischen Shareholder Value und Stakeholder Value[5] schlägt die Eigenschaft als Bauträger eine entscheidende Brücke:
Die Mitglieder beteiligen sich frühzeitig direkt oder indirekt an den Grundstücksakquisitionen. Kollektivmitglieder erhalten einen Preisvorteil. Darüber hinaus profitieren die Kollektivmitglieder und alle anderen Anteilseigner von einer positiven Entwicklung der Bauträgersparte innerhalb der Gesellschaft über den gesteigerten Shareholder Value.

Die Herausforderungen und Risiken der Bauträgerbranche werden durch die Ausstattung mit Kapital erheblich gesenkt. Durch den Abschluss entsprechender Versicherungen oder Risikobeteiligungen mit den ausführenden Partnern können die Risiken im Rahmen des Gesamtkonzeptes und im Interesse der Anleger sogar vollständig ausgeräumt werden.

In der Zukunft wird eine solche Immobiliengesellschaft die Tätigkeiten als Immobilien-AG, Asset-Manager und Immobilienfonds aufnehmen und nach und nach erhöhen.

In einer späteren Version oder als kostenloses Zusatzheft stelle ich Ihnen ein konkretes Portfolioexposé vor. Es enthält bereits zum heutigen Tage 15 Grundstücke mit über 50.000 m², die für eine Wohnbebauung und eine Bebauung mit Seniorenresidenzen geeignet sind. Das Investitionsvolumen für die Grundstücke beträgt über 200 Millionen Euro, die zu erwartenden Baukosten noch nicht miteingeschlossen.

[5] Vgl. Carsten Koblin (2002), Wertsteigernde Konzernstrukturen.

Durch Weisheit wird ein Haus gebaut und durch Verstand erhalten, und durch ein ordentliches Haushalten werden die Kammern voll kostbarer, lieblicher Habe.

(Sprüche, 24, 3-4)

Abb. 13: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück

II.E Asset-Management und Fonds

Mit dem Erwerb eines bundesweiten Immobilienportfolios verknüpft Immotausch den Start der Vermögensverwaltung als Immobilienaktiengesellschaft und den Aufbau und Ausbau eines eigenen Angebotsmarktes. Bundesweit könnte zunächst in den Metropolen und deren Peripherie, im zweiten Schritt in weiteren Großstädten in verschiedene Immobilientypen investiert werden. Die Immobilien sollten sich größtenteils aus Renditestarken, aber gepflegten Immobilien, Neubau-Wohnimmobilien auch von anderen Bauträgern und Sanierungsobjekten zusammensetzen. Die Finanzierung der Liegenschaften und Bauvorhaben könnte über die Anleger- und Investorengelder aus dem Beteiligungsexposé, dem Initial Coin Offering bzw. Security Token Offering erfolgen.

Die im Beteiligungsexposé beschriebenen Beteiligungsmöglichkeiten bieten die Grundlage für den Aufbau der Immobilien-AG. Serie-F bildet bereits eine Grundlage für einen späteren Fonds.

Immotausch wird die bereits erwähnte Immobilienreise in Form von Bauprojekten, eingebrachten Immobilien und durch Akquisitionen abbilden. Dabei werden zunächst Schwerpunkte hinsichtlich der Rentabilität, der Qualität, der Lage und der Verwertbarkeit gelegt. Im gleichen Zuge wird aber auch von Beginn an eine Diversifikation aller Marktsegmente angestrebt. Dabei steht der Aufbau und Ausbau eines Immobilienportfolios mit dem Schwerpunkt Ballungsgebiete und Großstädte im Vordergrund.

Ähnlich dem Aufbau der dargestellten Immobilienreise sollen auf Grundstücken mit entsprechender Größe Portfolios mit einer Mischung aus mehreren Marktsegmenten entstehen. Diese können dann im Bestand gehalten und vermietet, einzeln oder als Gesamtportfolio an institutionelle Anleger veräußert werden. Abbildung 14 veranschaulicht dieses Vorhaben.

Aufgrund der Vision, eine immobilienbasierte Digitalwährung zu erschaffen, sollte Immotausch beim Akquirieren und Investieren auf die Schaffung neuer Werte achten. Verantwortungsbewusstes Handeln bedeutet hier, den Markt bzw. Teilmärkte nicht mit Geld zu überfluten, sondern gezielt zu entwickeln, zu bauen, aufzuwerten, zu sanieren und zu modernisieren.
Die Akquisition von fremden Neubau- und Bestandsimmobilien sollte dabei ausschließlich zu marktgerechten Preisen erfolgen.

Eingebrachte Immobilien:

Grundstücke

Mehrfamilienhäuser

Einfamilienhäuser

Doppelhäuser

Reihenhäuser

Eigentumswohnungen

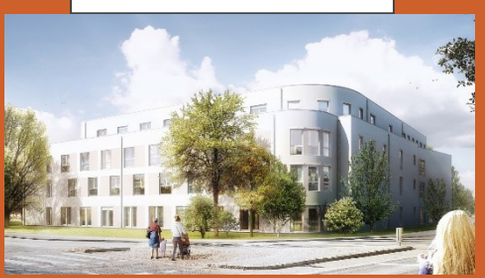
Gewerbeobjekte

Bauprojekte (Partner)

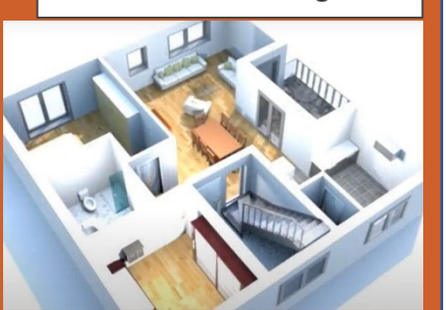
Studentenapartments in Universitätsnähe

In Großstädten auch Objekte mit kleinen Einheiten von 1-2 Zimmern

Pflegeapartments



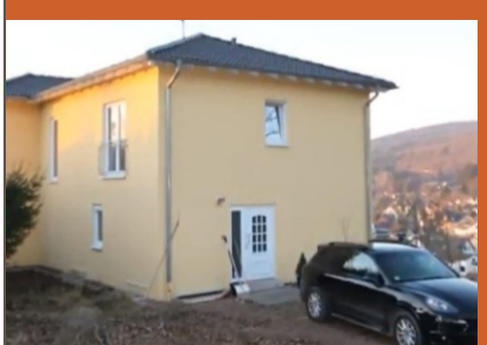
3-5-Zimmerwohnungen



Seniorenresidenzen/ Betreutes Wohnen

Neubau:

Einfamilienhäuser
Doppelhäuser
Reihenhäuser
Mehrfamilienhäuser
Seniorenresidenzen
Pflegeeinrichtungen
Studentenapartments



Mehrfamilienhäuser

Abb. 14: Zielportfolio der Immotausch GmbH

II.F Finanzintermediär

Immotausch könnte als Produktentwickler, Produktgeber und Produktanbieter für Darlehens-, Immobilienspar-, Immobilienbeteiligungs- und Immobilienverzehrprodukte und damit generell als Finanzintermediär auftreten. Das Immotausch-Gesamtkonzept beinhaltet die Vermittlung von Immobilienspar- und Immobilienverzehrprodukten, sowie den Kauf, die Bündelung und den Verkauf von Forderungen. Diverse Finanzinstrumente sprechen als Darlehens- und Beteiligungsmodell sowohl private Anleger als auch (semi-)professionelle und institutionelle Anleger an.

Dem Logo entsprechend steht Immotausch in der Mitte des Ying und Yang zwischen

- Suchen und Anbieten
- Kaufen und Verkaufen
- Darlehen nehmen und Darlehen geben
- Immobiliensparen und Immobilienverzehr
- Versicherungsgeber und Versicherungsnehmer

Das im folgenden Kapitel beschriebene Konzept soll in den kommenden Monaten und Jahren weiterentwickelt und mit konkreten Vertragsbedingungen für Verbraucher ausgestattet werden.

In Zukunft werden auch Immobilienmakler als Partner von Immotausch diese Produkte an die entsprechenden Zielgruppen herantragen. Makler treten dabei als Vertriebspartner auf. Vereinbarte Verträge werden über die Immobilienaktiengesellschaft eingekauft, gesammelt und gebündelt.

Gegenüber institutionellen Anlegern tritt die Immobilienaktiengesellschaft – vergleichbar mit der Fannie Mae in Amerika – als direkter Ansprechpartner für gebündelte Forderungs- und Immobilienportfolien auf.

Als Finanzintermediär muss sich die Immobilienaktiengesellschaft der Verantwortung bewusst sein, die sich aus der Prinzipal-Agenten-Theorie und der asymmetrischen Informationsverteilung ergibt. Aus diesem Grunde möchten wir transparente, faire und sinnvolle Produkte mit einer angemessenen Kostenstruktur aufbauen.

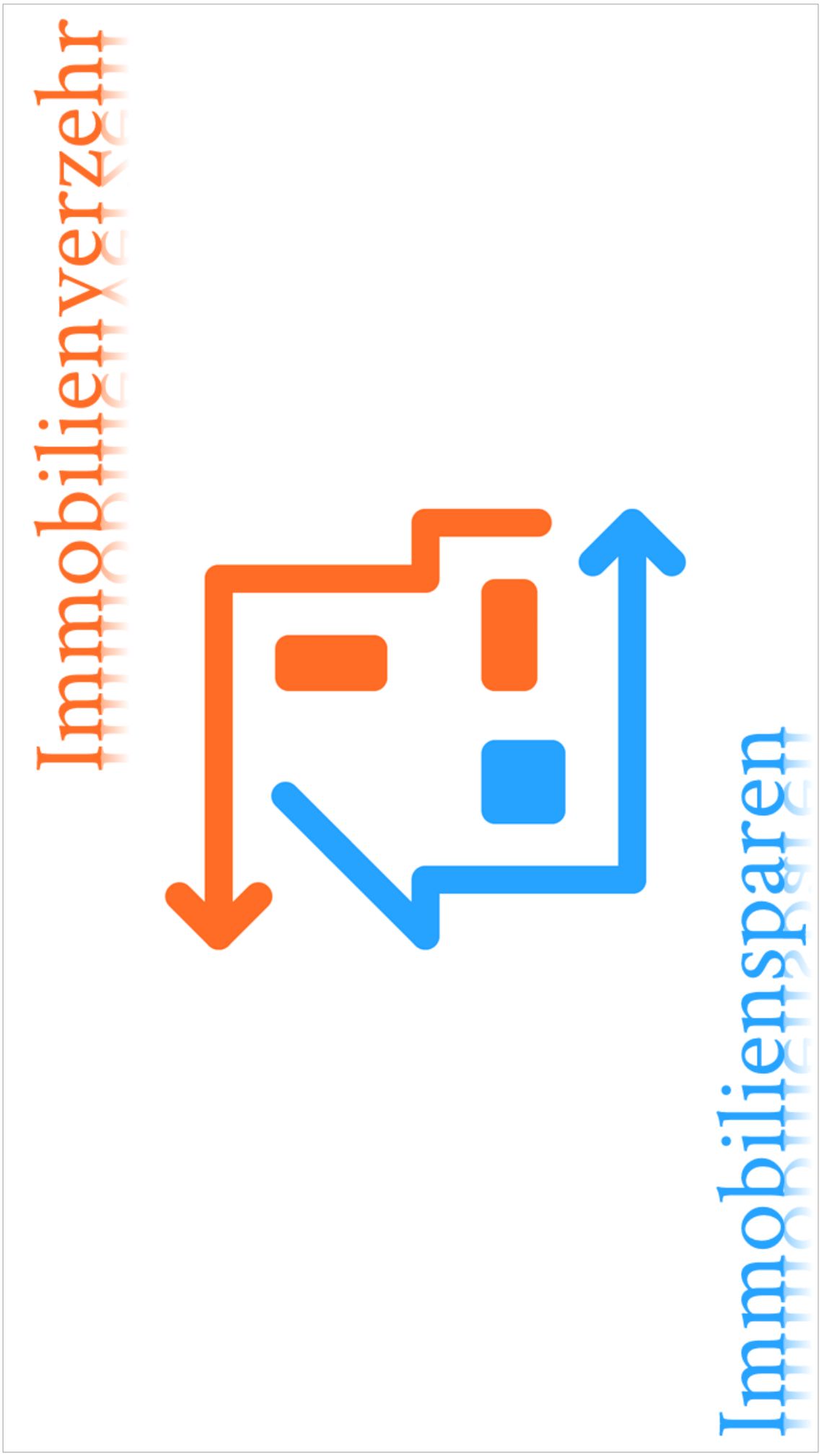


Abb. 15: Ying und Yang der Immobilientransaktionen

II.G Immobilienkollektiv (Finanzierung)

Immobilienanleihen, ABS, MBS, MPS, Annuitätenanleihen

Immotausch nutzt die aktuelle Finanzmarktsituation, indem die Gesellschaft Darlehen an private Immobilienkäufer und im Rahmen des Immobilienverzehrs vergibt, Immobilien und Forderungen (auch von anderen Anbietern) einkauft und in Portfolien als MBS/MPS/ABS an institutionelle Investoren verkauft.

Immotausch übernimmt auf diese Weise eine Funktion ähnlich der ***Fannie Mae*** aus Amerika, innerhalb und für Europa. Abbildung 17 stellt dies Schematisch dar.

Bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Besicherung von Darlehens- und Investitionsvarianten sowie der Verwaltung der Unternehmensliquidität werden folgende Finanzinstrumente und Anleiheprodukte genutzt:

(1) Partiarisches Darlehen

(2) Wandeldarlehen

(3) Direktinvestments

(4) die auf das Unternehmen bezogene, grundschuldbesicherte Immobilienanleihe

(5) auf Immobilien bezogene Mortgage-Backed Securities (MBS)

(6) Forderungen eines Darlehenspools, Mortgage Pass-Through Securities (MPS)

(7) durch Forderungen besicherte Wertpapiere, Asset-Backed Securities (ABS)

(8) für die Gestaltung von Darlehensvereinbarungen bei Immobilientransaktionen, wenn der Kaufpreis nicht sofort vollständig gezahlt wird:

a) Annuitätenanleihen

b) Tilgungsanleihen

c) Ratenanleihen

d) Umgekehrte Darlehensvereinbarungen in Form dieser Anleihen zur Darstellung des Immobilienverzehrs im Sinne der Umkehrhypothek (Reverse Mortgage)

Abb. 16: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus

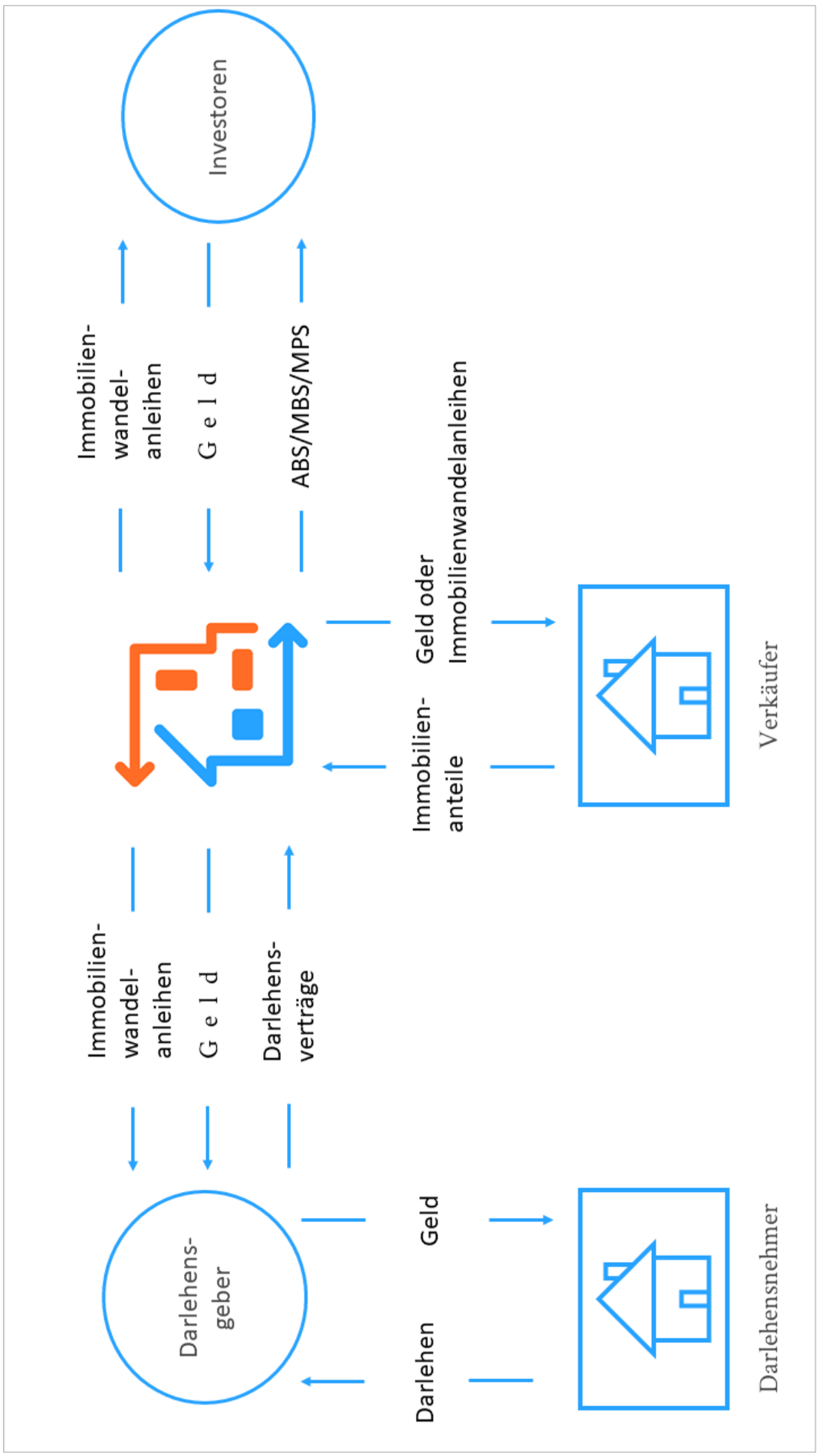


Abb. 17: Transaktionsschema Immotausch

III. Lösungsansätze - Immotausch-Konzept

In Zeiten, in denen sich die Immobilienpreise innerhalb von 10 Jahren verdoppelt haben, scheinen sogar die 3 % bis 5 % - Verträge, welche für Bausparkassen und Lebensversicherungen eine Herausforderung darstellen, nicht ausreichend, um für den Verbraucher die Preiserhöhungen beim Immobilienerwerb auszugleichen.

In beiden Bereichen sind aktuell Neuverträge uninteressant, wie wir im vorherigen Kapitel erläutert haben. Aufgrund dieser Situation sind die (potentiellen) Mitglieder und Kunden von Bausparkassen und Lebensversicherungen auf der Suche nach geeigneten Alternativprodukten. Sie erwarten transparente und faire Anlagemöglichkeiten, die den eigenen Bedürfnissen entsprechen.
Wenn heute über **sichere Altersvorsorge** gesprochen wird, sollte zunächst die Absicherung des Eigenheims anvisiert werden. Nicht ohne Grund ist die eigene Immobilie die beliebteste Altersvorsorge der Deutschen.[6]

Staatliche Förderungen bei der Altersvorsorge sind an Voraussetzungen betreffend Alter, Einkommensgröße oder Vertragslaufzeit gebunden. Häufig scheinen sie lediglich einen Teil der entstehenden Abschluss- und Verwaltungskosten aufzufangen, statt einen echten Mehrwert zu bringen. Dies macht sich auch bei vollständiger Vertragserfüllung durch den Versicherten unter Berücksichtigung der Inflationsrate über die Beitragsdauer bemerkbar.

Bei vorzeitiger Vertragsbeendigung fallen die eingeplanten staatlichen Förderungen ganz oder zumindest teilweise weg. Bei der stetigen Änderung der Gesetzeslage und der Anpassung neuer Tarife den Überblick zu behalten, ist sogar für Branchenkenner eine Herausforderung.

Die Digitale Transformation bedeutet für Verbraucher, sich innerhalb von kurzer Zeit die wichtigsten Hintergrundinformationen und eine transparente Marktübersicht verschaffen zu können. Insbesondere Branchenfremde sehen sich schnell in einem Paragraphen- und Versicherungstarifdschungel. Dies betrifft allgemeine Versicherungen genauso wie geförderte Altersvorsorgeprogramme von Lebensversicherern. Sie haben Schwierigkeiten, Vertragsdetails und die Berechnung der entstehenden Kosten für das Produkt zu überblicken. Bei der Suche nach den Kosten des Vertrages finden sich in den Bedingungen regelmäßig Verweise auf andere Teile der Bedingungen, die wiederum erneut auf eine andere Stelle verweisen. Viele Endkunden möchten unbeeinflusst von der persönlichen Beratung entweder parallel dazu oder bereits

[6] Vgl. B. Hertweck in Wohnimmobilien: Lebenszyklus, Strategie, Transaktion, S. 236.

zuvor selbst recherchieren, welche Optionen es gibt. Einige von ihnen haben positive Erfahrungen mit Onlinetarifen gemacht und sind bereit, diese fortzusetzen. In dem Wettstreit zwischen Servicequalität, persönlicher Beratung und günstigen Onlinetarifen entwickelt sich Immotausch zu einem Vergleichsanbieter, der den Kunden die Wahl der Tarif- und Betreuungssituation überlässt. Dies gilt für Immobilien- und Versicherungsthemen, sowie Produkte aus weiteren Cross-Selling-Bereichen wie Telekommunikation, Media, Umzug und Energieversorgung.

Einfacher zu verstehen und genauso unverzichtbar, wie Versicherungen sind die Immobilien. Wohnen gehört zu den existentiellen Grundbedürfnissen. Auf dem Lebensweg durchläuft nahezu jeder Mensch einen Prozess, der mit einer Reihe von Umzügen und Veränderungen verbunden ist.

Immotausch knüpft an dieser Stelle mit einem besonders langfristig angelegten Konzept an und kombiniert die Betreuung und Beratung in Immobilien- und Versicherungsangelegenheiten.
Von der Suche nach der ersten Mietwohnung bis zur Wunschimmobilie, beim Aufbau und der Sicherung des Vermögens allgemein und für den Erwerb der ersten eigenen Immobilie hin zu dem Aufbau und der Sicherung eines Immobilienvermögens begleitet Immotausch jede Alters- und Einkommensgruppe. Am Ende dieser lebenslangen Immobilienreise steht für viele eine Wohnung mit Aufzug oder im Erdgeschoss, die Seniorenresidenz, Betreutes Wohnen oder ein Platz in einer Pflegeeinrichtung.

Immotausch sollte in diese lebenslange Immobilienreise nahezu in allen Marktsegmenten und Größen (je nach Mitgliederbedarf) investieren und ein Immobilienkollektiv aufbauen, welches die heutigen und zukünftigen Wünsche der Mitglieder erfüllen wird.

Immotausch wird sich so im Sinne der digitalen Transformation mit innovativen Alleinstellungsmerkmalen, der geschickten Kombination von Marktsegmenten aus dem Immobilien- und Versicherungsbereich und einer Vision, das volle Potential auszuschöpfen., präsentieren. Die von vielen als *genial* bezeichnete Grundidee um den Versicherungs- und Ansparbereich zu erweitern, zu einem schlüssigen Konzept zusammenzufassen und mit einem Beteiligungsexposé zu verknüpft, bildet die Grundlage für eine breite Zustimmung und Beteiligung.
Die Kollektividee des Bauspar- und Versicherungskollektivs kann hier auf eine ganz neue und Produktwelt mit verschiedenen Risikoklassen transferiert werden.

III.A Immobiliensparen

Es heißt, ein Drittel seines Einkommens gebe man für seine Miete aus. Wer als Rentner noch Miete zahlt, ist in seiner Existenz bedroht, sofern er nur eine gesetzliche Rente bezieht. Damit einhergehend steigt die Wahrscheinlichkeit, von Altersarmut betroffen zu sein.[7] Das bezahlte Eigenheim bietet eine wichtige finanzielle Sicherheit. Wer nicht nur ein bezahltes Eigenheim hat, sondern darüber hinaus vermietete Immobilien besitzt, weiß, dass sich die Mieteinnahmen und Immobilienwerte sicherer an die tatsächliche Lebenshaltungskostenentwicklung anpassen als andere Produkte. Neben der Steigerung der Mieteinnahmen fällt darüber hinaus die Wertsteigerung für den Verkaufserlös auf.

Als Alternative zum Bausparen (oder auch als Wechseloption) und als Alternative zu bzw. in Kombination mit Lebensversicherungsprodukten soll deshalb bei Immotausch ein Immobiliensparmodell als Einmalzahlungs- und Ansparprodukt aufgebaut werden: Die Sparer treten dabei ähnlich wie beim Bausparmodell je nach Tarif zunächst als Darlehensgeber oder als Investoren für ein *Kollektiv*[8] oder gegenüber der Gesellschaft, später als Darlehensnehmer auf. In beiden Fällen ist es möglich, die Verwendung des eingesetzten Kapitals durch die Gesellschaft steuern zu lassen oder im Sinne des Crowdlendings[9] selbständig auf die Suche nach beliebten Einzeltransaktionen zu gehen.

Entscheidender Unterschied beim Immobiliensparen ist, dass das Vermögen – je nach Produktart – vollständig oder zumindest zum Großteil (mind. 80 %) in Immobilienwerte investiert oder durch Immobilienvermögen abgesichert ist. Die Investitionen sind über grundschuldbesicherte Darlehen bzw. in Form von Immobilienanleihen abgesichert. Darüber hinaus sind die grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen mit einer Wandlungsoption ausgestattet (teilweise gegen Optionsgebühr).

Bei einem späteren eigenen Erwerb einer Immobilie soll das eingesetzte *Kapital* einen Vorteil im Vergleich zu den Bauspar- und Kapitallebensversicherungsprodukten liefern.

---

[7] Vgl. Eszter Megyeri (2016), Altersarmut und Wohneigentum in der EU, zuletzt abgerufen am 11.06.2020 unter https://www.andrassyuni.eu/pubfile/de-232-35-awp-megyeri.pdf.

[8] Serie F im Beteiligungsexposé: Kollektivanleihe.

[9] Crowdinvesting durch Einsatz von Immobilien(wandel-)anleihen. Details dazu werden im Kapitel Finanztransaktionen erläutert. Die Immobilien(wandel-)anleihen werden in diesem Konzept als H-Anleihen bezeichnet. Das „H“ steht für Hypothekenanleihen, was als Synonym von Immobilienanleihen verwendet wird. Allerdings werden keine Hypotheken vereinbart, vielmehr handelt es sich um grundschuldbesicherte Darlehen. Diese verbrieften Forderungen stellen die später beschriebene immobilienbasierte Digitalwährung dar. Sie werden in diesem Konzept erläutert.

Abbildung 18 verdeutlicht den Unterschied zwischen Immobiliensparen und einer kapitalbildenden Lebensversicherung. Beide Varianten berücksichtigen die vorsichtige Kalkulation ohne besondere Gewinne durch Aktien oder Wandelanleihen:

Immobiliensparen (Serie F)	
Zeitraum:	38 Jahre
Monatlicher Sparbeitrag:	200 €
Ausgabeaufschlag:	1,5 %
Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre
Verzinsung:	2,83 %
Verwaltungskosten:	0,7 %
Bruttobeitrag:	91.200 €
Auszahlungsbetrag:	137.958,86 €

Kapitalbildende Lebensversicherung	
Zeitraum:	38 Jahre
Monatlicher Sparbeitrag:	200 €
Provision:	1,5 % der Beitragssumme
Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre
Verzinsung:	0,9 % (bald nur noch 0,5 %)
Verwaltungskosten:	0,9 %
Bruttobeitrag:	91.200 €
Auszahlungsbetrag:	90.032 €

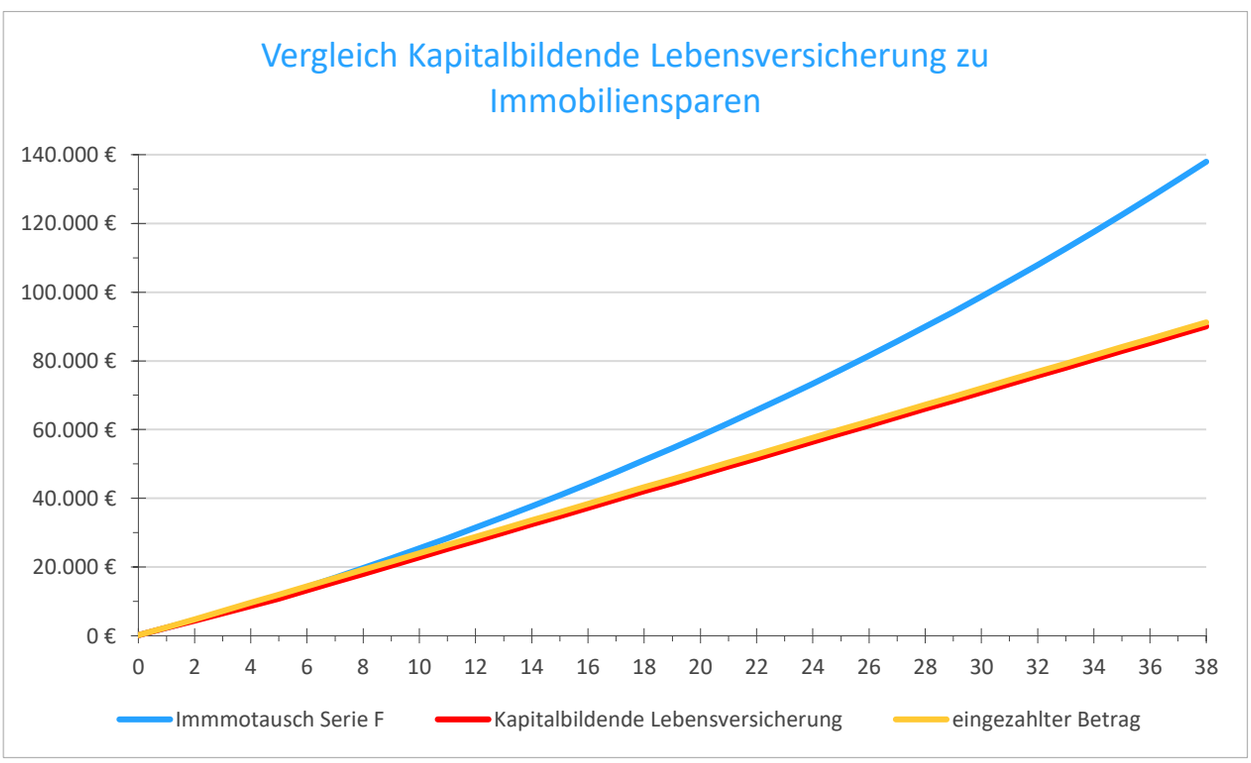


Abb. 18: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen

Ein zusätzlicher Vorteil ergibt sich aus der Wahlmöglichkeit zwischen Erhalt eines festgelegten Zinssatzes und dem Umtausch der Immobilienwandelanleihe gegen Unternehmensanteile. Hat der Immobilienmarkt erhebliche Wertsteigerungen erfahren, steigt auch der Wert des Anlagevermögens von Immotausch, da der Investitionsschwerpunkt bei Immobilien liegt. Neben der Wertsteigerung aus dem Anlagevermögen partizipieren die Mitglieder an der Unternehmenswertsteigerung, die sich aus den weiteren Unternehmensaktivitäten ergibt. Steigt deshalb der Wert der Aktien, welche Mitglieder im Tausch gegen ihre Wandelanleihen erhalten können, über den Wert der Anleihen oder der eigenen Immobilienanteile, die mit den Anleihen erworben wurden, nutzen die Mitglieder das Umtauschrecht.

Die Darlehensoptionen, welche sonst über ein Bauspardarlehen für Bausparer oder über ein Policendarlehen für Versicherte abgerufen werden können, sind durch eine produkteigene Darlehensoption vorgesehen: Im Falle des Immobilienerwerbs wird dieses Produkt (Serie F im Beteiligungsexposé) weitergeführt und mit einem Darlehensvorteil verbunden. Um die steuerlichen Vorteile zu nutzen, wird eine Laufzeit von mindestens 12 Jahren anvisiert. Dabei geht es im ersten Schritt um ein reines Sparprodukt ohne Risikoanteile. In der Erweiterung sollen auch kombinierte Versicherungsprodukte mit Risiko-, Kosten- und Sparanteil aufgebaut werden.

Ähnlich dem Genossenschaftsmodell möchte Immotausch ein Kollektivkonzept für den Immobilienbereich anbieten. Statt Auszahlung des Rückzahlungspreises könnte der (Nenn-/Kurs-)Wert der Wandelanleihe („Anteilsschein“) auch direkt zur Verrechnung auf den Kaufpreis oder die Provision verwendet werden.

Abb. 19: House under a magnifier with building plans and calculator *Quelle: Istock (eigene Abwandlung eines Fotos von Immotausch.net)*

Chance Tarif im Immobiliensparen

Als Investor für ein junges Unternehmen sollten Immobiliensparer, innerhalb eines festgelegten Rahmens eine hochverzinste Anleihe erwerben können. Dabei sind die Richtlinien für Finanzinstrumente zu beachten. Entweder muss eine Prospektgenehmigung von der BaFin erteilt werden oder – bis 8 Millionen Euro – die Billigung eines Wertpapierinformationsblattes (WIB) einzuholen. Ab einer Investitionssumme von 100.000 € können ohne Prospektgenehmigung oder Billigung eines WIB Anleihen beliebig vielen Investoren angeboten und an diese ausgegeben werden. Bei einer Immobiliensparvereinbarung, bei welcher Anleihen der Immobiliengesellschaft emittiert werden, könnte eine Einmalzahlung oder auch ein Besparung in dieser Größenordnung erfolgen. Mein Modell für eine hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe sieht eine Verzinsung von 8 % und eine Laufzeit von 9 Jahren vor. Wenn die Zahlung solch hoher Zinsen nur für den Unternehmensaufbau geplant sind, könnte nach Ablauf von 9 Jahren eine automatische Umwandlung des angesparten Beitrages in Anteile des Unternehmens und eine weitere Besparung als Kollektivanleihe (2,13 % nach Kosten) vereinbart werden.

Für die ersten 9 Jahre bestünde das Risiko, dass man später Aktien erhält, die nicht den mit Zinsen kumulierten Nennwert aufweisen. Die Anlagestrategie der Pflichtwandelanleihe könnte dazu beispielsweise eine Investition von mindestens 80 % in Immobilienwerte vorsehen. Für Immobilienfonds gilt gerade einmal „über 50 %“ statt 80 %. Wenn solch ein Gesamtkonzept des Unternehmens für den Immobiliensparer nachvollziehbar einen positiven Verlauf erwarten lässt, minimiert sich die Erwartung, dass dieses Risiko zum Tragen kommt.

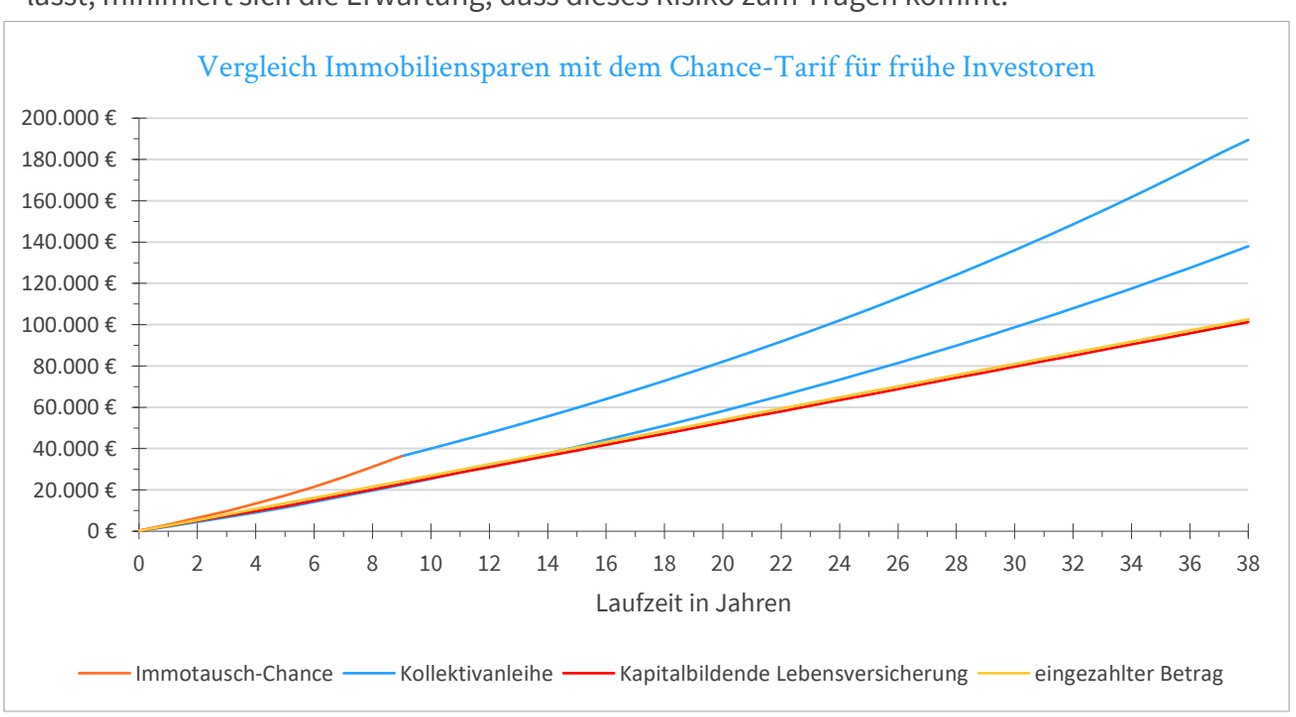


Abb. 20: Vergleich Immobiliensparen mit Chance-Tarif

III.B Immobilienkollektiv (Beteiligungskauf)

Oder aber: Statt Auszahlung behält das Mitglied den Kollektivanteilsschein und es erfolgt eine finanzielle Beteiligung in Form eines Immobilienteilerwerbs:

Dabei setzt das Mitglied das anteilige Kollektivvermögen in Form von angesparten Beiträgen für eine Beteiligung des Kollektivs an dem Erwerb der Wunschimmobilie ein. Passt die Immobilie in die Anlagestrategie, beteiligt sich das Kollektiv über die Sparbeiträge hinaus.

Für das Kollektiv stellen diese Transaktionen eine Immobilieninvestition dar, die bei einer langfristigen Wertsteigerung der Immobilie den anteiligen Mehrwert als Rendite verspricht. Außerdem soll die Beteiligung eine Bevorzugung einer späteren Weitergabe an andere Mitglieder ermöglichen.

Das Kollektiv übernimmt dabei die anteiligen Erwerbsnebenkosten für den eigenen Anteil. Wenn möglich sind die in dieser Ausarbeitung beschriebenen Strategien zur Vermeidung der Grunderwerbsteuer anzuwenden, um eine Kapitalvernichtung zu verhindern.

Mehr zum Immobilienerwerb mit Immotausch-Beteiligung unter Punkt IV.D

Zusätzlich wird beim Kollektivkonzept das Immobiliensparen zum Kollektivsparen (Serie F). Die Sparer haben das Recht auf den Erhalt eines Darlehens oder darlehensähnliche Anleihen zu einem Zinssatz zwischen (aktuell) 0,5 % und 2,5 % p.a, je nach Beleihung/Rang und Bonität. Die Partner und Mitglieder übernehmen dabei als Kollektiv die Investorenseite für die Darlehen.

Abbildung 21 veranschaulicht die Aufteilung der Marktwertanteile bei einer Kollektivbeteiligung von 25 %. Der Käufer trägt dadurch um 25 % verringerte Erwerbsnebenkosten. Das Kollektiv steht dafür als Eigentümer mit im Grundbuch. Das benötigte Fremdkapital wird in Form von Annuitätendarlehen im ersten und zweiten Rang dargestellt. Die Darlehen entsprechen den H-Anleihen zu den jeweiligen Beleihungsgrenzen (siehe H-Anleihen). Fremdkollektivkapital (Summe, die über das bereits angesparte eigene Kollektivvermögen hinausgeht) wird zum jeweils geltenden Kollektivkapitalzinssatz verzinst.

Bei der angegebenen Maklerprovision wurde eine hälftige Provision berücksichtigt. Diese gilt nicht in allen Fällen und erst nach Ablauf von 6 Monaten nach Verkündigung des Gesetzes. Vgl. Gesetzesentwurf zur Verteilung der Maklerkosten, beschlossen am 14.05.2020 (Drucksache 19/15827).

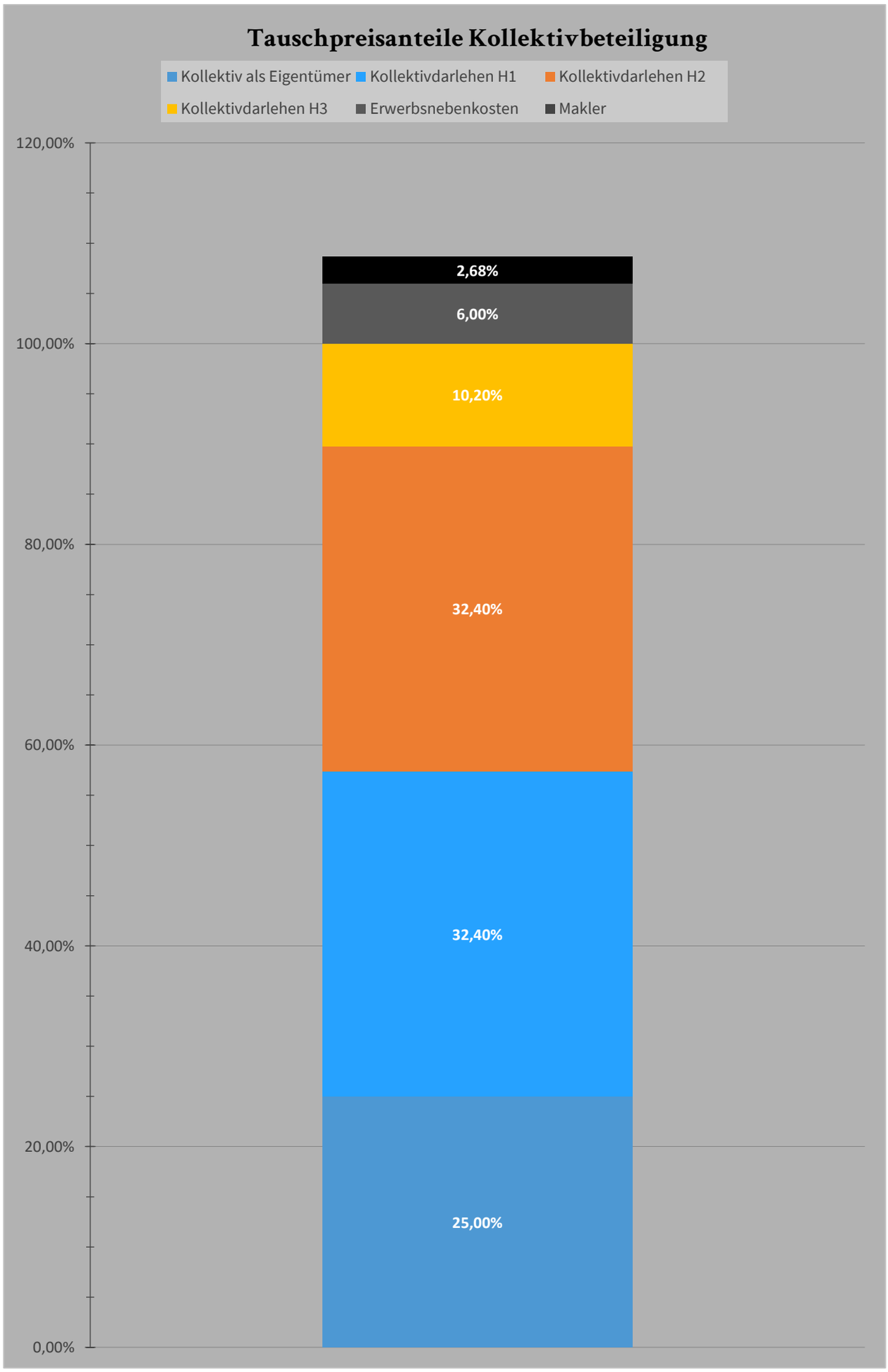


Abb. 21: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis

III.C Immobilienverzehr

Für Menschen, die bereits ein bezahltes Eigenheim haben, kann folgendes Szenario entstehen:

Rentner sind von dem sinkenden Rentenniveau betroffen. Die bezahlte Immobilie ermöglicht ein gutes Auskommen, da sie keine Mietzahlungen leisten müssen. Nachdem sie einen großen Teil ihres Lebens gearbeitet haben, möchten sie jedoch das Alter genießen und wünschen sich mehr Liquidität. In wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Umkehrhypothek (Reverse-Mortgage, kurz: *RM*) wurde diese Situation als Dilemma mit der Überschrift ***house rich, cash poor***[10] bzw. ***hausreich, aber geldarm***[11] oder auch ***asset rich, income poor***[12] bezeichnet.

Für diese Zielgruppe wurden bereits verschiedene Produkte wie die Immobilienleibrente und die Umkehrhypothek entwickelt. Bisher gibt es in Deutschland jedoch nur eine sehr überschaubare Anzahl von Anbietern. Diese stehen einer im Verhältnis zum Marktpotential sehr geringen Nachfrage gegenüber.[13] Diese geringe Nachfrage ist auf eine in der Bevölkerung herrschende Produktunkenntnis, eine Produktkomplexität, einen sozialen Druck, ein ausgeprägtes Vererbungsmotiv, eine große emotionale Bindung zur eigenen Immobilie, einem Misstrauen gegenüber dem Preis-Leistungsverhältnis und der Verlässlichkeit oder Absicht des Anbieters zurückzuführen.[63] Anbieter, die sich ausschließlich auf Umkehrhypotheken spezialisiert haben, konnten sich in diesem Markt nicht lange halten.

Für Immotausch besteht eine deutlich bessere Marktchance, wenn die Gesellschaft mehrere Märkte und Segmente unabhängig voneinander anspricht, also nicht abhängig vom Gelingen dieses Geschäftsmodells ist. Darüber hinaus eignet sich die Gesamtstruktur und der plakative Charakter in der Namensgebung deutlich besser für die Umsetzung eines **Home Reversion/Equity Release Marktes**, in der aktuelle Eigentümer von den zukünftigen Käufern einer Immobilie frühzeitig ein Darlehen im Sinne der Umkehrhypothek (Loan-Modelle) oder einen Teil des Kaufpreises (Sale-Modelle) erhalten. Immotausch fungiert dabei als Anbieter und Produktgeber für Sale- und Loan-Modelle sowie als Intermediär zwischen privaten, gewerblichen und institutionellen Parteien. **Dies dient der Umsetzung eines Immobilientauschmarktes und der Etablierung einer auf Immobilienwandelanleihen basierenden Kryptowährung: Ein Marktpotential von 800 Mrd. Euro, allein in Deutschland!**[14]

[10] Vgl. Thomas Davidoff und Gerd Welke (2004), Einleitung.
[11] Bachelorarbeit Franziska Willig (2018), Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument, S. 23.
[12] Vgl. Judith A. Davey and Virginia Wilton (2006), S.4.
[13] Vgl. Dissertation Jonathan Ben-Schlomo (2015), Reverse Mortgage.
[14] Eigene Berechnung anhand der Werte in Abbildung 35 und 36 für die Altersgruppe ab 55.

Abbildung 22 stellt die Anzahl der Haushalte in Deutschland mit Haus- und Grundbesitz für die verschiedenen Altersgruppen zwischen 25 und über 80 Jahren dar. Das Schaubild unterteilt dabei die Immobilienarten für die jeweiligen Altersgruppen. (Legende von links nach rechts)

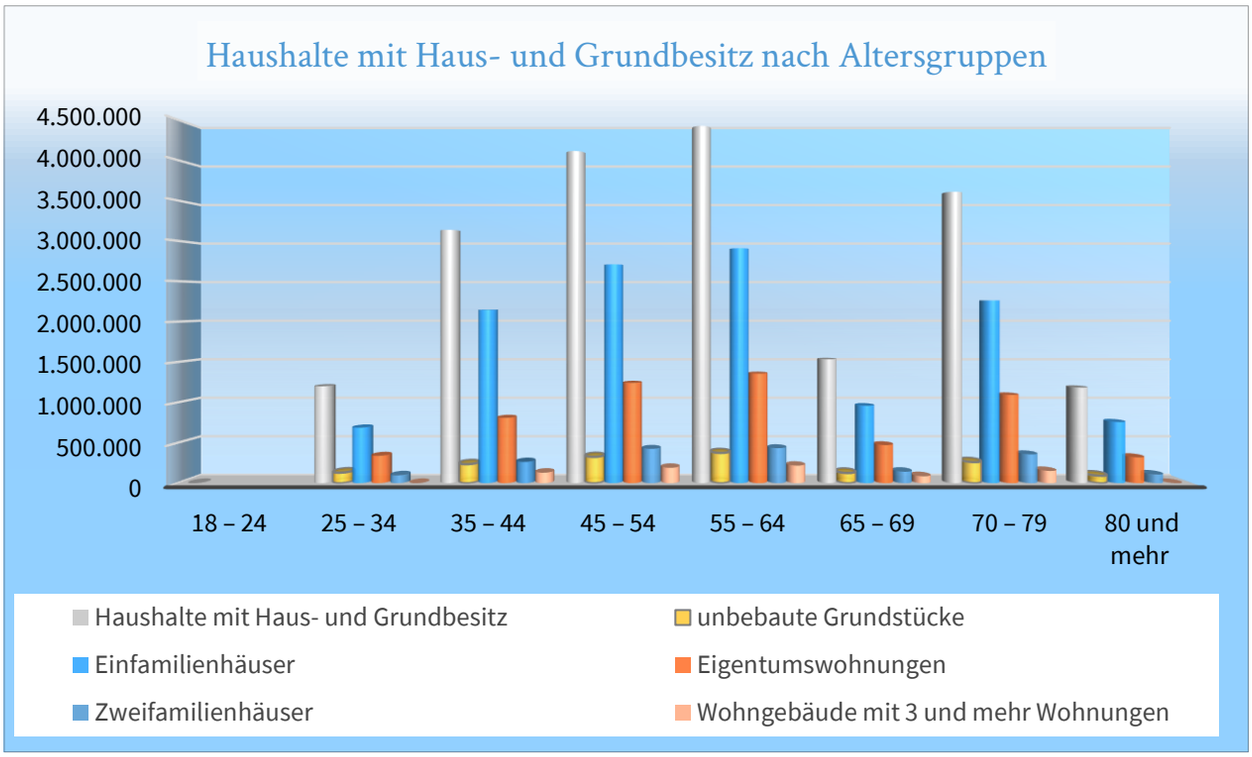


Abb. 22: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe

Allein in Deutschland beziffert sich die Zahl an Privathaushalten mit Haus- und Grundbesitz in der Altersgruppe ab 65 Jahren auf 6,325 Mio. Privathaushalte. Die Eigentumsquote liegt bei Rentnern über 50 %.[15] Abbildung 23 stellt jeweils den Verkehrswert in Relation zur Restschuld.

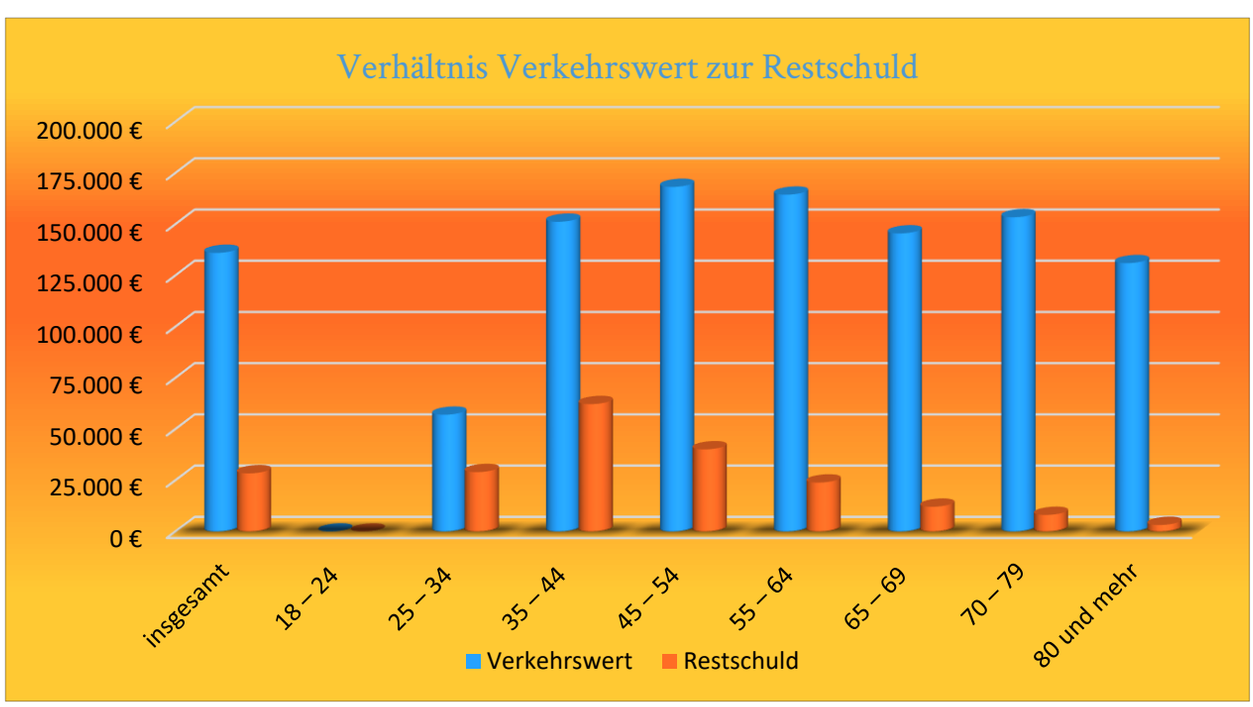


Abb. 23: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld nach Altersgruppen

[15] Vgl. Statistisches Bundesamt, Jahrbuch Wohnen, Ausgabe 2019, S. 167.

III.C.1 Optionen, um Liquidität aus selbstgenutzter Immobilie zu beziehen

Eigentümer einer selbstgenutzten Wohnimmobilie können eine Reihe von Möglichkeiten in Anspruch nehmen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen. Abbildung 40 stellt diese Möglichkeiten in Übersicht. Alle Optionen können als (Finanz-)dienstleistung von Immotausch angeboten werden. Im weiteren Verlauf dieser Ausarbeitung werden die einzelnen Produkte und die Umsetzung näher beschrieben. An dieser Stelle erläutern wir die Unterschiede der grundlegenden Modelle innerhalb des Immobilienverzehrs:

III.C.1.a Loan Modelle

Der Eigentümer nimmt ein Darlehen auf. Dieses wird in Abteilung III des Grundbuchs als Grundschuld abgesichert.

III.C.1.a.i Umkehrhypothek

Bei der klassischen Umkehrhypothek erhöht sich die Schuld während der Laufzeit z.B. durch eine Rentenzahlung. Es werden keine laufenden Zinszahlungen geleistet. Der Darlehensbetrag inklusive angesammelter Zinsen wird am Ende der Laufzeit vom Darlehensnehmer, den Erben oder aus dem Verkaufserlös der Immobilie getilgt.

III.C.1.a.ii Darlehen mit Zinszahlung

Als alternative Vereinbarung – in Deutschland wegen des Zinseszinsverbotes die geeignetere Variante – kann die Zahlung der Zinsen auf das erhaltene Darlehen vereinbart werden. Diese Option bietet sich insbesondere bei einer Einmalzahlung an.

III.C.1.b Sale Modelle

Im Unterschied zum Sale-and-Lease-Back verkauft der Eigentümer beim Sale-Modell innerhalb des Immobilienverzehrs nur einen Teil seiner Immobilie. Der Verkauf erfolgt über das Crowdinvesting in 2.000 € - 2.500 € Anteilen und/oder an Immotausch. Geplant ist zunächst ausschließlich der Verkauf im Rahmen von festen Anteilen.

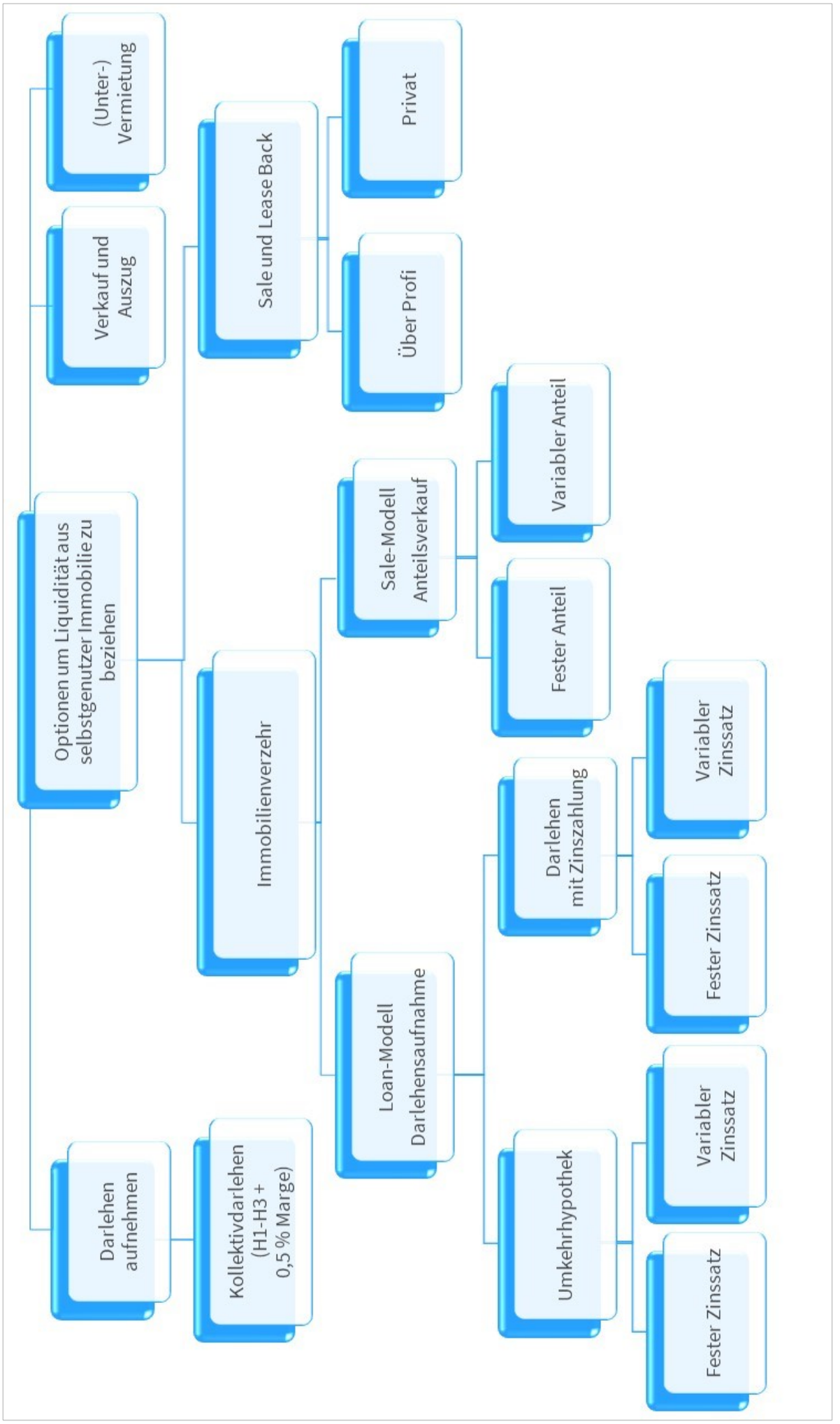


Abb. 24: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen

III.C.2 State of the Art

Die zu Beginn des Kapitels beschriebene Dilemmasituation wird durch steigende Kosten im Alter begünstigt. Die zusätzliche Freizeit im Rentenalter verändert den Lebens- und Konsumrhythmus.[16] Mit dem Alter der Immobilie steigen die nötigen Investitionen für Instandhaltungen am Eigenheim sowie die Kosten für die eigene Gesundheit und Pflege.

Im Jahr 2015 erschien eine Dissertation zum Thema Reverse Mortgage. Diese beleuchtete Hintergründe zur Nachfrage, Ängste und Motivationen der Verbraucher, Hemmnisse und Risiken sowie Vor- und Nachteile für Kunden und Anbieter solcher Produkte. Dieser Arbeit folgte eine darauf aufbauende Bachelorarbeit im Jahr 2018. Diese setzt die Erkenntnisse in einen Zusammenhang mit dem Altersvorsorgesystem in Deutschland. Beide Arbeiten beschäftigen sich mit Anbietern und erklären Hemmnisse und Risiken für den deutschen Markt. Abbildung 25 zeigt die geschilderten Vor- und Nachteile aus Sicht des Verbrauchers.[17]

Sicht des Verbrauchers / Darlehensnehmers	
Vorteile	Nachteile
In der Immobilie gebundenes Kapital liquidieren	Hohe Kostenstruktur
Alterseinkommen erhöhen	keine/geringe Erbschaft
Im Eigenheim Leben	Komplexität
Immobilie zu Lebzeiten nicht verkaufen	
steuerfreie Einnahmen (+ steuerfreie Teilvererbung)	
flexible Gestaltung der Auszahlung	
Begrenzung der Haftung mit Immobilienwert	
sonstiges Einkommen/Vermögen für Inanspruchnahme nicht relevant	
Vererbungsoption	
Partizipation an der Immobilienpreissteigerungsrate bzw. Übertragung eines potentiellen Verlustes auf den Kreditgeber	
zusätzliche Rentenversicherung, die bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift	

Abb. 25: Vor- und Nachteile von Immobilienverzehrprodukten aus Sicht des Verbrauchers

[16] Vgl. Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz
[17] Eigene Darstellung in Anlehnung an Leis (2008), Reverse Mortgage.

Die Grundlagenforschung wurde einige Jahre vor den beiden oben genannten Arbeiten betrieben. Für den deutschen Markt befinden sich Werke aus 2008 (Lang)[18] und (Leis) sowie 2009 (Schneider)[19] darunter. Diese Arbeiten beschäftigen sich auch intensiv mit konkreten Kalkulationen und Modellen, welche in den späteren Arbeiten wiederverwendet wurden. Patrick Leis arbeitete in seiner Dissertation im Jahre 2008 die Entwicklung des Marktes für Umkehrhypotheken in den USA heraus und stellte die Produktanbieter seiner Zeit in Deutschland vor. Seitdem haben sich die Voraussetzungen für diese Kalkulationen verändert, sofern sie von der damaligen Zinssituation ausgegangen sind. Die Arbeiten aus 2015 und 2018 sind nicht näher auf die Konsequenzen (Vorteile) für eine praktische Umsetzung aufgrund der veränderten Zinssituation eingegangen. Sie haben sich vielmehr auf die zuvor erarbeiteten Modelle bezogen. Bei der Hochrechnung des Marktpotentials von 90,8 Mrd. beziehen sie sich auf Werte des ZEW aus 2003. Diese Werte beziehen sich auf eine eingeschränkte Zielgruppe.[20] Abbildung 26 zeigt beispielsweise eine Gegenüberstellung der Wirkungsweisen eines klassischen Immobilienkredits im Vergleich zur einem RM-Vertrag.[21]

Die dargestellte Kurve für einen klassischen Immobilienkredit reicht lediglich für den benannten Vergleich, da die Kurve grundsätzlich flacher verläuft, wenn nicht am Ende entsprechende Sondertilgungen geleistet werden.

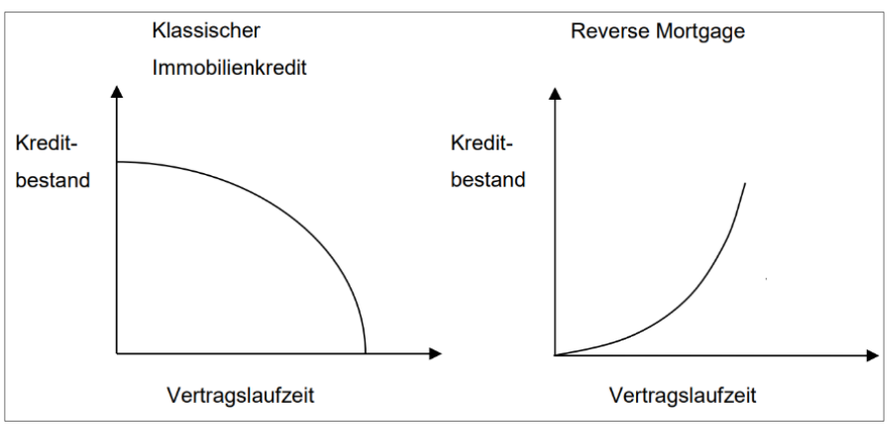


Abb. 26: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek

Im Rahmen eines von der EU geförderten Programms wurde der Immobilienspar- und Immobilienverzehrmarkt innerhalb eines zweijährigen Projektes untersucht. Die mit vielen guten Vorschlägen versehen Arbeit stellt jedoch den Fokus auf Gegenüberstellungen innerhalb der EU.[22]

[18] Lang, Gunnar (2008), Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland
[19] Schneider, M. (2009). Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells
[20] Dr. Brigitte Wesierski, Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB, Die Förderimmorente stellt sich vor
[21] Quelle: Ben-Shlomo, Reverse Mortgage, S.15
[22] Al-Umaray et. al. (2018). Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU

III.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters

Abbildung 27 und 28 veranschaulichen Risiken und Bewertung der Risiken sowie risikoreduzierende Maßnahmen aus Sicht des Darlehensgebers nach Leis.[23] Einige von ihm angegebenen Risiken resultieren aus der damals höheren Zinssituation und sind bei entsprechender Gestaltung der Finanzierung aus heutiger Sicht nicht mehr als Risiko einzustufen, sofern der Anbieter nicht ausschließlich im RM-Markt tätig ist.

Risiken der frühzeitigen Ablösung aus Sicht des Darlehensgebers			
Risikoart	Risikoeinschätzung ohne Absicherungsmaßnahmen	Risikoreduzierende Maßnahmen	Risiko bei geeigneten risikoreduzierenden Maßnahmen
Risiken der frühzeitigen Ablösung	+(nach Leis) 0 (Immotausch)	Vorfälligkeitsentschädigung Kurzfristige Refinanzierung Bessere Finanzierungsgestaltung	0
Tod des RM-Nehmers	++ (nach Leis) 0 (Immotausch)	Kaufoption, Weitervermittlungsauftrag, Vorverkauf bzw. Crowdinvesting, Tätigkeit in weiteren Segmenten, in denen mit wieder zurückströmenden Geldern investiert werden kann: (Bau, Sanierung, Ankauf und Vermietung)	0
Dauerhafter Auszug	+ (nach Leis) 0 (Immotausch)		0
Refinanzierung	0 bis +		0
Verstoß gegen vertragliche Auflagen	0 bis +	Bildung von Rücklagen	0
Legende:	++ = hohes Risiko 0 = kein Risiko	+ = geringes Risiko - = risikoreduzierend	

Abb. 27: Übersicht der Risikoklassen aus Sicht des RM-Gebers (Risiko der frühzeitigen Ablösung)

Im Bereich der risikoreduzierenden Maßnahmen wurden in der Abbildung Maßnahmen passend zur aktuellen Marktsituation und das Immotausch-Konzept eingefügt, sofern diese sich bereits als risikoreduzierend auswirken können. In Deutschland ist bei der Produktgestaltung das Zinseszinsverbot nach BGB zu beachten.[24] Dieses muss bei der Produktgestaltung mit einkalkuliert oder über laufende Zinszahlungen gelöst werden.

[23] Eigene Darstellung in Anlehnung an Leis 2008, S. 127 - 147
[24] Vgl. §289 BGB

Sicht des Darlehensgebers			
Risikoart	Risikoeinschätzung ohne Absicherungsmaßnahmen	Risikoreduzierende Maßnahmen	Risiko bei geeigneten risikoreduzierenden Maßnahmen
Langlebigkeitsrisiko	++	Portfoliobildung Rückversicherung Derivates Instrument, Verbriefung (MBS)	0 bis + 0 (kostspielig) 0 0
Adverse Selektion	Kann durch Immobilienpreissteigerungsrate aufgefangen werden (regional, Ballungsgebiete und Großstädte). Gesundheitsprüfung als Maßnahme möglich.		
Zinsrisiko festverzinsliche RMs	++	Bezug langfristig günstiger Darlehen (Lösung Partiarisches Darlehen, Beteiligungsexposé) Portfolio und Hedging s.u.	- 0 bis +
Zinsrisiko variabel verzinsliche RMs	++	Portfolio aus RMs und herkömmlichen Hypotheken; Hedging mit Versicherungs-policen; Verbriefung (MBS) Zins-Swap (Receiver-Swap) Rückversicherung	0 bis + 0 bis + 0 + 0
Risiko volatiler Vermögensmärkte	++	Geografische Diversifikation, Rückversicherung, Angemessene Bewertung	++ 0 +
Instandhaltungsrisiko Moral Hazard Problem	++	Einpreisung in Auszahlungsbetrag laufende Begutachtung und Veranlassung von Reparaturen (bei Nichterfüllung droht Kündigung), Rückversicherung, Verkaufsprozess als RM-Geber kontrollieren	+ + 0 0
Verwertungsrisiko	++	Rückversicherung, Verkaufsprozess kontrollieren, Vorab- oder Beteiligungskauf durch Dritte	0
Liquiditätsrisiko	0 bis +	Geeignetes ALM	0
Einführungsrisiko	++		
Reputationsrisiko	+	Auslagerung in externe Gesellschaft, angemessene Beratung und Vertragsgestaltung	0 0 bis +
Absatzrisiko	++	angemessene Werbung, Schaffung einer positiven Grundhaltung in der Bevölkerung	+ bis ++ +

Abb. 28: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers

III.C.4 Heutige Betrachtungsweise

Kombinieren wir die Idee des Immobiliensparens in jungen Jahren mit dem Immobilienverzehr im Rentenalter, ergibt sich das in Abbildung 29 dargestellte Lebenszyklus-Modell[25]:

Im Alter von 20 Jahren fangen Immotausch-Mitglieder an, einen Ansparbeitrag von 200 €/Monat für die eigene Immobilie zu sparen. Die Besparung erfolgt nach Serie F mit einer Verzinsung von 2,13 % p.a. Der erste Immobilienerwerb erfolgt in diesem Schaubild im Alter von 38 Jahren mit einem angesparten Eigenkapital von ca. 51.263 €. Der Kaufpreis beträgt 250.000 €.

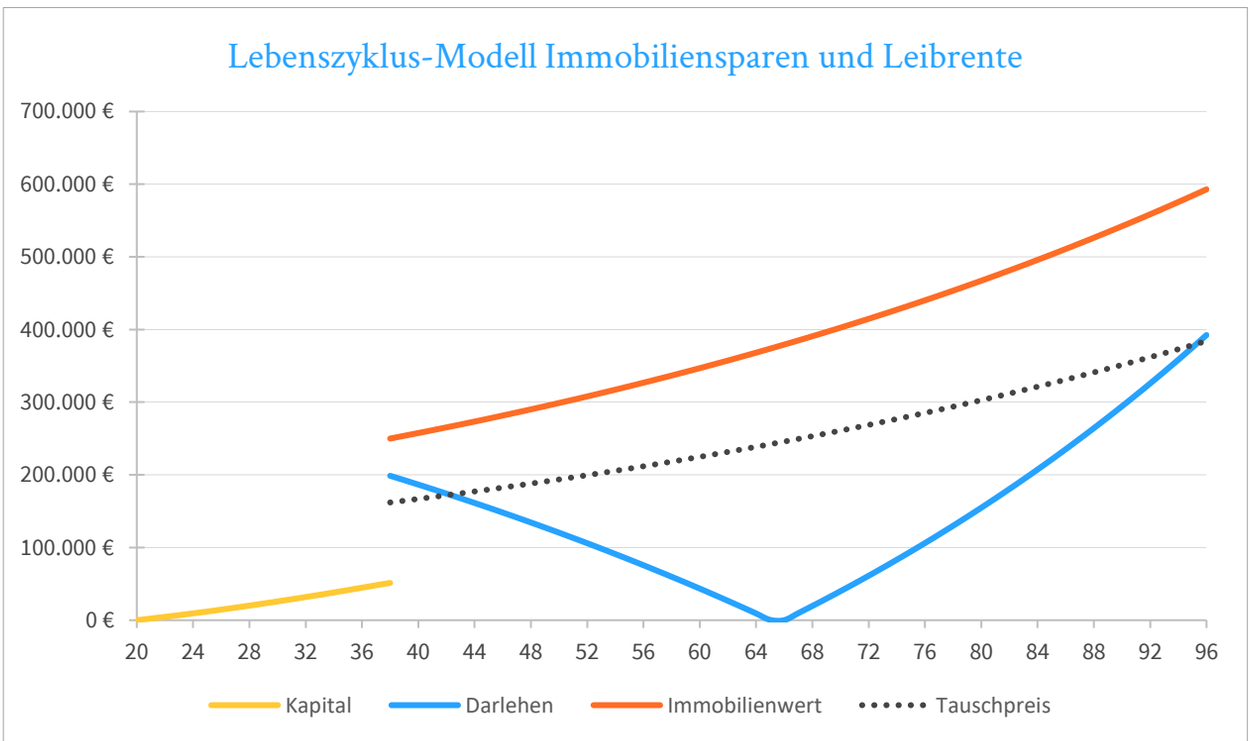


Abb. 29: Das Lebenszyklus-Modell

Das Lebenszyklus-Modell sieht vor, die Darlehensschuld aus dem Immobiliendarlehen bis zum Rentenbeginn vollständig zu tilgen (4,5 % Annuität p.a.). Bei diesem Beispiel beträgt die monatliche Rate 745 €, bei einem Zinssatz von 1,5 % und einer Anfangstilgung von 3 %. Je nach finanzieller Situation erfolgt dann eine erneute Beleihung für eine Leibrente im Rentenalter. Das Schaubild zeigt die Entwicklung der Darlehenssumme bei einer monatlichen Leibrente in Höhe von 800 € ab dem Alter von 67 Jahren. Bei dem Schaubild ist eine Immobilienwertsteigerung in Höhe von 1,5 % berücksichtigt worden. Je nach Lage und Anfangsbewertung kann auch eine höherer Immobilienpreissteigerungsrate angenommen

[25] Das Lebenszyklus-Modell wurde erstmals vom institut für finanzdienstleistungen entwickelt. Im Jahre 2007 erschien eine Veröffentlichung von Dr. Achim Tiffe zum Thema Reverse-Mortgage mit einem ähnlichen Schaubild. In Anlehnung an dieses Schaubild haben wir die Immobilienwertsteigerung und des Tauschpreis berücksichtigt. Die Erwerbsnebenkosten wurden bei dem Modell nicht berücksichtigt.

werden. Dadurch würde sich die mögliche auszuzahlende Leibrente entsprechend erhöhen. Die Leibrente fällt außerdem umso höher aus, je später sie in Anspruch genommen wird.

Statt einer Leibrente kann auch eine Einmalzahlung gegenüber den Eigentümern gewährt werden. Der Wertzuwachs ermöglicht dabei die Rückzahlung der ursprünglichen Schuld wie auch die Rückzahlung der entstandenen Zinsen und Gebühren. Abbildung 30 verdeutlicht die Auswirkungen auf eine 10-jährige Laufzeit bei einer Darlehenssumme in Höhe von 50 % des Immobilienwertes als Einmalzahlung bei der aktuellen Immobilienpreissteigerungsrate.

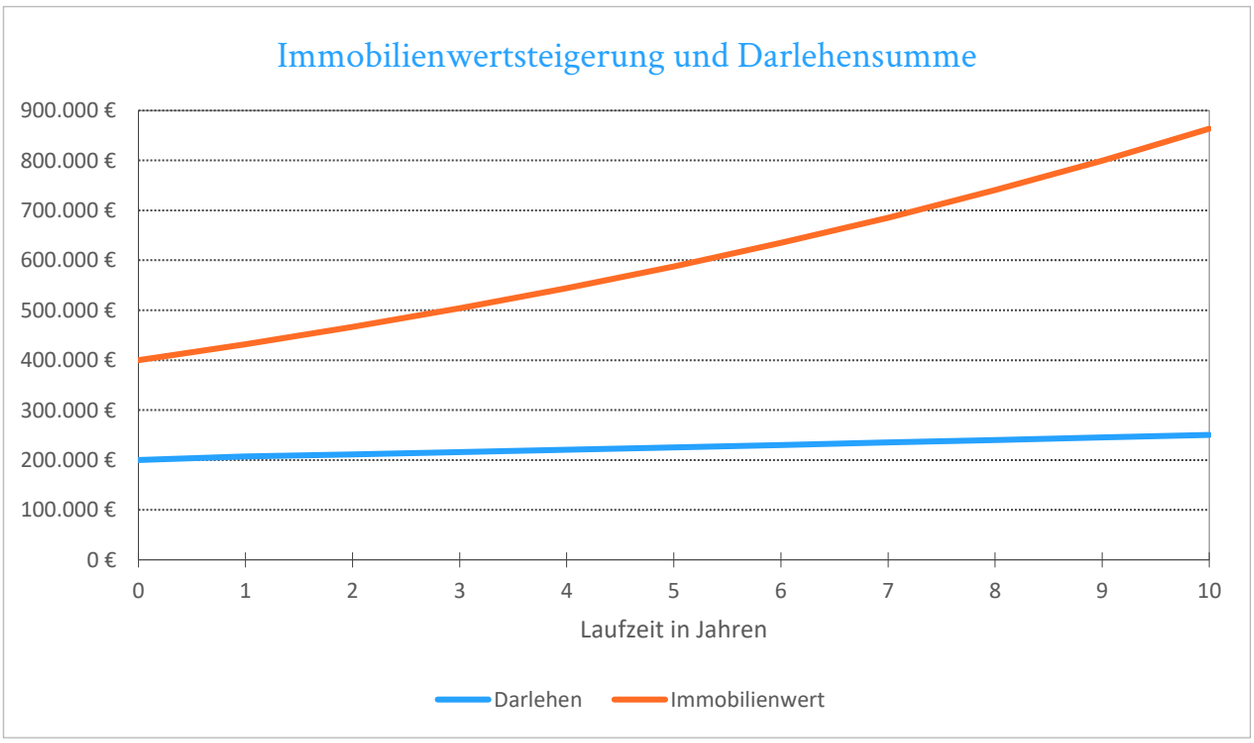


Abb. 30: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme

Einen Wertzuwachs wie in der Dekade 2010 - 2020 kann die Branche nicht erwarten, da die Einführung der Niedrigzinsen maßgeblich zur Erhöhung der Immobilienpreise beigetragen hat.

Während der Baupreisindex sich innerhalb von 10 Jahren um 32,4 % erhöht hat, haben sich die Preise verdoppelt. Dies verdeutlicht, dass die Steigerung der Marktpreise zu zum größeren Teil durch die erhöhte Nachfrage und der mit der niedrigen Zinsen einhergehenden höheren Finanzierungskraft der Käufer entstanden ist. Die Zinsen können kaum weiter sinken, also wird dieser Effekt nicht in der gleichen Form anhalten.

Aus diesem Grund bietet Immotausch mehrere Optionen für den Immobilienverzehr:

- Sale-Produkte mit Anteilsverkauf und vollständigem Verkauf mit Rückkaufoption
- Loan-Produkte mit Begrenzung der Darlehensschuld auf den Immobilienwert
- Loan-Produkte mit Rückzahlungsoption

Teilverkauf

Ein Teilverkauf der Immobilie verteilt Risiken und Chancen. Steigt der Immobilienwert, partizipiert der Anbieter an dieser Wertsteigerung in Höhe der Beteiligung an der Immobilie. Im Gegenzug wird dem Darlehensnehmer ein höherer Beleihungsrahmen zugestanden. Dies macht Sinn, da der Wertzuwachs wie in der Dekade 2010 – 2020 auf die Einführung der Niedrigzinsen zurückzuführen ist und eine gleichbleibende Wertsteigerung unwahrscheinlich scheint.

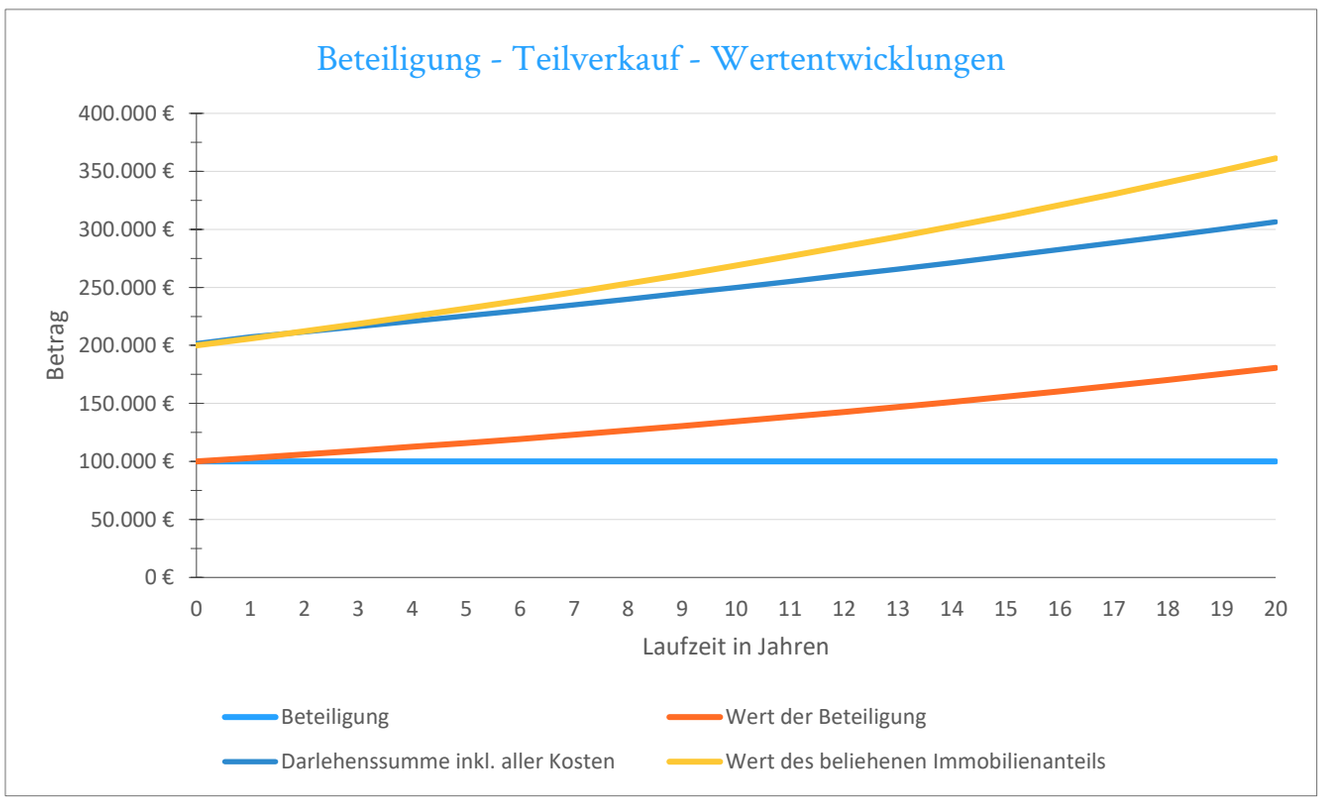


Abb. 31: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf

Abbildung 31 stellt die Entwicklung des Beteiligungswertes, des Immobilienrestwertes und der Darlehenssumme inklusive aller Kosten bei einer Beteiligung in Höhe von 100.000 € an einer Immobilie mit einem Gesamtwert (Beleihungsgrenze) in Höhe von mindestens 300.000 € dar.

Mit einer Beteiligung, also einem Teilverkauf der Immobilie entstehen zusätzliche Kosten. Wünscht der Eigentümer statt einer konkreten Beteiligung eine Beteiligungsoptionsklausel, die den Darlehensgeber berechtigt, Teileigentümer der Immobilie zu werden, kann er dadurch den Darlehensrahmen erhöhen und somit seine Konditionen für einen RM-Vertrag verbessern. Teil dieser Vereinbarung ist, dass der Anbieter auch ohne Eintrag als Eigentümer im Grundbuch von einer Wertsteigerung der Immobilie partizipiert.

Darlehen mit Rückzahlungs- und Verkaufsoption

Wer seine Immobilie noch nicht ganz und auch noch nicht teilweise verkaufen möchte, kann ein grundschuldbesichertes Darlehen aufnehmen. Abbildung 32 zeigt den Wertzuwachs der Immobilie bei einer angenommenen Wertsteigerung von 3 % pro Jahr (orangene Kurve). Die blaue Kurve stellt die Entwicklung der Darlehenssumme unter Berücksichtigung der Abschlussgebühr von 1,5 %, einem Zinssatz von 1,98 % und einer Servicegebühr in Höhe von 25 € / Monat dar.

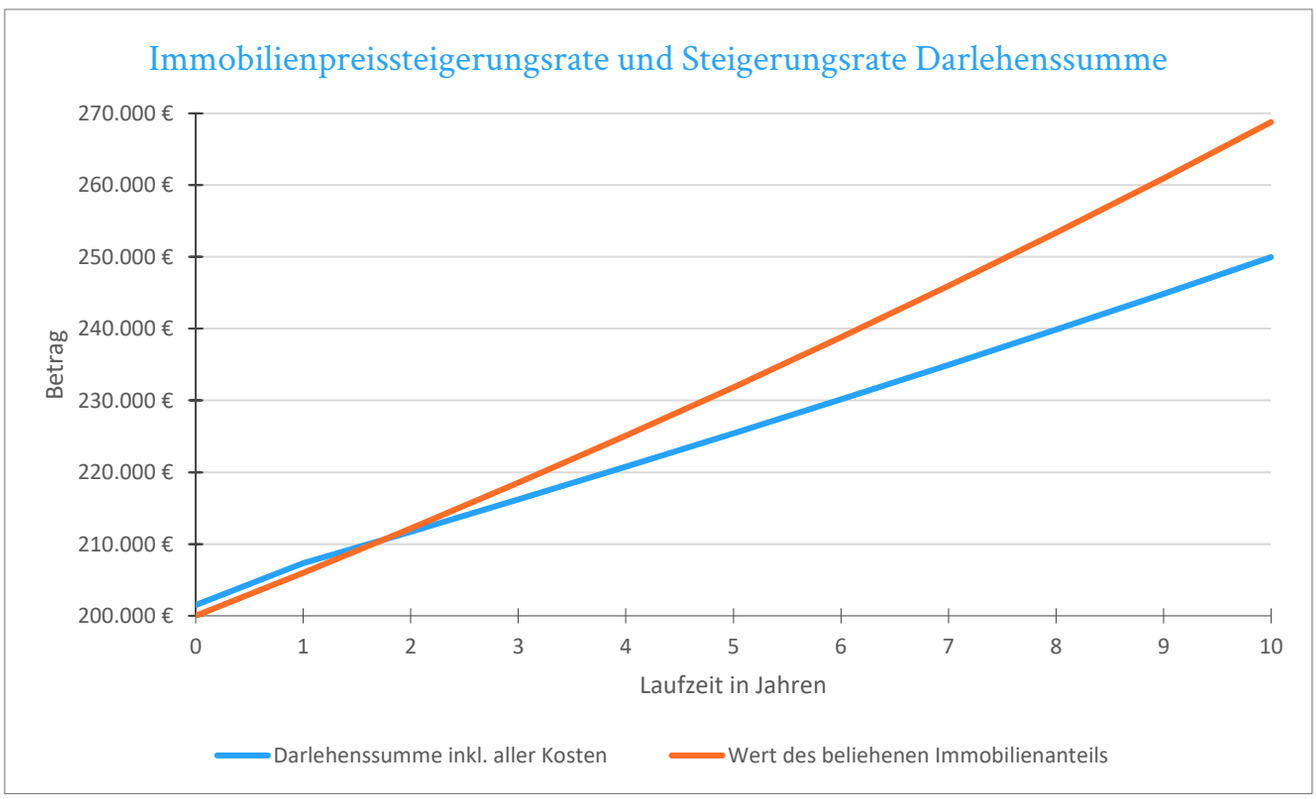


Abb. 32: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten

Die Abbildung stellt damit einen möglichen Darlehensverlauf des Tarif Immo-Precash dar. Dieser umfasst auch die Option zur Rückzahlung des Darlehens. Für den Darlehensnehmer ergibt sich bei solch einem – aktuell durchaus realistischen – Verlauf eine besonders günstige Situation. Er kann einen Teil des in der Immobilie gebundenen Kapitals liquidieren. Wenn er das Geld nicht ausgibt, kann er durch die Wertsteigerung das Darlehen inklusive der Kosten zurückzahlen, ohne einen Verlust zu erleiden.

Für den Darlehensgeber entfällt eines der wichtigsten Risiken, das in allen vorangegangenen wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Umkehrhypothek benannt worden ist (sofern die Risiken thematisiert wurden): **Ist das Zinsniveau niedriger als die Immobilienpreissteigerungsrate, entfällt das Langlebigkeitsrisiko.**

Dies vereinfacht die Vergabe von RM-Verträgen in Ballungsgebieten und Großstädten, in denen ein solcher Wertzuwachs zu erwarten ist. Eine Vereinbarung, welche eine Leibrente, also eine lebenslange Rentenzahlung beinhaltet, kann in solch einer Situation sogar mit einer Steigerung über einen Index kombiniert werden.

Unnötig hohe Zusatzgebühren für Rentenversicherungen entfallen, da der RM-Anbieter (die Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft) eigene Kalkulationen aufstellen kann.
Alternativ können die Zusatzkosten einer Versicherung bei einer Leibrente durch Sondervereinbarung mit Lebensversicherern im Rahmen eines eigenen Tarifes auf ein Niveau angepasst werden, welches die Kosten des Vertrages nicht durch überhöhte Risiko-, Abschluss- und Verwaltungskosten des Versicherungsvertrages erhöhen.

Für Immotausch sehen wir aufgrund der aktuellen Marktsituation ein hohes Potential, den deutschen Markt für Immobilienverzehr mit den angemessenen Produkten zu versorgen. Die hohe Kostenstruktur und die Komplexität sollen abgebaut werden. Das Modell der Immobilienwandelanleihe, welche auch für die Einbringung der eigenen Immobilie ins Kollektiv verwendet wird, soll eine Erbschaft trotz Immobilienverzehr ermöglichen.

III.D Kollektivkonzept - Immobilientransaktionen

Bestandssaufbau und Auftragsdefinition

Immotausch baut mit dem Immobiliensparen einen kollektiven Vermögensbestand auf. Der kollektive Vermögensbestand wird mit Einmalzahlungen und regelmäßigen Sparbeiträgen gemäß der Serie F im Beteiligungsexposé aufgebaut. Das als Kollektivvermögen angesparte Vermögen wird in einen kollektiven Immobilienbestand investiert. Dazu wird dieses Vermögen unter anderem für die Sale-Modelle des Immobilienverzehrs genutzt. Dies dient dem Anlagevermögens- und (Miet-)Ertragsaufbau, um die Verzinsung der Anleihen gewährleisten zu können, den Unternehmenswert aufzubauen und einen Unternehmensgewinn zu erreichen, der auch die Ausschüttung einer Dividende ermöglicht. Ziel ist es, die Wertsteigerung der Kollektivanleihe (Serie F im Beteiligungsexposé) im Verhältnis zur Wertsteigerung des Immobilienmarktes und einen langfristig stabil wachsenden Shareholder Value zu erreichen.

Das langfristig angestrebte Ziel dieses Segmentes ist unter anderem die Selbstverwaltung der Immobilien durch Kollektivmitglieder in Verbindung mit Leistung einer Management Fee von 0,2 - 0,7 % für die Begleitung der lebenslangen Immobilienreise zum Tauschpreis und die Chance auf Wertsteigerung der eigenen Anteile aufgrund des Kollektiv- und Unternehmenswachstums.

Im Weiteren soll der kollektive Immobilienbestand die Möglichkeit zur Umsetzung des Immobilientauschs vereinfachen.

Immotausch erhält – auch bei Eintragung einer Grundschuld oder einer Teileigentümerschaft (siehe nachfolgende Abschnitte) kein grundsätzliches Vorkaufsrecht, jedoch einen langfristigen Vermittlungsauftrag an den Mitglieder- und Kundenbestand.

Auf den nachfolgenden Seiten werden verschiedene Auftragsmodelle und Modelle für Immobilientransaktionen beschrieben, welche die Umsetzung des Konzeptes in der Praxis konkretisieren.

Immotausch und ihre Partner verstehen sich dabei als professionelle Begleiter dieser Immobilientransaktionen.
Immobilieneigentümer, Partner und Mitglieder entscheiden sich für eine der nachfolgend aufgeführten Auftragsarten oder Modelle im Einzelnen oder in Kombination:

III.D.1 Vermittlungsauftragsarten

Das Kollektivkonzept beinhaltet grundsätzlich die Vermittlung von Darlehen oder Immobilien an die GmbH, das Kollektiv oder Dritte. Aus diesem Grund erläutern wir an dieser Stelle die grundsätzlichen Auftragsvarianten. Immotausch ist als Immobilienmaklerin gemäß § 34c GewO tätig, sobald ein Vermittlungsauftrag erteilt wird. Als besonderen Zusatz bietet Immotausch gezielte Vermittlung von Tauschgeschäften an. Darüber hinaus vermittelt sie Aufträge dieser Art an Partner und arbeitet im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäft mit anderen Maklern zusammen.

III.D.1.a Verkaufsauftrag

Der Eigentümer erteilt Immotausch einen Alleinvermarktungsauftrag. Immotausch verkauft die Immobilie an einen Dritten oder an das Kollektiv. Der übliche Zeitrahmen für einen Verkaufsauftrag beträgt sechs – zwölf Monate. Der Auftrag verlängert sich stillschweigend um einen Monat, wenn er nicht schriftlich gekündigt wird, solange die Immobilie noch nicht verkauft worden ist.

III.D.1.b Tauschauftrag

Ein Tausch ist grundsätzlich ein individuelles Geschäft, dessen Konditionen im Rahmen von individuellen Verhandlungen festgelegt werden. Der Eigentümer sucht nach einer neuen Immobilie und gibt an, welche Immobilie er anbietet, wenn er seine Wunschimmobilie gefunden hat. Ein Verkauf ohne den Tausch oder Kauf eines neuen Objektes ist nicht geplant.

Immotausch betreut diesen Tauschauftrag unter Nutzung des Tauschprofils und des Tauschalgorithmus auf Immotausch.net sowie den Regional- und Themenportalen. Der Tauschauftrag läuft – anders als der Alleinvermarktungsauftrag – über eine unbestimmte Dauer, bis zum erfolgreichen Tausch. Wichtiger Bestandteil des Tauschauftrages ist die Bewertung des Tauschobjektes und der Exposé-Insertionsservice (Erstellung Fotos, Texte, virtueller Rundgang, Tauschprofil und Inserat auf Objektseite; Erstellung Suchprofil und Veröffentlichung von Suchanzeigen, um passende Anbieter anzusprechen). Diese gewährleisten eine langfristige, professionelle Onlinebetreuung des Tauschangebotes und des Gesuches. Bei einem Tausch werden die gemäß Immotausch-Richtlinien berechneten Tauschpreise verglichen.

III.D.1.c Verkaufs- und Tauschauftrag

Der Verkaufs- und Tauschauftrag kombiniert die beiden vorherigen Aufträge. Der Auftraggeber möchte ein oder mehrere Immobilien veräußern und ist gleichzeitig auf der Suche nach einem oder mehreren neuen Objekten. Der Verkauf steht dabei nicht unter der Bedingung, dass zunächst ein Tauschobjekt gefunden wird. Vielmehr werden (Tausch-)Angebote erstellt, welche einen Tausch, aber auch einen Verkauf an den Meistbietenden zulassen. Auf diese Weise wird auch der Marktpreis ermittelt. Dazu wird ein Tauschpreis (eventuell abzüglich einer vom Käufer zu übernehmenden, eingetragenen Grundschuld), ein Angebotspreis und ein Mindestverkaufspreis festgelegt. Je nach Situation unterscheiden sich Zeithorizont und Vorgaben.

III.D.1.c.i Der kurzfristige Verkauf

Bei einem kurzfristigen Verkauf eines Eigentümers, der gleichzeitig auf der Suche nach einem neuen Objekt ist, steht der Verkauf im Vordergrund. Der Anbieter teilt neben den Objektinformationen auch die Gesuchskriterien für ein neues Objekt mit und erteilt einen Vermittlungsauftrag für Verkauf und Kauf. Zeithorizont: 3 – 12 Monate.

III.D.1.c.ii Der mittelfristige Verkaufs- und Tauschauftrag

Bei einem mittelfristigen Verkaufs- und Tauschauftrag geht es konkret um die Betreuung des Verkaufsanliegens in Verbindung mit der Suche nach einem neuen Objekt und der Begleitung beim Kaufprozess (Angebot, Besichtigung, Bewertung, Prüfen der Objektunterlagen, Verhandlung, Begleitung des Abschlusses).
Der Zeithorizont beträgt 6 – 36 Monate.

III.D.1.c.iii Der langfristige Verkaufs- und Tauschauftrag

Der langfristige Verkaufs- und Tauschauftrag entspricht einem Vorabauftrag für einen Verkauf und ein Gesuch, welches noch nicht akut ist, aber in Zukunft relevant werden wird. Eine Beauftragung von Teilleistungen wie Exposéservice Gold (Objektangaben, Texte, Fotos, virtueller Rundgang, Inserat) oder Bewertung erfolgt als Honorarauftrag. Zeithorizont: 2 – 50 Jahre.
Beispiel: Geplanter Wechsel von Haus in Wohnung mit Aufzug im Alter

III.D.1.d Suchauftrag

Mitglieder können einen Suchauftrag erteilen oder sich direkt auf eine Immobilie bewerben. Die im Suchauftrag hinterlegten Objektkriterien gelten dabei als Suchkriterien für den Vermittlungsauftrag. Innerhalb des Netzwerks eingestellte Immobilien, die zum Suchauftrag passen, werden den Mitgliedern per Mail zugesandt und im Kundenaccount als Match im Suchprofilmanager zu jedem hinterlegten Gesuch angezeigt.

Die eigene Suche über Immotausch erfolgt über das Durchsuchen der veröffentlichten Angebote und das Bewerben auf ein geeignetes Objekt.
Der Kontakt zum Anbieter erfolgt über den Anfragebutton.
DieSuche über die Immotausch-Plattform kann mit oder ohne Maklerauftrag erfolgen. Das Ausfüllen eines Suchauftrages oder Veröffentlichen einer Suchanzeige führt nicht automatisch zur Eingehung eines Maklerauftrages. In dem Fall stellt Immotausch lediglich eine Onlineplattform zur Verfügung.

Tritt Immotausch als Immobilienmakler auf, erhält der Kunde Angebote über fremde Immobilien, Bestandsobjekte, Neubauobjekte und Immobilienprojekte von Partnern und des Kollektivs. Mit anderen Maklern teilt Immotausch die Provision im Rahmen der Gemeinschaftsgeschäftsordnung. Diese sieht eine Aufteilung nach Aufwand vor und ermöglicht einen Minimalanteil ab 0,5 % Provision für Immotausch. Die Käuferprovision soll sich entsprechend des vom Kunden erbrachten Aufwandes reduzieren.

Neubauprojekte, welche Immotausch als Bauträger anbietet, werden provisionsfrei angeboten, wenn der Vertrieb nicht provisionspflichtig über einen Partner durchgeführt wird.

III.D.1.e Weitere Auftragsarten

Immotausch bietet ein modulares Auftragssystem als sogenanntes Bausteinmodell an. Über diverse Landingpages werden diese Auftragsmodule beworben und stehen als Servicerechner den Endkunden zur Auftragserteilung zur Verfügung. Immotausch verteilt diese Aufträge an Regional- und Themenpartner bzw. erhalten diese die Aufträge direkt, falls sie entsprechende Services im Servicemanager hinterlegt haben. Darüber hinaus werden im Rahmen der Weiterentwicklung des Konzeptes auch die Möglichkeiten des Teil- und Vorabverkaufvertrages und die Vermittlung von Sale- and Lease-Back Verträgen definiert.

III.D.2 Immotausch ist Käufer

Verwendete Anleihearten: Objektgebundene oder übertragbare Immobilienanleihe, umgekehrte Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihe

Immotausch bietet verschiedene Möglichkeiten des Immobilienverzehrs im eigentlichen und im weiteren Sinne an. Zum Aufbau des Immobilienbestandes der Gesellschaft und des Kollektivs tritt Immotausch als Käuferin der Immobilien und -falls nötig oder sinnvoll- als Darlehensnehmer gegenüber Mitgliedern und Partnern auf.

Grundsätzlich wird beim Immobilienerwerb durch Immotausch auf die Möglichkeit einer steuerfreien Eingliederung in das Anlagevermögen geachtet.
In Kapitel IV Finanztransaktionen werden wir die rechtlichen Hintergründe und daraus hervorgehende Konzepte erläutern. Ein Anteilserwerb von unter 90 % ist zur Überlassung eines Restrisikos gegenüber dem Verkäufer interessant und als Teil des in Kapitel IV beschriebenen Prinzips anzustreben.

In günstigen Fällen oder wenn der, resp. die Verkäufer keine Restbeteiligung am Objekt behalten möchte und bereit ist, zu einem für Immotausch angemessenen Wert zu veräußern, erwirbt die Gesellschaft oder das Kollektiv auch das vollständige Objekt.

III.D.2.a Immotausch erwirbt mittels Unternehmensvermögen

Als Gegenleistung für den Immobilienwert erhält der Eigentümer entweder

(a) den vollen Kaufpreis, wenn Immotausch die Immobilie vollständig für das Anlagevermögen erwerben möchte

(b) eine Kombination aus Immobilienwandelanleihen und Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihen, welche die Zahlung eines Zinses und einer Tilgung an den Verkäufer regelt.

(c) einen Teil des Kaufpreises zuzüglich eines darüberhinausgehenden Wertes in Immobilienwandelanleihen (hier gewährt der Eigentümer der Gesellschaft ein Darlehen über den Differenzbetrag) bzw. Raten-, Tilgungs- oder Annuitätenanleihe.

Durch die ratierliche Zahlung des Restkaufpreises erhält der Verkäufer einen deutlichen Zinsvorteil im Verhältnis zu anderen Festanlageprodukten.

III.D.2.b Das Immotausch-Kollektiv erwirbt mittels Kollektivvermögen

Die Kollektivmitglieder leisten als Anleger Einmalbeiträge oder regelmäßige Sparbeiträge (*Immobiliensparen*). Sie werden dadurch Teil des Immobiliensparkollektivs von Immotausch. Die Anlegerbeiträge der Serie-F werden – soweit sie konkret für Immobilieninvestitionen bestimmt sind – als gesondertes Investitionsvermögen betrachtet und wie ein interner Fonds behandelt, auch wenn es sich hierbei um keinen Fonds handelt. Die Trennung zwischen einem Kollektivvermögen und einzelnen grundschuldbesicherten Darlehen bzw. dem Gesellschaftsvermögen soll hier bereits die Strukturen erschaffen, um später Immobilienfonds aufzulegen, welche bestimmte Schwerpunkte in Regionen, Anlageklassen oder Immobilientypen vorsehen.

Das Vermögen aus den H-Anleiheanteilen des Kollektivs sowie 80 % der E- und G-Anleihen verwendet Immotausch für Immobilieninvestitionen. Die Optionen sind die gleichen, wie beim Erwerb durch Immotausch.

Als Gegenleistung für den Immobilienwert erhält der Eigentümer entweder

(a) den vollen Kaufpreis, wenn Immotausch und seine Mitglieder die Immobilie vollständig für das Kollektiv erwerben möchten

(b) einen Teil des Kaufpreises zuzüglich einen darüberhinausgehenden Wert in Immobilienwandelanleihen (hier gewährt der Eigentümer der Gesellschaft ein Darlehen über den Differenzbetrag) bzw. Raten-, Tilgungs- oder Annuitätenanleihe.

(c) eine Kombination aus Immobilienwandel-, Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihen, welche die Zahlung eines Zinses und einer Tilgung an den Verkäufer regelt.

III.D.2.c Immotausch als anteilige Eigentümerin

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, auf diesem Wege die ganze oder einen Teil der Immobilie (5 % - 89 %) an Immotausch zum anteiligen Tauschpreis zu veräußern. Immotausch wird also anteilige Eigentümerin des Objektes. Dieser Anteil wird zu einem Zins an den aktuellen oder zukünftigen Besitzer verpachtet.

Der Verkäufer trägt in diesem Fall die Erwerbsnebenkosten, da aufgrund des Konzeptes die anteiligen Erwerbsnebenkosten beim Erwerb der tatsächlichen Herrschaft (Besitz) über diesen Anteil bei einer Kollektivimmobilie wegfallen, wenn die erworbenen Anteile eingesetzt werden.

III.D.3 Immobilientausch

Die möglichen Konstellationen für Immobilientauschtransaktionen, verteilen sich auf das Gesamtkonzept. An dieser Stelle versuchen wir, entscheidende Grundsätze zusammenzufassen. Gemäß der in dem Gesamtkonzept verfassten Grundsätze und Lösungsansätze sind verschiedene Varianten eines Tauschs möglich. Deshalb muss auf die individuelle Situation von Anbieter und Interessent Rücksicht genommen werden. Im Idealfall ist eine deutlich niedrigere oder gar keine Grunderwerbsteuer zu zahlen. Bei einem Immobilientausch mit einer Immobilie der Gesellschaft wird bezüglich des Wertes der jeweilige Tauschpreis berücksichtigt. Die Durchführung des Tauschs erfolgt über einen 5-15 Jahreszeitraum über Zweckgesellschaften, es sei denn der Verkäufer (Anbieter eines Tauschobjektes) übernimmt die entstehenden Erwerbsnebenkosten.

III.D.3.a Wechsel des Eigentümers

Bei einem Immobilientausch soll lediglich der Eigentumsanteil getauscht werden, der vom Besitzer gehalten wird. Die Höhe des Eigentumsanteils, der in Abteilung I des Grundbuchs auf den aktuellen Besitzer eingetragen ist, kann von Fall zu Fall unterschiedlich sein. Ist das Kollektiv, resp. Immotausch oder ein Fonds anteilige Eigentümerin, verbleibt dieser Anteil in der Regel, wie er ist.

III.D.3.b Wechsel des Schuldners

Grundsätzlich ist neben dem Wechsel des Eigentümers der Wechsel des Schuldners für die in Abteilung III eingetragenen Darlehen möglich. Diese sind bei Immotausch über objektgebundene H-Anleihen und Kollektivanleihen dargestellt.

III.D.3.c Wechsel des Darlehensnehmers

Auch die Übernahme der vorhandenen Darlehensverpflichtungen aus konkreten Darlehensverträgen ist möglich. Diese können aus Bank- und Bauspardarlehen sowie aus Darlehen durch Kollektiv- oder H-Anleihen bestehen.

.

III.D.3.d Wechsel des Berechtigten

Wie bei dem Erwerb der Mehrheitsrechte einer Gesellschaft, kann der Erwerber die zum jeweiligen Objekt gehörenden objektgebundenen H-Anleihen und damit die Besitzberechtigungen erwerben. Die Eigentumsanteile und objektgebundenen H-Anleihen können im Besitz der GmbH, des Kollektivs oder Mitgliedern des Kollektivs sein, da Mitglieder über das Crowdinvesting Eigentumsanteile und über das Crowdlending objektgebundene H-Anleihen erlangen können.

Abbildung 33 stellt die möglichen Grundbuchverhältnisse dar, wenn Immotausch einen 25 %-igen Eigentumsanteil an der Immobilie hält. In diesem Beispiel hält die Person, welche die Immobilie tauschen möchte, 15 % in Form von eingetragenem Eigentum.

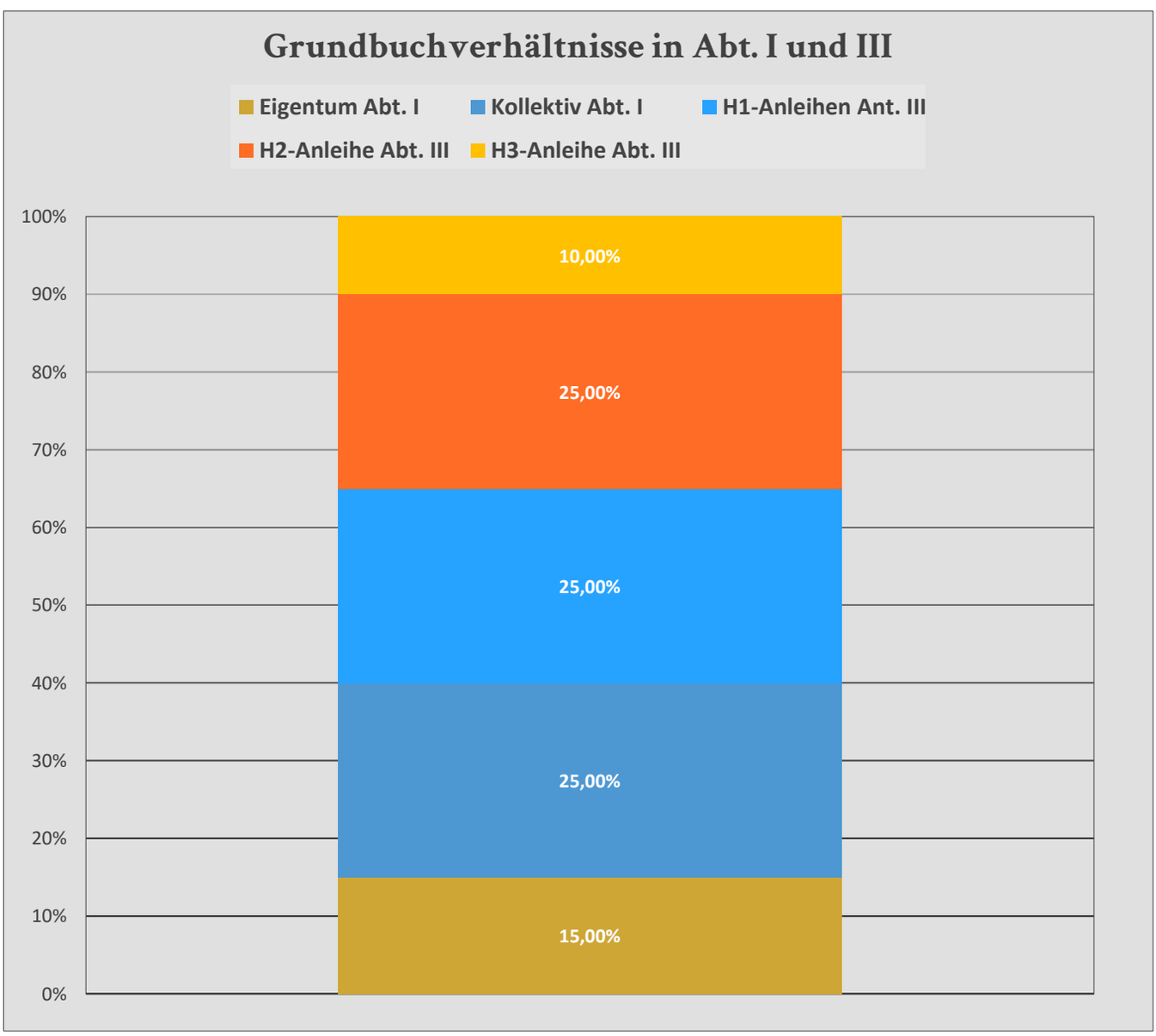


Abb. 33: Grundbuchverhältnisse eines Tauschobjektes in Abt. I und Abt. III des Grundbuchs

III.D.4 Kunde erwirbt Immobilie

Kaufinteressenten, die einen Maklervertrag eingegangen sind, welcher auch die Suche nach einer Immobilie beinhaltet, werden beim Erwerb einer Immobilie über Immotausch durch die Immobilienabteilung unterstützt.

III.D.4.a Erwerb einer fremden Immobilie

Je nach Kundenwunsch kommt auch beim Erwerb einer fremden Immobilie eine Beteiligung durch Immotausch, resp. das Kollektiv in Frage. Diese kann als Eigentumsbeteiligung mit Erwerbsanspruch und/oder als Darlehen erfolgen.

III.D.4.b Erwerb einer Kollektivimmobilie

Kollektivimmobilien werden vorzugsweise an Mitglieder vergeben und im Bestand gehalten. Wenn die GmbH bereits Erwerbsnebenkosten für den anteiligen Erwerb einer Immobilie gezahlt hat, verkauft bzw. vermittelt sie nur den Fremdanteil der Immobilie, welcher einem Mitglied oder einer dafür vorgesehenen Zweckgesellschaft gehört. Ein vollständiger Verkauf aus dem Kollektiv erfolgt nur, wenn die Immobilie ausgegliedert werden soll. Dies trifft beispielsweise bei Bauprojekten zum Abverkauf zu oder wenn Bestandsimmobilien aufgrund von Lage, Größe, Alter oder Zustand nicht mehr dem Anlageprofil von Immotausch entsprechen.

Das Kollektiv bleibt in der Regel Teileigentümer nach dem Kollektivkonzept. Mitglieder erwerben in diesem Fall nur 5 % - 80 % der Immobilie. Differenzbeträge zwischen Kollektivguthaben und Angebotspreis/Marktwert (bei vollständigem Verkauf/ Ausgliederung) oder Verkehrswert (wenn das Kollektiv mindestens 19 % Eigentümerin ist und bleibt) sind in Euro zu zahlen oder im Rahmen der vorgesehenen Finanztransaktionen zu finanzieren.

III.D.4.b.i Anteiliger Erwerb durch Mitglied

- Einsatz des mitgliedseigenen Kollektivvermögens

Ist Immotausch nur anteiliger Eigentümer und hält das Mitglied Kollektivanteile (Kollektivanleihe Serie F) in der Höhe des Wertes des anteiligen Eigentums, kann es diesen Gegenwert für diese Immobilie einsetzen. Die Kollektivanleihe wird dann nicht weiter verzinst . Es fällt keine Miete oder Pacht für den Anteil mit eigenen Kollektivanteilen besetzten Anteil, jedoch eine verringerte Management Fee in Höhe von 0,5 % p.a. für diesen Kollektivanteil an.

III.D.4.b.ii Vollständiger Erwerb bei Einsatz von eigenem Kollektivvermögen

- Erwerb Besitzanspruch (Tauschpreis und Management Fee)

Vollständiger Erwerb durch Mitglied, vollständiger Einsatz von Kollektivvermögen

Bei Einbringung des Tauschpreises in Form von Kollektivanleihen behält das Kollektiv (Immotausch) die rechtliche Herrschaft (Eigentum). Die tatsächliche Herrschaft (Besitz) geht auf den Erwerber über, der die Mehrzahl der Kollektivanteile für die Immobilie einsetzt. Dies berechtigt das Bewohnen und Bewirtschaften nach den Immotausch-Richtlinien. Ist Immotausch Alleineigentümerin des Objektes und hält der Erwerber den vollständigen Tauschpreis als Kollektivanteile, sinkt die Management Fee auf 0,2 % p.a., wenn er diese Kollektivanteile auf den vollständigen Tauschpreis einsetzt. Die übrigen 0,5 % aus der Management Fee werden als Instandhaltungsrücklage in einen *Instandhaltungsfonds* von Immotausch zurückgelegt. Bei Bedarf steht der sich summierende Betrag für dieses Objekt zur Verfügung. Er kann aber auch für andere Objekte des Kollektivs verwendet werden, wenn die Instandhaltung für dieses Objekt gesichert ist. Es wird ein Belohnungssystem für gute Pflege entwickelt werden, bei dem das Mitglied einen Teil der in den Instandhaltungsfonds geleiteten Fondsanteile in Form von weiteren Anteilen, Gutscheinen oder zur Auszahlung zurückerhalten kann. Der übrige Teil dient werterhöhend beim Verkauf der Immobilie.

- Erwerb des Eigentums (Tauschpreis, Rückgabe, Verrechnung)

Erwerb des vollständigen Objektes zum Kaufpreis

Der vollständige Erwerb einer Kollektivimmobilie scheint nur sinnvoll, wenn der vollständige Kaufpreis mit Eigenkapital bezahlt werden kann. Bei einer Inanspruchnahme eines Darlehens sollen bei Immotausch die gleichen Darlehenskonditionen möglich sein, wie bei einer Bank- oder Bausparfinanzierung. Die Auflassung des vollständigen Objektes und die Löschung der zu Gunsten von Immotausch eingetragenen Grundschuld kann nur Zug um Zug gegen Zahlung des Verkaufspreises (Marktwert bzw. geforderter Wert von Eigentümer und Immotausch) und der Rückgabe von übertragbaren Kollektivanleihen in der Höhe der eingetragenen Grundschuld erfolgen. Wurden objektgebundene Anleihen ausgegeben, müssen auch diese Darlehen vollständig zurückgezahlt und die objektgebundenen Kollektivanleihen zurückgegeben werden, bevor eine vollständige Auflassung erfolgen kann.

III.D.5 Immobilienverzehr-Produkte

(Objektgebundene oder übertragbare Immobilienanleihe,
umgekehrte Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihe)

Eigentümer, die in einer bereits (zumindest weitgehend) abgezahlten Immobilie leben, nutzen die Möglichkeiten, Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen. Statt die Immobilie zu verkaufen und in eine kleinere zu ziehen, nutzen sie eine der Möglichkeiten zur Mobilisierung des in der Immobilie gebundenen Kapitals.[26] Vorrangige Zielgruppe dieses Modells sind ältere Personen (Rentner, Pensionäre) mit einer bereits abgezahlten Immobilie. Das in der Immobilie gebundene Kapital kann durch die umgekehrte Hypothekenanleihe zur Erhöhung der Liquidität bei niedrigem Alterseinkommen genutzt werden.

Als Einzelleistung oder in Kombination mit anderen Leistungen erhalten Eigentümer

(i) einen Teil des Kaufpreises (Einmalzahlung)

(ii) eine monatliche Ratenzahlung für eine feste Laufzeit (Zeitrente)

(iii) eine Leibrente

(iv) ein lebenslanges Wohnrecht (Auch bei Sale-and-Lease-Back)

(v) eine Vereinbarung, das Wohnrecht zu Gunsten eines Platzes in einer Seniorenresidenz des Kollektivs eintauschen zu können

(vi) eine Vereinbarung, das Wohnrecht zu Gunsten eines Pflegeplatzes des Kollektivs eintauschen zu können

(vii) Anteile am Kollektiv im Tausch gegen Eigentumsanteile an der Immobilie (Einbringung)

Abb. 34: Chosen House-Foto, Abänderung von Immotausch.net

[26] Vgl. Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland.

III.D.5.a Produkte Sale

Für den Umkehrhypothekenmarkt stellt Immotausch mehrere Produkte bereit. In Abbildung 3 haben wir eine Übersicht der drei Sale-Modelle dargestellt. Für alle Modelle gilt ist die Einbindung der Kollektivanleihe geplant. Diese birgt einen zusätzlichen Vorteil für den Kunden.

Immobilienverzehrprodukte Immotausch			
Produktname	Immo-Kollektivrente	Immotausch-Sale and Stay	Immo-Presale and Stay
Modell	Sale-Modell	Sale-Modell	Sale-Modell
Alter	50+	65+	70+
Überschuldungsschutz	optional	optional	ja
Instandhaltung	Kunde (Budget)	Kunde (Budget)	nach Vereinbarung
Auszahlungsstruktur	Zeitrente, Leibrente, Entnahmen	Einmalzahlung	Einmalzahlung
Kostenstruktur (aktuelle Konditionen)	Einbringung max. zum Tauschpreis, 2,23 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €	Einbringung max. zum Tauschpreis, 1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €
Versicherung für Kunde	optional	optional	Ja
Versicherung für Anbieter	bei Leibrente	ja	für Käufer
Besonderheiten	Wohnrecht nach Vereinbarung möglich	Lebenslanges Wohnrecht	zeitlich befristetes oder lebenslanges Wohnrecht. Vorabverkauf als Teilverkauf an zukünftigen Eigentümer

Abb. 35: Immobilienverzehr Sale-Produkte

III.D.5.b Produkte Loan

Im eigentlichen Sinne der Umkehrhypothek können die Eigentümer statt einem Verkauf auch lediglich ein Darlehen auf die Immobilie aufnehmen. Abbildung 36 zeigt die Immotausch-Produkte in der Übersicht.

Immobilienverzehrprodukte Immotausch			
Produktname	Immo-Cash-Upgrade	Immo-Precash	Immotausch-Immobilienrente
Modell	Loan-Modell	Loan-Modell	Loan-Modell
Alter	60+	63+	70+
Überschuldungsschutz	ja	ja	ja
Instandhaltung	Kunde (Budget)	Kunde (Budget)	Immotausch
Auszahlungsstruktur	Einmalzahlung	Einmalzahlung, Leibrente	Leibrente, Entnahmen
Kostenstruktur	1,73 % variabler Darlehenszins[27], 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen, Versicherung Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen, Monatsgebühr: 25 €
Versicherung für Kunde	nein	bei Leibrente	bei Leibrente
Versicherung für Anbieter	nein	bei Leibrente	bei Leibrente
Besonderheiten	Rückzahlung des Darlehens möglich	Bei Leibrente: zusätzliche Rentenversicherung, welche bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift	zusätzliche Rentenversicherung, welche bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift

Abb. 36: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell

[27] Verbraucherverträge mit variablem Zinssatz noch zu erarbeiten. Variabler Zinssatz erfordert Europäisch standartisiertes Merkblatt mit Beispielrechnungen und Angabe eines EBA-Benchmarkzinssatzes. Vgl. Beschluss der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde zur Festsetzung des Benchmarkzinssatzes nach Anhang II der Richtlinie 2014/17/EU (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) (2016/C 199/07)

III.E Kollektivkonzept – Finanztransaktionen

Das Kollektivkonzept beinhaltet eine Reihe verschiedener Möglichkeiten, die mit unterschiedlichen Anleihearten umgesetzt werden. Auf den folgenden Seiten sehen Sie eine Übersicht des Konzeptes.

Ein besonderer Vorteil in der praktischen Handhabung der im Kollektivkonzept vorgesehenen Darlehensarten ist die rechtliche Folge, die sich aus der grundpfandrechtlichen Besicherung ergibt. Diese Art von Transaktionen ist aus der Verbraucherkreditrichtlinie ausgenommen.

> Durch Grundpfandrechte gesicherte Kreditverträge sollten vom Geltungsbereich dieser Richtlinie ausgeschlossen sein. Es handelt sich hierbei um eine besondere Form des Kredits. Ferner sollten Kreditverträge, die für den Erwerb oder die Erhaltung von Eigentumsrechten an einem Grundstück oder einem bestehenden oder geplanten Gebäude bestimmt sind, vom Geltungsbereich dieser Richtlinie ausgeschlossen sein.[28]

Über die verschiedenen Anleihetypen und das grundschuldbesicherte Darlehen gibt es grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, das Kollektivkonzept umzusetzen:

III.E.1 Immotausch ist Darlehensgeber

(Annuitäten-, Tilgungs-, Ratenanleihe)

Der Eigentümer möchte ein Darlehen aufnehmen und ist bereit, seine Immobilie damit zu belasten. Dazu lässt er eine Grundschuld in Abteilung III des Grundbuchs zu Gunsten von Immotausch, respektive einer der Töchter, Fonds oder Partner eintragen. Immotausch o.a. gewährt dem Eigentümer Zug um Zug ein Darlehen. Für einen Betrag bis 30.000 € ist dies als Blankodarlehen gegen Grundschuld im ersten Rang möglich. Für darüberhinausgehende Beträge bedarf es einer Objektprüfung.

[28] Vgl. Urteil des Europäischen Gerichtshofes (sechste Kammer) http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf;jsessionid=E61BE49B0AD4384DB9F432C3C28F40F4?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=de&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=5995152.

Die Mittelherkunft der Darlehensbeträge stammt

III.E.1.a aus dem Gesellschaftsvermögen

Immotausch sammelt im Rahmen der im Beteiligungsexposé definierten Finanzierungsrunden bis einschließlich der Serie D bereits über 500 Millionen Euro ein, bevor das Immobiliensparkollektiv gebildet wird. Ein Teil der Darlehen wird insbesondere im Rahmen von *Zwischenfinanzierungen bzw. Überbrückungsdarlehen* genutzt, um Immobilientransaktionen aus Vermittlungsaufträgen zu vereinfachen.

III.E.1.b aus dem Kollektivvermögen der Serie F

Die Kollektivmitglieder leisten als Anleger Einmalbeiträge oder regelmäßige Sparbeiträge als sogenanntes *Immobiliensparen*. Sie werden dadurch Teil des Immobiliensparkollektivs von Immotausch. Die Anlegerbeiträge der Serie-F werden – soweit sie konkret für Immobilieninvestitionen bestimmt sind - als gesondertes Investitionsvermögen betrachtet und wie ein interner Fonds behandelt, auch wenn es sich hierbei um keinen Fonds handelt. Die Trennung zwischen einem Kollektivvermögen und einzelnen grundschuldbesicherten Darlehen bzw. dem Gesellschaftsvermögen soll hier bereits die Strukturen erschaffen, um später Immobilienfonds aufzulegen, welche bestimmte Schwerpunkte in Regionen, Anlageklassen oder Immobilientypen vorsehen.

III.E.1.b.i von anderen Mitgliedern

Immobiliensparer der Kollektivserie F sparen Beiträge in der Erwartung, dass diese eine Verzinsung einbringen. Einen Teil der gesparten Beiträge wird für die Vergabe von Darlehen für Immobilientransaktionen des Kollektivs (die Gesellschaft oder deren Mitglieder) verwendet. Immotausch ist berechtigt und damit beauftragt, mit diesen Geldern im Immobiliensektor zu arbeiten. Je nach Risikoklasse (H1, H2 oder H3.1 [Asset-Backed], H3.2 [Asset-Equity]) gelten unterschiedliche Risikokriterien hinsichtlich der Besicherung (erste oder zweiter bzw. letzter Rang im Grundbuch) sowie unterschiedliche Verzinsungen des Anlagebetrages. So wird das Kollektivvermögen den Richtlinien entsprechend über grundschuldbesicherte Darlehen abgesichert. Das Kollektiv wird damit zum Darlehensgeber.

Im Rahmen dieses allgemeinen Auftrages erhält das Mitglied übertragbare Kollektivanleihen für seinen zur Verfügung gestellten Investitionsbetrag.

III.E.1.b.ii aus den Sparbeiträgen des erwerbenden Mitglieds

Transaktionsart:

Gewährung eines Mitgliedsdarlehens in Form von Annuitäten-, Tilgungs- oder Ratenanleihe beim Erwerb einer Fremdimmobilie durch das Mitglied

Tritt ein Mitglied als Erwerber einer Fremdimmobilie auf, kann es statt Auszahlung des angesparten Guthabens eine Beteiligung am Erwerbsvorgang durch das Kollektiv erwirken. Alternativ oder in Kombination mit einer Immotausch-Beteiligung tritt das Mitglied als Erwerber auf und erhält ein Darlehen aus dem Kollektivvermögen, wenn die Voraussetzungen dafür erfüllt sind.

Transaktionsart:

Gewährung eines Mitgliedsdarlehens in Form von Annuitäten-, Tilgungs- oder Ratenanleihe beim Erwerb einer Bestandsimmobilie des Kollektivs durch das Mitglied

Beim Erwerb einer Kollektivimmobilie bleibt das Kollektiv anteiliger Eigentümer in der Höhe des Anteils, den das erwerbende Mitglied hält oder den das Kollektiv vor der Transaktion gehalten hat. Nach Vereinbarung erhöht oder vermindert es den Anteil.

Den Differenzbetrag zwischen gehaltenen Anteilen, Eigenkapital und Kaufpreis kann das Mitglied als Annuitäten-, Tilgungs- oder Ratenanleihe („Darlehensvereinbarung“) erhalten (besondere Vereinbarung nach Serie F nötig). Dazu müssen die entsprechenden Voraussetzungen (Bonität des Darlehensnehmers, Liquidität des Kollektivs etc.) erfüllt sein.

Transaktionsart:

Gewährung eines Mitgliedsdarlehens in Form von Annuitäten-, Tilgungs- oder Ratenanleihen beim Erwerb einer Neubauimmobilie des Kollektivs

Beim Erwerb einer Neubauimmobilie ist geplant, den Grundstücksanteil von Beginn an als Kollektivanteil zu halten. Das Mitglied hat bereits Investitionen/Sparbeiträge geleistet. Für den Erwerb einer Neubauimmobilie füllt das Mitglied die Sparbeiträge bis zur Höhe des anteiligen Grundstückspreises auf. Je nach Fall wird der Restkaufpreis durch weiteres Kollektivkapital, Eigenkapital und durch ein Mitgliedsdarlehen in Form von Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihen vereinbart.

Bei Neubauimmobilien soll grundsätzlich die Eintragung eines Erbbaurechtes erwogen werden. Der Grundstücksanteil bleibt dann für die Dauer des Erbpachtvertrages (99 Jahre) oder auch darüber hinaus Eigentum des Kollektivs.

Das Kollektiv behält je nach Vereinbarung einen weiteren Anteil in Höhe von 5 % - 80 % der Immobilie.

Das Mitglied entscheidet nach vollständiger Rückzahlung aller geplanten Teilbeträge aus der Annuitätenanleihe, ob es den Anteilsschein/die Immobilienwandelanleihe zurückgibt und die anteilig entstandenen Erwerbsnebenkosten ausgleicht, damit der Eigentümervermerk des Kollektivs (Immotausch) gelöscht wird oder ob es die Immobilienwandelanleihe als Kollektivanteil behält.

Behält es die Anteilsscheine/die Immobilienwandelanleihen, hält es die anteiligen Besitzansprüche oder nutzt die Anteile, um damit beim Erwerb einer weiteren Kollektivimmobilie entsprechende Berücksichtigung zu erlangen bzw. den Wert zur Verrechnung der Erwerbs(neben-)kosten zu verwenden. Im einzigartigen Sinne von Immotausch könnte ein (noch nicht für eine andere Immobilie verwendeter) *Anteilsnachweis* zur Minderung des zu beurkundenden Kaufpreises und der hohen Nebenkosten führen, da zumindest beim zweiten Verkauf einer Immobilie der Anteil, welcher dem Fonds/der Gesellschaft gehört, nicht veräußert würde, wenn der Erwerber einen entsprechenden Anteil am Vermögenswert des Kollektivs hält.

III.E.1.c von institutionellen Partnern (Mortgage-Backed Securities)

Übersteigt die Nachfrage für Darlehensvereinbarungen und Immobilientransaktionen die vorhandene Liquidität des Unternehmens und des Kollektivs, kann die Liquidität und das Vermögensvolumen über Mortgage-Backed Securities gesteuert werden. Die Darlehensverträge werden zunächst einem Rating unterzogen und im Anschluss institutionellen Anlegern angeboten.

An dieser Stelle übernimmt Immotausch die Funktion der ***Fannie Mae für und innerhalb von Europa*.**

III.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdlending

(grundschuldbesichertes Darlehen, Immobilienanleihe)

Mitglieder haben die Möglichkeit, grundschuldbesicherte Darlehen zu vergeben. Die konkrete Verwendung der zu investierenden Gelder bestimmt das Mitglied je nach Auftrag selbst oder lässt das hinterlegte Vermögen von Immotausch verwalten.
Je nach Auftrag erfolgt die Vergabe und Koordination der Darlehen über

III.E.2.a Immotausch

Tritt das Mitglied als Investor in grundschuldbesicherte Darlehen, respektive H-Anleihen bei Immotausch auf, ohne dabei selbständig Immobilien auszuwählen, vergibt es ein Mandat über die Finanzportfolioverwaltung.
Immotausch ist berechtigt, Gelder aus *Depots* mit Mandat über die Finanzportfolioverwaltung in den Immobiliensektor zu investieren.
Bis eine entsprechende BaFin-Erlaubnis vorliegt, wird diese Tätigkeit ohne Vergütung ausgeführt. Sie erfüllt somit nicht den Tatbestand der gewerbsmäßigen Tätigkeit nach § 32 KWG[29].
Je nach *Tarif* (H1, H2 oder H3) gelten unterschiedliche Risikokriterien hinsichtlich der Besicherung (erster, oder zweiter bzw. letzter Rang im Grundbuch) sowie unterschiedliche Verzinsungen des Anlagebetrages.

Im Rahmen dieses allgemeinen Auftrages erhält das Mitglied nach Umwandlung der GmbH in eine AG oder SE statt grundschuldbesicherten Darlehen Immobilienwandelanleihen für seinen ab dann zur Verfügung gestellten Investitionsbetrag. Diese Immobilienwandelanleihen werden als effektive Stücke oder in Form von einer auf diesen Immobilienwandelanleihen basierenden Digitalwährung (Blue-Coins, Orange-Coins- Gold-Coins, IT-Coins, Sharecoins) zur Verfügung gestellt. Sie sind übertragbar.

[29] Vgl. §32 KWG und Informationsseite der Bafin zur Abgrenzung von Bankgeschäften bei der Finanzportfolioverwaltung: Die Ausnahmetatbestände betreffen bis zu drei Portfolios oder eine Summe von 500.000 €; andernfalls muss eine Gewerbsmäßigkeit, d.h. die Gewinnerzielungsabsicht vorliegen. Zuletzt abgerufen am 19.05.2020: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_091208_tatbestand_finanzportfolioverwaltung.html.

III.E.2.b das Mitglied selbst über das Immotausch-Portalnetzwerk (Crowdlending - Das Mitglied vergibt Darlehen über den Kundenaccount)

Das Mitglied stellt selbständig das Darlehen im ersten, zweiten oder dritten bzw. letzten Rang über Immotausch zur Verfügung.

Dazu stellt es eine (Investitions-)Anfrage auf eine auf Immotausch inserierte Immobilie. Im Investitionsmanager (dieser wird noch erstellt und basiert auf dem bereits erstellten Anfragenmanager) gibt das Mitglied dann an, welchen Investitionsbetrag in welche Tranche (Teilbeträge aus Risikoklassen der verschiedenen Grundbuchränge) es welchen Betrag investieren möchte.
Die Transaktion wird mittels Übertragung der entsprechenden Coinmenge/-summe durchgeführt.

Bei dieser Art von Darlehen handelt es sich um ein objektgebundenes, grundschuldbesichertes Darlehen.

Die Grundschuldbesicherung muss so veranlasst sein, dass jedes Mitglied als Darlehensgeber einen direkten Zugriff auf das Sicherungsmittel hat und unmittelbar im Falle von Nichtleistung des Unternehmens die Zwangsvollstreckung in das Grundstücksobjekt einleiten kann. Es muss die Möglichkeit haben, sich eine vollstreckbare Ausfertigung über die (Teil-)Grundschuld ausstellen zu lassen, ohne dass es der Zustimmung eines Dritten bedarf.

Entstehende Kosten für eine vollstreckbare Ausfertigung einer (Teil-)Grundschuld trägt dabei grundsätzlich das Mitglied selbst und im Voraus.

Als Variante des Produktes investiert das Mitglied in die konkrete gewünschte Immobilie, während der Eigentümer eine Umkehrhypothek aufnimmt. Dabei hängt die Laufzeit von der individuellen Vereinbarung von einem Ereignis ab oder läuft zu einem bestimmten Datum aus.

III.E.3 Einbringungsarten der eigenen Immobilie in das Kollektiv

Tritt Immotausch bzw. das Immotausch-Kollektiv als Käufer auf und der Eigentümer erhält im Gegenzug Kollektivanteile, bezeichnen wir diese Transaktion als Einbringung ins Kollektiv.

III.E.3.a Verkauf an Immotausch

Immotausch kauft Wohn- und Gewerbeimmobilien gemäß der jeweils aktuell gültigen Anlagestrategie ein, um das Anlagevermögen als Immobilien-AG aufzubauen. Immotausch ist dem Kollektiv gleichzusetzen, da das Kollektiv über die Immobilienwandelanleihen durch die Gesellschaft dargestellt wird.

III.E.3.a.i **Vollständige** Einbringung der Immobilie

Bei **vollständiger** Einbringung der Immobilie erhält der Verkäufer

1. *Kollektivanleihen* in Höhe des Marktwertes

   Die *Kollektivanleihe* kann bei Einbringung (in gewissen Grenzen) nach Belieben des Verkäufers zusammengesetzt werden:

   H-1-Anleihen bis zur 40 %-Beleihungsgrenze
   + H2-Anleihen oberhalb der 40 %-Beleihungsgrenze bis zur 80 % Beleihungsgrenze
   + Asset-Backed-Anleihen oberhalb der 80 %-Beleihungsgrenze bis zur Beleihungsgrenze **und**

   entweder: + Serie E und Serie G Anleihen für die darüber liegende Marktwertspanne

   Oder: **zuzüglich je 2.000 € Anleihewert 2 Tauschcoins** wenn er selbst eine andere Immobilie über Immotausch erwerben möchte.

2. Je nach Einzelfall und Wunsch des Verkäufers oder auf Wunsch der Immotausch GmbH wird als Lösung im beidseitigen Interesse eine Transaktion in Form eines **Auszahlungsbetrages in Euro in Verbindung mit**
   Kollektiv- oder H1- bzw. H2-Anleihen bis zum Tauschpreis

   + Kollektivanleihen oder H2- und Asset-Backed-Anleihen in Höhe des Differenzpreises bis zum Marktwert, wenn der Eigentümer die Immobilie vollständig an die GmbH veräußern möchte und nicht beabsichtigt, eine andere Immobilie zu erwerben.

3. Je nach Einzelfall und Wunsch des Verkäufers oder auf Wunsch der Immotausch GmbH wird als Lösung im beidseitigen Interesse folgendes vereinbart:

   Der Eigentümer erhält

   einen Auszahlungsbetrag in Höhe des Tauschpreises

   + Asset-Backed-Anleihen in Höhe der Differenz bis zum Verkehrswert

   zuzüglich je 2.000 € Anleihewert 2 Tauschcoins wenn er selbst eine andere Immobilie über Immotausch erwerben möchte oder
   H1- und H2-Anleihen bis zum Tauschpreis
   + Asset-Backed-Anleihen oberhalb des Tauschpreises bis zur Beleihungsgrenze
   + Serie-E-Anleihen und Serie-G-Anleihen oberhalb des Verkehrswertes bis zum Marktwert

   wenn er bereits bei diesem Verkauf den maximalen Preis einholen möchte und keine andere Immobilie erwerben möchte.

   Diese Transaktionsart bildet auch die Übergangslösung für ein Verkaufsmodell mit Zwischenfinanzierung bzw. Zwischendarlehen.

Varianten bei der Immobilieneinbringung

Die genaue Zusammensetzung aus Auszahlungsbetrag in Euro, Kollektivanleihen und Immobilienwandelanleihen (H-Anleihen) wird individuell vereinbart. Sie hängt von der Bewertung der Immobilie und von den Zielen des Verkäufers ab. Variablen sind: Sicherheit (Grundbuchrang), Zinssatz, Renditemöglichkeit, Umfang der Teilnahme am Kollektiv, Prozentuale Höhe der zu übertragenden Anteile an der Immobilie, sonstige zu vereinbarende Rechte. Der volle Marktwert kann unter Abzug von 1,5 % Ausgabeaufschlag gegen Kollektivanteile (weitere Gebühren je nach Modell) getauscht werden.

Ein Verkäufer erhält die Gold-Coins als Gegenleistung für die Einbringung der Immobilie für den Wert bis zur Beleihungsgrenze (81 % des Marktwertes) zuzüglich Tauschcoins im Verhältnis 1 Gold Coin : 2 Tauschcoins bzw. 2 Tauschcoins je 2.000 € Anleihewert. Bei Einbringung der eigenen Immobilie kann der Verkäufer Kollektivanleihen aus H1-, H2- und H3.1-Anleihen zusammensetzen. Trotzdem erhält er 2 Tauschcoins je 2.000 € Anleihewert der zusammengesetzten Anleihe.

Abbildung 37 zeigt ein Beispiel der Aufteilung der Kollektivanleihe bei Einbringung einer Immobilie in das Kollektiv im Tausch gegen Kollektivanteile. Die prozentualen Anteile beziehen sich auf den ermittelten oder vereinbarten Marktwert der Immobilie. Die Aufteilung ist innerhalb der Absicherungsgrenzen variabel. Bei der hier abgebildeten Aufteilung wurde der Ausgabeaufschlag von den Serien E und G abgezogen.

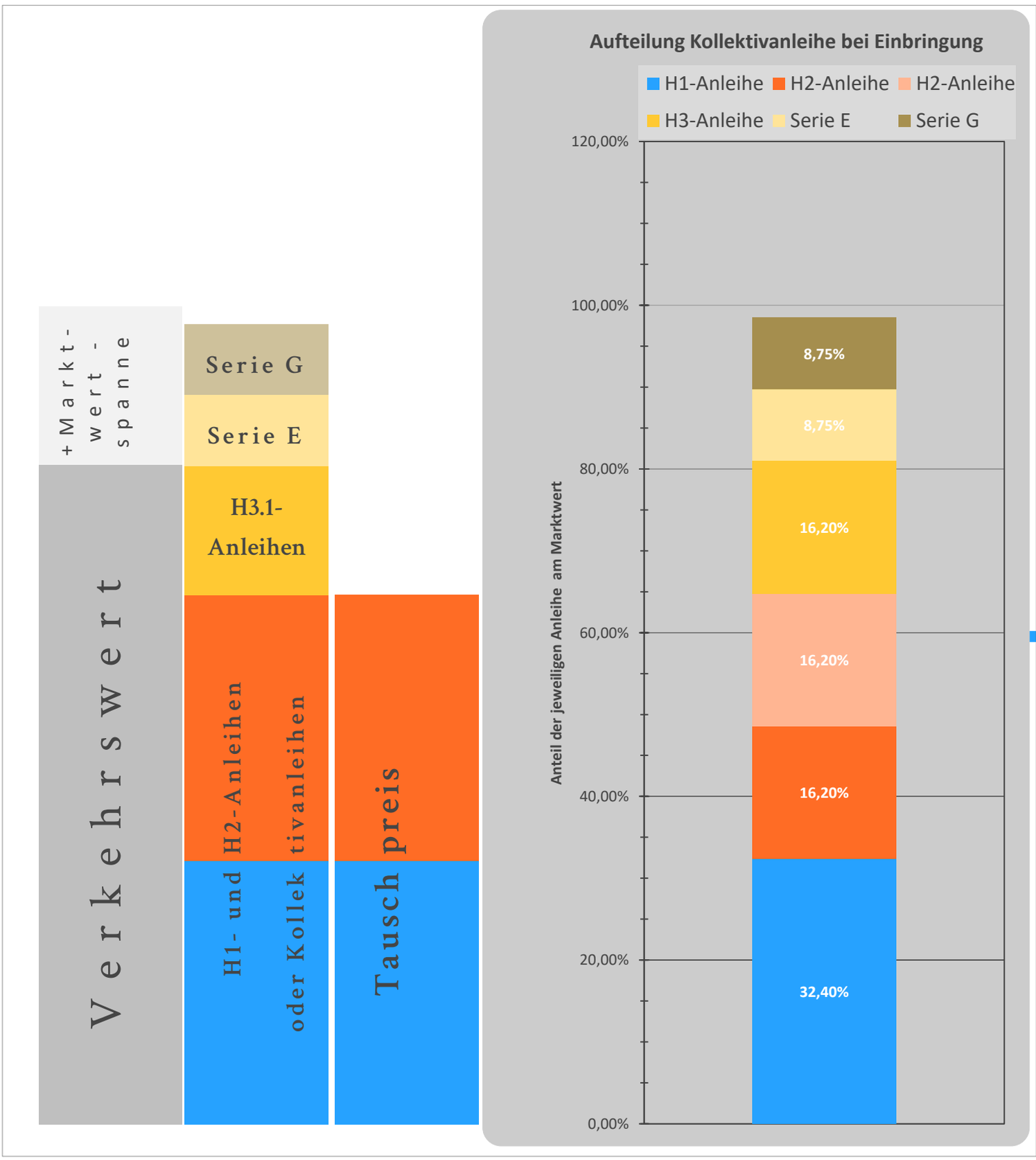


Abb. 37: Aufteilung Kollektivanleihe bei Einbringung in das Kollektiv

Die einfachste Variante ist der Tausch des Marktwertes gegen Kollektivanleihen. Immotausch haftet dadurch mit der eingebrachten Immobilie und dem Gesellschaftskapital.

Immotausch prüft jede Immobilie anhand einer eigenen Bewertung.
Der Marktwert ergibt sich aus dem Gesamtgebot der bietenden Käufer, die mit einem Betrag von jeweils mindestens 2.000 € auf das Objekt bieten und gemeinsam ein Kaufangebot abgeben. Der Marktwert ergibt sich auch aus einem Höchstgebot eines Bieters, der bereit und im Stande ist, den höchsten Kaufpreis zu zahlen.

Erwirbt Immotausch als Gesellschaft oder in der Funktion als Vertreter des Kollektivs, erfolgt die Zahlung des Tausch-, Kauf- oder Marktpreises der Immobilie unter Abzug der entstehenden Erwerbsnebenkosten.

Bei Anwendung des (bevorzugten) Tauschpreises wird ein Divisor auf den Angebotspreis in Höhe von 1,25 (realistischer Angebotspreis oder Höchstgebot) – 2 (bei hohem Angebotspreis nach Einschätzung des Vertreters von Immotausch), auf den Verkehrswert ein Divisor von 1,25 angewendet, um den Tauschpreis zu ermitteln. Der Tauschpreis ergibt sich maximal aus 80 % des Verkehrswertes per Sachverständigengutachten.

III.E.4 Vermeidung Grunderwerbsteuer bei Einbringung ins Kollektiv

Eigentümer haben die Möglichkeit, Ihre vorhandene Immobilie ins Kollektiv einzubringen. Für die Einbringung einer Immobilie ins Kollektiv gibt es mehrere Optionen und Modelle. Ein Teil der Modelle bezieht die Möglichkeiten zur Nutzung gesetzlicher Regelungen zur Umgehung der Grunderwerbsteuer ein.
Hintergrund ist zum einen, dass die Höhe der Erwerbsnebenkosten mittlerweile einen so beträchtlichen Anteil am Erwerbspreis ausmacht, dass der Kauf für viele allein dadurch nicht mehr interessant, nicht mehr realisierbar oder zu spekulativ ist. Zum anderen soll damit ein Erwerbs- und Tauschmodell des Immobilienkollektivs herausgearbeitet werden, welches den Sinn des Immobilientauschs ermöglicht:

Während der persönlichen *Immobilienreise,* welche sich in aller Regel aufgrund von privaten Veränderungen, veränderten Wünschen und Träumen oder sogar veränderten Anforderungen durch äußere Umstände ergibt, soll nicht an Immobilienkompromissen festgehalten werden müssen, nur weil die Erwerbsnebenkosten zu hoch sind, um eine Immobilientransaktion durchzuführen.

Eine Veränderung dieser Situation soll auch dazu führen, dass eine weitestgehend belastete Immobilie aus dem ersten Immobilienerwerb nicht als Sicherheit für eine eng kalkulierte Finanzierung einer weiteren Immobilie genutzt wird. Ein Erwerber wird in einigen Fällen einer solchen Konstellation nach Ablauf der Zinsfestschreibungszeit beide Immobilien verlieren, wenn der kalkulierte Best-Case nicht eintritt.

Der private Immobilienkäufer zahlt die Erwerbsnebenkosten des Immobilienkaufs heutzutage etwa 10 – 15 Jahre lang ab, wenn er eine monatliche Annuität in Höhe der für das Objekt üblichen Miete zahlt (1,5 % Zins und 1,5 % Tilgung = 10,61 Jahre).

Dies konnte nicht der Zweck der Gesetzgebung gewesen sein. Der ursprüngliche Zweck lag in der Verringerung der Immobilienspekulationen, die den Immobilienpreis nach oben getrieben haben.

In der jetzigen Situation hat der Verbraucher nichts gewonnen. Die niedrigen Zinsen werden von einem hohen Kaufpreis und den dadurch noch höheren anteiligen Erwerbsnebenkosten aufgefressen. Statt einem Finanzierungsrisiko hat er heute ein konkretes Preisrisiko in Verbindung mit dem Finanzierungsrisiko, dass die Zinsen wieder steigen, was zum Ende seiner Zinslaufzeit sehr wahrscheinlich ist, da es im Prinzip nicht mehr günstiger werden kann.

Trotz der Hinweise auf die Möglichkeiten, über Anteilskäufe, Zweckgesellschaften und langfristige Zahlungs- und Übergangsvereinbarungen solche Umgehungen durchführen zu können, steht grundsätzlich der Aufbau eines Kollektivs im Vordergrund. Dieses Kollektiv funktioniert innerhalb der Kapitalgesellschaft/en als Gesamthand und als Bauherrengemeinschaft. Die geplanten regional- und Themenportale könnten insofern gleichzeitig als erste Tochtergesellschaften agieren, welche die im Folgenden beschriebenen Modelle in die Praxis umsetzen.

III.E.4.a Gründung von Zweckgesellschaften

Der oben beschriebene 10-15 Jahreszeitraum für die anteilige Tilgung der Erwerbsnebenkosten könnte auch als Zeitraum für den Erwerb einer mit einer Immobilie besetzten Zweckgesellschaft genutzt werden. Das Ergebnis wäre die Umgehung der Grunderwerbsteuer.

III.E.4.a.i Mehrere Eigentümer, Einbringung durch Gesamthand

Bringt eine Eigentümergemeinschaft, eine Personengesellschaft oder eine anderweitige *Gesamthand* eine Immobilie ins Kollektiv ein, erhält sie dafür den gleichen Wert in Vermögensanteilen.

Der Eigentümer trägt die Erwerbsnebenkosten soweit diese entstehen.
Teil des Konzeptes ist, dass dabei keine Grunderwerbsteuer anfällt.

> Geht ein Grundstück von mehreren Miteigentümern auf eine Gesamthand (Gemeinschaft zur gesamten Hand) über, so wird die Steuer nicht erhoben, soweit der Anteil des einzelnen am Vermögen der Gesamthand Beteiligten seinem Bruchteil am Grundstück entspricht.[30]

Konkret können diese Eigentümergemeinschaften volle Eigentümer einer Zweckgesellschaft werden, welcher das Objekt übertragen wird. Die *Gesamthand* wird im gleichen prozentualen Verhältnis 100 % Eigentümer der neuen Gesamthand. Dieser Zwischenschritt ist nicht notwendig, wenn es sich um eine Gesellschaft handelt, die als Zweck lediglich die einzubringende/n Immobilie/n bewirtschaftet und hält. Mit der neu zu gründenden Zweckgesellschaft, welche Eigentümer der einzubringenden Immobilie werden wird, schließt Immotausch zuvor einen Kaufvertrag ab, die Gesellschaft nach Ablauf von 15 Jahren zu weniger

[30] § 5 GrEstG Übergang auf eine Gesamthand, Abs. 1.

als 90 % zu erwerben. (Die Frist und Grenze lagen bisher bei 95 % und 5 Jahren, es ist aktuell und insbesondere nach Veröffentlichung dieses Konzeptes von einer Gesetzesänderung auszugehen, die bereits im Jahr 2019 als Entwurf vorgelegt worden ist).

> Die Absätze 1 und 2 sind insoweit nicht anzuwenden, als sich der Anteil des Veräußerers am Vermögen der Gesamthand innerhalb von fünf Jahren nach dem Übergang des Grundstücks auf die Gesamthand vermindert.[31]

Die Eigentümer bzw. die aus einer Mehrzahl von Personen bestehende Gesamthand erwirbt Kollektivanteile von Immotausch mit einer gleichen Frist für die Umwandlung/Rückgabe, ggf. 17 Jahre, um Verwertung zu berücksichtigen.

III.E.4.a.ii Einbringung durch Alleineigentümer

Nach dem oben beschriebenen Prinzip könnte auch die Übertragung eines Grundstücks, welches unter der rechtlichen Herrschaft eines Alleineigentümers steht, über einen 5 bis 15 Jahreszeitraum an das Kollektiv übertragen werden, ohne dass eine Grunderwerbsteuer fällig wird. In der Zwischenzeit werden die Mieteinnahmen des Objektes innerhalb der Zweckgesellschaft gesammelt. Diese Mieteinnahmen können über den Erwerb von Wandelanleihen der Immotausch-Immmobilienaktiengesellschaft wieder zurück an das Kollektiv fließen. Über die Transaktion der Wandelanleihen erfolgt somit auch die Beteiligung an der GmbH.

> Geht ein Grundstück von einem Alleineigentümer auf eine Gesamthand über, so wird die Steuer in Höhe des Anteils nicht erhoben, zu dem der Veräußerer am Vermögen der Gesamthand beteiligt ist.[32]

[31] § 5 GrEstG Übergang auf eine Gesamthand, Abs. 3. – aktuelle Version vor Gesetzesänderung
[32] § 5 GrEstG Übergang auf eine Gesamthand, Abs. 2.

III.E.5 Immobilienanteilserwerb ohne Grunderwerbsteuer

Nachdem ich Ihnen viele Möglichkeiten zur Umgehung der Grunderwerbsteuer aufgezeigt habe, die ohne Fachanwälte und Steuerberater kaum rechtssicher zu bewältigen wären, möchte ich Ihnen die einfachste und von Immotausch bevorzugte Lösung nicht vorenthalten:

Das Mitglied wickelt selbständig einen digitalen Anteilskauf über einen Betrag bis 2.500 € ab, bzw. erteilt einen konkreten Auftrag dafür. Immotausch erwirbt dann Anteile selbst, und andere Teile im Namen/Auftrag und auf Rechnung für das Mitglied und weitere Mitglieder/Anleger.
Bei einem Immobilienerwerb **bis 2.500 € fällt keine Grunderwerbsteuer** an[33]!
Die Transaktion wird mittels elektronischer Bestätigung über einen gewünschten Kaufvertragsabschluss bewilligt. Bei Bestätigung wird die Übertragung der entsprechenden digitalen Anteilspapiere durchgeführt.
Ein Mitglied, welches Immobiliensparen betreibt, kann hier Immobilieninvestitionssparen betreiben, indem es in einige Immobilien einen Betrag in Höhe von 2.500 € als Käufer investiert.

Neben einer kollektiven, von Immotausch verwalteten Lösung könnten so auch Immobilienanteile als *Asset-Equity-Coins* erworben und im zweiten Schritt untereinander getauscht oder gehandelt werden. Aufgrund des Nürnberger Senatsurteils[34] aus 2006 steht fest, dass die Freigrenze von 2.500 € pro Erwerb sich auf jede Transaktion einzeln auswirkt. In diesem Sinne kann eine Person von beliebig vielen Personen die Eigentumsanteile einer einzelnen Einheit erwerben. Sind diese Transaktionen alle jeweils nicht größer als 2.500 €, entfällt die Besteuerung.

[33] Vgl. § 3 GrEstG Allgemeine Ausnahmen von der Besteuerung
[34] Siehe Senatsurteil zur Freigrenze bei der Grunderwerbsteuer vom 25.10.2007. Auch wenn Sie insgesamt für mehr als 2.500 € Anteile an einem Grundstück erwerben, dies aber in mehreren Erwerbsvorgängen (mehrere Verkäufer, welche die Entscheidung über die Veräußerung ihres Vermögens selbständig treffen können) geschieht, gilt die Freigrenze für jeden Erwerbsvorgang. Zuletzt abgerufen am 11.09.2020 unter https://www.judicialis.de/Finanzgericht-N%C3%BCrnberg_IV-265-2006_Urteil_25.10.2007.html.

Ablauf

Das Mitglied/der Anleger erwirbt zunächst Anteile für die selbst zu nutzende Immobilieneinheit (konkrete Wohnung innerhalb eines Objektes) bzw. die Immobilie, deren mehrheitlicher oder ganzer Eigentümer er werden möchte. Wenn alle Anteile der Immobilie zunächst in einer Hand sind, kann das Mitglied weitere Investitionen in andere einzelne Einheiten des gleichen Objektes investieren oder in andere vergleichbare Objetkte (zum Beispiel andere Einheiten aus dem gleichen Portfolio, ähnlicher Lage und Qualität). Es besitzt dann einen Teil dieser konkreten und anderer Immobilien als *Asset-Equity-Anteile* in Höhe von jeweils bis zu 2.500 €. Für den Erwerb der übrigen Anteile werden weitere Mitglieder oder auch Bekannte und Verwandte des Erwerbers, der die Immobilie selbst nutzen möchte vom erwerbenden Mitglied selbst oder von Immotausch über den Mitgliederbestand und die Portale geworben. Späterhin tauscht das Mitglied die eignen Asset-Equity-Anteile, die Eigentumsrechten anderer Immobilien zugeordnet sind, gegen solche der eigenen Wunschimmobilie ein, um die vollständige Eigentümerschaft zu erlangen.

In diesem sinne gilt als Immobilie jedes einzeln angelegte Grundbuchblatt. Denn im Sinne des Grunerwerbsteuerrechtes gilt jedes Grundbuchblatt als Grundstück(santeil).

Auf diese Weise werden die komplizierte 5 – 15 Jahreskklausel, die Gründung von Zweckgesellschaften und aufwändige Sharedealkonstruktionen völlig überflüssig.

Details zu den Varianten für den Erwerb digitaler Immobilien- und Kollektivanteile folgen in Band 3 im Bereich immobilienbasierte Digitalwährung.

Nutzung von Immobilienanleihen beim Erwerb

Einzelne H-Anleihen werden beim Erwerb einer Immobilie über Immotausch für die Zahlung des (Rest-)Kaufpreises akzeptiert. In diesem Fall hat der Besitzer einer H-Anleihe ein vorzeitiges Rückgabe- oder Umwandlungsrecht. Die rechtliche und wirtschaftliche Umsetzung erfolgt nach Wahl von Immotausch. Eine Umwandlung entspricht dem Umtausch der Anleihe in Aktien und Verrechnung der Aktien zum Kurswert. Bei einer vorzeitigen Rückgabe/Umwandlung entfällt die Auszahlung der endfälligen Verzinsung. Im gleichen Zuge erfolgt eine Reduzierung der Netto-Provision in Höhe des Zinsverlustes. Auf diese Weise spart der Nutzer der H-Anleihe die Kapitalertragssteuer auf die Zinseinnahmen sowie die auf diesen Betrag anfallende Mehrwertsteuer aufgrund der Verringerung der Nettoprovision.

Nach dem Deal ist vor dem Deal – Erste Detailregelungen

Löschung der Grundschuld

Gibt der Eigentümer die Immobilienwandelanleihen, die er im Zuge der Eintragung der zu Gunsten der Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft eingetragenen Grundschuld erhalten hat, weiter, berechtigt dies den neuen Besitzer dieser Immobilienwandelanleihen bei Rückgabe der Anleihen an Immotausch zur Löschung der Grundschuld und der Umwandlung in ein Eigentümerverhältnis, wenn er den Tauschpreis bezahlt.

Die Löschung einer zu Gunsten der Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft eingetragenen Grundschuld erfolgt ausschließlich nach Rückgabe der zu dem Objekt ausgegebenen Immobilienanleihen.
Handelt es sich um ausdrücklich übertragbare Kollektivanleihen, dann ist der Einsatz von übertragbaren Kollektivanleihen mit dem entsprechenden Wert stattdessen möglich. In diesen Fällen wird das Verfahren „Erwerb durch Mitglied – Einsatz von Kollektivvermögen (Kollektivanleihe)“ (siehe oben) angewendet.

Bei Rückgabe von Immobilien- oder Kollektivanleihen zur Löschung des Eigentümer- oder Grundschuldvermerks trägt der Verkäufer die entstandenen Eintragungs-, Löschungs- und weiteren Kosten. Er kann mit dem Käufer die Übernahme dieser Kosten vereinbaren. Verkäufer und Käufer haften gesamtschuldnerisch.

Marktwert

Immobilien, welche voll oder teilweise im Besitz des Kollektivs sind, können, wenn dies von beiden Seiten gewünscht ist, auch vollständig verkauft werden. Der Marktwert bemisst sich in der Regel an dem höchsten Angebot. Anteilseigner, welche Immotausch-Anteile zur Zahlung des Kaufpreises verwenden, erhalten den Zuschlag, wenn sich aus dem Anleihe- oder Kurswert mindestens der gleiche Wert des Höchstbietenden Käufers ergibt.

Aufteilung des Mehrerlöses

Die Aufteilung des Mehrerlöses oberhalb des Tauschpreises erfolgt anteilig. Hat der Eigentümer beispielsweise 50 % der Objektanteile ins Kollektiv eingebracht und dafür Kollektivanleihen erhalten, erhält Immotausch 50 % des Mehrerlöses (Verkaufspreis oberhalb des Tauschpreises) für diese Immobilie. Grund dafür ist, dass die erhaltene Kollektivanleihe den Besitzer wiederum zum Erwerb zum Tauschpreis berechtigt.

Hinweise zu laufenden Kosten der Immobilien

Die laufenden Kosten der Immobilie werden – soweit zulässig - vollständig vom Besitzer getragen. Besitzer ist der nutzende (Teil-)Eigentümer, der Pächter, der Mieter, ausübende des Wohnrechtes oder jegliche anderweitig über die tatsächliche Herrschaft des Objektes (Besitz) verfügende juristische oder natürliche Person.

Nebenkosten

Der Besitzer trägt die vollständigen Nebenkosten, also alle Betriebskosten und sonstigen Nebenkosten, die durch die Nutzung oder das Bestehen der Immobilie entstehen.

Renovierungskosten

Der Besitzer trägt die vollständigen Renovierungskosten für die Immobilie. Immotausch übergibt die Objekte grundsätzlich in einem renovierten Zustand. Wenn ein Renovierungskostenabschlag auf den Kaufpreis erstattet wird, gilt die Immobilie als renoviert übergeben. Bei Weitergabe und Verkauf muss der aktuelle Besitzer die Immobilie in renoviertem Zustand anbieten. Andernfalls wird der dem Besitzer zustehende Kaufpreisanteil um die kalkulierten Renovierungskosten gemindert. Die Kostenkalkulation erfolgt durch Immotausch als Kostenschätzung, Vergleichsangebote oder über eine aktuelle Kalkulationssoftware. Die Kosten für die Kalkulation oder die Einholung und den Vergleich von Angeboten wird als Teil der Renovierungskosten miteinkalkuliert.

Instandhaltungskosten

Der Besitzer trägt die vollständigen Instandhaltungskosten für die Immobilie, wenn nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart worden ist. Immotausch übergibt die Objekte grundsätzlich in einem funktionstüchtigen Zustand ohne sichtbare technische oder sonstige Mängel.

Wenn ein Instandhaltungskostenabschlag auf den Kaufpreis erstattet wird, gilt die Immobilie als vollständig instandgehalten übergeben; die Durchführung der ausstehenden Instandhaltungsmaßnahmen ist in Höhe des gewährten Abschlages oder anhand einer fachmännischen Durchführung der vereinbarten Maßnahmen nachzuweisen. Der Besitzer (Käufer) schuldet den Nachweis gegenüber Immotausch. Bei Weitergabe und Verkauf muss der aktuelle Besitzer die Immobilie im gleichen Zustand anbieten. Andernfalls wird der dem

Besitzer zustehende Kaufpreisanteil um die kalkulierten Instandhaltungskosten gemindert. Die Kostenkalkulation erfolgt durch Immotausch als Kostenschätzung, Vergleichsangebote oder über eine aktuelle Kalkulationssoftware. Die Kosten für die Kalkulation oder die Einholung und den Vergleich von Angeboten wird als Teil der Instandhaltungskosten miteinkalkuliert.

Allgemeine Rücklage

Zur Sicherung der Kostenübernahme für die laufende Instandhaltung zahlt der Besitzer eine monatlich im Voraus fällige, objektbezogene Instandhaltungskostenrücklage in den Immotausch-Instandhaltungsfonds.

Das Alter wird anhand der Fertigstellung, der Übergabe oder Abnahme des Bauabschnittes (frühester Zeitpunkt gilt als Bemessungsgrundlage) der Immobilie bemessen.
Bei Kernsanierung wird ab Erstbezug nach Sanierung das Alter Erstbezug = Zehn Jahre angewendet.
Die objektbezogene Instandhaltungsrücklage verbleibt im Instandhaltungsfonds, wenn sie nicht aufgebraucht wird.
Bei Bedarf steht der sich summierende Betrag für dieses Objekt zur Verfügung. Er kann aber auch für andere Objekte des Kollektivs verwendet werden, wenn die Instandhaltung für dieses Objekt gesichert ist.

Tabelle 1 gibt die Höhe der Instandhaltungsrücklage Stand Juni 2020 an:

Instandhaltungsrücklage	
Neubauten für die ersten 10 Jahre	0,50 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von 10 - 20 Jahren	0,75 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 20 Jahren	1,00 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 40 Jahren	1,50 €/m² Wohnfläche

Tabelle 1: Instandhaltungsrücklagen

(Stand Juni 2020, Anwendung einer Progression gemäß Baupreisindex, kaufmännisch zu runden)

Modernisierungskosten

Besitzer und Immotausch tragen freiwillige Modernisierungskosten anteilig im Verhältnis der Eigentumsanteile, wenn nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart worden ist. Für die Kostenbeteiligung an freiwilligen Modernisierungsmaßnahmen bedarf es eine schriftlichen Bestätigung durch Immotausch gegenüber dem Besitzer. Modernisierungsmaßnahmen, die durch gesetzliche Vorschrift entstehen, trägt der Besitzer der Immobilie. Er hat Anspruch auf ein Modernisierungsdarlehen gegenüber Immotausch.

Das Modernisierungsdarlehen ist als H1-Darlehen zu den zum Zeitpunkt des Darlehensantrags geltenden Konditionen zu gewähren. Das Darlehen wird Zug um Zug gegen Eintragung einer entsprechenden Grundschuld und Durchführung der Maßnahmen valutiert.

Erhöhte Rücklage beim Immobilienverzehr - Moral Hazard Problem

Einige Immobilienverzehrprodukte sehen vor, dass der aktuelle Eigentümer ein Darlehen auf die eigene Immobilie aufnimmt und daraus eine Einmalzahlung oder eine Rente in Verbindung mit einem lebenslangen Wohnrecht erhält. In diesen Vertragsmodellen ist die Partizipation von einem Mehrwert der Immobilie durch ordnungsgemäße Instandhaltung oder sogar Modernisierung in der Regel nicht gegeben. Daraus folgt, dass eine Verringerung der Instandhaltungs- und Modernisierungsbemühungen den anzunehmenden und statistisch erwiesenen Vorteil für diese Kundengruppe darstellt. Dies wird in der einschlägigen Literatur als **Moral Hazard Problem** bezeichnet. Aus diesem Grund fällt für diese Verträge eine erhöhte Instandhaltungs- und Modernisierungsrücklage an, siehe Tabelle 2:

Instandhaltungsrücklage	
Neubauten für die ersten 10 Jahre	2,00 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von 10 - 20 Jahren	2,50 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 20 Jahren	3,00 €/m² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 40 Jahren	3,50 €/m² Wohnfläche

Tabelle 2: Erhöhte Instandhaltungsrücklage

IV. Immobilien(-wandel)Anleihen

Die hier beschriebenen Immobilienwandelanleihen stellen eine Kombination aus Stufenzins-, Wandelanleihe und grundschuldbesichertem Darlehen dar. Sie vereinen Sicherheit in Form einer festen Verzinsung durch die Anlage in Immobilien im ersten und zweiten Rang mit Rendite über die Wandlungsoption in Aktienanteile eines Unternehmens. Sie können als Darlehen gegenüber des emittierenden Unternehmens oder bei Einbringung der eigenen Immobilie genutzt werden.

IV.A H-Anleihen - Übersicht

Die H1-Immobilien(wandel-)anleihe dient als Gegenleistung für den Wert im ersten Rang. In diesem Fall wird eine Grundschuld in Höhe des gewünschten Betrages zugunsten von Immotausch im ersten Rang eingetragen. Als Anhaltspunkt werden dafür bis zu 40 % des Beleihungswertes anerkannt. Der aktuelle Eigentümer erhält den Gegenwert an H1-Anleihen in der entsprechenden Stückzahl oder den vereinbarten Geldbetrag.

Die H2-Immobilien(wandel-)anleihe dient als Gegenleistung für den Wert im zweiten Rang. In diesem Fall wird eine Grundschuld in Höhe des gewünschten Betrages zugunsten von Immotausch im zweiten Rang eingetragen. Als Anhaltspunkt werden dafür bis zu 60 % des Beleihungswertes abzüglich Eintragungen des ersten Rangs anerkannt.

Die H3.1-Immobilien(wandel-)anleihe dient bei Einbringung der eigenen Immobilie in das Kollektiv als Gegenleistung für die Differenz zwischen Marktwert und Tauschpreis.

Die H3.2-Investitionsanleihe dient auch für die Risiko-Investition in Neubauvorhaben für Kollektivmitglieder. Mitglieder des Kollektivs werden so Teil der Bauherrengemeinschaft. Nach Klärung der rechtlichen Rahmenbedingungen soll dieses Modell dafür sorgen, dass Mitglieder bei Neubauvorhaben des Kollektivs die Grunderwerbsteuer nur auf den Grundstücksanteil zahlen müssen. Die Investitionsanleihen werden als Pflichtwandelanleihen ausgestaltet. Für den Fall, dass das Projekt nicht realisiert werden kann oder der Anleiheinhaber nicht erwerben möchte, ist die Gesellschaft berechtigt, die Wandlung zu verlangen. Ansonsten entspricht die Anleihe der H3.1-Anleihe.

Zusätzlich bergen die Anleihen eine Wandlungsoption, wenn die Optionsgebühr entrichtet wurde. Die Ausübung der Wandlungsoption entspricht dem Umtausch der Anleihe gegen Vorzugsaktien der Gesellschaft.

Bonitätsbewertung

Der Coin und die H-Anleihen werden hier bereits einer eigenen Bonitätsbewertung unterzogen. Diese stellt unserer Meinung nach die passende Bewertung für diese Werte dar. Bei Einbringung einer Immobilie werden für den Erhalt von H3-Anleihen deshalb im Zweifel nicht objektgebundene Anleihen oder H3-Anleihen zu einem der großen Objekte und Projekte mit Kaufpreisnachweis ausgegeben. Tabelle 3 stellt die üblichen Bonitätsbewertungen der großen Ratingagenturen in Übersicht.[35]

Bonitätsbewertung	Rating-Symbol		
Ratingagentur	S&P	Moodys	Fitch
Sehr gute Anleihen			
Beste Qualität, geringstes Ausfallrisiko	AAA	Aaa	AAA
Hohe Qualität, aber etwas größeres Risiko als die Spitzengruppe	AA+	Aa1	AA+
	AA	Aa2	AA
	AA-	Aa3	AA-
Gute Anleihen			
Gute Qualität, viele gute Investmentattribute, aber auch Elemente, die sich bei veränderter Wirtschaftsentwicklung negativ auswirken können	A+	A1	A+
	A	A2	A
	A-	A3	A-
Mittlere Qualität, aber mangelnder Schutz gegen die Einflüsse sich verändernder Wirtschaftsentwicklung	BBB+	Baa1	BBB+
	BBB	Baa2	BBB
	BBB-	Baa3	BBB-
Spekulative Qualität			
Spekulative Anlage, nur mäßige Deckung für Zins- und Tilgungsleistungen	BB+	Ba1	BB+
	BB	Ba2	BB
	BB-	Ba3	BB-
Sehr spekulativ, generell fehlende Charakteristika eines wünschenswerten Investments, langfristige Zinszahlungserwartung gering	B+	B1	B+
	B	B2	B
	B-	B3	B-
Junk Bonds			
Niedrigste Qualität, geringster Anlegerschutz.	CCC	Caa	CCC
In Zahlungsverzug oder indirekte Gefahr des Verzugs	CC	Ca	CC
	C		C

Tabelle 3: Aussage, Inhalt und Reihenfolge der Bonitätsbewertung der großen Ratingagenturen S&P, Moodys und Fitch

Solch ein unvorhergesehenes Ereignis ist der plötzliche Preisverfall von Immobilien anhand einer deutlichen Zinserhöhung. Eine grundlegend veränderte Marktsituation aufgrund von Erhöhung der Arbeitslosigkeit und Verringerung der Kaufkraft durch eine Corona-Pandemie stellt ebenso ein unvorhergesehenes Ereignis dar.

[35] Tabelle übernommen aus Louis Perridon u.a., Finanzwirtschaft der Unternehmung, 17. Auflage, S. 212.

IV.A.1 Risiken

Zusammenfassung der Risikofaktoren

Mit den Wertpapieren verbundene Risikofaktoren

Allgemeine mit den Schuldverschreibungen verbundene Risiken

IV.A.1.a Schuldverschreibungen als nicht geeignetes Investment

Schuldverschreibungen sind komplexe Finanzinstrumente, in die potentielle Anleger nur investieren sollten, wenn sie (selbst oder durch ihre Finanzberater) über die nötige Expertise verfügen, um die Wertentwicklung der Schuldverschreibungen unter den wechselnden Bedingungen, die resultierenden Wertveränderungen der Schuldverschreibungen sowie die Auswirkungen einer solchen Anlage auf ihr Gesamtportfolio einschätzen zu können.

IV.A.1.b Emittenten- und Bonitätsrisiko

Die Schuldverschreibungen begründen mit Ausnahme der nachrangigen Festzinsanleihe unmittelbare, unbesicherte und nicht nachrangige Verbindlichkeiten von Immotausch, die untereinander und mit allen sonstigen gegenwärtigen und künftigen unbesicherten und nicht nachrangigen Verbindlichkeiten von Immotausch gleichrangig sind, ausgenommen solche Verbindlichkeiten, denen aufgrund zwingender gesetzlicher Vorschriften Vorrang zukommt.

Der Anleger trägt das Risiko der Insolvenz der Emittentin.

Eine Bonitätsverschlechterung der Emittentin kann zu einem Wertverlust der Schuldverschreibungen führen.

IV.A.1.c Liquiditätsrisiko

Es besteht das Risiko, dass eine gewünschte Beteiligung oder ein gewünschtes Darlehen aufgrund nicht ausreichender Liquidität ganz oder teilweise nicht erfolgen kann bzw. ganz oder teilweise nicht gewährt werden kann.

IV.A.1.d Marktpreisrisiko

Marktpreisrisiken können aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen eintreten. Die Marktpreise der Schuldverschreibungen hängen von verschiedenen Faktoren ab (z. B. Änderungen des Zinsniveaus, der Zinsstruktur, der Politik der Zentralbanken, der wirtschaftlichen Entwicklung, der Nachfrage). Der Gläubiger ist daher beim Verkauf der Schuldverschreibungen vor deren Endfälligkeit einem Verlustrisiko aufgrund einer ungünstigen Entwicklung der Marktpreise für die Schuldverschreibungen ausgesetzt.

IV.A.1.e Zinsänderungsrisiko

Zinsänderungsrisiken ergeben sich aus möglichen Veränderungen des Zinsniveaus oder der Zinsstruktur, die sich gemäß der endgültigen Emissionsbedingungen direkt auf einen variablen Zinssatz auswirken oder die den Kurs von Schuldverschreibungen beeinflussen.

So unterliegen etwa Inhaber festverzinslicher Schuldverschreibungen dem Risiko, dass sich der Kurs für die Schuldverschreibungen infolge einer Erhöhung der Zinssätze im Kapitalmarkt vermindert, was von Bedeutung ist, wenn die Anleihe vor ihrer Fälligkeit wiederverkauft wird.

IV.A.1.f Risiko vorzeitiger Rückzahlung

Falls eine - ggf. gemäß der endgültigen Emissionsbedingungen mögliche – vorzeitige Rückzahlung durch die Emittentin erfolgt, ist der Inhaber der Schuldverschreibungen dem Risiko ausgesetzt, dass sein Investment aufgrund der vorzeitigen Rückzahlung einen geringeren Ertrag als erwartet erzielt. Außerdem besteht das Risiko, dass der Anleger die Erlöse aus der Rückzahlung nur mit einem geringeren Ertrag in vergleichbare Schuldverschreibungen reinvestieren kann.

IV.A.1.g Akquisitions- und Bauträgerrisiko

Es besteht das Risiko, dass das eingesetzte Kapital nicht oder nicht innerhalb des gewünschten oder geplanten Zeitraumes zu einer erfolgreichen Immobilienakquisition gemäß den gewünschten Kriterien (Lage, Größe, Immobilienart, Bebaubarkeit und andere gemäß Suchprofil möglicher anzugebender Kriterien) erfolgt. Es besteht ferner das Risiko, dass eine Bebauung nicht in dem gewünschten Maß oder überhaupt genehmigt wird.

IV.A.2 „H1“-Immobilien(-wandel)anleihe (erster Rang)

Immobiliensparen/Darlehen

Für das Kollektivkonzept werden grundschuldbesicherte Darlehen vereinbart, nach Umwandlung von GmbH in AG oder SE werden Immobilienanleihen ausgegeben. Die Besicherung findet bei dieser Produktvariante im Grundbuch - erster Rang – („H1“) statt.

Einbringung Immobilie in das Kollektiv

Der aktuelle Eigentümer erhält den Gegenwert an „H1-Anleihen“ in der entsprechenden Stückzahl für den anteiligen Wert des ersten Rangs.

Verwendungszweck:

100 % des Betrages werden in Anlage- und Umlaufvermögen in Form von Immobilien investiert. Der investierte Betrag wird dabei durch Grundschuld im ersten Rang besichert.

Mindestzeichnung:	2.000 € bei Einzelpapieren/2.000 € für Kollektivserie F
Agio:	2 %
Emissionsvolumen:	4.000.000.000 €
Verzinsung (endfällig):	0,5 % p.a. (Einzelpapier)/0,9 % p.a. für Kollektivanleihe (erste 10 Jahre)
bei Verlängerung um 10 Jahre:	Ab dem 15. Jahr Erhöhung auf 0,7 % (Einzelpapier)/1,1 % (Kollektivserie)
Rückgabefrist:	01.10.2045 – 31.03.2056, ab 2030: 12 – 15 Jahre
Optionsgebühr:	je 50 €, zahlbar innerhalb von 3 Monaten nach Zeichnung
Ausgabemenge:	200.000 Einzelpapiere/1.000.000 für Kollektivanleihe Serie F
Erwerbspreis pro Anteil:	Pre-Money-Bewertung anhand vorheriger Post-Money-Bewertung
Wandlungsverhältnis:	1:1 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 2.000 €
(als AG/SE)	/1:1 x Splitfaktor bei Kollektivanteilen je 2.000 €
	in Vorzugsaktien (Wandlungspreis 2.000 €)
Umwandlungszeitraum:	Bei Einbringung der Immobilie sofort möglich, sonst
	12-35 Jahre nach Vertragsbeginn/Erwerb
(An-)Kündigungsfrist:	12 Monate zum Monatsende

Die Gesellschaft ist berechtigt, Ausgabemenge und Emissionsvolumen bei Bedarf zu erhöhen.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 40.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Bewertungsmaßstab H1-Anleihe

Die H1-Anleihe wird als grundschuldbesichertes Darlehen erstrangig besichert. Diese Position nehmen sonst gerne Banken ein und geben aktuell einen sehr günstigen Darlehenszins dafür. Statt Strafzinsen zu zahlen, bekommen sie zumindest ein wenig Guthabenzinsen. Wenn Sie H1-Anleihen erwerben, setzen Sie sich an diese Stelle. Wenn der Darlehensnehmer seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, tritt als Worst-Case die Versteigerung ein. In diesem Fall bekommen Sie zuerst Ihr Geld. Die Abbildung zeigt den Anteil der H1-Anleihe am Marktwert einer Immobilie und die Bonitätsbewertung gemäß dem üblichen Sicherheitsrating für Forderungen, die sich aus grundschuldbesicherte Darlehen im ersten Rang bis zum Wert von 40 % des Verkaufspreises ergeben. Bei Neubauimmobilien wird der Kaufpreis als Verkehrswert herangezogen. Bei Bestandsimmobilien erfolgt ggf. ein zusätzlicher Sicherheitsabschlag von bis zu 20 %.

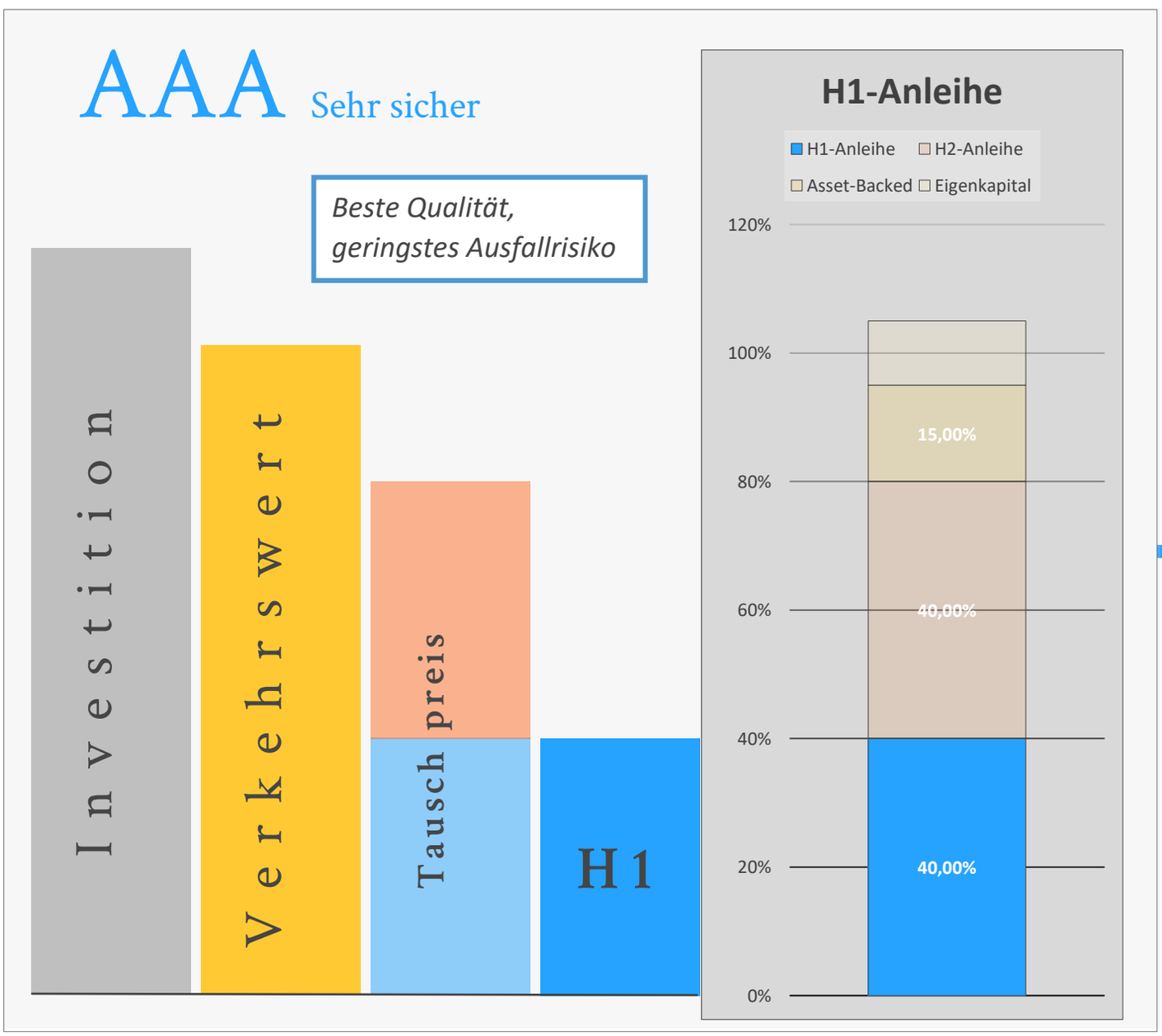


Abb. 38: Bewertungsmaßstab H1-Anleihe

IV.A.3 „H2“-Immobilien(-wandel)anleihe (zweiter Rang)

Immobiliensparen/Darlehen

Für das Kollektivkonzept werden grundschuldbesicherte Darlehen vereinbart, nach Umwandlung von GmbH in AG oder SE werden Immobilienanleihen ausgegeben. Die Besicherung findet bei dieser Produktvariante im Grundbuch - zweiter Rang – („H2“) statt.

Einbringung Immobilie in das Kollektiv

Der aktuelle Eigentümer erhält den Gegenwert an „H2-Anleihen“ in der entsprechenden Stückzahl für den anteiligen Wert des zweiten Rangs.

Verwendungszweck:

100 % des Betrages werden in Anlage- und Umlaufvermögen in Form von Immobilien investiert. Der investierte Betrag wird dabei durch Grundschuld im ersten oder zweiten Rang besichert.

Mindestzeichnung:	2.000 € bei Einzelpapieren/2.000 € für Kollektivserie F
Emissionsvolumen:	4.000.000.000 €
Verzinsung (endfällig):	1,1 % p.a. (Einzelpapier)/1,4 % p.a. für Kollektivanleihe (erste 10 Jahre)
bei Verlängerung um 10 Jahre:	Ab dem 15. Jahr Erhöhung auf 1,3 % (Einzelpapier)/1,6 % (Kollektivserie)
Rückgabefrist:	01.10.2046 – 31.03.2056, ab 2035: 12 – 15 Jahre
Optionsgebühr:	je 200 €, zahlbar innerhalb von 3 Monaten nach Zeichnung
Ausgabemenge:	200.000 Einzelpapiere/1.000.000 für Kollektivanleihe-Serie F
Erwerbspreis pro Anteil:	Pre-Money-Bewertung anhand vorheriger Post-Money-Bewertung
Wandlungsverhältnis:	1:1 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 2.250 €
(als AG/SE)	/1:1 x Splitfaktor bei Kollektivanteilen je 2.222,22 €
	in Vorzugsaktien (Wandlungspreis 2.250 €)
Umwandlungszeitraum:	Bei Einbringung der Immobilie sofort möglich, sonst
	12-35 Jahre nach Vertragsbeginn/Erwerb
Ankündigungsfrist für Wandlung:	6 Monate zum Quartalsende

Die Gesellschaft ist berechtigt, Ausgabemenge und Emissionsvolumen bei Bedarf zu erhöhen.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 20.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

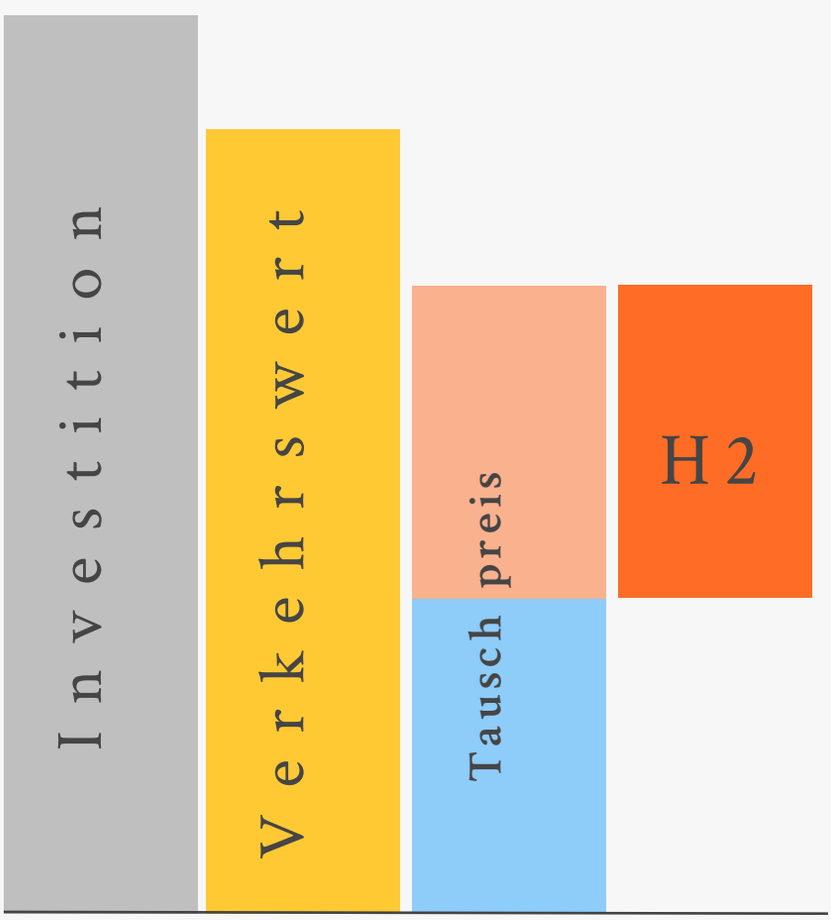
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Bewertungsmaßstab H2-Anleihe

Die H2-Anleihe wird als grundschuldbesichertes Darlehen im zweiten Rang des Grundbuchs besichert, bis zum 80 % Beleihungswert. Dieser wird aus einem Anteil des Verkehrswertes ermittelt. Bei Neubauimmobilien wird der Kaufpreis als Verkehrswert herangezogen, bei Bestandsobjekten erfolgt ein Sicherheitsabschlag von bis zu 20 %. H2-Anleihen stehen im zweiten Rang oder teilen sich den ersten Rang mit H1-Anleihen, können aber als unabhängige Forderung abgelöst werden. Übliches Sicherheitsrating für Forderungen, die sich aus grundschuldbesicherten Darlehen im zweiten Rang bis zur 80 % Beleihungsgrenze ergeben:

AA Hohe Qualität

Aber etwas größeres Risiko als die Spitzengruppe.



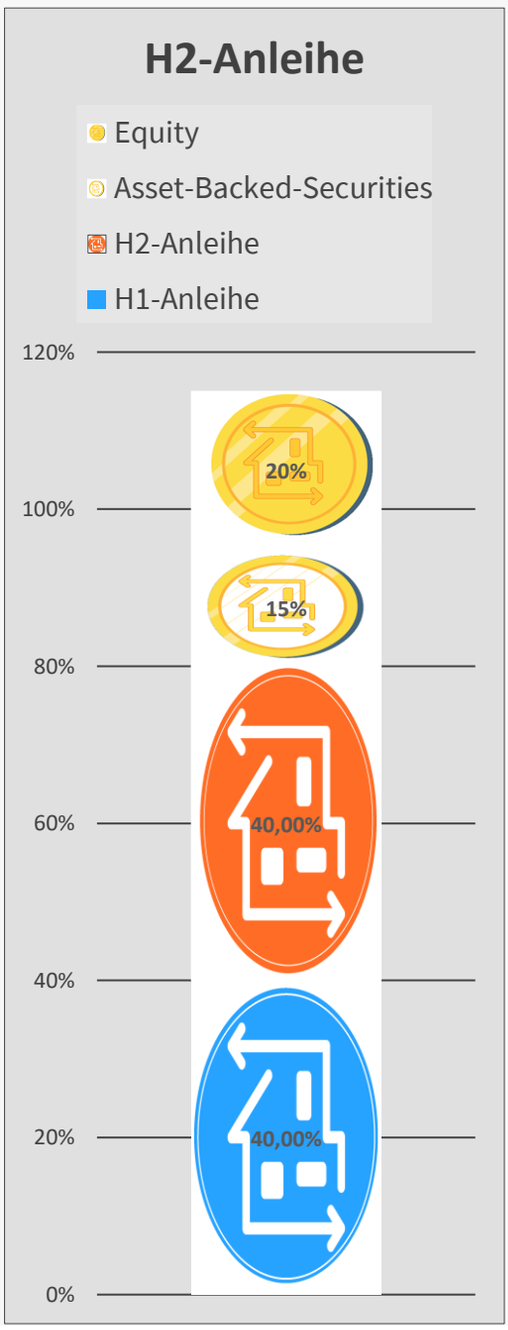


Abb. 40: Bewertungsmaßstab H2-Anleihe

IV.A.4 “H3-Immobilien(wandel-)anleihe” (dritter Rang)

Für das Kollektivkonzept werden grundschuldbesicherte Darlehen vereinbart, nach Umwandlung von GmbH in AG oder SE werden Immobilienanleihen/Hypothekenanleihen ausgegeben.
Grundbuchbesicherte Darlehen können bis zum Wert von 95 % des Verkehrswertes ausgegeben werden.

Grundschuldbesicherte Darlehen, die über den Wert einer 80 %-Beleihung hinausgehen, bergen ein relativ hohes Risiko, dass die Immobilienpreis bei einer möglichen Zinserhöhung wieder sinken und damit unter den Verkaufspreis fallen, der zum Zeitpunkt des Kaufvertragsabschlusses realistisch war. Zusätzlich birgt die Anleihe eine Wandlungsoption, wenn die Optionsgebühr entrichtet bzw. bei der Berechnung der bei der Transaktion auszugebenden Stückzahl abgezogen wurde.

Einbringung einer Immobilie durch den Verkäufer:

Bei der Einbringung der Immobilie dient diese Anleihe gegenüber dem Verkäufer als Einmalanlage mit Grundbuchabsicherung in der Immobilie, die er selbst verkauft. Er sichert sich den heutigen Preis und gleichzeitig einen hohen Festzinssatz.

Anleihe als Senior-Tranche der Immobilienfinanzierung:

Verzichtet der Verkäufer auf die Besetzung des dritten Rangs, können andere Unternehmen oder Personen als Darlehensgeber im dritten Rang auftreten.

Verwendungszweck: 100 % des Betrages werden in Anlage- und Umlaufvermögen in Form von Immobilien investiert. Der investierte Betrag wird dabei durch Grundschuld im ersten, zweiten oder dritten Rang besichert. Die „H3-Anleihe“ wird zu Beginn ausschließlich bei Einbringung eigener Immobilien und als Risikokapital für Bauprojekte berücksichtigt.

Mindestzeichnung:	10.000 € bei Einzelpapieren/2.000 € für Kollektivserie
Emissionsvolumen:	2.000.000.000 €
Optionsgebühr:	je 100 €, zahlbar innerhalb von 3 Monaten nach Zeichnung
Ausgabemenge:	160.000 Einzelpapiere /800.000 für Kollektivanleihe
Verzinsung (endfällig):	2,5 % p.a. (Einzelpapier)/3,5 % p.a. (Kollektiv)
Rückgabefrist:	01.10.2040 – 31.03.2056
Wandlungsverhältnis:	1:4 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 10.000 €
(als AG/SE)	/1:1 x Splitfaktor bei Kollektivanteilen je 2.500 €
	in Vorzugsaktien (Wandlungspreis: 2.500 €)
Umwandlungszeitraum:	Bei Einbringung der Immobilie sofort möglich, sonst
	12-35 Jahre nach Vertragsbeginn/Erwerb
Umwandlungszeitraum:	15 Jahre nach Vertragsabschluss
Kündigungsfrist:	12 Monate zum Quartalsende, Für Emittentin auch vor Rückgabefrist
Ankündigungsfrist für Wandlung:	6 Monate zum Monatsende

Die Gesellschaft ist berechtigt, Ausgabemenge und Emissionsvolumen bei Bedarf zu erhöhen.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 12.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Bewertungsmaßstab H3-Anleihe

Bei einer Immobilienfinanzierung kann der bezahlte Kaufpreis als Verkehrswert, somit als Berechnungsgrundlage des Beleihungswertes genutzt werden. Diese Bewertung wird bei der H3-Immobilienwandelanleihe berücksichtigt. Eine Eintragung für eine H3-Anleihe steht im zweiten Rang. H1 und H2-Werte teilen sich in diesem Fall den ersten Rang, indem sie zeitgleich beantragt werden und somit gleichen Ranges sind. [36]

A Gute Qualität

Viele gute Investmentattribute, aber auch Elemente, die sich bei veränderter Wirtschaftslage negativ auswirken können.

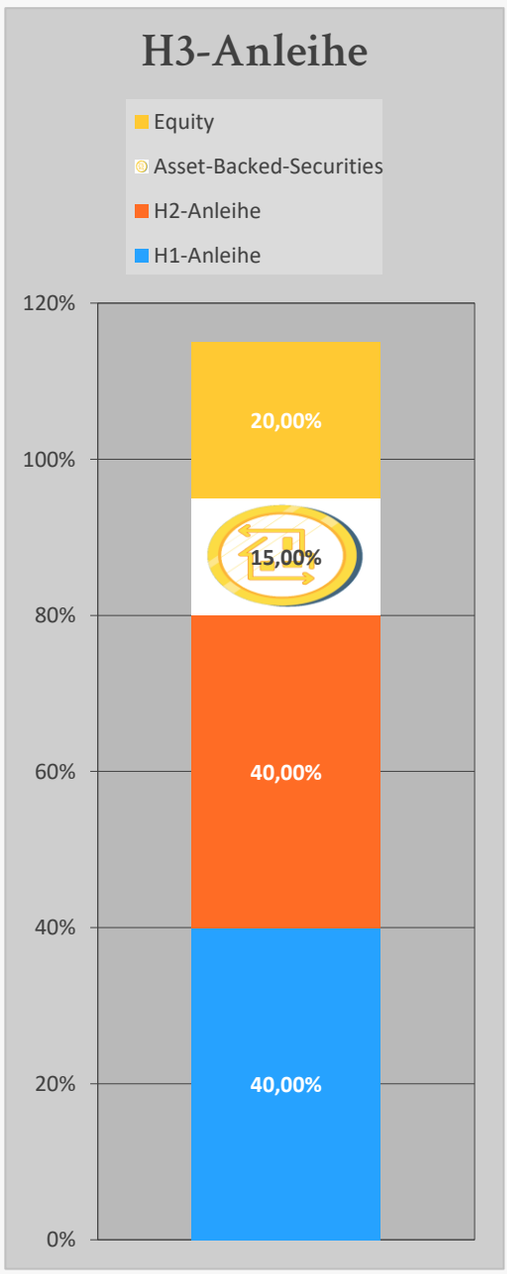


Abb. 41: Bewertungsmaßstab Asset-Backed-Anleihe

[36] Vgl. § 879 Abs. 1 BGB Rangverhältnis mehrerer Rechte und § 45 GBO Abs. 1

IV.A.5 Asset-Equity-Investitionsanleihe

Die Asset-Equity-Investitionsanleihe dient als zukünftig besicherte Kapitalanlage bei der Investition in konkrete Neubau- und Sanierungsprojekte für Kapitalanleger und Selbstnutzer. Kaufinteressenten für das Objekt bzw. die Einheit beginnen ihre konkrete Kaufinvestition mit dem Asset–Equity-Coin. Bei projektierten Neubauimmobilien und zu projektierenden Grundstücken gilt diese Investition nachrangig und wird für alle Investitionen, die außerhalb des Grundstücksanteils oder Baufortschritts getätigt werden, mit 2,5 % verzinst. Mit den Asset-Equity-Einnahmen können auch die Kaufnebenkosten finanziert werden. Auf diese Weise können Kaufinteressenten oder fremde Investoren in einer frühen Phase eines Bauprojektes investieren. Die Investition wird mit vergleichbar hohen Zinsen ausgestattet. Zusätzlich birgt die Anleihe eine Wandlungsoption, wenn die Optionsgebühr entrichtet wurde. Die Investitionsanleihe berechtigt zum Erwerb von angebotenem Immobilienvermögen der Gesellschaft gegen Verrechnung des aktuellen Wertes inklusive Zinsen. MaBV[37]-Abschläge werden nach Wahl des Käufers unabhängig von dieser Anleihe gezahlt. Eine Verrechnung findet spätestens für die Vorletzte Rate statt, wenn ein Käufer eine objektgebundene Asset-Equity-Investitionsanleihe erwirbt.

Mindestzeichnung:	10.000 € bei Einzelpapieren/2.000 € für Kollektivserie
Emissionsvolumen:	2.000.000.000 €
Verzinsung (endfällig):	2,5 % p.a. (Einzelpapier)/3,5 % p.a. (Kollektiv)
Rückgabefrist:	5 Jahre nach Vertragsabschluss
Optionsgebühr:	je 100 €, zahlbar innerhalb von 3 Monaten nach Zeichnung
Ausgabemenge:	160.000 Einzelpapiere /800.000 für Kollektivanleihe
Wandlungsverhältnis:	1:4 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 10.000 €
(als AG/SE)	/1:1 x Splitfaktor bei Kollektivanteilen je 2.500 €
	in Vorzugsaktien (Wandlungspreis 2.250 €)
Umwandlungszeitraum:	Bei Einbringung der Immobilie sofort möglich, sonst
	12-35 Jahre nach Vertragsbeginn/Erwerb
Umwandlungszeitraum:	2 - 6 Jahre nach Vertragsabschluss
Kündigungsfrist:	12 Monate zum Quartalsende. Für Emittentin auch vor Rückgabefrist
Ankündigungsfrist	
für Wandlung:	6 Monate zum Monatsende

Die Gesellschaft ist berechtigt, Ausgabemenge und Emissionsvolumen bei Bedarf zu erhöhen.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 12.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Wandelungszwang:	Auf Anforderung der Emittentin ist die Wandlung verpflichtend.
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

[37] Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) regelt Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter. Sie regelt unter anderem auch Abschlagszahlungen bei Bauträgerverträgen.

Bewertungsmaßstab Asset-Equity-Anleihe

Bei einer Immobilienfinanzierung kann der bezahlte Kaufpreis als Verkehrswert, somit als Berechnungsgrundlage des Beleihungswertes genutzt werden. Diese Bewertung wird bei der H3-Immobilienwandelanleihe berücksichtigt. Eine Eintragung für eine Asset-Equity-Anleihe steht entweder dritten Rang oder im zweiten und H1 und H2-Werte teilen sich in diesem Fall den ersten Rang, indem sie zeitgleich beantragt werden und somit gleichen Ranges sind. [38]

BBB Mittlere Qualität,

aber mangelnder Schutz gegen die Einflüsse
sich verändernder Wirtschaftsentwicklung.

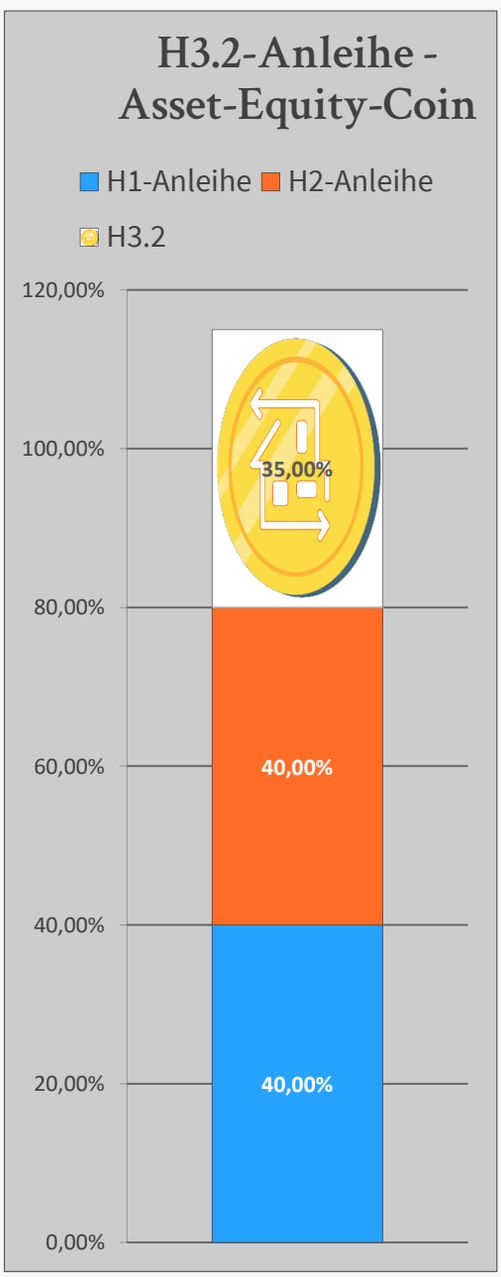


Abb. 42: Bewertungsmaßstab Asset-Equity-Anleihe

[38] Vgl. § 879 Abs. 1 BGB Rangverhältnis mehrerer Rechte und § 45 GBO Abs. 1

V. Angebot für Partneragenturaccounts - Lizenzmodell

In dem Angebot für strategische Partnerschaft, welches als Grundlage für dieses Buch dient, gibt es ein ganzes Angebotskapitel für einen Lizenzvertrag. Um Details der Vereinbarung zwischen Immotausch und den Partnern nicht öffentlich preiszugeben, haben wir dieses Kapitel entfernt. Wenn Sie als Kreditinstitut oder Immobilienunternehmen an einer Partnerschaft interessiert sind, erhalten Sie das vollständige Angebot für Partner gerne auf Anfrage.

Abb. 43: Businessman Investor Handshake - Foto für Kapiteleinleitung Angebot

Im nächsten Kapitel erhalten Sie einen tiefen Einblick in die Welt der Finanzinstrumente. Das Beteiligungsexposé haben wir nicht entfernt, da wir alle Leser dazu ermutigen möchten, sich mit dem Thema Finanzinstrumente und einem folgenden Initial Coin Offering bzw. Security Token Offering auseinanderzusetzen und diesen als Alternative zur herkömmlichen Finanzierung besser zu verstehen. Wir beschreiben auf diese Weise bereits den Weg zur immobilienbasierten, digitalen Währung, allerdings erst in Band 3.

VI. Beteiligungssmodelle

Netzwerkpartner

Ein entwickeltes Immotausch-Portal-Netzwerk könnte ein Profi-Netzwerk etablieren, in welchem die Partner die Wahl zwischen einem Lizenz- oder einem Franchisevertrag haben. Das Pionier-Unternehmen könnte als Konzernobergesellschaft die Leitung der eigenen Regional- und Themenportale innehaben. Die konzerneigenen Unternehmungen sollten Tätigkeiten, Know-How und Gewerbeerlaubnisse als Bauträger, Immobilienportal, Immobilienmakler, Versicherungsmakler, Verwalter und Sachverständiger beinhalten, damit die Partner von als innerhalb der Gruppe von dem Gesamtkonzept profitieren.

Franchisemodell – Immotausch als Franchisegeber

Alternativ bietet sich an, das Lizenzmodell zu erweitern, ein Franchisemodell zu etablieren und den Franchisenehmern die Beteiligung an der Konzernobergesellschaft zu ermöglichen. Franchisenehmer profitieren von dem fertigen Gesamtkonzept und dessen Weiterentwicklung durch den Franchisegeber, nehmen die Produkte aus dem Bereich Immobiliensparen und Immobilienverzehr, die Tätigkeit als Tippgeber und Vergleichsportal im Bereich Versicherungsmakler sowie in der Immobilienvermittlung und als Immobilientauschportal in das Angebots- und Leistungsspektrum auf und beginnen die Zusammenarbeit mit Bauträgern bei besseren Einkaufskonditionen.

Das Immobiliensparmodell, welches insbesondere über die Immobilienwandelanleihen interessant wird, kann von den Franchisenehmern beim Kunden vor Ort umgesetzt werden, während die Zentrale sich um die rechtlichen Voraussetzungen und Genehmigungen kümmert bzw. sicherstellt, dass das Konzept tragfähig ist.

Die Verwaltung der Verträge, die Kommunikation sowie die Einhaltung und die Umsetzung der sich ständig weiterentwickelnden rechtlichen Anforderungen werden so gebündelt. Dazu gehören auch die Erstellung der Produkte, die Beantragung der Billigung von Wertpapierinformationsblättern, die Beantragung der Genehmigung von Produktprospekten und die Zertifizierung und Klassifizierung von Rentenversicherungsprodukten.

Anteile als Digital handelbare Währung – Entwicklung des Marktes

Im ersten Band habe ich bereits das Ziel benannt, eine digitale Währung zu erschaffen. Dieser Band soll Sie als Leser mit erstem Hintergrundwissen zu diesem Markt versorgen.

Während dieses Buch erstellt und weiterentwickelt wurde, hat sich die Zahl der Kryptowährungen, die auf den Markt gebracht worden sind von 6.794[39] auf 7.493 erhöht.

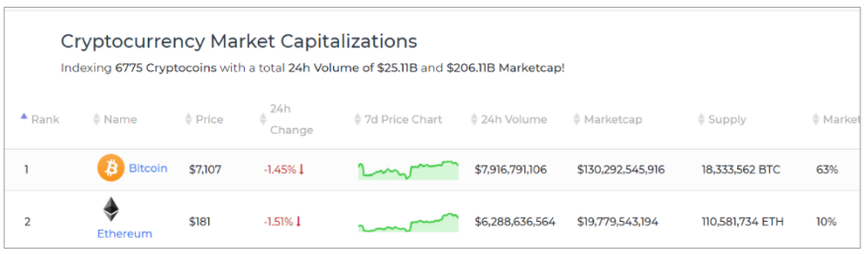


Abb. 44: Screenshot Coin.Market 19. April 2020

Die Marktkapitalisierung ist von 250 Milliarden Dollar zeitweise auf 365 Milliarden Dollar gestiegen.

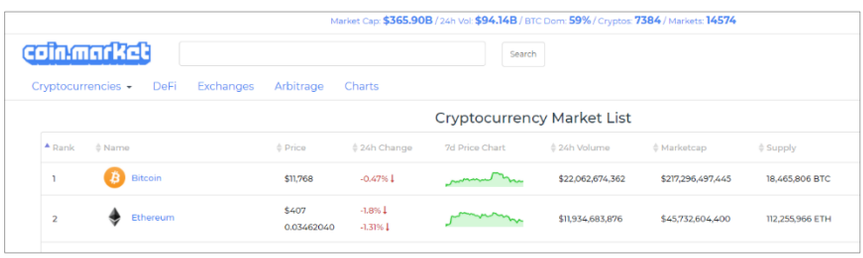


Abb. 45: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020

Abbildung 45 stellt diesen zurzeit höchsten von uns aufgenommenen Wert dar.

Dies verdeutlicht die anhaltende Nachfrage und Entwicklung dieses Bereiches.

Allerdings besteht eine sehr hohe Volatilität, sodass die Werte innerhalb von wenigen Wochen wieder stark gesunken sind.

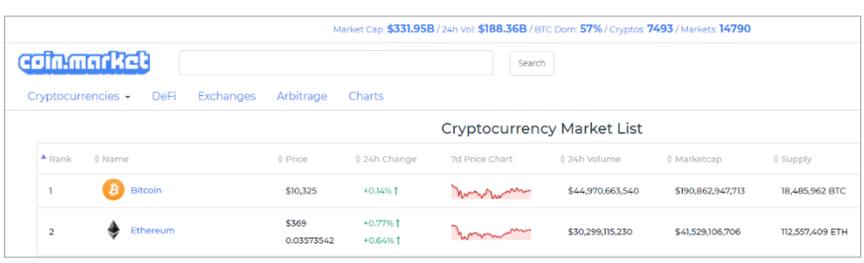


Abb. 46: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020

Abbildung 46 zeigt eine Reduzierung der Markt-kapitalisierung um 10 % aufgrund fallender Kurse. Allein die beiden Top-Platzierungen haben innerhalb von 3 Wochen über 10 % (Ether) und etwa 14 % (Bitcoin) ihres Wertes verloren.

Seit einiger Zeit dürfen sich sogar Kreditinstitute an solchen Währungen beteiligen. Im Gegensatz zu Aktien und Immobilienbeteiligungen fehlt es bei dieser Investition jedoch an jeglichem Gegenwert! Bei einem Totalverlust wären die Entscheider vermutlich ihren Job los.

[39] Vgl. Abb. 44 Screenshot Coin.Market, abgerufen am 19.04.2020 um 18.15 Uhr unter https://coin.market/cryptos/1.

Immobilienbasierte Währung

Mit dem Immotausch-Konzept könnte eine deutlich stabilere, wenn auch trägere, auf Sachwerten (Immobilien) basierende Digitalwährung etabliert werden. Partner und frühe Unterstützer eines Immotausch betreibenden Unternehmens erhielten die Gelegenheit, Teil der Entwicklung der in dem Sammelband ausgearbeiteten Gesamtkonzept beschriebenen immobilienbasierten Digitalwährung zu werden, die ein Gegengewicht zu den bereits bestehenden Kryptowährungen bieten wird. Indem sie als Darlehensgeber und Investor an der Gesellschaft auftreten, erhält Immotausch die Möglichkeit, in Immobilien zu investieren.

Die im vorherigen Kapitel bereits als Coin dargestellten Immobilienanleihen, als Asset-Equity-Anteil formulierten Immobilienanteile und Investitionen sowie andere Anleihe- und Investitionsformen könnten zu einem zusammenhängenden Konstrukt für Darlehens-, Anleihe, Anteils- und Beteiligungsformen als digital handelbare Währungen, welche mit konkreten Sachwerten abgesichert sind, geformt werden.
Von der Digitalisierung der grundschuldbesicherten Darlehen und anderer Wertpapiere über handelbare Immobilienanteile mit Werten von maximal 2.500 € je Stück bis hin zur Wandelanleihe mit Berechtigung zum Erwerb bzw. Tausch in Stammanteilen sind hier alle Möglichkeiten offen.

Zunächst stelle ich Ihnen ein mögliches Beteiligungsexposé der alten Schule vor. Je nach Art der Partnerschaft könnten innerhalb der auf den Folgeseiten dargestellten Finanzierungsrunden und den auf den Folgeseiten dargestellten Finanzinstrumenten unterschiedliche Konditionen gelten. Ein Zeichnungs- und Bestellschein könnte einem Partnerangebot bereits beigefügt werden. Für Anleihen erhielten Investoren entsprechende digitale Wertpapiere. Diese sollten ihnen innerhalb von ca. 14 Tagen nach Erhalt der Investitionssumme zugestellt werden. Auf Wunsch und gegen Gebühr sollten sie eine ausgedruckte Version erhalten. Equity-, Mezzanine und Senior-Tranche könnten für den begrenzten Personenkreis von (Super-)Agenturen vorbehalten sein. Eine Veröffentlichung von weiteren Finanzinstrumenten könnte auch im Rahmen eines Private Placements erfolgen. Sofern es sich um Angebote handelt, die der Prospektpflicht und der Genehmigung der BaFin oder der Pflicht zur Hinterlegung eines Wertpapierinformationsblattes bei der und dessen Billigung durch die Bafin bedürfen, sollten in dem Beteiligungsexposé lediglich Produktvorschläge enthalten sein bzw. eine Prospektbilligung vorliegen.

VI.A Im Lizenz-/Franchisevertrag enthaltene Beteiligungsoptionen

Unternehmen, welche einen oder mehrere Superagenturaccounts betreiben, leisten einen wesentlichen Beitrag zum Aufbau und der Weiterentwicklung des Immotausch betreibenden Unternehmens. Das von ihnen in die Idee gesetzte Vertrauen und die Mitarbeit beim Aufbau eines bundesweiten Nutzerbestandes sollte mit besonders langfristigen Beteiligungsmöglichkeiten honoriert werden. Bei einem späteren positiv verlaufenden Börsengang würden sie zusätzlich zu den bereits erhaltenen Leistungen des Portals einen wesentlichen Teil ihrer bis dahin geleisteten Beiträge und Investitionen zurückerhalten und sogar eine deutliche Rendite erzielen.

Auch Agenturen leisten einen deutlichen Beitrag zum Unternehmensaufbau. Daher sollten auch sie von der Möglichkeit, an Finanzierungsrunden für Partner teilzunehmen oder in Anleihen zu investieren profitieren.

VI.B Beteiligungsoption aufgrund konzerninterner Vermittlung

Eine Option für konzerninterne Vermittlungen könnte sich insbesondere an Bausparkassen richten, welche Teil eines Versicherungs- oder Bankenkonzerns sind und dieses Angebot noch vor der Konzernobergesellschaft erhalten haben. In solchen Fällen wäre angebracht, die Wechseloptionen und eine frühzeitige Beteiligung nutzen zu können, auch wenn ein anderes Konzernunternehmen die Beitragszahlung als Partneragentur übernimmt:

> Wenn Sie dieses Angebot erhalten haben, die Buchung oder Zahlung von Accountverträgen nicht durch Ihr Unternehmen selbst, jedoch innerhalb Ihres Konzerns erfolgt, belohnen wir Sie für die Vermittlung. In diesem Fall erhalten sie die gleichen Rechte aus dem Beteiligungsexposé, die sich aus den unterzeichneten Accountverträgen der oder des Unternehmens ergeben, an die Sie das Angebot weitergereicht haben.

Kapitalerhöhung und Eintragung von Gesellschaftern und Aktionären

Definieren Sie geplante und beschlossene Kapitalerhöhungen und weisen Sie darauf hin:

Eine Kapitalerhöhung ist nur durch Beschluss der Gesellschafter möglich. Die bereits geplanten und beschlossenen Kapitalerhöhungen erfolgen schrittweise im Verlauf der Finanzierungsrunden, spätestens nach Abschluss der geplanten Serien. Die Gesellschaft ist berechtigt, die Eintragung von Gesellschaftern oder Aktionären bis zum Abschluss der Serie D-Runde auszusetzen.

VI.C Darlehens- und Beteiligungsoptionen

Partiarisches Darlehen					
Verzinsung p.a.	voraussichtliche Gewinnbeteiligung		Mindestzeichnung	Emissionsvolumen	Laufzeit
bis 1,235 %	2,0 % bis 3,1 % p.a.		100.000.000 €	400.000.000 €	100 Jahre
Wandeldarlehen für (Super-)agenturen					
Finanzierungs-runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions-volumen*	Erwerbspreis erste/junge Anteile*
Serie - A (Equity) **	bis 6 % p.a.	25.000 Kapitalerhöhung auf 500.000	125.000 €	2.500.000 €	2.000 €/ ab 400 € bzw. Pre-Money-Bewertung*
Serie - B (Mezzanine)	bis 6 % p.a. (linear)	500.000	500.000 €	10.000.000 €	
Serie C (Senior)***	4 % p.a. (linear)	2.500.000	2.500.000 €	50.000.000 €	
Direktinvestment					
Serie D	Aktienart	Vorteil	Mindestzeichnung	Emissionsvolumen	Anteilspreis
Bis 5 % Discount	Stammaktie	Stimmrecht	2.500.000 €	50.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
2,5 % Discount	Vorzugsaktie	Höhere Dividende			
Wandeldarlehen/-anleihe für Privatanleger					
Finanzierungs-runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions-volumen*	Erwerbspreis erste/junge Anteile**
Serie E****	4 % p.a. (linear)	6.000.000	100.000 €	2.000.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
Kombinierte Kollektivanleihe					
Serie F****	Ø 2,83 % p.a.	40.000.000	100.000 €	16.000.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
Pflichtwandeldarlehen/Pflichtwandelanleihe					
Serie G	8 % p.a.	12.000.000	100.000 €	2.000.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
Immobilienwandeldarlehen / Immobilienwandelanleihe					Wandlungspreis
H3	2,50 % - 3,50 % p.a.	12.000.000	10.000 €	4.000.000.000 €	2.500 €
H2****	1,10 % - 1,60 % p.a.	20.000.000	2.250 €	4.000.000.000 €	2.250 €
H1****	0,50 % - 1,10 % p.a.	40.000.000	2.000 €	4.000.000.000 €	2.000 €

Tabelle 4: Darlehens- und Beteiligungsoptionen

Hinweis: Bitte sehen Sie die Details zu den Angaben in den vorläufigen Wertpapierinformationsblättern ein.

Ergänzend dazu haben wir Ihnen auf dieser Doppelseite einige allgemeine Zusatzinformationen zu den Finanzierungsrunden und den in der Tabelle 12 enthaltenen Begriffen zusammengefasst:

Erwerbspreis

* Die Höhe des pro Anteil zu zahlenden und entsprechend wandelbaren Gesamtwertes ergibt sich als Pre-Money-Bewertung aus der Post-Money-Bewertung der vorherigen Finanzierungsrunde, wenn bereits eine vollständige Finanzierungsrunde abgeschlossen ist. Eine Unterschreitung der vorgesehenen Mindestpreise wird nicht akzeptiert, da das Gesamtkonzept darunter leiden würde. Die Vorzugsaktien und Immobilienwandelanleihen dürfen an Kunden und Mitglieder des eigenen Unternehmens vertrieben werden, nachdem eine betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerrechtliche, gemeinsame Prüfung des Partners und Immotausch stattgefunden hat („Produktentwicklung“). Der geringere Preis gilt könnte für Aktien gelten, die unabhängig von einem Immobilienkollektiv vertrieben werden. Andernfalls sollt ein geringerer Preis erst nach einem Splitt erlaubt werden. Dieser könnte schrittweise zum oder nach dem IPO durchgeführt werden.

Superagenturvorbehalt

** Die Equity Tranche ist den Partnern mit Superagenturaccount vorbehalten.

Agenturvorbehalt

*** Die Senior Tranche ist den Partnern mit Agenturaccount vorbehalten

Details zum Erwerbspreis für die Finanzierungsrunden A-C finden sich im jeweiligen Wandeldarlehensvertrag.

Serien E - H

**** Bei den Serien E, G, und den H1, H2 und H3-Anleihen setzt sich das Emissionsvolumen teilweise aus Darlehen und Anleihen, im Übrigen aus Anleihen als Einzelpapiere für die kombinierte Kollektivanleihe zusammen. Die höchsten Verzinsungswerte der H1- und H2-Anleihen beziehen sich auf den maximal erreichbaren Zins p.a. ab dem 15. Jahr.

Umwandlung von jungen Aktien aus der Beteiligung der Equity-, Mezzanine- und Senior-Tranche in H-Anleihen

Als besondere Vereinbarung besteht die Möglichkeit, nach Umwandlung in eine AG eine Umwandlung der jungen Anteile (Stammaktien als nennwertlose Stückaktien) nach einer Haltefrist von einem Jahr im Verhältnis 50:52 bis 50:55 (50 junge Stammaktien (nennwertlose Stückaktien) gegen 12- Vorzugsaktien (nennwertlose Stückaktien) und dazu gehörende 40-43 Immobilienwandelanleihen mit je mind. 2.000 € Nennwert vorzunehmen. Details entnehmen Sie den jeweiligen Informationsblättern. Diese Regelung verfällt beim ersten Aktiensplitt.

Kollektivanleihe

***** Serie F – Die kombinierte Kollektivanleihe gilt zunächst als Angebot ab 100.000 € Mindestzeichnungssumme sowie als Produktvorschlag für Einmalzahlungen und Ansparmodelle in kleinerem Umfang. Es entstehen Verwaltungskosten in Höhe von 0,7 %. Diese sind bei der angegebenen Verzinsung noch nicht berücksichtigt. Serien G und E werden im Rahmen dieses Angebotes in der Kombination erworben. Das Produkt gilt als Vorbild für eigene Fonds, alternativ als reines Darlehens- und Anleiheprodukt über grundschuldbesicherte Darlehen und Wandeldarlehen/Wandelanleihen, welches sich auf mehrere Finanzinstrumente und *Serien* verteilt. Anteilseigner der Serie F Finanzierungsrunde sind Mitglieder des Immobilienkollektivs. Sie nutzen die Basisfunktionen von Immotausch über einen Kundenaccount als Agenturkunde kostenlos. Sie erhalten bevorzugtes Erwerbsrecht unter Anrechnung der Anteile nach den Immobilienkollektivbedingungen. Diese werden im Rahmen der detaillierten Produktentwicklung als Teil der Anlagebedingungen definiert und festgelegt. Grundsätzlich soll das Motto „First Come, First Serve“ diejenigen bevorzugen, welche sich zuerst als Teil des Kollektivs registriert haben. Dabei soll aber auch die *Höhe der Bewertungszahl* berücksichtigt werden. Diese setzt sich aus Beginn des Sparvorgangs, Laufzeit und Höhe des Ansparbetrages zusammen, ähnlich wie bei der Bewertungszahl eines Bausparvertrages.

Details zu den verschiedenen Finanzinstrumenten, Darlehens- und Anleiheformen finden Sie auf den vorläufigen Wertpapierinformationsblättern in diesem Beteiligungsexposé.

Steuerliche Konsequenzen

Eventuelle steuerliche Belastungen, die sich für den Gründer aus den Umwandlungen ergeben, werden durch die Erwerbspreise gedeckt.

VI.C.1 Partiarisches Darlehen

Als weiteres Finanzinstrument nutzt Immotausch das Partiarische Darlehen als Nachrangdarlehen. Auf diese Weise können Sie an den Gewinnen der Gesellschaft partizipieren, ohne zusätzliche Anteile zu erwerben. Auf der einen Seite erhalten Sie einen festen Zins für das von Ihnen an die Gesellschaft vergebenen Darlehen. Zum anderen erhalten Sie eine Gewinnbeteiligung.

Mindestzeichnung:	100.000.000 €
Emissionsvolumen:	400.000.000 €
Laufzeit:	100 Jahre, Verlängerung um 100 Jahre bei Nicht-Kündigung
Kündigungsfrist:	5 Jahre durch die Gesellschaft (Darlehensnehmer)
Tilgung:	endfällig
Zinszahlung:	Jährlich aus jeweils tatsächlich abgerufenen und valutierten Darlehensbeträgen/-summen (Höhe siehe Tabelle 6)
Gewinnberechnung:	Aus dem Jahresgewinn aus der Bilanz des Vorjahres
Gewinnbeteiligung:	Nicht angefallene Gewinne werden bis maximal 5 Jahre rückwirkend bis 3,00 % p.a. ausgeglichen (siehe Tabelle 5).
Auszahlung:	Zahlung zum 31.10. des auf das Bilanzjahr folgenden Jahres
Sicherheiten:	80 % des Darlehensbetrages werden für Investitionen in Immobilienakquisitionen (auch Sharedeals u. Unternehmenskäufe) sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Der Darlehensnehmer lässt die Sicherheiten in Hypothekenanleihen, Mortgage-Backed-Securities und Asset-Backed Securities verbriefen und weist diese Sicherheiten nach. Eine Übergabe von Verbriefungen erfolgt nicht, da eine Wandlung in Liquidität für Transaktionen in der Entscheidungsgewalt des Darlehensnehmers liegt.

Bei Zusage der Darlehenssumme wird der Betrag per Capital Call durch die Gesellschaft mit einer Frist von 4 Wochen abgerufen. Der zugesagte Betrag kann auf 200 Capital Calls verteilt werden.

Zinssätze (p.a.) für partiarisches Darlehen

Darlehenssumme in Millionen Euro:	ab 100	ab 200	ab 300	ab 400
Zins für Zeitraum (ab Valutierung des Betrages)				
Die ersten 5 Jahre	0,54	0,55	0,56	0,57
Nach 5 Jahren	0,74	0,76	0,79	0,795
Nach 10 Jahren	0,90	0,91	0,915	0,918
Nach Ablauf von 20 Jahren in	1,225	1,229	1,232	1,235

Tabelle 6: Zinssatz für partiarisches Darlehen

Gewinnbeteiligung (p.a.) aus partiarischem Darlehen

Darlehenssumme in Millionen Euro:	ab 100	ab 200	ab 300	ab 400
Zeitraum:	rückwirkend (bis 3,0 % p.a.)			
Die ersten 5 Jahre	2,00 %	2,05 %	2,15 %	2,30 %
Nach 5 Jahren	2,25 %	2,30 %	2,35 %	2,40 %
Nach 10 Jahren	2,70 %	2,91 %	2,92 %	2,95 %
Nach Ablauf von 20 Jahren	2,95 %	3,00 %	3,05 %	3,10 %

Tabelle 5: Gewinnbeteiligung aus partiarischem Darlehen

Bei Interesse wird auf Basis des oben angegebenen Angebotes ein vollständiger Vertrag ausgearbeitet. Der Investor übernimmt die entstehenden Kosten für die Durchführung, sowie eine Pauschale für die Rechtsberatung und die Vertragsgestaltung in Höhe von pauschal 0,1 % im Voraus.

VI.C.2 Serie A – Wandeldarlehen Equity Tranche

In der Serie-A Finanzierungsrunde werden nachrangige Wandeldarlehensverträge mit qualifiziertem Rangrücktritt ausschließlich an Partner, mit denen Superagenturaccounts gemäß Angebot für die Strategische Partnerschaft abgeschlossen worden sind. Das Angebot gilt bis zum Erreichen des maximalen Emissionsvolumens für diese Tranche. Die Wandlung der Equity Tranche erfolgt gegen Stammanteile.

Verwendungszweck:

Der Darlehensbetrag wird nach Ermessen des Unternehmens in die Weiterentwicklung der Portale, laufende Kosten, Marketing, in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert oder auch für eine spätere Kapitalerhöhung zurückgelegt.

Angebotszeitraum:	kurzer Angebotszeitraum von 2 Wochen, davor 6 Wochen zum Prüfen
Mindestzeichnung:	125.000 €
Emissionsvolumen:	2.500.000 €
Verzinsung (endfällig):	6 % p.a. bis 31. Mai 2021, dann 4,9 % p.a.
Umwandlungszeitraum:	30.10.2020 – 30.10.2021
Wandlungsverhältnis:	Wandlung erfolgt auf Grundlage des Erwerbspreises (siehe Vertrag)
Erwerbspreis pro Anteil:	2.000 € für die ersten Anteile + ab dann für junge Anteile nach Pre-Money-Bewertung aus vorheriger Post-Money-Bewertung
Bezugsrecht:	Einfaches Bezugsrecht bis 2.500.000 Anteile
Discount: Erweiterter Discount:	Ab 2.500.001 Anteile Bezugsrecht mit 2 % Discount Ab 12.000.001 (vor Split) Anteile Bezugsrecht mit 10 % Discount
Ankündigungsfrist für Wandlung:	4 Monate zum Ende des Quartals
Besondere Rechte:	kein Agio, Bezugsrecht, Discount, Liquidationspräferenz (Shareklasse A), Wandlung in Stammaktien
Für junge Anteile nach 2-jähriger Haltefrist:	Aufteilungsrecht nach Umwandlung in AG/SE im Verhältnis 50:55 50 Stammaktien zu 12 Vorzugsaktien (nennwertlose Stückaktie) und 14 x H1, 14 x H2, 14 x H3-Immobilienwandelanleihe zu je 2.000 € Diese Regelung verfällt beim ersten Aktiensplitt.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Weiterveräußerungsverbot:	Die Rechte aus dem Wandeldarlehen dürfen nicht an eine dritte Partei weiterveräußert werden (§ 399 Alt. 2 BGB). Davon ausgenommen sind junge Anteile ohne besondere Rechte nach Kapitalerhöhung.
Rangrücktritt:	Der Darlehensgeber erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Die Details der Wandeldarlehensvereinbarung für die Serie A-Finanzierungsrunde finden Sie im Wandeldarlehensvertrag Equity Tranche.

VI.C.3 Serie B – Wandeldarlehen Mezzanine Tranche

In der Serie-B Finanzierungsrunde werden nachrangige Wandeldarlehensverträge ausschließlich mit (Super-)agenturen gemäß Angebot für die Strategische Partnerschaft vereinbart. Das Angebot gilt bis zum Erreichen des maximalen Emissionsvolumens für diese Tranche. Die Wandlung der Mezzanine Tranche erfolgt gegen Stammanteile.

Verwendungszweck:

Der Darlehensbetrag wird nach Ermessen des Unternehmens in die Weiterentwicklung der Portale, laufende Kosten, Marketing, in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert oder auch für eine spätere Kapitalerhöhung zurückgelegt.

Angebotszeitraum:	07. August 2020 – 18. September 2020
Mindestzeichnung:	500.000 €
Emissionsvolumen:	10.000.000 €
Verzinsung (endfällig):	6 % p.a. bis Oktober 2021 (linear), dann 4,9 % p.a. (linear)
Umwandlungszeitraum:	31.03.2021 – 31.03.2025
Wandlungsverhältnis	Wandlung erfolgt auf Grundlage des Erwerbspreises (siehe Vertrag)
Erwerbspreis pro Anteil:	Der Erwerbspreis ergibt sich aus der Pre-Money Bewertung anhand der gezahlten Erwerbspreise der vorherigen Tranche, wenn daraus keine Bewertung vorliegt, gilt: 2.000 € für die ersten Anteile, ab dann für junge Anteile nach Pre-Money-Bewertung aus vorheriger Post-Money-Bewertung
Bezugsrecht:	einfaches Bezugsrecht
Discount:	Ab 3.000.001 Anteile Bezugsrecht mit 2 % Discount
Ankündigungsfrist für Wandlung:	4 Monate zum Ende des Quartals
Für junge Anteile nach 2-jähriger Haltefrist:	Aufteilungsrecht nach Umwandlung in AG/SE im Verhältnis 50:53 50 Stammaktien zu 12 Vorzugsaktien (nennwertlose Stückaktie) und 14 x H1, 13 x H2, 14 x H3-Immobilienwandelanleihe zu je 2.000 € Diese Regelung verfällt beim ersten Aktiensplitt.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 500.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Weiterveräußerungsverbot:	Die Rechte aus dem Wandeldarlehen dürfen nicht an eine dritte Partei weiterveräußert werden (§ 399 Alt. 2 BGB). Davon ausgenommen sind junge Anteile ohne besondere Rechte nach Kapitalerhöhung.
Rangrücktritt:	Der Darlehensgeber erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Die Details der Wandeldarlehensvereinbarung für die Serie B-Finanzierungsrunde finden Sie im Wandeldarlehensvertrag Mezzanine Tranche. Diesen erhalten Sie auf Anfrage.

VI.C.4 Serie C – Wandeldarlehen Senior Tranche

In der Serie-C Finanzierungsrunde werden nachrangige Wandeldarlehensverträge ausschließlich mit Agenturen gemäß Angebot für die Strategische Partnerschaft vereinbart. Das Angebot gilt bis zum Erreichen des maximalen Emissionsvolumens für diese Tranche. Die Wandlung der Senior Tranche erfolgt gegen Stammanteile.

Verwendungszweck:

Der Darlehensbetrag wird nach Ermessen des Unternehmens in die Weiterentwicklung der Portale, laufende Kosten, Marketing, in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert oder auch für eine spätere Kapitalerhöhung zurückgelegt.

Angebotszeitraum:	18. September 2020 – 18. Dezember 2020
Mindestzeichnung:	2.500.000 €
Emissionsvolumen:	50.000.000 €
Verzinsung (endfällig):	4 % p.a. (linear)
Umwandlungszeitraum:	01.11.2022 – 31.03.2038
Wandlungsverhältnis	Wandlung erfolgt auf Grundlage des Erwerbspreises (siehe Vertrag)
Erwerbspreis pro Anteil:	Der Erwerbspreis ergibt sich aus der Pre-Money Bewertung anhand der gezahlten Erwerbspreise der vorherigen Tranche, wenn daraus keine Bewertung vorliegt, gilt: 2.000 € für die ersten Anteile, ab dann für junge Anteile nach Pre-Money-Bewertung aus vorheriger Post-Money-Bewertung.
Bezugsrecht:	einfaches Bezugsrecht
Discount:	Ab 10.000.001 Anteile Bezugsrecht bei Kapitalerhöhung mit 2 % Discount
Ankündigungsfrist für Wandlung:	12 Monate zum Quartalsende
Für junge Anteile nach 2-jähriger Haltefrist:	Aufteilungsrecht nach Umwandlung in AG/SE im Verhältnis 50:52 50 Stammaktien zu 12 Vorzugsaktien (nennwertlose Stückaktie) und 13 x H1, 13 x H2, 14 x H3-Immobilienwandelanleihe zu je 2.000 € Diese Regelung verfällt beim ersten Aktiensplitt.

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 2.500.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Weiterveräußerungsverbot:	Die Rechte aus dem Wandeldarlehen dürfen nicht an eine dritte Partei weiterveräußert werden (§ 399 Alt. 2 BGB). Davon ausgenommen sind junge Anteile ohne besondere Rechte nach Kapitalerhöhung.
Rangrücktritt:	Der Darlehensgeber erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Die Details der Wandeldarlehensvereinbarung für die Serie C-Finanzierungsrunde finden Sie im Wandeldarlehensvertrag Mezzanine Tranche. Diesen erhalten Sie auf Anfrage.

VI.C.5 Serie D – Direktinvestment

In der Serie-D Finanzierungsrunde werden Direktinvestments von zunächst (Super-)Agenturen, professionellen Investoren sowie geeigneten Gegenparteien entgegengenommen. Über das Direktinvestment werden Anteile an der Gesellschaft erworben. Das Direktinvestment ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Ein Direktinvestment wird mit bis zu 20 strategischen Partnern vereinbart, jeweils mit bis zu 50 Millionen Euro.

Verwendungszweck:

Der Anlagebetrag wird zu 20 % in die Weiterentwicklung der Portale, Personalkosten und andere laufende Kosten oder Verbindlichkeiten investiert. 80 % des Betrages werden in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Mindestzeichnung:	2.500.000 €
Emissionsvolumen:	50.000.000 €
Art des Anteils:	Stammaktie oder Vorzugsaktie (nach Umwandlung der Firmierung)
Erwerbspreis je Anteil:	Der Erwerbspreis ergibt sich aus der Pre-Money Bewertung anhand der gezahlten Erwerbspreise der vorherigen Tranche, wenn daraus keine Bewertung vorliegt, gilt: 2.000 € für die ersten Anteile, ab dann für junge Anteile nach Pre-Money-Bewertung aus vorheriger Post-Money-Bewertung;
Aktienart:	Aktienart nach Wahl des Investors in Absprache mit Immotausch (nennwertlose Stückaktien als Stammaktien oder Vorzugsaktien)
Stammaktien:	Stimmrecht Bezugsrecht bei Kapitalerhöhung mit 2 % Discount ab 3.000.000 Anteile mit 3 % Discount ab 10.000.000 Anteile mit 5 % Discount ab 15.000.000 Anteile
Vorzugsaktien:	Inhaberaktien ohne Stimmrecht Nennwertlose Stückaktien Höherer Ausschüttungsbetrag Bezugsrecht bei Kapitalerhöhung mit 2,5 % Discount

Die Zahlung des Direktinvestments erfolgt vor Kapitalerhöhung und gegen Erhalt neuer Anteile. Sollte ein Direktinvestment vor Durchführung der vorherigen Finanzierungsrundenwandlungen getätigt werden, beträgt der Ausgabepreis 2.000 € pro Anteil. Es fällt kein Ausgabeaufschlag an. Der Investor übernimmt stattdessen die entstehenden Kosten für die Durchführung und eine Pauschale für die Rechtsberatung und Vertragsgestaltung in Höhe von 1 % im Voraus.

VI.C.6 Serie E – Wandelanleihe

Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

In der Serie-E Finanzierungsrunde werden Wandeldarlehen (später Wandelanleihen, dann gilt „Wandlungsverhältnis (AG)“ statt Erwerbspreis bei Umwandlung) an (Super-)Agenturen, und Investoren ausgegeben. Erstmals ist auch eine Beteiligung durch private Investoren im Umfang von Mitgliedern von Immotausch und der Partnerportale vorgesehen. Um die Wandlungsoption zu aktivieren, muss die fristgerechte Zahlung der Optionsgebühr erfolgen.

Verwendungszweck:

Der Anlagebetrag wird zu 20 % in die Weiterentwicklung der Portale, Personalkosten und andere laufende Kosten investiert. 80 % des Betrages werden in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert. Der den Mindestbetrag übersteigende Anteil wird vollständig in Immobilien investiert.

Ausgabeaufschlag:	1,5 % der Darlehenssumme/des Anlagebetrages
Mindestzeichnung:	100.000 € bei Einzeldarlehen/-anleihen/10.000 € für Kollektivserie
Emissionsvolumen:	1.600.000.000,00 € für Kollektivserie
(auch für Kollektiv einsetzbar)	400.000.000,00 € für Einzeldarlehen/-anleihen
Verzinsung (Kupon):	4 % p.a. (linear), Auszahlung jährlich oder quartalsweise nach Wahl der Emittentin
Laufzeit:	Mindestens 12 Jahre
Optionsgebühr:	je 50 €, zahlbar mit dem Investitionsbetrag mit Hinweis auf Optionswunsch
Erwerbs-/Wandlungspreis:	Pre-Money-Bewertung anhand der letzten Post-Money-Bewertung
Umtauschfrist:	01.04.2033 – 31.03.2038
Wandlungsverhältnis (AG):	1:42 x Splitfaktor je 100.000 € Darlehensbetrag/Nennwert: Einzelpapiere; 1:5 x Splitfaktor je 10.000 € Darlehensbetrag/Nennwert: Kollektivserie
Vorteilswandlungspreis:	Als Kunde mit erteiltem Versicherungsmaklerauftrag und mindestens 5 Jahre dauernder Versicherung in 3 Hauptsparten (Immobiliensparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 85 % der zur Zeit der Wandlung geltenden Pre-Money-Bewertung.
Ankündigungsfrist:	6 Monate zum Monatsende

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 6.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Weiterveräußerungsverbot:	Das Wandeldarlehen/die Wandelanleihe darf nicht bzw. nur bei schriftlicher Genehmigung an eine dritte Partei weiterveräußert werden (§ 399 Alt. 2 BGB).
Wandelungszwang:	Es besteht kein Wandlungszwang.
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Die Details der Wandeldarlehensvereinbarung für die Serie E-Finanzierungsrunde finden Sie im Wandeldarlehensvertrag der Serie E Finanzierungsrunde. Diesen erhalten Sie auf Anfrage.

VI.C.7 Serie F – Kollektivanleihe

Mit der Serie-F Finanzierungsrunde wird die *Kollektivanleihe* als Kombinationsprodukt aus den Darlehen und Anleihen der Serien E, G, H1, H2 und H3 ausgegeben. Das Produkt beinhaltet eine Verwaltungskostenpauschale (Management Fee) und Vertriebskosten (Ausgabeaufschlag).

Der Inhaber hat Anspruch auf ein Darlehen in Form einer Annuitäten-, Tilgungs- oder Ratenanleihe. Die Höhe beträgt 100 % - 200 % des selbst eingebrachten Beitrages, bei Erwerb einer Kollektivimmobilie 150 % - 300 %. Die Konditionen sind abhängig von Bonität, Scoring, Dauer der Mitgliedschaft, Anteil am Kollektivvermögen, Darlehensbeginn und -laufzeit und der individuellen Situation des Immobilien-, Kapital- und Zinsmarktes. Entsprechende Liquidität der Gesellschaft muss gegeben sein und die Investition muss bereits mindestens 5 Jahre getätigt worden sein. Andernfalls kann auf Antrag eine Gewährung erfolgen, wenn dies im Sinne der Gesellschaft ist.

Ausgabeaufschlag:	1,5 % der Darlehenssumme/des Anlagebetrages
Mindestzeichnung:	mindestens 100.000 € bei Einmalanlage/nach Prospektgenehmigung auch als Ansparbeitrag möglich und Mindestzeichnung 10.000 €
Emissionsvolumen:	16.000.000.000 €
Ø Verzinsung:	ca. 2,83 % p.a., endfällig bzw. thesaurierend
Haltedauer:	Mindestens 12 Jahre
Erwerbs-/Wandlungspreis:	Pre-Money-Bewertung bzw. Kurswert
Wandlungsverhältnis (AG):	1:50 x Splitfaktor je 100.000 € Darlehens-/Investitionsbetrag
Vorteilswandlungspreis:	Als Kunde mit erteiltem Versicherungsmaklerauftrag und mindestens 5 Jahre dauernder Versicherung in 3 Hauptsparten (Immobiliensparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 85 % der zur Zeit der Wandlung geltenden Pre-Money-Bewertung.
Wandlungsfrist:	12 – 65 Jahre nach Zeichnung und Beitragszahlung
Kündigungsfrist:	6 Monate zum Quartalsende
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Abbildung 60 stellt die Aufteilung der Investitionssumme und die Konditionen dar. Immotausch wird die Summen nach den Kriterien der jeweiligen Serien investieren. Das Produkt gilt als Vorbild für einen späteren Fonds. Die Anleger Partizipieren über die Wandeloption bei Wertsteigerung der Gesellschaft.

Anteil	25 %	25 %	30 %	20 %
Name	IWA* (H1)	IWA (H2)	IWA (H3)	Je 50 % in Serie E und G**
Absicherung	1. Rang	2. Rang	3. Rang	Vorzugsaktie
Risiko	kein Risiko volle Garantie	kaum Risiko 80 %Garantie	geringes Risiko ohne Garantie	kein/Kursrisiko
Zins p.a.	0,90 %	1,40 %	3,50 %	Ø ca. 6 %
Darlehenszins	ab 0,5 % p.a.	ab 1,2 % p.a.	ab 2,5 % p.a.	
Entstehende Kosten sowie Konditionen nach Genehmigung des Fondsprospektes				
Management Fee	0,7 % p.a. auf die Investition und das Darlehen			
Ausgabeaufschlag	1,5 % auf die Investitionssumme			
Geplante Nettorendite	Die geplante Mindestrendite vor Steuern beträgt 2,13 % p.a.			
Zielrendite	Das Renditeziel liegt bei 4 % p.a., Überprüfung nach 5 Jahren			

** Der Anteil wird je hälftig in Serie E und Serie G investiert, so lange der Vorrat reicht. Danach wird der Anteil in Aktien der Immotausch AG oder Immotausch SE investiert. Thesaurierende Anteile werden nach den gleichen Kriterien investiert.

Abb. 47: Aufteilung Kollektivanleihe

*IWA: Immobilienwandelanleihe

VI.C.8 Serie G – Pflichtwandelanleihe

In der Serie-G Finanzierungsrunde werden Wandeldarlehen, später Pflichtwandelanleihen an (Super-)Agenturen, private und professionelle Investoren sowie geeignete Gegenparteien ausgegeben. So lange die Gesellschaft als GmbH firmiert, werden statt Anleihen Darlehen vereinbart.

Verwendungszweck:

Der Anlagebetrag wird zu 20 % in die Weiterentwicklung der Portale, Personalkosten und andere laufende Kosten oder Investitionen investiert. 80 % des Betrages werden in Anlagevermögen in Form von Immobilien und Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Ausgabeaufschlag:	1,5 % der Darlehenssumme/des Anlagebetrages
Mindestzeichnung:	100.000 € bei Einzeldarlehen/-anleihen/10.000 € für Kollektivserie F
Emissionsvolumen: (auch für Kollektiv einsetzbar)	1.600.000.000,00 € für Kollektivserie 400.000.000,00 € für Einzeldarlehen/-anleihen
Verzinsung (thesaurierend):	8 % p.a.
Laufzeit:	9 Jahre, 3 Monate Karenzzeit
Erwerbspreis pro Anteil:	Der Erwerbspreis ergibt sich aus der Pre-Money Bewertung anhand der gezahlten Erwerbspreise der vorherigen Tranche, wenn daraus keine Bewertung vorliegt, gilt: 2.000 € für die ersten Anteile, ab dann für junge Anteile nach Pre-Money-Bewertung aus vorheriger Post-Money-Bewertung
Vorteilswandlungspreis:	Als Kunde mit erteiltem Versicherungsmaklerauftrag und mindestens 5 Jahre dauernder Versicherung in 3 Hauptsparten (Immobiliensparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 1.925,08 € - 1.950 € bei Wandlung bzw. ein Wandlungsverhältnis von 85 % der zur Zeit der Wandlung geltenden Pre-Money-Bewertung.
Bezugsrecht:	einfaches Bezugsrecht für junge Anteile
Discount:	2 % Discount nach Wandlung
Wandlungsverhältnis (AG):	1:52 x Splitfaktor (bei Einzeldarlehen/-anleihen je 100.000 €); 1:5 x Splitfaktor (bei Anteilen zu je 10.000 € aus Kollektivserie)
Kündigungsfrist:	automatisch zum Laufzeitende, 3 Monate Karenzzeit

Nach Wahl der Emittentin erfolgt ein Erwerb voller Anteile gegen Zahlung der Differenz zum Nennwert/Kurswert der vollen Anteile oder Auszahlung der überschüssigen Zinserträge nach Abzug des Erwerbspreises für volle Anteile.

Ankündigung durch die Gesellschaft erfolgt spätestens 3 Monate vor Ablauf

Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:

Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 12.000.000 € erreicht ist und die GmbH in eine Aktiengesellschaft oder SE umgewandelt wurde.

Weiterveräußerungsverbot:	Das Wandeldarlehen/ die Wandelanleihe darf nicht an eine dritte Partei weiterveräußert werden (§ 399 Alt. 2 BGB).
Wandelungszwang:	Auf Anforderung der Emittentin ist die Wandlung verpflichtend.
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

VII. Lösungsansätze für Bausparkassen

Mit den in diesem Angebot aufgeführten Services, Produkten und Investitionsmöglichkeiten aus dem Kollektivkonzept und aus dem Beteiligungsexposé bietet Immotausch eine Reihe von Argumenten für interessante Wechseloptionen.

Das Kollektivkonzept bietet Bausparern ein Konzept, welches dem Bausparmodell grundsätzlich ähnlich ist, jedoch eine Reihe von Verbesserungen aufweist:

Überschneidungen

1. Mitglieder werden Teil eines Kollektivs, bei dem sie selbst als Darlehensgeber Kapital einbringen. Dieses wird fest verzinst.
2. Mitglieder haben das Recht auf ein Darlehen beim Immobilienerwerb zu festen Konditionen.

Verbesserungen / Vorteile beim Wechseln

3. Anteiliger Erwerb unter Beteiligung des Kollektivs möglich, ähnlich dem Modell der Wohnungsbaugenossenschaften
4. Umwandlung der Anteile in konkrete Unternehmensanteile in Form von Vorzugsaktien möglich
5. Dadurch Partizipation an der Wertentwicklung der Immobilien
6. Eigene Wahlmöglichkeit je nach Marktsituation

Ihr Unternehmen, Ihre Mitglieder und Kunden wählen einen frühen Einstiegspunkt für die Teilnahme und Investition in ein neues, innovatives Unternehmen.

Partner mit konzerneigener Bausparkasse nutzen die Strategische Partnerschaft, um eine neue, geeignete Produktalternative anzubieten. Für Bausparer dient bei einer Auflösung des Bausparkontos eines alten Bausparvertrages (mit vergleichbar hohen Zinsen) eine kombinierte Kollektivanleihe als Vorteilspaket für konkretes Immobiliensparen (Serie F).

Entsprechende Angebotsbeschreibungen und Formulare werden nach Einigung für Bausparer von teilnehmenden Partnerunternehmen in einer neu zu schaffenden Rubrik auf Immotausch veröffentlicht.

VII.A Wechseloptionen anbieten, Falschberatung vermeiden

Neue Wege gehen – Alternativprodukte für Wechseloption

Im Rahmen Ihrer Bestrebungen, ein geeignetes Wechselpaket für Ihre Kunden zu vereinbaren, sehen wir eine Reihe von Vorteilsoptionen, die Sie Ihren Mitgliedern und Kunden anbieten können:

Darunter fallen Optionen und Vorteile für die wechselnden Bausparer wie

1. Übertragung einer Wechselprämie als Bonusguthaben für Immobiliensparen/Investment
2. Übernahme des Risikos für eine angemessene Laufzeit (Ø 15 Jahre) per Garantie und Transfer der Zinszahlungen für solch einen Zeitraum
3. Wegfall der Optionsgebühr bei Immobilienwandelanleihen
4. Teilnahme am Immobilien- und Finanzierungskollektiv
5. Wegfall des Ausgabeaufschlages aus Serie F
6. Umwandlung des Bausparguthabens in verschiedene Darlehens- und Anleihearten gemäß den Beschreibungen in diesem Angebot auf den folgenden Seiten und den Angaben innerhalb des Beteiligungsexposés.

Abb. 48: Darstellung springender Fisch

VII.B Umwandlung in erste Immotausch-Wandelanleihe

Serie E: Lineare Verzinsung 4 %., zusätzliche Wandeloption (Seite 107)

i: Rückgabe zum Nennwert zzgl. Zins (linearer Zins als Kupon oder thesaurierend)

Normallfall: Die Formel für das Endkapital bei Serie E-Anleihen lautet:

$$\mathbf{Kneu = K0 + K0 \cdot \frac{p}{100} * n} \text{ oder } \mathbf{Kn = K0 \cdot (1 + \frac{p}{100} * n)}$$

Für Bausparer, die eine Wechseloption in Anspruch nehmen, könnte die Formel wie folgt geändert werden:

Bonusguthaben:

Bausparguthaben	bisher angespartes Bausparguthaben
+ Zinsen	aktuell erwirtschafteter Zinsanspruch aus dem Vertrag
+ Wechselprämie	45 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung des Vertrages
+ Zinsbonus	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1 + \frac{p}{100} \cdot n)}$$

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1+0{,}04 \cdot n)}$$

Zusätzlich:

+ Optionsgebühren	Übernahme der Optionsgebühren
+ Übernahme des Zinsrisikos	weitere 35 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung werden ratierlich an Immotausch gezahlt.
+ Guthaben für Insertion	Veröffentlichen von Suchanzeigen und
+ oder kostenlose Nutzung des Kundenaccounts	(Tausch-)Angeboten möglich
+ Credits/Serviceguthaben	Alternativ zur Insertion und besser für Ihre Vermittlungsabteilung: Serviceguthaben zur Verrechnung auf Provisionen o.a.

ii: Neben dem festen Zins profitieren die Mitglieder von der Wertsteigerung der Anteile für den Fall, dass sie die Wandlungsoption in Anspruch nehmen und der Aktienkurs sich positiv entwickelt. Die positive Unternehmensentwicklung beginnt mit Ihrer Zusage für die Strategische Partnerschaft und der Teilnahme Ihrer Mitglieder.

iii: Bevorzugte Variante: (thesaurierendes Modell) Statt einem Kupon werden die Zinsen in Aktien der Immotausch AG investiert.

Legende auch für die kommenden Seiten:

"Kneu" ist das Kapital nach der Verzinsung (Endkapital)
"K0" ist das Kapital vor der Verzinsung (Anfangskapital)
"p" ist die Zinszahl
"n" ist die Anzahl der Jahre

VII.C Umwandlung in hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe

Serie G: Pflichtwandelanleihe 8 % Zins p.a. (Seite 109)

i: Rückgabe zum Nennwert zzgl. Zins (thesaurierende Verzinsung)

Normallfall: Die Formel für das Endkapital bei Serie G-Anleihen lautet:

$$\mathbf{Kneu = K0 + K0 \cdot (1 + \frac{p}{100})^n}$$

Für Bausparer, die eine Wechseloption in Anspruch nehmen, könnte die Formel wie folgt geändert werden:

Bonusguthaben:

Bausparguthaben	bisher angespartes Bausparguthaben
+ Zinsen	aktuell erwirtschafteter Zinsanspruch aus dem Vertrag
+ Zinsbonus	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1 + \frac{p}{100})^n}$$

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1{,}08)^n}$$

Zusätzlich:

+ Teilweise Übernahme des Zinsrisikos	80 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung werden ratierlich an Immotausch gezahlt
+ Guthaben für Insertion + oder kostenlose Nutzung des Kundenaccounts	Veröffentlichen von Suchanzeigen und (Tausch-)Angeboten möglich
+ Credits/Serviceguthaben	Alternativ zur Insertion und besser für Ihre Vermittlungsabteilung: Serviceguthaben zur Verrechnung auf Provisionen o.a.

iii: Anstelle des festen Zins kann die Gesellschaft bei dieser Pflichtwandelanleihe das Guthaben inklusive der Zinsen (Hinweis auf Thesaurierung in vorläufigem Produktinformationsblatt) eine Umwandlung in Aktienanteile verlangen.

Geplant ist, dass durch die Strategischen Partnerschaften, die Sicherheiten der Partner, die Entwicklung des Immobilienkollektivs, die Tätigkeit als Immobilien- und Versicherungsmakler und als Bauträger zu einer Wertsteigerung des Unternehmens führt, die das Unternehmen sogar erwägen lässt, auf das Recht der Wandlung zu verzichten, da der Kurswert der Aktien darüber läge.

VII.D Umwandlung in Immobilienwandelanleihe

H1-H3-Immobilienwandelanleihen mit 0,5 % - 3,5 % p.a. (Seiten 81-82)

i: Rückgabe zum Nennwert zzgl. Zins (endfällig)

Normallfall: Die Formel für das Endkapital bei H1 – H3 Anleihen lautet:

$$\mathbf{Kneu = K0 + K0 \cdot (1 + \frac{p}{100})^n}$$

Für Bausparer, die eine Wechseloption in Anspruch nehmen, könnte die Formel wie folgt geändert werden:

Bonusguthaben:

Bausparguthaben	bisher angespartes Bausparguthaben
+ Zinsen	aktuell erwirtschafteter Zinsanspruch aus dem Vertrag
+ Zinsbonus	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1 + \frac{p}{100})^n}$$

Zusätzlich:

+ Optionsgebühren	Entfall der Optionsgebühren
+ Teilweise Übernahme des Zinsrisikos	80 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung werden ratierlich an Immotausch gezahlt
+ Guthaben für Insertion + oder kostenlose Nutzung des Kundenaccounts	Veröffentlichen von Suchanzeigen und (Tausch-)Angeboten möglich
+ Credits/Serviceguthaben	Alternativ zur Insertion und besser für Ihre Vermittlungsabteilung: Serviceguthaben zur Verrechnung auf Provisionen o.a.
+ Mitnahme Bewertungszahl	Bewertungszahl für Vorteile beim Immobilienerwerb vom Immobilienkollektiv mitnehmen. (Im Rahmen der Partnerschaft zu definieren)
+ Mitgliedschaft im Immobilienkollektiv	Mehr Details zu den Anleihen und dem Konzept auf den Seiten 25 ff., 101 und 108

ii: Neben dem festen Zins und dem Kollektivvorteil profitieren die Mitglieder zusätzlich von der Wertsteigerung der Anteile für den Fall, dass sie die Wandlungsoption in Anspruch nehmen und der Aktienkurs sich positiv entwickelt. Die positive Unternehmensentwicklung beginnt mit Ihrer Zusage für die Strategische Partnerschaft und der Teilnahme Ihrer Mitglieder.

VII.E Umwandlung in Kollektivanleihe

Serie F: Kollektivanleihe mit ca. 2,83 % Verzinsung p.a. (Seite 108)

i: Rückgabe zum Nennwert zzgl. Zins (thesaurierende Verzinsung, endfällig)

Normallfall: Die Formel für das Endkapital der Kollektivanleihe lautet:

$$\mathbf{Kneu = K0 + K0 \cdot (1 + \frac{p}{100})^n \text{ abzgl. Management Fee}}$$

Für Bausparer, die eine Wechseloption in Anspruch nehmen, könnte die Formel wie folgt geändert werden:

Bonusguthaben:

Bausparguthaben	bisher angespartes Bausparguthaben
+ Zinsen	aktuell erwirtschafteter Zinsanspruch aus dem Vertrag
+ Zinsbonus	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1 + \frac{p}{100})^n}$$

$$\mathbf{Kneu = Bonusguthaben + Bonusguthaben \cdot (1{,}283)^n \text{ (ohne Management Fee von 0,7 \%)}}$$

Zusätzlich:

+ Wegfall Management Fee	Übernahme der Management Fee, für 15 Jahre
+ Wegfall Ausgabeaufschlag	Übernahme des Ausgabeaufschlages
+ Optionsgebühren	Übernahme der Optionsgebühren
+ Teilweise Übernahme des Zinsrisikos	80 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung werden ratierlich an Immotausch gezahlt
+ Guthaben für Insertion + oder kostenlose Nutzung des Kundenaccounts	Veröffentlichen von Suchanzeigen und (Tausch-)angeboten möglich
+ Credits/Serviceguthaben	Alternativ zur Insertion und besser für Ihre Vermittlungsabteilung: Serviceguthaben zur Verrechnung auf Provisionen o.a.
+ Mitnahme Bewertungszahl	Bewertungszahl für Vorteile beim Immobilienerwerb vom Immobilienkollektiv mitnehmen. (Im Rahmen der Partnerschaft zu definieren)
+ Mitgliedschaft im Immobilienkollektiv	Mehr Details zu den Anleihen und dem Konzept auf den Seiten 55 ff., Kollektivanleihe und 108
+ Darlehensanspruch	Gemäß den Angaben auf den Seiten 101 und 108

ii: Neben dem festen Zins und dem Kollektivvorteil profitieren die Mitglieder zusätzlich von der Wertsteigerung der Anteile für den Fall, dass sie die Wandlungsoption in Anspruch nehmen und der Aktienkurs sich positiv entwickelt. Die positive Unternehmensentwicklung beginnt mit Ihrer Zusage für die Strategische Partnerschaft und der Teilnahme Ihrer Mitglieder.

VIII. Allgemeine Hinweise zu Angeboten und Produkten

Je nach Art deines Angebotes solltest du darauf achten, allgemeine Hinweise zu dem Angebot oder zu den angebotenen Produkten zu verfassen. Hier kannst du allgemeine Einschränkungen oder die Möglichkeit der zukünftigen Veränderung von Variablen definieren, damit dich niemand noch Jahre später auf Aussagen aus einem ersten schriftlichen Angebot reduzieren kann. Wenn du erst einmal mit potentiellen Investoren, Kunden oder Partnern ins Gespräch kommen möchtest, kannst du hier die notwendige Flexibilität für einen späteren Verhandlungsspielraum einbauen. Und: Vergesse niemals die salvatorische Klausel am Ende eines Vertragsentwurfes!

Für das Immotausch-Konzept und das Beteiligungsexposé habe ich die folgenden allgemeinen Hinweise und Einschränkungen formuliert:

Verzinsung der Produkte

Die Verzinsung der Produkte wird jeweils vor Ausgabe mitgeteilt und kann für neue Ausgaben quartalsweise geändert werden. Darlehenskonditionen können von der Bonität und den hinterlegten Sicherheiten sowie anderen, branchenüblichen Faktoren abhängig gemacht werden.

Für das 3. Quartal 2020 gelten die jeweils aufgeführten Konditionen.

Eine Verzinsung der im Rahmen einer Immobilieneinbringung übertragenen Anleihe beginnt mit anteiliger Auflassung, wenn gleichzeitig ein Anspruch auf (Miet-)Zins/Pacht für den aufgelassenen Anteil oder ein angemessenes vergleichbares Recht vereinbart wurde. Dies kann beispielsweise eine konkrete Projektierungs- und Verkaufsvereinbarung sein, bei welcher der Verkäufer der Gesellschaft, respektive dem Kollektiv eine Nutzungs-, Umnutzungs-, Sanierungs-, Projektierungs- oder Bebauungserlaubnis auf seinem Grundstück und den darauf befindlichen Gebäuden erteilt.

Bis dahin heben sich die Zinsansprüche gegenseitig auf und es gilt, dass vorerst gegenseitig keine Zinszahlung erfolgt und auch keine Berechnung eines endfälligen Zinses beginnt.

Weitere Details zu diesem Verfahren werden in einem noch umfangreicheren Konzept abgebildet. Sie werden erst nach Vertragsannahme mit den ausgewählten Strategischen Partnern geteilt.

Allgemeiner Hinweis zu den Preisen

Alle Preise, Vergütungen und Kosten in diesem Angebot sind Nettoangaben zzgl. der zur Zeitpunkt der Bezahlung gültigen MwSt. und Unterliegen einer Progression von 5 % pro Jahr, wenn nichts anderes angegeben ist. Reicht diese Progression zum Ausgleich der Kostensteigerungen aufgrund von Preissteigerungen und Lohnentwicklungen nicht aus, ist Immotausch berechtigt, den Preis mit entsprechender Begründung auch oberhalb dieses Wertes für die jeweils nächste Beitragsperiode zu erhöhen.

Angebotsvorbehalt – Invitatio ad offerendum

Es handelt sich um eine Invitatio ad offerendum. Bitte geben Sie ein Angebot gemäß unseren Vorgaben ab. Wir sind nicht zur Annahme verpflichtet. Änderungen bleiben bis zum ICO bzw. STO vorbehalten.

Angabenvorbehalt

Das dargestellte Konzept wurde mit viel Sorgfalt erarbeitet. Unvorhergesehene zukünftige Entwicklungen können die in diesem Konzept dargestellten Angaben beeinflussen. Die unvorhergesehenen Entwicklungen können zu Verbesserungen oder auch zu Verschlechterungen zukünftiger Erträge sowie zu Vermögensgewinnen oder -verlusten führen. Änderungen der Gesetzgebung, der Rechtsprechung oder der Verwaltungspraxis können die Rentabilität, Verfügbarkeit und Werthaltigkeit auch dieser Kapitalbeteiligung beeinflussen. Die Herausgeber können daher für den Eintritt der mit der Investition verbundenen wirtschaftlichen, steuerlichen und sonstigen Ziele keine Gewähr übernehmen.

Soweit an einzelnen Stellen Verweise auf bestimmte Seiten angegeben worden sind, schließt diese Angabe nicht aus, dass an anderen Stellen innerhalb dieses Gesamtangebotes weitere relevante Faktoren aufgeführt worden sind. Grundsätzlich gilt das gesamte Angebot für Strategische Partnerschaft und Beteiligung als Einheitswerk, auf welches Bezug genommen wird. Teilweise handelt es sich um Produktvorschläge, die noch nicht alle Details und Eventualitäten beinhalten.

Risikobelehrung

Bei diesem Angebot zur Beteiligung mit nachrangigen Wandeldarlehen, Direktinvestments und Immobilien- sowie sonstigen Anleihen, handelt es sich nicht um eine so genannte mündelsichere Kapitalanlage, sondern um eine Unternehmensbeteiligung mit Risiken. Eine

Kapitalanlage in eine Unternehmensbeteiligung stellt wie jede unternehmerische Tätigkeit ein Wagnis dar. Somit kann prinzipiell ein Verlust des eingesetzten Kapitals des Anlegers nicht ausgeschlossen werden. Der Kapitalanleger sollte daher stets einen Teil- oder gar Totalverlust aus dieser Anlage wirtschaftlich verkraften können.

Haftungsvorbehalt

Die in diesem Konzept enthaltenen Wirtschaftlichkeitsdaten, sonstige Angaben, Darstellungen, Zahlenwerte und aufgezeigten Entwicklungstendenzen beruhen ausschließlich auf Prognosen und Erfahrungen der Herausgeber. Zwar entsprechen alle vorgelegten Angaben, Darstellungen, Zahlenwerte und Entwicklungsprognosen bestem Wissen und Gewissen und beruhen auf gegenwärtigen Einschätzungen der wirtschaftlichen Situation und des Absatzmarktes, dennoch sind Abweichungen aufgrund einer anderen als der angenommenen künftigen Entwicklung möglich, namentlich hinsichtlich der kalkulierten und prognostizierten Zahlenwerte. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Zahlenangaben und Berechnungen kann nicht übernommen werden, sofern sich Druck-, Rechen- und Zeichenfehler eingeschlichen haben sollten. Eine Haftung für abweichende künftige wirtschaftliche Entwicklungen, für Änderungen der rechtlichen Grundlagen in Form von Gesetzen, Erlassen und der Rechtsprechung kann nicht übernommen werden, weil diese erfahrungsgemäß einem Wandel unterworfen sein können. Insbesondere kann keine Haftung für die in diesem Konzept gemachten Angaben hinsichtlich der steuerlichen Berechnungen und Erläuterungen übernommen werden. Niemand ist berechtigt, von dem vorliegenden Konzept abweichende Angaben zu machen, es sei denn, er ist von den Herausgebern dazu schriftlich ermächtigt. Maßgeblich für das Vertragsverhältnis ist der Inhalt dieses Angebotes und des Beteiligungsexposés.

Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt.

An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.

Gerichtsstand

Für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag (Verträge, die sich aus dem Angebot für Strategische Partnerschaft und aus dem Beteiligungsexposé ergeben) ist, soweit nicht gesetzlich zwingend etwas anderes bestimmt ist, der Gerichtsstand Frankfurt am Main vereinbart.

Unser Ziel ist nicht, mit Ihnen vor Gericht zu streiten.

Wir möchten mit Ihnen eine Partnerschaft eingehen.

Allerdings: Verträge sind zum Vertragen da, heißt es.

Auf den kommenden Seiten erfahren Sie mehr

- über die geplante zukünftige Entwicklung
- die Hintergründe dieses Angebotes
- den Gründer

Der Anhang bietet eine ausführliche Darstellung der historischen Leitzinsen und des historischen Referenzzinses und zeigt ein Beispiel für ein Vermögensanlageinformationsblatt für ein objektgebundenes Darlehen.

Im Literaturverzeichnis ersehen Sie, woher die Informationen aus diesem Dokument stammen, soweit sie nicht auf eigene Erfahrungen zurückzuführen sind.

Wir haben einen ausführlichen Index erstellt, der Ihnen als Stichwortsuche dient.

Am Ende finden Sie Zeichnungs- und Bestellschein für Ihre Partnerschaft und Investition. Auf Anfrage erhalten Sie das Exposé für unser erstes Immobilienportfolio.

IX. Zukünftige Entwicklung

Immotausch spricht institutionelle, professionelle und Privatanleger an, ihr Vermögen in Form von Darlehen und Beteiligungen an einem Kollektiv oder an konkreten Immobilien zu investieren. Die zusammengefassten Belastungen und Herausforderungen der Kreditinstitute Zinsentwicklung (alle Kreditinstitute), Zinszusatzreserve (Lebensversicherer) und Zinsbelastung (Bausparkassen), insbesondere von Verträgen mit Darlehensverzichts- und Fortsetzungsklausel, veranlassen diese Parteien zu einer Partnerschaft mit Immotausch:

Die langfristige Verpflichtung, eine Zinszusatzreserve zu bilden, veranlasst die Lebensversicherer, sich nach geeigneten Investitionen umzusehen. Das Marktpotential für Immobilienverzehr liegt für die nächsten 30 Jahre bei bis zu 800 Milliarden Euro Darlehens- und Beteiligungssumme, allein in Deutschland. Dieses Marktpotential liefert eine ausreichende Größenordnung, um Zinszusatzreserven gemäß den Vorgaben zu bilden. Insofern kann das Vermögen der Versicherten, welches von Lebensversicherungen verwaltet wird, für die Vergabe von Immobilienverzehrdarlehen und für Immobilienbeteiligungen verwendet werden. Damit fließt das Geld, welches ohnehin zum Kreislauf der Altersabsicherung gehört, in den Kreislauf von Immobiliensparen und Immobilienverzehr.

Noch näher an diesem Kreislauf befinden sich die Bausparkassen und deren Mitglieder. In dem Kapitel Lösungsansätze für Bausparkassen haben wir einen geeigneten Vorschlag für die Umwandlung von alten Bausparverträgen in Immobiliensparverträge gemacht. Bausparkassen werden mit Immotausch Vereinbarungen treffen, die eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten erschafft.

In Anlehnung an die Ergebnisse der von der EU geförderten Arbeitsgruppe zum Thema *Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU*, wird Immotausch bei der Produktentwicklung bereits die Perspektive auf Europa legen. Erst vor wenigen Wochen traf eine Anfrage eines Rentnerehepaares aus Frankreich für einen Immobilientausch nach Deutschland ein. Die technische Entwicklung der Portale sieht die Erweiterung

auf andere Länder bereits vor. Nun gilt es, die Machbarkeit zu beweisen. Als Erweiterung dieser Ausarbeitung wird die Festlegung der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Rahmen der ausstehenden Produktentwicklung für Verbraucher nötig sein. Immotausch-Betreiber werden bereits in naher Zukunft staatlich geförderte Produkte für das Immobiliensparen entwickeln. Dazu werden entsprechende Zertifizierungsanträge beim Bundeszentralamt für Steuern (Rentenversicherungen) und Klassifizierungsanträge bei der Produktinformationsstelle Altersversorgung (Riester) gestellt. Die Ausarbeitung dieser Produktlandschaft für geförderte Altersvorsorgeprodukte kann in enger Zusammenarbeit mit den ersten Partnern aus dem institutionellen Bereich geschehen. Die umfangreiche Analyse und Beschreibung der Möglichkeiten, die Grunderwerbsteuer zu sparen, sowie die Nutzung der Security- und Equity-, oder aber des Tauschtokens beantworten gleichzeitig die Frage, wie eine massenweise Geldvernichtung bei Immobilientransaktionen über Immotausch verhindert werden kann.
Als Startkapital dienen die Partiarischen Darlehen mit je 100 - 400 Millionen Euro oder ein gelungener ICO bzw. STO. Diese und andere langfristig günstigen Darlehen aus dem Beteiligungsexposé können Immotausch-Unternehmen an RM-Nehmer (allgemein) weitergeben und für Beteiligungskäufe nutzen.

Die Einbindung der Immotausch-Plattformen und der Coins ermöglicht eine einfache Etablierung des Crowdinvesting und Crowdlending auch mit Privatpersonen. Das Modell des Beteiligungskaufs und der Wandeldarlehen/-anleihen und die Möglichkeit der Durchführung der Transaktionen über Coins auf einer eigenen Plattform, vereinfachen den Einstieg in den Immobilienverzehr. Denn für die Umsetzung von solchen Verträgen bedarf es Kapitalgeber, die an der Darlehensvergabe oder Beteiligung interessiert sind.

In naher Zukunft wird diese Ausarbeitung als Werbe- und Informationsprospekt für Verbraucher umgeschrieben und die Inhalte auf den Portalen veröffentlicht. Darüber hinaus erfolgt bereits die Planung für den ICO bzw. STO über Ethereum und als eigene Blockchain gegen Ether, Dollar, Euro und Bitcoin für Anfang Oktober 2020, da ein ICO bzw. STO sehr werbewirksam sein kann und diese Ausarbeitung als Grundlage für das Whitepaper legt.

X. Wie entstand dieses Gesamtkonzept?

An dieser Stelle möchte ich einige Worte zur Entstehung dieses Konzeptes verlieren. Bis zum Druck dieses Buches war es ein sehr langer und sehr beschwerlicher Weg. Ich war früher davon ausgegangen, dass eine gute Idee von den Menschen bejubelt wird. Jeder Träumt von der „Million-Dollar-Idee“. Dabei gibt es mehrere Herausforderungen, die bis zur erfolgreichen Vermarktung einer guten Idee entstehen. Dies sind meine Erfahrungen:

1. Die anderen verstehen es nicht. Du kennst du dich mit dem Thema aus, andere noch nicht.

2. Die anderen glauben nicht, dass es möglich wäre oder, dass zumindest du es nicht schaffen kannst. Und das sagen Sie dir regelmäßig, wenn du versuchst, deine Gedanken zu teilen. Darauf verzichten kannst du schwer, denn du musst die Idee reflektieren und suchst nach ermutigendem Feedback.

3. Die anderen merken, es wäre möglich, dass es geht, aber gönnen es dir nicht. Deshalb sagen sie dir, dass sie es nicht verstehen oder es nicht möglich sei.

4. Hast du jemandem genug Details verraten, kopiert er deine Idee und verkauft sie als seine eigene. Damit du es nicht merkst, wirst du mit anderen Dingen beschäftigt.

Sind diese Phasen überwunden und bist du bereit, noch immer weiterzumachen, treten die nächsten Phasen ein:

5. Du weißt, dass es möglich ist. Du hast gelernt, dass eine wertvolle Idee zunächst vollständig ausgearbeitet werden muss, damit jeder (und auch du selbst) sie verstehen kann und davon überzeugt ist.

6. Du entwickelst ein Produkt, einen Prototypen. Die Idee wird langsam sichtbare Realität.

7. Deine Konkurrenz versucht dich auszuschalten.

8. Wenn du merkst, dass die Idee zu groß für dich allein ist und du mehr Kapital, weniger Feinde und mehr Freunde benötigst: Lerne alle Hintergründe und aktuellen Entwicklungen rund um dein Thema. Analysiere den Markt, erstelle ein Konzept und ein Beteiligungsexposé, versende Angebote und arbeite an einem Initial Coin Offering oder Security Token Offering. (Eine gute Idee kannst du in Zukunft auch mit mir besprechen!)

Das Bausteinmodell

Die Idee, ein Bausteinmodell zu entwickeln und einzelne Leistungen modular anzubieten, hatte ich im Jahre 2011. Ich hatte damals ein eigenes Maklerunternehmen mit knapp 15 Mitarbeitern inklusive Azubis und Handelsvertretern.

Damals bedrohte die Umstellung der Maklerprovision auf das Bestellerprinzip die Einnahmen aus dem Segment Vermietung. Auch wenn es noch bis zur Umsetzung dauern sollte, machte ich mir Gedanken, wie wir als Unternehmen darauf reagieren könnten.

Nach dem Motto „Bezahle nur, was du bestellst“, habe ich ein modulares System entwickelt, welches die Arbeitsschritte bei der Vermarktung in Einzelservices und Leistungsgruppen aufteilte. Kunden sollten die Möglichkeit haben, Teile der Leistungen selbst zu erbringen und den Rest von uns durchführen zu lassen. Manche Eigentümer wollten beispielsweise alle Besichtigungen selbst durchführen, hätten aber gerne eine Vorauswahl der Interessenten. Sie wollten ihre Telefonnummer nicht veröffentlichen, um dann von hunderten Anrufen belästigt zu werden. Andere hatten Interessenten, wollten dass wir nur die Besichtigungen ausführen. Auch die reine Insertion für Eigentümer, die bereits Fotos und Texte hatten, aber nicht mit dem Internet zurechtkamen, habe ich als Dienstleistung ausgeführt, wenn ich darum gebeten wurde.

Die Krönung des Bestellerprinzips sah ich in der Digitalisierung des Vermarktungsprozesses.

Können sich Anbieter und Interessenten selbst eintragen und ihre Anzeige veröffentlichen, hat der Immobilienmakler nicht gleich seinen Job verloren. Er steht noch immer denjenigen als kompetenter Ansprechpartner in Fragen Bewertung, Verhandlung oder auch dem Durchführungsprozess oder für Teile desselben zur Seite, die sich eine Betreuung in diesem Bereich wünschen. Wer sich die Dienstleistung nicht leisten kann, muss die Möglichkeit haben, sie selbst auszuführen. Wer sich die Dienstleistung nicht als Gesamtpaket leisten kann, kann auf diese Weise dennoch Teilleistungen eines Profis in Anspruch nehmen. Dies ist in jeder anderen Branche auch gang und gäbe. Zudem kann die Eintragung von privaten Angeboten und Suchprofilen in ein unternehmenseigenes

Verzeichnis noch immer zu einem späteren Auftrag führen, der zu einer Provisionszahlung der einen oder der anderen Partei führt. Deshalb hatte ich begonnen, ein eigenes Portal zu kreieren, auf dem sowohl Angebote als auch Suchprofile gespeichert und veröffentlicht werden können:

Wohnungstausch24

Das Projekt Wohnungstausch24 (Gründung im Februar 2014) sollte die Basis der Möglichkeiten zur Verfügung stellen, die heute in Immotausch eingebaut sind. Beschränkt auf Wohnungen ging es um das Minimum Viable Produkt. Eine geplantes Joint-Venture mit einem Entwicklerteam führte nicht zu dem erhofften Ergebnis: Der Aussage dieses Teams, es sei nicht in der Lage, das Programm zu entwickeln, folgte einige Monate später die Fernsehwerbung eines Unternehmens namens Mietercasting. Das Design und die Funktionen waren exakt jene, welche ich einige Monate zuvor auf ein Flipchart bei dem Joint-Venture-Partner gemalt hatte. Ich hatte damals nur 10 % der gesamten Idee verraten. Das Team hatte ohne mich schon dafür einen Investor gefunden. Das Unternehmen hat mittlerweile Insolvenz angemeldet. Das Konzept war schließlich nur ein Bruchteil meines Gesamtkonzeptes.

Für mich folgten Jahre des Misstrauens und ich entwickelte die Idee allein weiter, behielt Details weitgehend für mich. Ich fand einen Programmierer, mit dem ich ein Team aufgestellt habe, um den Prototypen in den Jahren 2016 – 2018 zu entwickeln. Die Erfahrung, dass jemand anderes meine Idee kopieren würde, veranlasste mich, statt dem Minimum Viable Produkt bereits das Endprodukt anzuvisieren.

Immotausch

So entwickelten wir nicht nur Wohnungstausch24, sondern direkt Immotausch.net. Hier sollten zumindest bereits Häuser und Wohnungen zur Miete und zum Kauf inseriert werden können. Anfang 2018 haben wir den Tauschalgorithmus implementiert und erfolgreich getestet. Erste Markteintrittsversuche hatten zum Ergebnis, dass die Erwartungen an die Datensicherheit und die Gesamtbeteiligung sehr hoch ist. Die

Menschen waren begeistert von der Grundidee, aber unsicher, ob genug Menschen daran teilnehmen werden. Ich wurde gebeten, ein schlüssiges Konzept zur Erschließung eines Immobilientauschmarktes zu entwickeln.

Eine besondere Herausforderung war es, eine Lösung für die Generierung von Einnahmen zu finden. Für langfristige Tauschanzeigen musste ich eine andere Einnahmequelle als über die Inserate generieren. Aus diesem Grund habe ich den Quereinstieg zum Versicherungsfachmann gemacht. Die Erlaubnis, Versicherungen zu vermitteln, gibt Immotausch die Möglichkeit, als Versicherungsmakler aufzutreten. Ähnlich wie die großen Vergleichsportale bietet Immotausch nun Versicherungsvergleichsrechner mit Abschlussstrecke an. Dieser Cross-Selling-Ansatz versorgt Immotausch mit einer Einnahmequelle, die das System unabhängig von kostenpflichtigen Inseraten macht.

Statt für Anzeigen zu bezahlen, können Nutzer nun sogar mit Utility-Token belohnt werden, die ihnen Nutzungsrechte einräumen. Registrierte Mitglieder nutzen darüber hinaus die Vergleichsrechner, um über das Belohnungssystem das Guthaben soweit zu erhöhen, dass sie die einfachen Utility-Coins in Tauschcoins umwandeln können. Bei von Immotausch und dem Kollektiv angebotenen Immobilien, aber auch bei Angeboten von anderen Mitgliedern, können diese Tauschcoins zum Senken des Angebotspreises genutzt werden.

Während der Ausarbeitung dieses Konzeptes ist das Potential für Immobilienverzehr in den Fokus gerückt. Der Immobilienverzehr gehört zu einem der wenigen noch ungenutzten Potentiale auf dem deutschen Markt. Es ist die richtige Zeit und der richtige Ort. Aus diesem Grund habe ich mir noch ein paar Monate länger Zeit genommen, mich ausführlich informiert und den Immobilienverzehr in das Konzept eingebunden.

Mit dem Versenden, ggf. Veröffentlichen dieser Ausarbeitung beginnt für Immotausch und auch für mich ein neues Kapitel. Das Bild, welches man sich von einer Blockchain vorstellt, die gerade startet, passt dabei gut. Denn der Prototyp und dieses Konzept legen den Grundstein für ein sich fortwährend weiterentwickelndes System. Es beginnt mit Ihrer Zusage als Partner!

XI. Autorenprofil

Seit 2006 ist der Immotausch-Pionier im Immobiliengeschäft als Makler tätig. In der Ausbildung zum Immobilienkaufmann (IHK) lernt er 2006 – 2008 zunächst den Bürovermietungsmarkt kennen. Nach erfolgreichem Abschluss hilft er beim Aufbau der Gewerbevermietungsabteilung eines der bekanntesten Maklerhäuser in Deutschland. Im Anschluss folgen zehn Jahre eigenes Maklerunternehmen unter der Firmierung „Riehl Estate Management e.K.“. In dieser Zeit bildet er mehrere Immobilienkaufleute, eine Bürokauffrau und eine Kauffrau für Bürokommunikation aus. Die Anzahl der Beschäftigten wächst bis auf 15 Mitarbeiter und Handelsvertreter. Der Umsatz wächst, trotz Gründung in der Weltwirtschaftskrise, in den ersten drei Jahren jeweils um mehr als 30 %. Ab 2013 betreibt Patrick Riehl ein Bauträgerunternehmen, welches zunächst unter „Riehl Estate Projektentwicklungsgesellschaft mbH“ auftritt und im November 2017 in die heutige „Immotausch GmbH“ umbenannt wird. Das Bauträgerunternehmen projektiert mehrere Mehrfamilienhäuser und Doppelhäuser im Rhein-Main-Gebiet und erzielt aus den verkauften Einheiten und Grundstücken bisher einen sechsstelligen Gewinn.

Von Oktober 2018 bis September 2019 durchläuft Patrick Riehl den Quereinstieg zum Versicherungsfachmann (IHK) und Finanzanlagenfachmann (DVA) bei Deutschlands größter privater Krankenversicherung. Seit Oktober 2019 ist Patrick Riehl wieder Geschäftsführer der Immotausch GmbH. In dieser Funktion erweitert er die Tätigkeitsfelder des Unternehmens um den Immobilien- und Versicherungsmakler und wird Mitglied beim Deutschen Maklerverbund. Dadurch hat er die Grundlage geschaffen, alle Tarife von hunderten von Versicherern als Makler mit Immotausch anzubieten. Seit Juni 2020 bildet er auf Immotausch.net auch Versicherungsvergleichsrechner mit Onlineabschlusstrecke ab. Im ersten Halbjahr 2020 recherchiert er und erarbeitet sich das Wissen um den Status Quo zum Immobilienverzehr, versendet anschließend strategische Angebote an Versicherer. Im August 2020 gibt er die Programmierung für das Security Token Offering in Auftrag, erstellt ein Whitepaper in Deutsch und Englisch, prüft und/oder besichtigt Immobilien für ein bundesweites Immobilienportfolio für über eine Milliarde Euro und veröffentlicht dieses Buch im September 2020 .

Autor und Immobilien(tausch-)experte

Patrick Riehl

Geschäftsführer Immotausch GmbH

- Immobilienkaufmann (IHK)
- Sachverständiger für die Verkehrswertermittlung von unbebauten und bebauten Grundstücken
- Versicherungsfachmann (IHK)
- Finanzanlagenfachmann (DVA)

➢ YouTube-Kanal von Riehl Estate Management[40]

➢ Styleguide Immotausch[41]

➢ Anwenderhandbuch Immotausch[42]

[40] https://www.youtube.com/user/Riehlestate
[41] https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Ascds%3AUS%3A51917a4c-3728-46ab-84f5-32b1782fbd16
[42] https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Ascds%3AUS%3A50f7da46-f511-4aa2-ae10-b3d24a306af6

Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Tabelle 7 zeigt die Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Großstädten. Die Tabellenauswertung resultiert aus der Veröffentlichung der Bullwien Gesa AG https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex und der Weiterentwicklung aufgrund aktueller Daten des Statistischen Bundesamtes https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnimmobilien-eigentumswohnungen.html. Die jeweils linke Spalte einer Kategorie zeigt den Preisindex der Bullwien Gesa AG. Die jeweils rechte Spalte einer Kategorie zeigt den Wert, der auf das Jahr 2010 = 100 % umgerechnet wurde.

Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010						
Jahr	Eigentum - Neubauwohnung		Eigentum -Reihenhaus		Grundstück-Einfamilienhaus	
2010	119 %	100 %	119 %	100 %	134 %	100 %
2011	129 %	108 %	124 %	104 %	138 %	103 %
2012	137 %	115 %	130 %	109 %	144 %	107 %
2013	147 %	123 %	137 %	115 %	152 %	114 %
2014	155 %	130 %	147 %	123 %	164 %	123 %
2015	167 %	140 %	156 %	131 %	173 %	129 %
2016	181 %	152 %	169 %	141 %	185 %	138 %
2017	200 %	167 %	182 %	153 %	203 %	152 %
2018	215 %	180 %	199 %	167 %	221 %	165 %
2019	240 %	201 %	218 %	182 %	165 % x 1,1	181 %
2020	240 %	201 %	238 %	200 %	181 % x 1,1	200 %

Tabelle 7: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Entwicklung des Rechnungszinssatzes

Tabelle 8 zeigt die Entwicklung des Rechnungszinssatzes. Die Daten werden von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) e.V. veröffentlicht. Für eigene Ergänzungen haben wir drei weitere Felder hinzugefügt. Der DAV fordert bereits eine Verringerung des Rechnungszinses auf 0,5 % für Januar 2021.

Zeitraum	Rechnungszins
Januar 1903 – Dezember 1922	3,50 %
Januar 1923 – Dezember 1941	4,00 %
Januar 1942 – Dezember 1986	3,00 %
Januar 1987 – Juni 1994	3,50 %
Juli 1994 – Juni 2000	4,00 %
Juli 2000 – Dezember 2003	3,25 %
Januar 2004 – Dezember 2006	2,75 %
Januar 2007 – Dezember 2011	2,25 %
Januar 2012 – Dezember 2014	1,75 %
Januar 2015 – Dezember 2016	1,25 %
seit Januar 2017	0,90 %

Tabelle 8: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903

Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Tabelle 9 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte seit 1999.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	3,00 %	Jul 02	3,25 %	Jan 06	2,25 %
Feb 99	3,00 %	Aug 02	3,25 %	Feb 06	2,25 %
Mrz 99	3,00 %	Sep 02	3,25 %	Mrz 06	2,50 %
Apr 99	2,50 %	Okt 02	3,25 %	Apr 06	2,50 %
Mai 99	2,50 %	Nov 02	3,25 %	Mai 06	2,50 %
Jun 99	2,50 %	Dez 02	2,75 %	Jun 06	2,75 %
Jul 99	2,50 %	Jan 03	2,75 %	Jul 06	2,75 %
Aug 99	2,50 %	Feb 03	2,75 %	Aug 06	3,00 %
Sep 99	2,50 %	Mrz 03	2,50 %	Sep 06	3,00 %
Okt 99	2,50 %	Apr 03	2,50 %	Okt 06	3,25 %
Nov 99	3,00 %	Mai 03	2,50 %	Nov 06	3,25 %
Dez 99	3,00 %	Jun 03	2,00 %	Dez 06	3,50 %
Jan 00	3,00 %	Jul 03	2,00 %	Jan 07	3,50 %
Feb 00	3,25 %	Aug 03	2,00 %	Feb 07	3,50 %
Mrz 00	3,50 %	Sep 03	2,00 %	Mrz 07	3,75 %
Apr 00	3,50 %	Okt 03	2,00 %	Apr 07	3,75 %
Mai 00	3,75 %	Nov 03	2,00 %	Mai 07	3,75 %
Jun 00	4,25 %	Dez 03	2,00 %	Jun 07	4,00 %
Jul 00	4,25 %	Jan 04	2,00 %	Jul 07	4,00 %
Aug 00	4,25 %	Feb 04	2,00 %	Aug 07	4,00 %
Sep 00	4,50 %	Mrz 04	2,00 %	Sep 07	4,00 %
Okt 00	4,75 %	Apr 04	2,00 %	Okt 07	4,00 %
Nov 00	4,75 %	Mai 04	2,00 %	Nov 07	4,00 %
Dez 00	4,75 %	Jun 04	2,00 %	Dez 07	4,00 %
Jan 01	4,75 %	Jul 04	2,00 %	Jan 08	4,00 %
Feb 01	4,75 %	Aug 04	2,00 %	Feb 08	4,00 %
Mrz 01	4,75 %	Sep 04	2,00 %	Mrz 08	4,00 %
Apr 01	4,75 %	Okt 04	2,00 %	Apr 08	4,00 %
Mai 01	4,50 %	Nov 04	2,00 %	Mai 08	4,00 %
Jun 01	4,50 %	Dez 04	2,00 %	Jun 08	4,00 %
Jul 01	4,50 %	Jan 05	2,00 %	Jul 08	4,25 %
Aug 01	4,50 %	Feb 05	2,00 %	Aug 08	4,25 %
Sep 01	3,75 %	Mrz 05	2,00 %	Sep 08	4,25 %
Okt 01	3,75 %	Apr 05	2,00 %	Okt 08	3,75 %
Nov 01	3,25 %	Mai 05	2,00 %	Nov 08	3,25 %
Dez 01	3,25 %	Jun 05	2,00 %	Dez 08	2,50 %
Jan 02	3,25 %	Jul 05	2,00 %	Jan 09	2,00 %
Feb 02	3,25 %	Aug 05	2,00 %	Feb 09	2,00 %
Mrz 02	3,25 %	Sep 05	2,00 %	Mrz 09	1,50 %
Apr 02	3,25 %	Okt 05	2,00 %	Apr 09	1,25 %
Mai 02	3,25 %	Nov 05	2,00 %	Mai 09	1,00 %
Jun 02	3,25 %	Dez 05	2,25 %	Jun 09	1,00 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	1,00 %	Jan 13	0,75 %	Jul 16	0,00 %
Aug 09	1,00 %	Feb 13	0,75 %	Aug 16	0,00 %
Sep 09	1,00 %	Mrz 13	0,75 %	Sep 16	0,00 %
Okt 09	1,00 %	Apr 13	0,75 %	Okt 16	0,00 %
Nov 09	1,00 %	Mai 13	0,50 %	Nov 16	0,00 %
Dez 09	1,00 %	Jun 13	0,50 %	Dez 16	0,00 %
Jan 10	1,00 %	Jul 13	0,50 %	Jan 17	0,00 %
Feb 10	1,00 %	Aug 13	0,50 %	Feb 17	0,00 %
Mrz 10	1,00 %	Sep 13	0,50 %	Mrz 17	0,00 %
Apr 10	1,00 %	Okt 13	0,50 %	Apr 17	0,00 %
Mai 10	1,00 %	Nov 13	0,25 %	Mai 17	0,00 %
Jun 10	1,00 %	Dez 13	0,25 %	Jun 17	0,00 %
Jul 10	1,00 %	Jan 14	0,25 %	Jul 17	0,00 %
Aug 10	1,00 %	Feb 14	0,25 %	Aug 17	0,00 %
Sep 10	1,00 %	Mrz 14	0,25 %	Sep 17	0,00 %
Okt 10	1,00 %	Apr 14	0,25 %	Okt 17	0,00 %
Nov 10	1,00 %	Mai 14	0,25 %	Nov 17	0,00 %
Dez 10	1,00 %	Jun 14	0,15 %	Dez 17	0,00 %
Jan 11	1,00 %	Jul 14	0,15 %	Jan 18	0,00 %
Feb 11	1,00 %	Aug 14	0,15 %	Feb 18	0,00 %
Mrz 11	1,00 %	Sep 14	0,05 %	Mrz 18	0,00 %
Apr 11	1,25 %	Okt 14	0,05 %	Apr 18	0,00 %
Mai 11	1,25 %	Nov 14	0,05 %	Mai 18	0,00 %
Jun 11	1,25 %	Dez 14	0,05 %	Jun 18	0,00 %
Jul 11	1,50 %	Jan 15	0,05 %	Jul 18	0,00 %
Aug 11	1,50 %	Feb 15	0,05 %	Aug 18	0,00 %
Sep 11	1,50 %	Mrz 15	0,05 %	Sep 18	0,00 %
Okt 11	1,50 %	Apr 15	0,05 %	Okt 18	0,00 %
Nov 11	1,25 %	Mai 15	0,05 %	Nov 18	0,00 %
Dez 11	1,00 %	Jun 15	0,05 %	Dez 18	0,00 %
Jan 12	1,00 %	Jul 15	0,05 %	Jan 19	0,00 %
Feb 12	1,00 %	Aug 15	0,05 %	Feb 19	0,00 %
Mrz 12	1,00 %	Sep 15	0,05 %	Mrz 19	0,00 %
Apr 12	1,00 %	Okt 15	0,05 %	Apr 19	0,00 %
Mai 12	1,00 %	Nov 15	0,05 %	Mai 19	0,00 %
Jun 12	1,00 %	Dez 15	0,05 %	Jun 19	0,00 %
Jul 12	0,75 %	Jan 16	0,05 %	Jul 19	0,00 %
Aug 12	0,75 %	Feb 16	0,05 %	Aug 19	0,00 %
Sep 12	0,75 %	Mrz 16	0,00 %	Sep 19	0,00 %
Okt 12	0,75 %	Apr 16	0,00 %	Okt 19	0,00 %
Nov 12	0,75 %	Mai 16	0,00 %	Nov 19	0,00 %
Dez 12	0,75 %	Jun 16	0,00 %	Dez 19	0,00 %

Tabelle 9: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 136.

Entwicklung des Zinssatzes für die Spitzenrefinanzierungsfazilität

Tabelle 10 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität seit Januar 1999 bis Mai 2020. Die Zahlen werden auf der Internetseite der Bundesbank veröffentlicht.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	4,50 %	Jul 02	4,25 %	Jan 06	3,25 %
Feb 99	4,50 %	Aug 02	4,25 %	Feb 06	3,25 %
Mrz 99	4,50 %	Sep 02	4,25 %	Mrz 06	3,50 %
Apr 99	3,50 %	Okt 02	4,25 %	Apr 06	3,50 %
Mai 99	3,50 %	Nov 02	4,25 %	Mai 06	3,50 %
Jun 99	3,50 %	Dez 02	3,75 %	Jun 06	3,75 %
Jul 99	3,50 %	Jan 03	3,75 %	Jul 06	3,75 %
Aug 99	3,50 %	Feb 03	3,75 %	Aug 06	4,00 %
Sep 99	3,50 %	Mrz 03	3,50 %	Sep 06	4,00 %
Okt 99	3,50 %	Apr 03	3,50 %	Okt 06	4,25 %
Nov 99	4,00 %	Mai 03	3,50 %	Nov 06	4,25 %
Dez 99	4,00 %	Jun 03	3,00 %	Dez 06	4,50 %
Jan 00	4,00 %	Jul 03	3,00 %	Jan 07	4,50 %
Feb 00	4,25 %	Aug 03	3,00 %	Feb 07	4,50 %
Mrz 00	4,50 %	Sep 03	3,00 %	Mrz 07	4,75 %
Apr 00	4,75 %	Okt 03	3,00 %	Apr 07	4,75 %
Mai 00	4,75 %	Nov 03	3,00 %	Mai 07	4,75 %
Jun 00	5,25 %	Dez 03	3,00 %	Jun 07	5,00 %
Jul 00	5,25 %	Jan 04	3,00 %	Jul 07	5,00 %
Aug 00	5,25 %	Feb 04	3,00 %	Aug 07	5,00 %
Sep 00	5,50 %	Mrz 04	3,00 %	Sep 07	5,00 %
Okt 00	5,75 %	Apr 04	3,00 %	Okt 07	5,00 %
Nov 00	5,75 %	Mai 04	3,00 %	Nov 07	5,00 %
Dez 00	5,75 %	Jun 04	3,00 %	Dez 07	5,00 %
Jan 01	5,75 %	Jul 04	3,00 %	Jan 08	5,00 %
Feb 01	5,75 %	Aug 04	3,00 %	Feb 08	5,00 %
Mrz 01	5,75 %	Sep 04	3,00 %	Mrz 08	5,00 %
Apr 01	5,75 %	Okt 04	3,00 %	Apr 08	5,00 %
Mai 01	5,50 %	Nov 04	3,00 %	Mai 08	5,00 %
Jun 01	5,50 %	Dez 04	3,00 %	Jun 08	5,00 %
Jul 01	5,50 %	Jan 05	3,00 %	Jul 08	5,25 %
Aug 01	5,25 %	Feb 05	3,00 %	Aug 08	5,25 %
Sep 01	4,75 %	Mrz 05	3,00 %	Sep 08	5,25 %
Okt 01	4,75 %	Apr 05	3,00 %	Okt 08	4,25 %
Nov 01	4,25 %	Mai 05	3,00 %	Nov 08	3,75 %
Dez 01	4,25 %	Jun 05	3,00 %	Dez 08	3,00 %
Jan 02	4,25 %	Jul 05	3,00 %	Jan 09	3,00 %
Feb 02	4,25 %	Aug 05	3,00 %	Feb 09	3,00 %
Mrz 02	4,25 %	Sep 05	3,00 %	Mrz 09	2,50 %
Apr 02	4,25 %	Okt 05	3,00 %	Apr 09	2,25 %
Mai 02	4,25 %	Nov 05	3,00 %	Mai 09	1,75 %
Jun 02	4,25 %	Dez 05	3,25 %	Jun 09	1,75 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	1,75 %	Jan 13	1,50 %	Jul 16	0,25 %
Aug 09	1,75 %	Feb 13	1,50 %	Aug 16	0,25 %
Sep 09	1,75 %	Mrz 13	1,50 %	Sep 16	0,25 %
Okt 09	1,75 %	Apr 13	1,50 %	Okt 16	0,25 %
Nov 09	1,75 %	Mai 13	1,00 %	Nov 16	0,25 %
Dez 09	1,75 %	Jun 13	1,00 %	Dez 16	0,25 %
Jan 10	1,75 %	Jul 13	1,00 %	Jan 17	0,25 %
Feb 10	1,75 %	Aug 13	1,00 %	Feb 17	0,25 %
Mrz 10	1,75 %	Sep 13	1,00 %	Mrz 17	0,25 %
Apr 10	1,75 %	Okt 13	1,00 %	Apr 17	0,25 %
Mai 10	1,75 %	Nov 13	0,75 %	Mai 17	0,25 %
Jun 10	1,75 %	Dez 13	0,75 %	Jun 17	0,25 %
Jul 10	1,75 %	Jan 14	0,75 %	Jul 17	0,25 %
Aug 10	1,75 %	Feb 14	0,75 %	Aug 17	0,25 %
Sep 10	1,75 %	Mrz 14	0,75 %	Sep 17	0,25 %
Okt 10	1,75 %	Apr 14	0,75 %	Okt 17	0,25 %
Nov 10	1,75 %	Mai 14	0,75 %	Nov 17	0,25 %
Dez 10	1,75 %	Jun 14	0,40 %	Dez 17	0,25 %
Jan 11	1,75 %	Jul 14	0,40 %	Jan 18	0,25 %
Feb 11	1,75 %	Aug 14	0,40 %	Feb 18	0,25 %
Mrz 11	1,75 %	Sep 14	0,30 %	Mrz 18	0,25 %
Apr 11	2,00 %	Okt 14	0,30 %	Apr 18	0,25 %
Mai 11	2,00 %	Nov 14	0,30 %	Mai 18	0,25 %
Jun 11	2,00 %	Dez 14	0,30 %	Jun 18	0,25 %
Jul 11	2,25 %	Jan 15	0,30 %	Jul 18	0,25 %
Aug 11	2,25 %	Feb 15	0,30 %	Aug 18	0,25 %
Sep 11	2,25 %	Mrz 15	0,30 %	Sep 18	0,25 %
Okt 11	2,25 %	Apr 15	0,30 %	Okt 18	0,25 %
Nov 11	2,00 %	Mai 15	0,30 %	Nov 18	0,25 %
Dez 11	1,75 %	Jun 15	0,30 %	Dez 18	0,25 %
Jan 12	1,75 %	Jul 15	0,30 %	Jan 19	0,25 %
Feb 12	1,75 %	Aug 15	0,30 %	Feb 19	0,25 %
Mrz 12	1,75 %	Sep 15	0,30 %	Mrz 19	0,25 %
Apr 12	1,75 %	Okt 15	0,30 %	Apr 19	0,25 %
Mai 12	1,75 %	Nov 15	0,30 %	Mai 19	0,25 %
Jun 12	1,75 %	Dez 15	0,30 %	Jun 19	0,25 %
Jul 12	1,50 %	Jan 16	0,30 %	Jul 19	0,25 %
Aug 12	1,50 %	Feb 16	0,30 %	Aug 19	0,25 %
Sep 12	1,50 %	Mrz 16	0,25 %	Sep 19	0,25 %
Okt 12	1,50 %	Apr 16	0,25 %	Okt 19	0,25 %
Nov 12	1,50 %	Mai 16	0,25 %	Nov 19	0,25 %
Dez 12	1,50 %	Jun 16	0,25 %	Dez 19	0,25 %

Tabelle 10: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 136

Entwicklung des Zinssatzes für die Einlagefazilität

Tabelle 11 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität seit Januar 1999 bis Mai 2020. Die Zahlen werden auf der Internetseite der Bundesbank veröffentlicht.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	2,00 %	Jul 02	2,25 %	Jan 06	1,25 %
Feb 99	2,00 %	Aug 02	2,25 %	Feb 06	1,25 %
Mrz 99	2,00 %	Sep 02	2,25 %	Mrz 06	1,50 %
Apr 99	1,50 %	Okt 02	2,25 %	Apr 06	1,50 %
Mai 99	1,50 %	Nov 02	2,25 %	Mai 06	1,50 %
Jun 99	1,50 %	Dez 02	1,75 %	Jun 06	1,75 %
Jul 99	1,50 %	Jan 03	1,75 %	Jul 06	1,75 %
Aug 99	1,50 %	Feb 03	1,75 %	Aug 06	2,00 %
Sep 99	1,50 %	Mrz 03	1,50 %	Sep 06	2,00 %
Okt 99	1,50 %	Apr 03	1,50 %	Okt 06	2,25 %
Nov 99	2,00 %	Mai 03	1,50 %	Nov 06	2,25 %
Dez 99	2,00 %	Jun 03	1,00 %	Dez 06	2,50 %
Jan 00	2,00 %	Jul 03	1,00 %	Jan 07	2,50 %
Feb 00	2,25 %	Aug 03	1,00 %	Feb 07	2,50 %
Mrz 00	2,50 %	Sep 03	1,00 %	Mrz 07	2,75 %
Apr 00	2,75 %	Okt 03	1,00 %	Apr 07	2,75 %
Mai 00	2,75 %	Nov 03	1,00 %	Mai 07	2,75 %
Jun 00	3,25 %	Dez 03	1,00 %	Jun 07	3,00 %
Jul 00	3,25 %	Jan 04	1,00 %	Jul 07	3,00 %
Aug 00	3,25 %	Feb 04	1,00 %	Aug 07	3,00 %
Sep 00	3,50 %	Mrz 04	1,00 %	Sep 07	3,00 %
Okt 00	3,75 %	Apr 04	1,00 %	Okt 07	3,00 %
Nov 00	3,75 %	Mai 04	1,00 %	Nov 07	3,00 %
Dez 00	3,75 %	Jun 04	1,00 %	Dez 07	3,00 %
Jan 01	3,75 %	Jul 04	1,00 %	Jan 08	3,00 %
Feb 01	3,75 %	Aug 04	1,00 %	Feb 08	3,00 %
Mrz 01	3,75 %	Sep 04	1,00 %	Mrz 08	3,00 %
Apr 01	3,75 %	Okt 04	1,00 %	Apr 08	3,00 %
Mai 01	3,50 %	Nov 04	1,00 %	Mai 08	3,00 %
Jun 01	3,50 %	Dez 04	1,00 %	Jun 08	3,00 %
Jul 01	3,50 %	Jan 05	1,00 %	Jul 08	3,25 %
Aug 01	3,25 %	Feb 05	1,00 %	Aug 08	3,25 %
Sep 01	2,75 %	Mrz 05	1,00 %	Sep 08	3,25 %
Okt 01	2,75 %	Apr 05	1,00 %	Okt 08	3,25 %
Nov 01	2,25 %	Mai 05	1,00 %	Nov 08	2,75 %
Dez 01	2,25 %	Jun 05	1,00 %	Dez 08	2,00 %
Jan 02	2,25 %	Jul 05	1,00 %	Jan 09	1,00 %
Feb 02	2,25 %	Aug 05	1,00 %	Feb 09	1,00 %
Mrz 02	2,25 %	Sep 05	1,00 %	Mrz 09	0,50 %
Apr 02	2,25 %	Okt 05	1,00 %	Apr 09	0,25 %
Mai 02	2,25 %	Nov 05	1,00 %	Mai 09	0,25 %
Jun 02	2,25 %	Dez 05	1,25 %	Jun 09	0,25 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	0,25 %	Jan 13	0,00 %	Jul 16	-0,40 %
Aug 09	0,25 %	Feb 13	0,00 %	Aug 16	-0,40 %
Sep 09	0,25 %	Mrz 13	0,00 %	Sep 16	-0,40 %
Okt 09	0,25 %	Apr 13	0,00 %	Okt 16	-0,40 %
Nov 09	0,25 %	Mai 13	0,00 %	Nov 16	-0,40 %
Dez 09	0,25 %	Jun 13	0,00 %	Dez 16	-0,40 %
Jan 10	0,25 %	Jul 13	0,00 %	Jan 17	-0,40 %
Feb 10	0,25 %	Aug 13	0,00 %	Feb 17	-0,40 %
Mrz 10	0,25 %	Sep 13	0,00 %	Mrz 17	-0,40 %
Apr 10	0,25 %	Okt 13	0,00 %	Apr 17	-0,40 %
Mai 10	0,25 %	Nov 13	0,00 %	Mai 17	-0,40 %
Jun 10	0,25 %	Dez 13	0,00 %	Jun 17	-0,40 %
Jul 10	0,25 %	Jan 14	0,00 %	Jul 17	-0,40 %
Aug 10	0,25 %	Feb 14	0,00 %	Aug 17	-0,40 %
Sep 10	0,25 %	Mrz 14	0,00 %	Sep 17	-0,40 %
Okt 10	0,25 %	Apr 14	0,00 %	Okt 17	-0,40 %
Nov 10	0,25 %	Mai 14	0,00 %	Nov 17	-0,40 %
Dez 10	0,25 %	Jun 14	-0,10 %	Dez 17	-0,40 %
Jan 11	0,25 %	Jul 14	-0,10 %	Jan 18	-0,40 %
Feb 11	0,25 %	Aug 14	-0,10 %	Feb 18	-0,40 %
Mrz 11	0,25 %	Sep 14	-0,20 %	Mrz 18	-0,40 %
Apr 11	0,50 %	Okt 14	-0,20 %	Apr 18	-0,40 %
Mai 11	0,50 %	Nov 14	-0,20 %	Mai 18	-0,40 %
Jun 11	0,50 %	Dez 14	-0,20 %	Jun 18	-0,40 %
Jul 11	0,75 %	Jan 15	-0,20 %	Jul 18	-0,40 %
Aug 11	0,75 %	Feb 15	-0,20 %	Aug 18	-0,40 %
Sep 11	0,75 %	Mrz 15	-0,20 %	Sep 18	-0,40 %
Okt 11	0,75 %	Apr 15	-0,20 %	Okt 18	-0,40 %
Nov 11	0,50 %	Mai 15	-0,20 %	Nov 18	-0,40 %
Dez 11	0,25 %	Jun 15	-0,20 %	Dez 18	-0,40 %
Jan 12	0,25 %	Jul 15	-0,20 %	Jan 19	-0,40 %
Feb 12	0,25 %	Aug 15	-0,20 %	Feb 19	-0,40 %
Mrz 12	0,25 %	Sep 15	-0,20 %	Mrz 19	-0,40 %
Apr 12	0,25 %	Okt 15	-0,20 %	Apr 19	-0,40 %
Mai 12	0,25 %	Nov 15	-0,20 %	Mai 19	-0,40 %
Jun 12	0,25 %	Dez 15	-0,30 %	Jun 19	-0,40 %
Jul 12	0,00 %	Jan 16	-0,30 %	Jul 19	-0,40 %
Aug 12	0,00 %	Feb 16	-0,30 %	Aug 19	-0,40 %
Sep 12	0,00 %	Mrz 16	-0,40 %	Sep 19	-0,50 %
Okt 12	0,00 %	Apr 16	-0,40 %	Okt 19	-0,50 %
Nov 12	0,00 %	Mai 16	-0,40 %	Nov 19	-0,50 %
Dez 12	0,00 %	Jun 16	-0,40 %	Dez 19	-0,50 %

Tabelle 11: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 137.

Gegenüberstellung der aktuellen Leitzinsen aus dem Jahr 2020.

Die Tabellen 12 – 15 geben die aktuellen Werte der drei Leitzinsen wieder. Für eigene Ergänzungen haben wir die Tabelle bis zum Jahresende vorbereitet.

Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte ist jener Zinssatz, zu dem sich Banken eine Woche lang Geld bei der EZB leihen können. Für die bereitgestellte Liquidität müssen sie Sicherheiten hinterlegen.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	0,00 %	Mai 20	0,00 %	September 20	
Feb 20	0,00 %	Juni 20	0,00 %	Oktober 20	
Mrz 20	0,00 %	Juli 20	0,00 %	November 20	
Apr 20	0,00 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 12: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Mai 2020

Zinssatz für Spitzenrefinanzierungsfazilität

Beim Spitzenrefinanzierungssatz handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich Banken bis zum nächsten Geschäftstag Geld bei der EZB leihen können.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	0,25 %	Mai 20	0,25 %	September 20	
Feb 20	0,25 %	Juni 20	0,25 %	Oktober 20	
Mrz 20	0,25 %	Juli 20	0,25 %	November 20	
Apr 20	0,25 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 13: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 2020 - Mai 2020

Zinssatz für Einlagefazilität

Zu diesem Zinssatz können Banken überschüssige Liquidität bis zum nächsten Geschäftstag bei der Zentralbank anlegen.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	-0,50 %	Mai 20	-0,50 %	September 20	
Feb 20	-0,50 %	Juni 20	-0,50 %	Oktober 20	
Mrz 20	-0,50 %	Juli 20	-0,50 %	November 20	
Apr 20	-0,50 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 14: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 2020 – Mai 2020

Vermögensanlagen-Informationsblatt (“VIB) nach §§ 2a, 13 VermAnlG

Untenstehend zeigen wir Ihnen ein Vermögensinformationsblatt, welches ein Nachrangdarlehen als Token für einen Anteil an einem Gewerbeobjekt offeriert. Es entspricht einem aktuell auf dem Markt angebotenen objektgebundenen (Nachrang-)Darlehen. Manche Inhalte wurden entfernt.
Das Unternehmen bietet allerdings keine grundbuchrechtliche Absicherung an. Im Rahmen unserer Weiterentwicklung werden wir konkrete grundschuldbesicherte Darlehensverträge für Investoren entwickeln, die unseren H-Anleihen und den im Beteiligungsexposé dargestellten Vorstellungen entsprechen.

Vermögensanlagen-Informationsblatt (“VIB) nach §§ 2a, 13 VermAnlG

Warnhinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Stand: 27.02.2020; Letzte Aktualisierung: keine; Aktualisierungen (gesamt): keine

1.1 Art der Vermögensanlage	Unbesichertes Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt (“Nachrangdarlehen”) Das Nachrangdarlehen wird den Anlegern (“Nachrangdarlehensgeber”) in Form von Token zum Erwerb angeboten.
1.2 Bezeichnung der Vermögensanlage	
2.1 Angaben zur Identität der Anbieterin, der Emittentin einschließlich ihrer Geschäftstätigkeit	
2.2 Identität der Internet Dienstleistungs-plattform	
3.1 Anlagestrategie und Anlagepolitik	Anlagestrategie der Gesellschaft ist es, aus der Vermietung des Anlageobjekts einen Überschuss zu erzielen, der die Auszahlung der Verzinsung der Vermögensanlage und die Rückzahlung des Nachrangdarlehens am Ende der Laufzeit der Vermögensanlage ermöglicht. Anlagepolitik der Gesellschaft ist es, sämtliche Maßnahmen zu treffen, die der Anlagestrategie dienen, insbesondere Mieteinnahmen zu erwirtschaften, um damit die Zins- und Rückzahlungsansprüche der Anleger zu bedienen. Der Nachrangdarlehensbetrag dient zur partiellen Refinanzierung der für den Erwerb aufgewandten Kosten der Immobilie der Emittentin
3.2 Anlageobjekt	
4.1 Laufzeit	Das Nachrangdarlehen hat eine Laufzeit bis zum __.__.____und beginnt ab der Zeichnung des Nachrangdarlehens durch den jeweiligen Anleger (Vertragsschluss). Die Platzierungsphase, in der Anleger das Nachrangdarlehen zeichnen können, läuft vom __.__.____ bis __.__.____. Die Gesellschaft hat das Recht, die Platzierungsphase für die Zeichnung des Nachrangdarlehens ein- oder mehrmalig um bis zu sechs Monaten, also bis zum __.__.____, zu verlängern. Über jede Verlängerung wird der Nachrangdarlehensnehmer die Nachrangdarlehensgeber, die bereits verbindliche Zeichnungserklärungen abgegeben haben, in Kenntnis setzen.
4.2 Kündigungsfrist	Sowohl der Nachrangdarlehensgeber als auch Nachrangdarlehensnehmer können das Nachrangdarlehen nach Ende der Platzierungsphase jederzeit mit einer Frist von vier Wochen zum Monatsende kündigen. Das Nachrangdarlehen wird dabei bis zum Wirksamwerden der

	Kündigung mit dem vertraglich vorgesehenen Zinssatz verzinst. Im Falle der Kündigung ist das Nachrangdarlehen innerhalb von zwei Wochen nach Wirksamwerden der Kündigung zurückzuzahlen. In diesem Zeitraum wird das Nachrangdarlehen nicht weiter verzinst. Sowohl der Nachrangdarlehensgeber als auch Nachrangdarlehensnehmer können den Nachrangdarlehensvertrag aus wichtigem Grund vorzeitig kündigen und in voller Höhe mit sofortiger Wirkung zur Rückzahlung fällig stellen („außerordentliches Kündigungsrecht“).
4.3 Konditionen der Zins- und Rückzahlung	Der Anleger erhält auf das eingezahlte und nicht zurückgezahlte Kapital jährlich nachträglich eine Verzinsung i.H.v. _,__ % p.a. auf den ursprünglich gewährten Nachrangdarlehensbetrag. Sofern die Liquidität nicht ausreicht, die Verzinsung zu zahlen, besteht ein Anspruch auf Nachzahlung in den Folgejahren. Die Zinsrechnung beginnt mit dem Tag des Eingangs des Nachrangdarlehensbetrages beim Zahlungstreuhänder. Die Auszahlung der Verzinsung erfolgt jeweils bis zum 31.01. des Folgejahres. Die erste Zinszahlung erfolgt für das Jahr 2020 und erfolgt bis spätestens __.__.____. Die Zinsen werden zeitanteilig nach der Methode act/365 (englische Methode, tagesgenau) berechnet. Die Rückzahlung des eingezahlten und nicht zurückgezahlten Nachrangdarlehensbetrages erfolgt am __.__.____ ("Rückzahlungstag"). Es ist dem Nachrangdarlehensnehmer aber gestattet, den eingezahlten und nicht zurückgezahlten Nachrangdarlehensbetrag nach seiner Wahl innerhalb eines Zeitraums von 2 Monaten nach dem Rückzahlungstag an den Nachrangdarlehensgeber zurückzuzahlen. Für diesen Zeitraum nach dem Rückzahlungstag erfolgt jedoch keine Verzinsung.
5. Risiken	Der Anleger geht mit der Zeichnung dieser Vermögensanlage eine Verpflichtung von über 4 Jahren ein. Er sollte daher alle in Betracht kommenden Risiken in seine Anlageentscheidung einbeziehen. Nachfolgend können nicht sämtliche mit der Vermögensanlage verbundenen Risiken aufgeführt werden. Auch die nachstehend genannten Risiken können hier nicht abschließend erläutert werden. ● Maximalrisiko: Es besteht das Risiko des Totalverlustes des Nachrangdarlehensbetrages. Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile, z.B. aus einer etwaigen persönlichen Fremdfinanzierung des Anlagebetrags entstehen. Das maximale Risiko des Anlegers besteht in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann. Deshalb ist der Erwerb der Vermögensanlage nur im Rahmen einer Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet. ● Geschäftsrisiko: Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Es besteht das Risiko, dass dem Nachrangdarlehensnehmer in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und das Nachrangdarlehen zurückzuzahlen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit der Gesellschaft noch der Erfolg der Bewirtschaftung des Anlageobjekts können mit Sicherheit vorhergesehen werden. Die Gesellschaft kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren. Der wirtschaftliche Erfolg der Gesellschaft hängt von mehreren Einflussgrößen ab, insbesondere von der Entwicklung der Mieteinnahmen und damit verbundenen Kosten. Dies wird wiederum beeinflusst von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft am Standort der Immobilie (geringere Mieteinnahmen, höhere Instandhaltungskosten, Einschränkung alternativer Nutzungsmöglichkeiten, etc. verringern die Mittel für die Zinsforderungen). Insbesondere sind Schwierigkeiten bei Anschlussvermietungen, und steigende Inflation sowie eine negative Wertentwicklung der Immobilie als Geschäftsrisiken zu betrachten. Auch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen können sich nachteilig verändern und negative Auswirkungen auf die Gesellschaft haben. ● Emittentenrisiko: Die Gesellschaft kann zahlungsunfähig werden oder in Überschuldung geraten. Dies kann der Fall sein, wenn die Gesellschaft geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als erwartet zu verzeichnen hat. Die daraus folgende Insolvenz der Gesellschaft kann zum Verlust des eingesetzten Kapitals des Anlegers führen, da die Gesellschaft keinem Einlagensicherungssystem angehört. Bei der Gesellschaft handelt es sich um eine Projektgesellschaft, die außer der Bewirtschaftung des Anlageobjekts kein weiteres Geschäft betreibt, aus dem eventuelle Verluste gedeckt und Zahlungsschwierigkeiten überwunden werden können. ● Nachrangigkeit: Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Nachrangdarlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt. Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Nachrangdarlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber der Gesellschaft nicht geltend gemacht werden, wenn dies für die Gesellschaft einen Insolvenzgrund herbeiführen würde (Zahlungsvorbehalt). Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz der Gesellschaft im Rang gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger der Gesellschaft zurück. Der Anleger wird daher mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger der Gesellschaft (mit Ausnahme anderer Gläubiger, die den Rangrücktritt erklärt haben) berücksichtigt. Bei qualifiziert nachrangigen Darlehen trägt der Anleger ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers.

	● Haftung: Die Haftung ist auf die Zahlung des Nachrangdarlehensbetrags beschränkt. Auf das Nachrangdarlehen sind keine Nachschüsse zu leisten. Die Rückzahlung des Nachrangdarlehensbetrags oder von Teilbeträgen davon führen nicht zu einem Wiederaufleben der Einzahlungsverpflichtung. ● Fremdfinanzierung: Aus einer etwaigen persönlichen Fremdfinanzierung des Anlagebetrags können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn der Anleger das Kapital, das er investieren möchte, über einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt. Das maximale Risiko des Anlegers besteht in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder keinen Rückflüssen aus dem Nachrangdarlehen der Anleger finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus seiner Fremdfinanzierung zu bedienen.
6.1 Emissions-volumen.	6.1 Emissionsvolumen Das Emissionsvolumen beträgt maximal _____ EUR, es gibt keine Realisierungsschwelle.
6.2 Art und Anzahl der Anteile	Das Nachrangdarlehen ist Teil einer Schwarmfinanzierung („Crowdfunding“) in Form einer Vielzahl von Teil-Nachrangdarlehen von verschiedenen Nachrangdarlehensgebern („Teil-Nachrangdarlehen“). Die Teil-Nachrangdarlehen sind bis auf die Nachrangdarlehensbeträge hinsichtlich der kommerziellen Bedingungen und der vertraglichen Vereinbarungen identisch ausgestaltet und werden über die Website der Internet-Dienstleistungsplattform vermittelt. Die Anleger gewähren als Nachrangdarlehensgeber der Emittentin unbesicherte Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt. Die Nachrangdarlehensverträge werden in elektronischer Form geschlossen und sind durch die Token verkörpert. Die Token und das Nachrangdarlehen vermitteln keine gesellschaftsrechtlichen Beteiligungs- und Mitwirkungsrechte an der Emittentin. Die mit dem Nachrangdarlehen im Zusammenhang stehenden Rechte, insbesondere auf Rückzahlung und Verzinsung, sind tokenisiert. Dies bedeutet, dass die Rechte aus diesem Nachrangdarlehen an den Besitz der jeweiligen Token auf der Ethereum Blockchain gebunden sind und die Token diese Rechte aus diesem Nachrangdarlehensvertrag jeweils repräsentieren ("Tokenisierte Rechte"). Ab dem Auszahlungstag hat der Nachrangdarlehensgeber einen Anspruch gegenüber der Emittentin auf Kündigung durch Rückgabe der Token entsprechend der Höhe des Nachrangdarlehensbetrages. Soweit die Tokenisierten Rechte nicht mehr bestehen (wie etwa auf Grund eines Unterganges wegen Kündigung) so werden die entsprechenden Token durch den Nachrangdarlehensnehmer eingezogen und damit an den Nachrangdarlehensnehmer zurückgegeben. Ein einzelner CNX Token repräsentiert ____,__ EUR Anteil am Gesamtvolumen der Vermögensanlage. Der Nachrangdarlehensbetrag muss mindestens ____,__ EUR betragen und durch 10 ohne Rest (“Stückelung”) teilbar sein.
7. Verschuldungs-grad der Emittentin	Der auf Grundlage des letzten aufgestellten Jahresabschlusses zum __.__.____ berechnete Verschuldungsgrad der Emittentin beträgt _____. Der Verschuldungsgrad gibt das Verhältnis zwischen dem bilanziellen Fremdkapital und Eigenkapital der Emittentin an.
8. Aussichten für die vertragsgemäße Zinszahlung und Rückzahlung unter verschiedenen Marktbedingungen	Der Erwerb der Vermögensanlage hat unternehmerischen Charakter. Der jährliche Verzinsungsanspruch sowie der Anspruch auf Rückzahlung des Nachrangdarlehens werden nur soweit fällig, wie die Liquidität der Gesellschaft zur Bedienung der Ansprüche ausreicht. Die Gesellschaft ist wesentlich abhängig von dem Ergebnis des Anlageobjekts. Das Anlageobjekt ist eine Gewerbeimmobilie und befindet sich im Norden Münchens am Frankfurter Ring 81. Der Markt, auf dem die Emittentin tätig ist, ist der Gewerbeimmobilienmarkt in München. Sich verändernde Marktbedingungen können insbesondere auf die Mietentwicklung und damit die Höhe der Mieteinnahmen sowie die Wertentwicklung der Immobilie Einfluss haben. Insbesondere haben Angebot und Nachfrage nach Gewerbeimmobilien in München Einfluss darauf. Sofern sich Marktbedingungen verschlechtern, hat dies negative Auswirkung auf die Liquidität der Gesellschaft. Ggf. können Verzinsungs- und Rückzahlungsansprüche der Anleger nicht, nicht vollständig oder nur verspätet bedient werden. Sofern die Mietauslastung und Mietrendite gleichbleiben oder sich positiv verändern, kann der Anleger mit einer vertragsgemäßen Erfüllung seiner Zins- und Rückzahlungsansprüche rechnen. Negative Einflussfaktoren auf die Aussichten auf eine vertragsgemäße Zins- und Rückzahlung der Vermögensanlage sind Wettbewerb mit weiteren Immobiliengesellschaften, Erhöhung des allgemeinen Zinsniveaus, Steigerung der Inflation, negative Änderung der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Eine vorzeitige Rückzahlung durch die Emittentin kann insbesondere bei einer vorzeitigen Veräußerung des Anlageobjekts an einen neuen Investor oder einer Refinanzierung durch neue Kapitalgeber erfolgen.
9. Kosten und Provisionen	Im Falle einer Kündigung durch den Nachrangdarlehensgeber entstehen folgende Kosten für den Nachrangdarlehensgeber: Innerhalb der ersten drei Monate nach Einzahlung ohne Abschlag, danach mit einem Abschlag von 5 % Bearbeitungsgebühren auf den ursprünglichen Betrag, mindestens jedoch 5,00 EUR. Für die Emittentin fallen einmalig eine Platzierungsgebühr von 2,5 % des platzierten Volumens und fortlaufend 0,5 % p.a. Verwaltungsgebühr auf das verwaltete Volumen an, die an die Betreiberin der Internet-Dienstleistungsplattform zu entrichten sind. Werden fällige Zins- und Rückzahlungsleistungen nicht erbracht, schuldet der Nachrangdarlehensnehmer dem Nachrangdarlehensgeber den gesetzlichen Verzugszins.

10. Maßgebliche Interessenverflechtungen	Die einzige Gesellschafterin der Komplementärin der Emittentin ist auch zu __,__ % an der Betreiberin der InternetDienstleistungsplattform beteiligt, hat aber schriftlich auf die Ausübung ihrer Stimmrechte (__,__ %) in Bezug auf die Emission dieser Vermögensanlage verzichtet. Eine maßgebliche Interessenverflechtung nach § 2a Abs. 5 VermAnlG besteht daher nicht. Eine maßgebliche Interessenverflechtung seitens der Betreiberin der Internet-Dienstleistungsplattform in Bezug auf die Emittentin besteht nicht.
11. Anlegergruppe, auf die die Vermögensanlage abzielt	Die Vermögensanlage richtet sich an Privatkunden und professionelle Kunden iSv § 67 Abs. 2 und 3 WpHG. Die Vermögensanlage hat eine Laufzeit bis zum __.__.____. Der Anleger sollte über einen mittelfristigen Anlagehorizont verfügen. Der Anleger muss in der Lage sein, einen Verlust des investierten Betrags bis hin zum Totalverlust (100 %) hinnehmen zu können. Sofern die Vermögensanlage fremdfinanziert sein sollte, kann dies auch zu einer Privatinsolvenz führen (siehe auch Unterabschnitt “Maximalrisiko” unter Abschnitt 5). Der Anleger muss Kenntnisse und/oder Erfahrungen im Bereich von Vermögensanlagen haben. Fehlende Erfahrungen können durch Kenntnisse im Bereich Vermögensanlagen ausgeglichen werden.
12. Besicherung	Die sich aus der Vermögensanlage ergebenden Rückzahlungsansprüche sind weder schuldrechtlich noch dinglich besichert.
13. Verkaufspreis sämtlicher in einem Zeitraum von zwölf Monaten angebotener, verkaufter und vollständig getilgter Vermögensanlagen der Emittentin	Die Emittentin hat in den letzten zwölf Monaten keine Vermögensanlagen angeboten, verkauft oder vollständig getilgt.
14. Hinweise	Die inhaltliche Richtigkeit des Vermögensanlagen-Informationsblattes unterliegt nicht der Prüfung durch die Bundesanstalt (BaFin). Für die Vermögensanlage wurde kein von der Bundesanstalt gebilligter Verkaufsprospekt hinterlegt. Weitergehende Informationen erhält der Anleger unmittelbar von der Emittentin der Vermögensanlage. Der letzte offengelegte Jahresabschluss zum __.___.____ wurde im Bundesanzeiger (www.bundesanzeiger.de) veröffentlicht und kann auch bei der Emittentin kostenlos unter Reichentalstraße 1, D-82065 Baierbrunn angefordert werden. Gleiches gilt für zukünftige Jahresabschlüsse. Ansprüche auf der Grundlage einer in dem VIB enthaltenen Angabe können nur dann bestehen, wenn die Angabe irreführend oder unrichtig ist und wenn die Vermögensanlage während der Dauer des öffentlichen Angebots, spätestens jedoch innerhalb von zwei Jahren nach dem ersten öffentlichen Angebot der Vermögensanlage im Inland, erworben wird.
15.1 Sonstiges	Dieses VIB stellt kein öffentliches Angebot und keine Aufforderung zur Zeichnung dar.
15.2 Verfügbarkeit	Eine Übertragung der Token an Dritte und Belastung ist vollumfänglich ausgeschlossen. Eine Pflicht der Emittentin oder der Gesellschaft, die Token zurückzunehmen, besteht durch das Kündigungsrecht. Der Token ist kein Wertpapier und auch nicht mit diesem vergleichbar. Für den Token existiert keine Börse oder vergleichbarer Handelsplatz. Eine Veräußerung der Token durch den Anleger ist nicht möglich. Nur der Nachrangdarlehensgeber, der die Token besitzt kann die Rechte aus den Nachrangdarlehensbedingungen geltend machen.
15.3 Besteuerung	Die Zinszahlungen sind Einkünfte aus Kapitalvermögen und unterliegen der Abgeltungssteuer i.H.v. 25 %, dem Solidaritätszuschlag i.H.v. 5,5 % bezogen auf die Abgeltungssteuer sowie ggf. der Kirchensteuer. Die Gesellschaft wird nicht die Abgeltungssteuer und den Solidaritätszuschlag im Wege des Vorwegabzugs an das Betriebsstättenfinanzamt abführen. Die Anleger erhalten eine Bescheinigung über die Höhe der ausgezahlten Zinsen für ein Kalenderjahr und sind selbst verpflichtet, die Einkünfte beim zuständigen Finanzamt offen zu legen. Im Übrigen hängt die steuerliche Behandlung von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein. Zur Klärung individueller steuerlicher Fragen sollte ein steuerlicher Berater eingeschaltet werden.
15.4 Bezug des VIB	Der Anleger erhält das VIB und evtl. Aktualisierungen kostenlos unter immotausch.net/_____ und kann dieses kostenlos bei der *Name der Projektgesellschaft* anfordern

Bestätigung der Kenntnisnahme des Warnhinweises: Der Anleger bestätigt die Kenntnisnahme des VIB und des Warnhinweises auf Seite 1, nach § 15 Abs. 4 VermAnlG i.V.m. VIBBestV, vor Vertragsabschluss durch eine der Unterschriftsleistung gleichwertigen Art und Weise auf der InternetDienstleistungsplattform unter www.raay.estate, da für den Vertragsschluss ausschließlich Fernkommunikationsmittel verwendet werden.

Abb. 49: Vermögensinformationsblatt nach §§ 2a, 13 VermAnlG

Al-Umaray, Kerim & Burke, Richard & Byrne, Sean & Clerc-Renaud, Sebastien & Dol, Kees & Dotsch, Jorg & Eckardt, Martina & Elsinga, Marja & Feigl, Michael & Ferri, Giovanii & French, Declan & Haffner, Marietta & Hennecke, Peter & Hoekstra, Joris & Jaiyawala, Yogesh & Lipari, Francesca & Maher, John & Killop, Donal & Murro, Pierluigi & Ulrbricht, Dirk. (29.01.2018). "**Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU".** *Final Report*. Hamburg, Deutschland. Abgerufen am 10.06.2020 von https://www.researchgate.net/publication/322854397_Integrating_Residential_Property_with_Private_Pensions_in_the_EU/citation/download

Ben-Shlomo, J. (2015). Reverse Mortgage, *Ein integrativer Ansatz zur Erklärung der Nachfrage von Umkehrhypotheken.* (A.-L.-U. Freiburg, Hrsg.) Freiburg.

Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB. (01.09.2009). Die Förderimmorente stellt sich vor. (B. Wesierski, & B. Siewert, Redakteuere) Berlin, Deutschland. Abgerufen am 09.06.2020 von https://docplayer.org/47824207-Die-foerder-immorente-stellt-sich-vor.html

Cryptocurrency Market Capitalizations. zuletzt abgerufen am 11.09.2020 von coint.market/cryptos/1

Davey, J.A., & Wilton, V. (07.2006). *Home Equity Release Schemes in New Zealand: consumer Perspektives*. (N.Z. Ageing, Hrsg.) Wellington, Neu Seeland. Von http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.5660&rep1&type=pdf

Davidoff, T., & Gerd, W. (21.10.2004). *Selection and Moral Hazard in the Reverse Mortgage Mark*et. Berkeley, Kalifornien. Von http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=608666 abgerufen

Deutscher Bundestag. (14.05.2020). Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung des Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. (D. Bundestag, Hrsg.) Bundesanzeiger Verlag. Abgerufen am 19.05.2020

Deutscher Bundestag. (27.06.2018). Fünfter Bericht des Ausschusses für Finanzstabilität zur Finanzstabilität in Deutschland. 44. (D. Bundestag, Hrsg.) Bundesanzeiger Verlag GmbH. Abgerufen am 14.05.2020 von dipbt.bundestag.de/extract/bt/drs/WP19/2205/220520.html

Die Bibel nach der Übersetzung Martin Luthers, Stuttgart 1984 – Nachdruck 2002; (Spr. 24, 3 - 4), ursprünglicher Text aus ca. 900 v. Chr.

Finanzgericht Nürnberg. (25.10.2007). Entscheidung des Senats über Grunderwerbsteuer. (P. L. GmbH., Hrsg.) Nürnberg, Bayern. Abgerufen am 11.09.2020 von https://www.judicialis.de/Finanzgericht-N%C3%BCrnberg_IV-265-2006_Urteil_25.10.2007.html

Gabler, Springer Verlag. Wohnimmobilien: *Lebenszyklus, Strategie, Transaktion*. (2017). Hertweck, B. & D. R. Arnold (Hrsg.). doi:10.1007/978-3-658-05368.0

Gerlach, J. (29.05.2020). Digitization tendencies in the traditional financial services industry – Evidence on changes, consequences and implications for the traditional German banking sector. (H.-H.-U.-Düsseldorf, Hrsg.) Düsseldorf, Germany. urn:nbn:de:hbz:061-20200529-115142-5

GfK Finanzmarktforschung; Markus Schmidt, Claudia Gaspar. (11.2009). *Banken in der Vertrauenskrise*. (N. I. Verein), Hrsg.) Abgerufen am 11.05.2020 von https://www.nim.org/compact/fokusthemen/banken-der-vertrauenskrise

Grunderwerbsteuergesetz. (17.12.1982, in der Fassung vom 25.03.2019).

Koblin, C. (21.01.2002). Die Gestaltung der Beteiligungsstruktur des Konzerns zur Steigerung des Shareholder Value unter besonderer Berücksichtigung des deutschen und schweizerischen Rechts sowie der Neuen Institutionenökonomik. *Wertsteigernde Konzernstrukturen*, Freiburg, Deutschland. Von https://core.ac.uk/download/pdf/20637402.pdf abgerufen

Leis P. (26.05.2008). *Reverse Mortgage - Ein innovatives Rentenprodukt für Deutschland* (H.-H.-U. Düsseldorf, Hrsg.), urn:nbn:de:hbz:061-20080922-151730-3. Abgerufen am 23.05.2020 von https://docserv.uni-duesseldorf.de/servlets/DocumentServlet?id=8820

Megyeri, E. (2016). *Altersarmut und Wohneigentum in der EU*. Budapest: Andrássy Universität Budapest. Abgerufen unter https://www.andrassyuni.eu/pubfile/de-232-35-awp-megyeri.pdf

Parlament, E. (09.10.2002). 21. Richtlinie 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. September 2002 über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher und zur Änderung der Richtlinie 90/619/EWG des Rates und der Richtlinien 97/7/EG und 98/27/EG. *Fernabsatzfinanzdienstleistungsrichtlinie*.

Perridon, Louis P. D. (2017). *Finanzwirtschaft der Unternehmung.* Verlag Franz Vahlen GmbH.

Reichelt, P. (11.08.2011). *Reverse Mortgages in der Schweiz - ein Zukunftsmodell für private Immobilieneigentümer*. (U. Zürich, Hrsg.) Binz, Schweiz. Von https://www.curem.uzh.ch/static/abschlussarbeiten/2011/Reichelt_Patricia_MT_2011.pdf abgerufen

Schneider, M. (2009). *Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells.* Wiesbaden: Babler BWV Fachverlage GmbH.

Statista GmbH. (01.01 2020). Abgerufen am 20.04.2020 von https://de.statista.com/statistik/daten/studie/202071/umfrage/aktueller-grunderwerbssteuersatz-in-deutschland-nach-bundeslaendern/

Tiffe, Achim, (institut für finanzdienstleistungen) - Reverse Mortgage - Marktchancen, Kundenwünsche und Gestaltung in Immobilien & Finanzierung, Ausgabe 17 - 2007, abrufbar unter Immobilienverzehr.de/upload/pdf/Tiffe.pdf

Willig, F. (01.05.2018). *Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument in Deutschland*. (H. f. Sciences, Hrsg.) Ludwigsburg.

ZEW, Gunnar Lang. (2008). *Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland* (Bd. 86). (Z. –L.-Z. Mannheim, Hrsg.) Baden Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.

A

Absatzmarkt 119
Absatzrisiko 42
Abschlussgebühr .....46, 61 f.
Abschlusskosten 27, 47
Abschlussprovision 15, 18
Abschlussstrecke 126
Absicherung 109
  des Eigenheims 27
Absicherungsgrenzen 71
Accountvertrag 99
Adverse Selektion 42
Agentur .....99 f., 105 ff., 110
  Partner- .....*Siehe* Partneragentur
  Rating- 83
  Super- .....*Siehe* Superagentur
Agenturaccount 3, 101
  Partner- .....*Siehe* Partneragenturaccount
Agenturkunde 11, 102
Agio 104
akquirieren 21
Akquisition 21
  Grundstücks- 19
  Immobilien- 103
Akquisitionsrisiko 85
Aktie .....31, 77, 90, 101 f., 109, 113 f.
  Inhaber- 107
  Stamm- .....*Siehe* Stammaktie
  Vorzugs- .....*Siehe* Vorzugsaktie
Aktien 32
Aktienanteile 82, 114
Aktienart 107
Aktiengesellschaft .....86, 88, 92, 105 f., 108, 110
Aktienkurs .....113, 115 f.
Aktiensplitt .....102, 104 ff.
Aktionär 99
Algorithmus .....11, 13 f.
  Ringtausch- 9
  Tausch- .....*Siehe* Tauschalgorithmus
Alleinstellungsmerkmale 28
Alleinvermarktungsauftrag 50
Alter .....51, 57, 61 f., 80
  Objekt- .....80 f.
Alternative 2, 37
Alternativprodukte 27, 112
Altersabsicherung 121
Alterseinkommen 39, 60
Altersgruppe 2, 36
Altersversorgung 122
Altersvorsorge 27, 48
Altersvorsorgeprodukte
  geförderte 122
Altersvorsorgesystem 39
Analyse 122
Anbieter .....12, 13, 35, 41, 45, 50 ff., 55, 61 f., 124
Anforderungen 96
Anfrage .....3, 13 f., 17, 68, 105 f., 108
  Investitions- 68
Anfragebutton 52
Anfragenmanager 68
Angebot .....1, 9, 13 f., 19, 48, 51 f., 111 f., 117 f., 126
  Inserate 5
  Tausch- .....*Siehe* Tauschangebot
Angebotsmarkt 7
Angebotsmarktes
  Tausch- 6
Angebotspreis 1, 51, 57, 72, 93, 126
Angebotsspektrum 96
Ängste 39, 48
Anlage .....82 f., 86, 88, 90, 119
  Kapital- 92, 118
Anlagebedingungen 102
Anlagebetrag .....64, 67, 107 ff.
Anlageklasse 54, 64
Anlageprofil 57
Anlagestrategie 32, 33, 69
Anlagevermögen .....31, 49, 53, 69, 104 ff., 110
Anleger .....1, 19, 21, 23, 48, 54, 64, 67, 84 f., 109, 119
  institutionelle 23, 66
  Privat- 100
  professionelle 23
Anlegerbeiträge 54, 64
Anlegerschutz 83
Anleihe .....25, 31, 32, 59, 69, 77 f., 83, 85 ff., 90, 92, 98 f., 108 ff., 115 ff.
  Annuitäten- .....*Siehe* Annuitätenanleihe
  Einzel- 108
  H1- .....*Siehe* H1-Anleihe
  H2- .....*Siehe* H2-Anleihe
  H3- .....*Siehe* H3-Anleihe
  H3.1- .....*Siehe* H3.1-Anleihe
  H3.2- .....*Siehe* H3.2-Anleihe
  hochverzinste 32
  Immobilien- .....*Siehe* Immobilienanleihe
  Immobilienwandel- .....*Siehe* Immobilienwandelanleihe
  Kollektiv- .....*Siehe* Kollektivanleihe
  objektgebunden 59, 83
  objektgebundene Asset-Backed- 92
  Pflichtwandel- .....*Siehe* Pflichtwandelanleihe
  Raten- .....*Siehe* Ratenanleihe
  Serie E .....*Siehe* Serie E-Anleihe
  Serie E-Wandel-- 108
  Serie G .....*Siehe* Serie G-Anleihe
  Serie-G .....*Siehe* Serie G-Anleihe
  Tilgungs- .....*Siehe* Tilgungsanleihe
  umgekehrte Hypotheken- 60
  Wandel-- .....*Siehe* Wandelanleihe
Anleihearten 53, 63, 112
Anleiheformen 102
Anleihen
  darlehensähnliche Anleihe 33
  Serie G 54
Anleiheprodukte 25
Anleihetypen 63
Annuitätenanleihe 25, 53, 54, 60, 63, 65, 66, 109

Annuitätendarlehen 33
Ansparbeitrag 109
Ansparbereich 28
Ansparbetrag 102
Ansparmodell 18, 102
Ansparprodukt 29
Ansprechpartner 124
Anspruch 124
Anteil ..... 60, 66, 71, 73 ff., 86 ff., 101, 103 ff., 113, 115 ff.
  Grundstücks- 82
  Immotausch- 78
  junger ..... *Siehe* junge Anteile
  Kollektiv- ..... *Siehe* Kollektivanteil
  Objekt- 78
  Stamm- ..... *Siehe* Stammanteil
Anteile 32, 37, 102
anteiliger Erwerb 111
Anteilseigner 19, 78
Anteilserwerb 53
Anteilskauf 76
Anteilsnachweis 66
Anteilsschein 31, 66
  Kollektiv- 33
Anteilsverkauf 44
Anwenderhandbuch 3, 6
Anzeige 124, 126
Asset-Backed Securities ..... 25 f., 92, 103
Asset-Backed-Anteile *76*
Asset-Backed-Coin *75,92*
Asset-Equity-Anteile *76*
Asset-Equity-Coin *75*
Asset-Equity-Einnahmen *91*
Asset-Management 21
Asset-Manager 19
Auflassung 59, 117
Aufteilungsrecht ..... 104 ff.
Auftrag 6, 125
  Alleinvermarktungs- ... Siehe *Alleinvermarktungsauftrag*
  Makler- ..... Siehe *Maklerauftrag*
  Verkaufs- ..... Siehe *Verkaufsauftrag*
  Versicherungsmakler- ..... *Siehe* Versicherungsmaklerauftrag
Auftragsmanager 19
Auftragsmodul 52
Aufwand 18, 52
aus vorheriger Post-Money-Bewertung 106
Ausarbeitung 122, 126
Ausfallrisiko 83
Ausgabeaufschlag ..... 70 f., 107 ff., 112, 116
Ausgabemenge 86, 88, 90, 92
Ausgabepreis 107
Außendienstmitarbeiter 18
Auszahlung 39, 58, 65, 77, 108, 110
Auszahlungsbetrag 42, 69, 70
Auszug 38

B

B2B-Kunden 3
Bachelorarbeit 39
Ballungsgebiet 21, 42, 47
Bank 10, 55, 59, 87, 137, 138
  Bundes- ..... *Siehe* Bundesbank
Basis 125
Bauherrengemeinschaft 19, 74, 82
Baupreisindex 44, 80
Bauprojekt ..... 21 f., 57, 90, 92
  Neubau- 92
Bauspardarlehen 31, 55
Bausparen 29
Bausparer ..... 2, 31, 111 ff.
Bausparfinanzierung 59
Bausparguthaben ..... 112, 115 f.
Bausparkasse ..... 1 f., 27, 99, 111, 121
Bausparkollektiv 28
Bausparmodell 29, 111
Bausparprodukt 29
Bausparvertrag 1, 102, 111, 121
Bausteinmodell 6, 52, 124
Bauträger 9, 19, 52, 96, 114
Bauträgerrisiko 85
Bauträgerunternehmen 19
Bau-Versicherung 15
Bebaubarkeit 85
Bebauung 85
Bedeutung 85
Bedingungen 7, 27
  Anlage- 102
  Immobilienkollektiv- 102
  Rahmen- 82
  Vertrags- 23
Bedürfnisse 27
  Grund- 28
Beitrag 33, 64, 99, 109
  Anspar- 109
Beitragsdauer 27
Beitragszahlung 99, 109
Beleihung 33
Beleihungsgrenze ..... 33, 45, 69 f., 89
Beleihungsrahmen 45
Beleihungswert 82, 89, 91, 93
Belohnungssystem 126
Beratung 6
  Falsch- 112
  Rechts- 107
Beratungsbedarf 17
Berechnungsgrundlage 91, 93
Beschreibung 122
Besicherung ..... 63 f., 67, 86, 88
  Grundschuld- 68
  von Darlehens- und Investitionsvarianten 25
Besichtigung 51
  Immobilien- 10
Besitzer ..... 54 f., 77 ff.
Besparung 32
Bestand 18, 21
  Nutzer- 99
Bestandsimmobilie 1, 21, 57, 65
Bestandsobjekt 52
Bestandsprovision 18
Bestellerprinzip 124
Beteiligte 9, 11, 74, 121
Beteiligung ..... 45, 75, 84, 96, 102, 118, 121 f.

finanzielle Beteiligung beim Immobilienerwerb 33
Beteiligungsexposé 21, 28, 31, 42, 49, 64, 96, 98 f., 102, 112, 119, 122
Beteiligungskauf.....33, 42, 45, 122
Beteiligungskäufe.....122
Beteiligungsmodell 23
Beteiligungsmöglichkeiten 21, 99
Beteiligungsoptionen.....100
Beteiligungsoptionsklausel 45
Beteiligungssumme.....121
Beteiligungswert 45
Betreutes Wohnen.....10, 28
Betriebskosten 79
Bewertung..... 6, 41 f., 50 f., 70, 72, 83, 91, 93, 124
Bonitäts- 83, 87
Post-Money..... *Siehe* Post-Money-Bewertung
Bewertungsmaßstab.....87, 89, 91, 93
Bewertungszahl..... 102, 115 f.
Bezugsrecht..... 104 ff., 110
Bieterverfahren 12
Billigung.....96
Blankodarlehen 63
Blockchain 126
Blockchaintechnologie 1
Bonität.....33, 65, 109, 117
Bonitätsbewertung 83, 87
Bonitätsrisiko 84
Bonusguthaben .....112 ff.
Bonuszins .....113 ff.
Branche.....124
Bundesbank..... 133, 135
Bundeszentralamt für Steuern 122

C

Capital Call.....103
Coin..... 83, 122
Asset-Equity-.....75, 92
IT- .....*Siehe* IT-coin
Share-..... *Siehe* Sharecoin
Coinmenge 68
Corona-Pandemie 83
Cross-Selling.....3, 18
Cross-Selling-Ansatz.....126
Crowdfunding.....122
Crowdinvesting ..... 29, 37, 41, 56, 67 f., 122
Cyber-Versicherung.....15

D

Darlehen ....23, 25 f., 33, 37 f., 42, 46, 50, 53 ff., 59, 62 ff., 81, 84, 86, 88, 101, 103, 110 f., 121 f.
Annuitäten-.....33
Bauspar-.....31
Blanko-.....63
Einzel- 108, 110
grundschuldbesichertes. *Siehe* grundschuldbesichertes Darlehen
H1-.....81
Immobilienwandel- 100
Kollektiv-Serie F.....109
Mitglieds 65
Mitglieds- 65
Modernisierungs-.....81
Nachrang- 103
Partiarisches.....25, 42, 100, 103
Pflichtwandel- 100
Policen-.....31
Überbrückungs-.....64
Wandel-..... 25, 100, 102
Wandel-Serie A 104
Wandel-Serie B 105
Wandel-Serie C 106
Wandel-Serie E.....108
Zwischen-.....70
Darlehensanspruch 116
Darlehensantrag.....81
Darlehensart 112
Darlehensarten.....63
Darlehensbetrag..... 64, 103 f., 109
Darlehensformen.....102
Darlehensgeber 26, 29, 41 f., 45 f., 63 f., 67 f., 98, 104 f., 111
Darlehenskonditionen 59, 117
Darlehensmodell 23
Darlehensnehmer..... 26, 29, 39, 45 f., 53, 55 f., 87, 103
Darlehensoption..... 31, 100
Darlehenspool 25
Darlehensprodukte 23, 48
Darlehensrahmen.....45
Darlehensschuld.....44
Darlehenssumme .....44 f., 103, 108 f., 121
Partiarisches Darlehen 103
Darlehensvereinbarung 25, 65, 66
Wandel-..... 104 ff., 108
Darlehensvergabe 122
Darlehensverlauf 46
Darlehensverpflichtung 55
Darlehensvertrag..... 26, 55, 66
Darlehensverzichtsklausel 121
Darlehensvorteil 31
Darlehenszins ..... 61 f., 87, 109
Depots.....67
Derivates Instrument 42
Design 125
Dienstleistung.....124
Finanz- .....*Siehe* Finanzdienstleistung
Dienstleistungspaket 6
Differenzpreis 69
digital..... 3, 76, 98
digitale Transformation ..... 3, 27 f.
Digitalisierung 124
Digitalisierungstools 3, 7
Digitalwährung 21, 67, 77, 98
immobilienbasierte .....*Siehe* Immobilienbasierte Digitalwährung
Dilemmasituation.....39
Direktinvestment.....25, 100, 107, 118
Discount..... 100, 104 ff., 110
Erweiterter 104
Dissertation .....39 f.
Diversifikation 21, 42
Geografische.....42

Dividende 49, 100
Dokumentenverwaltung 3
Domain 8
Doppelhaus 22
Doppelte-Miete-Sparen-Konzept 7
Durchführungsprozess 124

E

effektive Stücke 67
Eigenheim 27, 29, 35, 39
Eigenkapital 59, 65
Eigenleistung 6
Eigentum 7, 56, 66, 129
Eigentümer ..... 6, 33, 35, 37, 45, 51, 53 ff., 57, 59 f., 69, 79, 86
Eigentümergemeinschaften 74
Eigentumsanteile 81
Eigentumsbeteiligung 57
Eigentumsquote 36
Eigentumsrechte 77
Eigentumswohnung 8, 22
Einbindung 122
Einbringung ..... 47, 61, 69 ff., 73 ff., 83, 86, 88, 90, 92
  Immobilien- 70, 117
Einfamilienhaus 22, 129
Einführungsrisiko 42
Einkaufskonditionen 96
Einkommen 29, 39
  Alters- 39, 60
Einkommensgröße 27
Einkommensgruppe 28
Einkommensnachweis 10
Einlagefazilität 135
  Tabelle Entwicklung 135
Einmalanlage 109
Einmalbeitrag 54, 64
Einmalzahlung ..... 2, 32, 37, 44, 49, 60 ff., 81, 102
Einmalzahlungsprodukt 29
Einnahmen 124, 126
  Miet- 29, 75
  steuerfreie 39
  Zins- 77
Einnahmequelle 126
Einpreisung 42
Einstieg 122
Eintragung 124
Einzeldarlehen 108, 110
Einzelleistung 60
Einzelservices 6
Einzeltransaktion 29
Emissionsbedingungen 85
Emissionsvolumen ..... 86, 88, 90, 92, 100 f., 103 ff.
Emittentenrisiko 84
Emittentin 85
Endfälligkeit 85
Endkapital ..... 113 ff.
Endkunde 18, 27, 52
Endprodukt 125
Entnahme ..... 61 f.
Entwicklerteam 125
Entwicklung 85
Equity Release Marktes 35
Equity Release Scheme 2
Equity-Tranche 102
Erbbaurecht 66
Erbschaft 39, 47
Ergebnis 125
Erlaubnis 126
Erlös 85
Erschließung 126
Ertrag 85
  Zins- 110
Erträge 118
Ertragsaufbau 49
  Miet- 49
Erwartung 32, 125
Erweiterung 122
Erwerb ..... 28 f., 33, 54, 56 ff., 63, 65, 75, 77 f., 86, 88, 90, 92, 108 ff.
  anteiliger 111
  Anteils- 53
  Grundstücks- 19
  Immobilienteil- 33
Erwerber ..... 65 f.
Erwerbsmodell 73
Erwerbsnebenkosten ..... 1, 33, 54 f., 57, 66, 72 ff.
  anteilige Übernahme durch das Kollektiv bei Kollektivbeteiligung 33
Erwerbspreis ..... 73, 86, 88, 100 ff., 104 ff., 110
Erwerbsrecht 102
Erwerbsvorgang 65
Etablierung 2, 122
EU 40
Existenz 29
Expertise 84
Exposé 6, 10
  Beteiliguns- ..... Siehe Beteiligunsexposé
Exposéservice 51

F

Fahrrad-Versicherung 15
Faktoren 85
Fälligkeit 85
Falschberatung 112
Fannie Mae 23, 25, 66
Fernsehwerbung 125
Festlegung 122
Festzinsanleihe 84
Feuerrohbau-Versicherung 15
Finanzberater 84
Finanzdienstleistung 37
Finanzierung 11, 41, 73
  Bauspar- 59
  Immmobilien- 91
  Immobilien- 93
  Immobilienkollektiv 25
  Re- 41
  Zwischen- 64, 70
Finanzierungsgestaltung 41
Finanzierungskollektiv 112
Finanzierungskraft 44

Finanzierungsrisiko 73
Finanzierungsrunde ..... 99 f., 102, 104 ff.
Finanzierungsrunden 64, 101
Finanzierungsrundenwandlungen 107
Finanzinstrument ..... 23, 25, 98, 102 f.
Finanzinstrumente 32, 84
Finanzintermediär 23
Finanzmarkt 1
Finanzmarktsituation 2, 25
Finanztransaktion 53, 57, 63
Fokus 126
Folgeprovision 15, 18
Fonds ..... 21, 54 f., 63, 66, 102, 109
  Immobilien- ..... *Siehe* Immobilienfonds
  Instandhaltungs- 58
  interner 54, 64
Fondsanteile 58
Forderungen 23, 25, 87, 89
Förderungen 27
  staatliche 27
Forderungsportfolio 23
Fortsetzungsklausel 121
Franchisegeber 96
Franchisemodell 96
Franchisenehmer 96
Freemium 18
Fremdkapital 33
Fremdkollketivkapital 33
Funktion 125

G

Gebühren 1, 44, 70
  Options- ..... 113, 115 f.
  Zusatz- 47
geeignete Gegenparteien 110
Geld 21, 26, 41, 46, 64, 67, 87, 121, 137
geldarm 2, 35
Geldbetrag 82
Geldvernichtung 122
Gemeinschaftsgeschäft 52
Genossenschaftsmodell 31
Geografische Diversifikation 42
Gesamtbeteiligung 125
Gesamthand ..... 74 f.
Gesamtkonzept 19, 32, 48, 55, 96, 101, 125
Gesamtpaket 124
Gesamtportfolio 84
Gesamtvermarktungsprozess 6
Geschäftsmodell 35
Gesellschaftsvermögen 54, 64
Gesuch ..... 12, 50 ff.
Gesuchskriterien 51
Gesundheit 39
Gesundheitsprüfung 42
Gewerbeimmobilie 69
Gewerbeobjekte 18, 22
Gewinnberechnung 103
Gewinnbeteiligung 100, 103
Gläubiger 85
Größe 85
Großstadt 21
Grundbedürfnis 28
Grundbuch ..... 33, 37, 45, 55, 63 f., 67, 86, 88 f.
Grundbuchrang 68, 70
Grundbuchverhältnis 56
Grunderwerbsteuer ..... 33, 55, 73 ff., 82, 122
  Freibetrag 76
Grundidee 126
Grundschuld ..... 37, 49, 51, 59, 63, 68, 78, 81 f., 86, 90
  (Teil-) 68
grundschuldbesicherte Darlehen 64, 86, 87
grundschuldbesicherte Immobilienanleihe 25
grundschuldbesicherten Darlehen 54
grundschuldbesichertes Darlehen ..... 29, 46, 63 f., 67 f., 82, 89 f., 102
  objektgebunden 68
Grundschuldbesichertes Darlehen 87
Grundschuldvermerk 78
Grundstein 126
Grundstück ..... 10, 21 f., 74 f., 117, 129
Grundstücksakquisition 19
Grundstücksanteil ..... 65 f., 82
Grundstückserwerb 19
Grundstücksobjekt 68
Grundstückspreis 65
Gründung 125
Guthaben 1, 126
Guthabenzinsen 87

H

H1 – H3 Anleihen 115
H1-Anleihe ..... 70 f., 82, 86 f., 89, 100 f.
H-1-Anleihe 69
H1-Darlehen 81
H1-H3-Immobilienwandelanleihen 115
H1-Immobilienwandelanleihe ..... 86, 104 ff.
H2-Anleihe ..... 69 ff., 88 f., 100 f.
H2-Immobilien(wandel-)anleihe 82
H2-Immobilienwandelanleihe ..... 88, 104 ff.
H3.1-Anleihe 71
H3.1-Immobilien(wandel-)anleihe 82
H3.2-Investitionsanleihe 82
H3-Anleihe 70, 91, 100
H3-Anleihen 69, 83, 101
H3-Immobilienwandelanleihe ..... 91, 104 ff.
Haftpflicht
  Haus-und Grundbesitzer 15
  Öltank 15
  Privat- 15
  Tierhalter 15
Haftung 39, 119
Haftungsvorbehalt 119
Haltedauer 109
Haltefrist 102
H-Anleihe ..... 33, 55 f., 67, 70, 77, 83
  objektgebunden 55, 56, 92
  Übersicht 82
H-Anleiheanteil 54
H-Anleihen 77
Hauptrefinanzierungsgeschäfte 131

Definition 137
Haus 5, 10, 51, 125
Doppel- 22
Einfamilien- 22, 129
Mehrfamilien-- 22
Reihen 129
Reihen- 22
Haus- und Grundbesitz 36
Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung 15
Haus zum Kauf
Inserate 5
Haus zur Miete
Inserate 5
Hausratversicherung 7
Hausrat-Versicherung 15
hausreich 2, 35
Hedging 42
Hemmnisse 39
Herausforderung 121, 126
Himmel 1
Höchstgebot 72
Honorarordnung
für Immobilienprofis 6
Hypothekenanleihe 60, 90, 103

I

Idee 124
Immmobilienverzehr 37
Immobilie... 1 f., 6, 7, 9, 11, 13 f., 25, 27, 29, 33, 35, 37 ff., 45, 47, 51, 57, 60, 62 f., 66, 68 ff., 77 ff., 81 ff., 86, 88, 90, 92, 104 ff., 118, 121
Bestands- 1, 57
Fremd- 65
Gewerbe- 69
Kollektiv- ..... *Siehe* Kollektivimmobilie
Wohn- 37, 129
Immobilien ..... 3, 19, 21, 28 f., 31, 52, 67
Immobilien(tausch-)makler 9
Immobilien-AG 19, 21, 69
Immobilienakquisition 85
Immobilienakquisitionen 103
Immobilienanleihe ..... 25, 29, 53, 60, 67, 77 f., 86, 88, 90
objektgebunden 53, 60
übertragbare 53, 60
Immobilienanteile 26, 31
Immobilienart 85
Immobilienarten 36
immobilienbasierte Digitalwährung 98
Immobilienbasierte Digitalwährung 21, 77
Immobilienbesichtigung 10
Immobilienbestand 7, 49, 53
Immobilienbeteiligungsprodukte 23
Immobiliendarlehen 1
Immobilieneigentümer 49
Immobilieneinbringung 70, 117
Immobilienerwerb.... 1, 27, 31, 33, 53, 73, 76, 111, 115, 116, *Siehe* Immobilienerwerb
Immobilienfinanzierung 91, 93
Immobilienfonds 19, 32, 54, 64
Immobiliengemeinschaft 14
Immobiliengeschäft 18
Immobiliengesellschaft 32
Immobilieninserat 3, 5
Immobilieninvestition 33, 54, 64
Immobilieninvestitionssparen 76
Immobilienkauf 73
Immobilienkäufer 25, 73
Immobilienkollektiv ..... 7, 25, 28, 33, 73, 102, 112, 114 ff.
Immobilienkollektivbedingungen 102
Immobilienkredit 40
Immobilienleibrente 35
Immobilienmakler 9, 23, 48, 50, 52, 96, 114
Immobilienmarkt 2, 12, 31, 49
Immobilienportal 3, 5, 7, 96
Immobilienportalnetzwerk 3
Immobilienportfolio 23
Immobilienpreis 1, 27, 44, 73
Immobilienpreiskorrektur 2
Immobilienpreissteigerung 1
Immobilienpreissteigerungsrate 39, 46
Immobilienprojekt 52
Immobilienreise 10, 21, 28, 49, 73
Immobilienrente 60
Immotausch- 62
Immobilienrestwert 45
Immobiliensparen 7, 23, 29, 32 f., 48 f., 54, 64, 76, 86, 88, 96, 108 ff., 121
Immobiliensparer 19, 32, 64
Immobilienspargemeinschaft 11
Immobiliensparkollektiv 54, 64
Immobiliensparkonzept 19
Immobiliensparmarkt 40
Immobiliensparmodell 29, 96
Immobiliensparprodukt 23
Immobiliensparvereinbarung 32
Immobiliensparvertrag 121
Immobilienspekulation 73
Immobilientausch 49, 55, 73
Immobilientauschmarkt 2, 35, 126
Immobilientauschportal 96
Immobilientauschtransaktion 55
Immobilienteilerwerb 33
Immobilientransaktion 25, 49, 64, 66, 73, 122
Immobilientyp 54, 64
Immobilienunternehmen 2
Immobilienvermittlung 96
Immobilienvermögen 28, 29, 92
Immobilienverzehr ..... 2, 23, 25, 35, 38, 44, 47 ff., 53, 81, 96, 121 f., 126
Immobilienverzehrdarlehen 121
Immobilienverzehrmarkt 40
Immobilienverzehrprodukte ..... 23, 61 f., 81
Immobilienwandelanleihe ..... 26, 31, 35, 47, 53 f., 66 f., 69 f., 78, 82, 91, 93, 101 f., 104 ff., 112, 115
H1- ..... 104 ff.
H2- ..... 104 ff.
H3- ..... 104 ff.
Immobilienwandelanleihen 96
Immobilienwandeldarlehen 100
Immobilienwechsel ..... 7 f.
Immobilienwert ..... 29, 39, 44 f., 53 f.
Immotausch-Algorithmus 13

Immotausch-Anteile....78
Immotausch-Beteiligung....33, 65
Immotausch-Kollektiv....13 f., 54, 69
Immotausch-Konzept....2, 27, 41
Immotausch-Netzwerk....11
Immotausch-Plattform....52
Inflationsrate....27
Informationsprospekt....122
Informationsverteilung
asymetrische....23
Inhaber....85
Inhaberaktien....107
Inhalt....122
Inserat....6, 50 f., 126
Immobilien-....3, 5
Insertion....6, 113 ff.
Insertionsservice....50
Insolvenz....125
Instandhaltung....39, 58, 61 f., 80 f.
Instandhaltungsbemühungen....81
Instandhaltungsfonds....58, 80
Instandhaltungskosten....79 f.
Instandhaltungskostenabschlag....79
Instandhaltungskostenrücklage....80
Instandhaltungsmaßnahmen....79
Instandhaltungsrisiko....42
Instandhaltungsrücklage....58, 80 f.
Interessenten....124
Intermediär....35
investieren....67 f., 92, 99, 109
Investieren....21
Investition....32, 39, 65, 109, 111, 118, 121
Investitionen....99, 103, 110
Immobilien-....54, 64
Investitionsanleihe....82, 93
Investitionsbetrag....64, 67 f., 108 f.
Investitionsmöglichkeiten....111
Investitionssumme....98, 109
Investitionsvarianten....25
Investitionsvermögen....54, 64
Investment....83 ff., 112
Direkt-....25, 100, 107, 118
Investor....26, 32, 48, 86, 88, 90, 92, 107 ff., 110, 125
Investoren....25, 29
Investorenseite....33
IT-Coins....67

J

Joint-Venture....125
Joint-Venture-Partner....125
junge Anteile....100, 104 ff., 110
Junge Anteile....105
Junk Bonds....83

K

Kalkulation....40, 47, 79 f.
Kosten-....79 f.
Kapital....29, 60, 85, 111, 119
End-....113 f.
Risiko-....*Siehe* Risikokapital
Stamm-....*Siehe* Stammkapital
Kapitalanlage....92, 118
Kapitalanleger....119
Kapitalerhöhung....99 f., 104 ff.
Kapitalgeber....122
Kapitallebensversicherungsprodukte....29
Kapitalmarkt....85, 109
Kapitalvernichtung
durch Grunderwerbsteuer....33
Kapitel....126
Kauf....1, 5, 23, 50, 73, 125
Anteils-....76
Immobilien-....73
Käufer....1, 9, 12 f., 19, 33, 35, 44, 51, 53, 61, 69, 72, 76, 78, 92
Immobilien-....25, 73
Käuferprovision....52
Kaufinteressent....57, 92
Kaufpreis....25, 31, 35, 53 f., 59 f., 65 f., 72 f., 76, 78 f., 91, 93
Rest....77
Rest-....53, 65
Kaufpreisanteil....79 f.
Kaufpreiszahlung....12
Kaufprozess....51
Kaufvertrag....74
Kaufvertragsabschluss....76
Klassifizierung....96
Klassifizierungsanträge....122
Kollektiv....12 ff., 29, 33, 47, 49, 52 ff., 64 ff., 69, 71 f., 74, 78, 80, 82, 86, 88, 90, 92, 102, 110 f., 117, 121, 126
Immobilien-....*Siehe* Immobilienkollektiv
Immobilienspar-....54, 64
Immotausch-....*Siehe* Immotausch-Kollektiv
Mieter-....*Siehe* Mieterkollektiv
Vermieter-....*Siehe* Vermieterkollektiv
Kollektivanleihe....32, 49, 57, 59, 61, 64, 69 ff., 78, 86, 88, 92, 100 ff., 109, 111, 116
objektgebunden....59
objektgebundene....55
übertragbar....59
Kollektivanteil....57 f., 65 f., 69 ff., 75, 86, 88, 90, 92
Kollektivanteilsschein....33
Kollektivbeteiligung....33
Kollektivdarlehen....38
Kollektivguthaben....57
Kollektividee....28
Kollektivimmobilie....54, 57, 59, 65 f., 109
Kollektivkapital....65
Kollektivkapitalzinssatz....33
Kollektivkonzept....11, 19, 31, 33, 48 ff., 57, 63, 86, 88, 90, 111
Kollektivmitglied....19, 49, 54, 64, 82
Kollektivserie....64, 86, 88, 108, 110
Kollektivsparen....33
Kollektivvermögen....33, 49, 54, 57 f., 64, 78, 109
Kollektivvorteil....115
Kombination....28 f., 48 f., 53 f., 60
Kommunikation....96
Komplexität....39, 47
Produkt-....35
Konditionen....45, 50, 61, 81, 98, 109, 111, 117
Darlehens-....59, 117

Konsum....39
Konzept....7, 23, 28, 49, 52 ff., 74 f., 96, 111, 115 ff., 125, 126
Doppelte-Miete-Sparen-....7
Gesamt-....*Siehe* Gesamtkonzept
Immobilienspar-....19
Immotausch-....27, 41
Immotausch-Kollektiv-....48
Kollektiv....11
Kollektiv-....*Siehe* Kollektivkonzept
Konzernobergesellschaft....8, 96, 99
Kooperationspartner....8
Kosten....39, 47, 103 ff., 118
Personal-....107 f., 110
Vertriebs-....109
Verwaltungs-....109
Kostenanteil....31
Kostenstruktur....23, 39, 47, 61 f.
Krankenversicherung....108 ff.
Krankenvollversicherung....17
Kreditgeber....39
Kreditinstitut....121
Kreditlinie....2, 39, 62
Kreditvertrag....63
Kreislauf....121
Kriterien....85
Krönung....124
Kryptowährung....1, 35, 98
Kunde....3, 52
Kunden....6 f., 11, 13 f., 18, 27 f., 52, 61, 101, 111 f.
End-....*Siehe* Endkunde
Privat-....18
Kundenaccount....3, 52, 68, 76, 102, 113 ff.
Kundenbestand....18, 49
Kundengruppe....81
Kundennetzwerk....11
Kundenportal....3
Kundenverwaltung....17
Kundenwunsch....57
Kündigung....42
des Mietverhältnisses....7
Nicht-....103
Kupon....108, 113
Kurs....85
Kurswert....109 f., 114

L

Lage....6, 9, 21, 57, 85
Laie....9
Landingpage....52
Langlebigkeitsrisiko....42, 46
Laufzeit....32
Lebenshaltungskostenentwicklung....29
Lebenslanges Wohnrecht....60 f.
Lebensversicherer....27, 121
Lebensversicherung....1, 17, 27, 108 ff., 121
Lebensweg....28
Leerstand....12
Leibrente....47, 60 f.
Immobilien-....35
Leibrentenprodukte....48
Leistung....60
Dienst-....124
Teil-....124
Leistungen....124
Leistungsspektrum....96
linear....100, 105 f., 108, 113
Lineare Verzinsung....113
Liquidationspräferenz....104
Liquidität....35, 38, 60, 65 f., 84, 103, 109, 137, 138
Unternehmens-....25
Liquiditätsrisiko....42, 84
Lizenzmodell....96
Loan Modelle....37
Loan-Modell....35, 62
Loan-Produkte....44, 62
Lösung....126

M

Makler....14 f., 23, 50, 52
Immobilien(tausch-)....9
Versicherungs-....*SieheVersicherungsmakler*
Maklerauftrag....52
Versicherungs-....*Siehe* Versicherungsmaklerauftrag
Maklerkosten....33
Maklerprovision....33
Maklervertrag....57
Management....116
Asset....*Siehe*
Riehl Estate....9
Management Fee....49, 57 f., 109, 116
Marketing....3, 104 ff.
Markt....2, 6, 12, 14, 21, 35, 39, 40, 47 f., 126
Absatz-....119
Angebots-....7
Equity Release....35
Finanz-....*Siehe* Finanzmarkt
Home Reversion....35
Immobilien-....*Siehe* Immobilienmarkt
Immobilienspar-....40
Immobilientausch-....2, 35
Immobilienverzehr-....40
Kapital-....109
Parallel-....6, 11, 13
RM-....41
Tauschangebots-....6
Tauschprofil-....13
Umkehrhypotheken-....40, 61
Zins-....109
Markteinführung....48
Markteintrittsbarrieren....48
Markteintrittsversuch....125
Marktpotential....35, 40, 121
Marktpreis....44, 51, 72, 85
Marktpreisrisiko....85
Marktsegment....3, 21, 28
Marktübersicht....27
Marktwert....57, 59, 69 ff., 78, 82, 87, 91
Definition....78
Marktwertanteil....33
Marktwertspanne....69, 71

Match 52
Mehrerlös 78
  Definition 78
Mehrfamilienhaus 22
Mehrheitsrechte 56
Mehrkostenspirale 19
Meistbietender 9, 12, 51
Mezzanine-Tranche 102
Mietbelastung 7
Miete 5, 7, 29, 57, 73, 125
Mieteinnahmen 29, 75
Mieter 7, 79
Mieterkollektiv 7
Mietvertrag 7
Mietwohnung 8, 28
  Inserate 5
Mietzahlung 35
Mindestverkaufspreis 51
Mindestzeichnung ..... 86, 88, 90, 92, 100, 103 ff.
Mindestzeichnungssumme 102
Minimum Viable Produkt 125
Misstrauen 125
Mitglied ..... 6, 14, 19, 27 f., 31, 33, 49, 52 ff., 64 ff., 76, 78, 82, 101 f., 108, 112 f., 115 f., 126
  Kollektiv- ..... *Siehe* Kollektivmitglied
Mitglieder 111, 121
Mitgliedsdarlehen 65
Mittelherkunft 64
Modell ..... 32, 40, 47 f., 49, 60 ff., 70, 73 f., 82, 111, 122
  Anspar- 18, 102
  Auftrags- 49
  Bauspar- 29, 111
  Baustein- 6, 52
  Beteiligungs- 23
  Erwerbs- 73
  für Immobilientransaktionen 49
  Genossenschafts- 31
  Geschäfts- 35
  Immobilienspar- 29, 96
  Lizenz- 96
  Loan- 35, 38
  Sale 49
  Sale- 35, 38
  Sale- 61
  Tausch- 73
  thesaurierendes 113
  Verkaufs- 70
  Vertrags- 81
Modelle 37
  Loan- 37
Modernisierungsbemühungen 81
Modernisierungsdarlehen 81
Modernisierungskosten 81
Modernisierungsrücklage 81
modular 124
Module 6
  Auftrags- 52
Möglichkeit 52, 124
Möglichkeiten 122
Moral Hazard Problem 81
Mortgage Pass Through Securities 25
Mortgage Pass-Through-Ssecurities 26
Mortgage-Backed-Securities ..... 25 f., 66, 103
Motivation 39

N

Nachfrage 14, 19, 35, 39, 44, 66, 85
Nachmieter 7
Nachrangdarlehen 103
nachrangig ..... 104 ff., 118
Nachteil 39
Nebenkosten 66, 79
  Erwerbs- ..... *Siehe* Erwerbsnebenkosten
Nennwert ..... 32, 102, 108, 110, 113 ff.
nennwertlose Stückaktie ..... 102, 104 ff.
Nennwertlose Stückaktien 107
Nettoprovision 77
Netzwerk 52
  Immobilienportal- 3
  Immotausch- 11
  Kunden- 11
  Portal- 3, 8, 68
  Profi- 96
Neubau 21
Neubauimmobilie 65, 93
Neubauobjekte 52
Neubauprojekt 52, 92
Neubauvorhaben 82
Neubauwohnung 129
Niedrigzinsen ..... 1, 44 f.
Niedrigzinsniveau 1
Niedrigzinsphase 2
Notar 34
Nutzer 126
Nutzerbestandes 99
Nutzungsrecht 126

O

Objekt ..... 9, 11 f., 50 ff., 56, 58, 72 ff., 78 ff., 83
  Folge- 11
  Gewerbe- 18, 22
  Grundstücks- 68
  Neubau- 52
  Tausch- ..... *Siehe* Tauschobjekt
  Verkaufs- 11
Objektalter ..... 80 f.
Objektanteile 78
Objektarten 18
Objektdaten 11
Objektinformationen 51
Objektkriterien 52
Objektprüfung 63
Objektunterlagen 51
Öltank-Haftpflicht 15
Onlineabschluss 7
Onlineabschlussstrecke 15
Onlineberatung 3
Onlinebetreuung 50
Onlineleistungen 18
Onlineplattform 52

Onlinetarifen 28
Onlinevergleichsrechner 17
Optionen ..... 28, 37 f., 44, 54, 73, 112
Beteiligungs- ..... 99 f.
Darlehens- 31, 100
Tausch- ..... 13 f.
Vorteils- 112
Wechsel- ..... 99, 111 f.
Optionsgebühr ..... 29, 82, 86, 88, 90, 92, 108, 112 f., 115 f.
Organigramm 4
Organisationseinheit 8
Ort 126

P

Pächter 79
Parallelmarkt 6, 11, 13
Partei 121, 125
Partiarisches Darlehen 25, 42, 100, 103, 122
Partner ..... 3, 7, 14, 17, 19, 23, 33, 48, 49, 50, 52 f., 63, 101, 107, 114, 126
institutionelle 66
Kooperations- ..... *Siehe* Kooperationspartner
Regional- 52
Strategische ..... *Siehe* Strategische Partner
Themen- 52
Partneragentur 3, 17, 99
Partneragenturaccounts 94
Partnerportal 3, 6, 17, 108
Partnerschaft 121
Partnerunternehmen 18, 111
Personalkosten 110
Pflege 39, 58
Pflegeapartment 10, 22
Pflegeeinrichtung 28
Pflegeplatz 60
Pflegeversicherung 16
Pflichtwandelanleihe 32, 82, 100, 110, 114
Pflichtwandeldarlehen 100
Photovoltaik-Versicherung 15
Plattform 122
Plattformen
Immotausch- 122
Policendarlehen 31
Politik 85
Portal 110, 122, 125
Immobilien- 96
Regional- 8
Portalnetzwerk 3, 8, 68
Portfolio 21
Portfoliobildung 42
Post-Money-Bewertung ..... 86, 88, 101, 104 f., 107 f., 110
Potential 18, 28, 47, 126
Preiskorrektur 1
Immobilien- 2
Preisrisiko 73
Preissteigerung 1
Pre-Money-Bewertung ..... 86, 88, 100 f., 104 ff.
Prinzip 124
Prinzipal-Agenten-Theorie 23
Privat 38
Privatanleger 100, 121
Private Krankenversicherung 16
Private Krankenzusatzversicherung 16
Privat-Haftpflicht 15
Privathaushalten 36
Privatkunden 18
Privatperson 122
Produkt ..... 2, 18, 31, 47 f., 109
Einmalzahlungs- 29
Produktanbieter 23, 40
Produkte 29, 37, 62, 96, 117
Immobiiensparen 23
Immobilienbeteiligungs- 23
Immobilienverzehr 23
Leibrente 48
staatlich geförderte 122
Produktentwickler 23
Produktentwicklung 122
Produktgeber 23, 35
Produktgestaltung 41
Produktinformationsstelle 122
Produktlandschaft 122
Produktprospekt 96
Produktwelt 28
Profi 124
Programm 125
Programmier 125
Programminfrastruktur 18
Projekt 40, 83
Bau- ..... *Siehe* Bauprojekt
Immobilien- ..... *Siehe* Immobilienprojekt
Neubau- ..... *Siehe* Neubauprojekt
Sanierungs- ..... *Siehe* Sanierungsprojekt
Projektierung 19
Prospektgenehmigung 32
Prototyp ..... 125 f.
Provision ..... 31, 33, 52, 113 ff.
Abschluss- ..... *Siehe* Abschlussprovision
Bestands- ..... *Siehe* Bestandsprovision (siehe auch Folgeprovision)
Folge- 15
Käufer- ..... *Siehe* Käuferprovision
Makler- ..... *Siehe* Maklerprovision
Netto- ..... *Siehe* Nettoprovision
Provisionsaufteilung 18
provisionsfrei 52
provisionspflichtig 52
Provisionszahlung 125
Prozess
Durchführungs- 124

Q

Qualität 21, 83, 91, 93
Service- 28
Quereinstieg 126

R

Rang ..... 33, 63 f., 67 f., 82, 86 ff., 93, 109

Rangrücktritt ..... 86, 88, 90, 92, 104 ff., 108 ff.
Ratenanleihe ..... 25, 53 f., 60, 63, 65, 109
Ratenzahlung 60
ratierliche Zahlung 53
Rating 66, 83
Ratingagentur 83
Receiver-Swap 42
Rechnungszins 130
Rechtsberatung 107
Rechtsprechung ..... 6, 118 f.
Rechtsschutz-Versicherung 15
Regionalportale 8, 96
Reihenhaus 22, 129
Rendite 33, 82, 99
Renovierungskosten 79
Renovierungskostenabschlag 79
Rentabilität 21, 118
Rente 2, 81
  gesetzliche Alters- 29
  Immobilienleib- 35
  Immo-Kollektivrente 61
  Leib- ..... *Siehe* Leibrente
  Zeit- ..... *Siehe* Zeitrente
Rentenniveau 35
Rentenversicherung 39, 47, 62
Rentenversicherungsprodukte 96
Rentenzahlung 47
Rentner ..... 2, 29, 35 f., 60
Reputationsrisiko 42
Restbeteiligung 53
Restkaufpreis 53, 65, 77
Restrisikos 53
Reverse Mortgage 25, 39
  Risiko Verzinsliche RMs 42
  RM-Anbieter 47
  RM-Geber ..... 41 f.
  RM-Markt 41
  RM-Nehmer 41
  RM-Vertrag 40, 45, 47
Richtlinien 32
Ringtausch 11
Ringtauschalgorithmus 9
Risiken ..... 39, 84, 107 f., 118
Risiko 19, 41, 46, 85, 109, 112
  Absatz- ..... *Siehe* Absatzrisiko
  Adverse Selektion 42
  Akquisitions- 85
  Ausfall- 83
  Bauträger- 85
  Bonitäts- 84
  Einführungs- ..... *Siehe* Einführungsrisiko
  Emittenten- 84
  festverzinsliche RMs 42
  Finanzierung- ..... *Siehe* Finanzierungsrisiko
  Kurs- 109
  Langlebigkeits ..... *Siehe* Langlebigkeitsrisiko
  Liquiditäts- 42, 84
  Marktpreis- 85
  Moral Hazard 42
  Preis- ..... *Siehe* Preisrisiko
  Reputations- ..... *Siehe* Reputationsrisiko
  Rest- ..... *Siehe* Restrisiko
  variabel Verzinsliche RM 42
  Verlust- 85
  Verwertungs- ..... *Siehe* Verwertungsrisiko
  Zinsänderungs- 85
Risiko volatiler Vermögensmärkte 42
Risikoanteil 31
Risikobeteiligungen 19
Risikofaktoren 84
Risiko-Investition 82
Risikokapital 90
Risikoklasse 28, 64
Risikoklassen 68
Risikokosten 47
Risikokriterien 64, 67
risikoreduzierende Maßnahmen ..... 41 f.
risikoreduzierenden Maßnahmen 41
Rückgabefrist 86, 88, 90, 92
Rückversicherung 42
Rückzahlung 44, 46, 62, 66, 85
Rückzahlungsoption 44, 46
Rückzahlungspreis 31

S

Sachversicherung ..... 108 ff.
Sachversicherungen 7
Sachversicherungen, Vergleichsrechner 15
Sachverständigengutachten 72
Sachverständiger 9, 96
Sale- and Lease-Back 52
Sale-and-Lease-Back 37, 38
Sale-Modell 37, 49, 61
Sale-Modelle 35
Sale-Produkte 61
Sanierungsprojekt 92
Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen 14
Schuldverschreibung ..... 84 f.
Segment 35, 41, 49, 124
Seniorenresidenz 2, 10, 14, 22, 28, 60
Senior-Tranche 102
Serie 101
Serie E-Anleihe 54, 69, 71, 100, 113
Serie F 100
Serie G-Anleihe 54, 69, 71, 100, 114
Serie-E-Anleihe 70
Serie-E-Wandelanleihe 108
Serie-G-Anleihe 70
Serviceguthaben ..... 113 ff.
Servicemanager 52
Servicequalität 28
Servicerechner 6, 52
Sharecoins 67
Sharedeals 103
Shareholder Value 19, 49
Sicherheit 29, 70, 73, 82, 103, 114, 117, 137
Sicherheitsrating 87, 89
Softwarearchitektur 14
Sondertilgung 40
Sparanteil 31
Sparbeitrag ..... 33, 49, 54, 64 f.
Sparprodukt 31

Sparvertrag ... 3
Spitzenrefinanzierungsfazilität ... 133
Spitzenrefinanzierungssatz
  Definition ... 137
Splitfaktor ... 86, 88, 90, 92, 108 f.
Stakeholder Value ... 19
Stammaktie ... 100, 102, 104 ff.
Stammanteile ... 98, 100, 104 ff.
Stammkapital ... 86, 88, 90, 92, 105 ff., 108, 110
Startkapital ... 122
State of the Art ... 39
Stimmrecht ... 100, 107
Strafzins ... 87
Strategie
  Anlage ... 33
Strategien
  zur Vermeidung der Grunderwerbsteuerbelastung ... 33
Strategische Partner ... 98, 107, 117
Strategische Partnerschaft ... 105 f., 111, 113 ff., 118, 120
Stückaktien
  nennwertlose ... *Siehe* nennwertlose Stückaktien
Studentenapartment ... 22
Stundung ... 61 f.
Suchanzeige ... 5, 7, 50, 52, 113 ff.
Suchauftrag ... 52
Suche ... 7, 9, 12 f., 27, 29, 51 f., 57
Suchkriterien ... 52
Suchprofil ... 3, 11, 19, 50, 85
Suchprofile ... 124
Suchprofilmanager ... 52
Summe
  Beteiligungs- ... 121
  Darlehens- ... 121
Superagentur ... 98, 104 f., 107 f., 110
Superagenturaccount ... 3, 99, 101
System ... 126

T

Tausch ... 5, 7 f., 11, 31, 50 f., 55, 60, 71 f.
  Wohnung- ... 125
  Wohnungs- ... 8
Tausch-)Angebot ... 5, 11, 51, 113 ff.
Tauschalgorithmus ... 9, 11, 13, 50, 125
Tauschangebot ... 3, 5, 7 f., 11, 13, 50
Tauschangebotsmarkt ... 6
Tauschanzeige ... 126
Tauschauftrag ... 50 f.
Tauschcoin ... 126
Tauschmodell ... 73
Tauschobjekt ... 11, 50 f., 55
Tauschoption ... 13 f.
Tauschportal ... 8
Tauschpreis ... 49, 51, 54 f., 58, 61, 69 ff., 78, 89, 91, 93
Tauschprofil ... 9, 12, 50
Tauschprofilmarkt ... 13
Tauschtoken ... 122
Team# ... 125
Teil-)Grundschuld ... 68
Teileigentümer ... 45, 57
Teileigentümerschaft ... 49
Teilleistungen ... 124
Teilnehmer ... 9
Teilvererbung ... 39
Teilverkauf ... 45, 61
Teilverkaufsauftrag ... 52
Terminkoordination ... 3
Themenportale ... 8, 96
thesaurierend ... 109 f., 113 f.
Tierhalter-Haftpflicht ... 15
Tilgung ... 53 f., 74, 103
Tilgungsanleihe ... 25, 53, 60, 63, 65, 109
Tilgungsanleihen ... 54
Tilgungsleistungen ... 83
Tranche ... 68, 100, 107, 110
  Equity ... 101
  Equity ... 100
  Equity ... 104
  Equity ... 104
  Mezzanine ... 100, 105
  Senior ... 100 f., 106
Transaktion ... 33, 63, 65, 68 f., 75 f., 90, 103, 122
  Einzel- ... 29
  Immobilien- ... *Siehe* Immobilientransaktion
Transaktionen
  Finanz- ... *Siehe* Finanztransaktion
  Immobilien- ... *Siehe* Immobilientransaktion
  Immobilientausch- *Siehe* Immobilientauschtransaktion
Transaktionsart ... 65, 70
Transaktionsvolumen ... 48
Transformation
  digitale ... 3, 27
Traumimmobilie ... 1, 13

U

Überbrückungsdarlehen ... 64
umgekehrte Hypothekenanleihe ... 60
Umkehrhypothek ... 2, 25, 35, 37 f., 40, 46, 62, 68
Umkehrhypothekenmarkt ... 61
Umlaufvermögen ... 86, 88, 90
Umsetzung ... 122
Umstellung
  der Versicherung ... 7
Umtausch ... 31, 77, 82
Umtauschfrist ... 108
Umwandlung ... 32, 67, 75, 77 f., 86, 88, 90, 102, 104 ff., 116, 121
  der Bausparverträge ... 111
  des Bausparguthabens ... 112
  in Aktien ... 114
  in erste Wandelanleihe ... 113
  in hochverzinsliche Anleihe ... 114
  in Immobilienwandelanleihe ... 115
  in Kollektivanleihe ... 116
Umwandlungszeitraum ... 86, 88, 90, 92, 104 ff.
Unfallversicherung ... 108 ff.
Unfall-Versicherung ... 15
Unternehmen ... 32, 125
Unternehmensanteile ... 31, 111
Unternehmenskäufe ... 103
Unternehmensliquidität ... 25

Unternehmenswertsteigerung....31
Utility-Coins....126
Utility-Token....126

V

Veränderung....85
Verbraucher....1, 23, 27, 39, 73, 122
Verbraucherpreise....2
Verbriefung....42, 103
Vereinbarung....37, 102, 121
Vererbung
  Teil-....39
Vererbungsmotiv....35
Vererbungsoption....39
Vergabe....121
Vergleichsanbieter....28
Vergleichsportal....15, 126
Vergleichsrechner....7, 17
Verhältnis....102
Verhandlung....6, 50 f., 124
Verkauf....9, 37 f., 44, 50 f., 57 f., 62, 66, 69 f., 79, 85
Verkäufer....9, 26, 53 ff., 69 f., 78, 117
Verkaufsauftrag....9, 11, 50
Verkaufsobjekt....11
Verkaufsoption....46
Verkaufspreis....11, 59
Verkehrswert....36, 57, 70 ff., 82, 89, 91, 93
Verlustrisiko....85
Verlustübertragung....39
Vermarktung....6, 11
Vermarktungsauftrag....6
  Allein-....50
Vermarktungsdauer....6
Vermarktungsprozess....124
Vermieter....10
Vermieterkollektiv....7
Vermietung....7, 10, 38, 41, 124
  Unter-....38
Vermittlung....50, 52
Vermittlungsauftrag....49 ff., 64
  Weiter-....41
Vermittlungsauftragsarten....50
Vermögen....28, 39, 49, 54, 67, 75, 107 f., 121
  Anlage-....*Siehe* Anlagevermögen
  Gesellschafts-....*Siehe* Gesellschaftsvermögen
  Investitions-....*Siehe* Investitionsvermögen
  Kollektiv-....*Siehe* Kollektivvermögen
  Umlauf-....*Siehe* Umlaufvermögen
  Unternehmens-....*Siehe* Unternehmensvermögen
Vermögensanteilen....74
Vermögensberater....7
Vermögensbestand....49
Vermögensvolumen....66
Vermögenswert....66
Veröffentlichen....52, 126
Verpflichtung....121
Versicherer....18, 48
  Kranken-....48
  Lebens-....47, 48
Versicherte....27
Versicherung....3, 19, 61 f., 108 ff., 126
  Bau-....15
  Cyber....15
  Fahrrad....15
  Feuerrohbau....15
  Haus- und Grundbesitzer....15
  Hausrat....15
  Hausrat-....7
  Kranken-....108 ff.
  Lebens-....1, 108 ff.
  Öltank-Haftpflicht....15
  Pflege-....16
  Photovoltaik....15
  Private Krankenvoll-....16
  Private Krankenzusatz-....16
  Privat-Haftpflicht....15
  Rechtsschutz....15
  Renten-....39, 47
  Rück-....42
  Sach-....108 ff.
  Unfall-....15, 108 ff.
  Wohngebäude....15
Versicherungen
  Lebens-, Überblick Vergleichsrechner....17
  Sach-....7
Versicherungsberater....7
Versicherungsfachmann....126
Versicherungsgeber....23
Versicherungsgeschäft....18
Versicherungskollektiv....28
Versicherungsmakler....15, 18, 48, 96, 114, 126
Versicherungsmaklerauftrag....108 ff.
Versicherungsnehmer....23
Versicherungsprodukte....31
  Kapitallebens-....29
  Lebens-....29
  Pflege-....48
Versicherungsvergleichsportal....15
Versicherungsvergleichsrechner....126
Versicherungsvertrag....3, 47
Versicherungsvertrieb....18
Vertrag....1, 27, 47, 81, 99, 104 ff., 113 ff., 119 ff.
  Account-....99
  Bauspar-....*Siehe* Bausparvertrag
  Kauf-....74
  Kredit-....63
  Makler-....57
  Miet-....7
  Neu-....7
  RM-....40, 45, 47
  Spar-....3
  Versicherungs-....3, 47
  Wandeldarlehens-....*Siehe* Wandeldarlehensvertrag
Verträge....1
Vertragsabschluss....3
  Neuvertrag....7
Vertragsannahme....117
Vertragsbedingungen....23
Vertragsbeendigung....27
Vertragsbeginn....86, 88, 90, 92
Vertragsdetails....27
Vertragserfüllung....27

Vertragserweiterung....18
Vertragsgestaltung....42, 107
Vertragslaufzeit....27
Vertragsmodellen....81
Vertragsparteien....119
Vertragsschluss....119
Vertragsverhältnis....119
Vertrauen....99
Vertrieb....3, 48, 52
Vertriebskosten....109, 122
Vertriebspartner....23
Verwalter....9, 96
Verwaltungskosten....27, 47, 102, 122
Verwendungszweck....86, 88, 104 ff., 110
Verwertbarkeit....21
Verwertungsrisiko....42
Verzeichnis....125
Verzinsung....32, 102, 114, 116, 117
Anleihen....49
bei Immobilienanleihen....77
bei Immobilienwandelanleihen....82
H1-Anleihe....86
H2-Anleihe....88
H3.1-Anleihe....90
H3.2-Anleihe....92
Immobiliensparen....64
Kollektivanleihe....109
Partiarisches Darlehen....100
Serie A....104
Serie B....105
Serie C....106
Serie E....108
Serie G....110
Wandeldarlehen für Privatanleger....100
Wandeldarlehen Serie A-C....100
Verzinsungen
des Anlagebetrag....67
virtueller Rundgang....6, 50
Vorabverkauf....2, 61
Vorabverkaufsauftrag....52
Vorbereitung....6
Vorkaufsrecht....49
Vorrang....84
Vorschriften....84
Vorteile....31, 39, 96, 111 f., 115 f.
Vorteilsoptionen....112
Vorteilspaket....111
Vorteilspreis....108 ff.
Vorteilswandlungspreis....108 ff.
Vorzugsaktie....82, 88, 90, 92, 100 ff., 104 ff., 109, 111

W

Währung....1
Wandelanleihe....31, 75, 82, 102, 108, 110, 113
Wandelanleihen....122
Wandeldarlehen....25, 100, 102, 104 f., 108, 110, 118, 122
Immobilien-....100
Wandeldarlehensvertrag....101, 104 ff., 108
Wandeloption....109, 113
Wandlung....82, 86, 88, 90, 92, 103 ff., 110, 114
Wandlungsfrist....109
Wandlungsoption....29, 82, 90, 108, 113, 115 f.
Wandlungspreis....86, 88, 90, 92, 100, 108 f.
Wandlungsrecht....86, 88, 90, 92, 104 ff., 108, 110
Wandlungsverhältnis....86, 88, 90, 92, 104 ff., 108 ff.
Wandlungszwang....108
Wechsel....1, 10, 51, 55
des Berechtigten....56
des Darlehensnehmers....55
des Eigentümers....55
des Schuldners....55
Immobilien-....7 f.
Wohnungs-....7
Wechseln....111
Wechseloption....29, 99, 111 ff.
Wechselpaket....2, 112
Wechselprämie....113
Werbeprospekt....122
Werbung....42
Wert....2, 74
Werte
Zahlen-....119
Wertentwicklung....84
Wertpapier....25, 84, 98, 108
Wertpapierinformationsblatt....32, 96, 98, 101 f.
Wertsteigerung....29, 31, 33, 45 f., 49, 109, 113 ff.
Wertveränderung....84
Wertzuwachs....44 ff.
Wettbewerbsvorteil....19
Win-Win-Situation....121
Wohngebäude-Versicherung....15
Wohnimmobilie....10, 12, 37, 129
Wohnrecht....60 f., 79, 81
Wohnung....2, 5, 10, 14, 51, 125
Inserate....5
Wohnungsbaugenossenschaft....7, 111
Wohnungstausch24....125
Wohnungswechsel....7
Wucher....1
Wunscherfüller....13
Wunschimmobilie....7, 11, 13, 28, 33, 50

Y

Ying und Yang....23

Z

Zahlenwerte....119
Zahlung....37, 53 f., 59, 72, 77 f., 99, 103, 107 f., 110
Aus-....108, 110
Einmal-....*Siehe* Einmalzahlung
Kaufpreis-....12
Raten-....60
ratierliche....53
Renten-....47
Rück-....*Siehe* Rückzahlung
Zins-....*Siehe* Zinszahlung
Zahlungsvereinbarung....74
Zahlungsverzug....83

Zeichnung 86, 88, 90, 92, 109
Zeit 126
Zeitraum 85
Zeitrente ..... 60 f.
Zentralbank 85, 138
Zertifizierung 96
Zertifizierungsanträge 122
Ziel 2
Ziele 70, 118
Zielgruppe 6, 8, 23, 35, 60
Zielrendite 109
Zins 54, 113, 115
  Darlehens- 61
  Guthaben- 87
  Niedrig- ..... *Siehe* Niedrigzinsen
Zinsänderungsrisiko 85
Zinsbelastung 121
Zinsbindung 1
Zinsbonus ..... 113 ff.
Zinseinnahmen 77
Zinsen ..... 1, 32, 44, 61 f., 73, 92, 111, 113 ff.
Zinsentwicklung 121
Zinsertrag 110
Zinseszinsverbot 41
Zinseszinsverbotes 37
Zinsfestschreibungszeit 73
Zinsmarkt 109
Zinsniveau 85
Zinsrisiko ..... 42, 113 ff.
Zinssatz ..... 1, 31, 33, 46, 70, 85, 103, 131 ff.
  für Spitzenrefinanzierungsfazilität (Tabelle Entwicklung) 133
  Partiarisches Darlehen 103
Zinssenkungen 1
Zinssituation ..... 1, 9, 40 f.
Zinsstruktur 85
Zinsverpflichtungen 1
Zinsvorteil 53
Zinszahlung ..... 41, 61 f., 103, 112, 117
Zinszahlungserwartung 83
Zinszusatzreserve 121
Zukunft ..... 3, 14, 18 f., 23, 51, 122
Zusage 126
Zusammenarbeit 96, 122
Zusatzgebühren 47
Zweckgesellschaft 55, 57, 74
Zwischendarlehen 70
Zwischenfinanzierung 64, 70

Ausblick auf die Entwicklung und Umsetzung des Konzeptes

In diesem zweiten Band habe ich Herausforderungen der Immobilien- und Finanzbranche herausgearbeitet und das Konzept für einen Immobilientauschmarkt vorgestellt. Die Ausarbeitung zum Immobilienverzehr zeigt, dass aktuell eine sehr gute Chance besteht, diesen von einem Nischenprodukt hin zu einer echten Rentenalternative zu verwandeln und in Deutschland in diesem Sinne zu etablieren. Die Kombination von Immobilien tauschen, Immobiliensparen und Immobilienverzehr kann im Rahmen des vorgestellten Unternehmenskonzeptes auf die nächste Stufe gebracht werden.

Sie haben erfahren, wie man dieses Konzept mit verschiedenen Anleihen verbindet und ein geeignetes Beteiligungsexposé aufbauen könnte. Dieses Beteiligungsexposé kann als Grundlage für ein geeignetes Wechselprogramm für aktuelle Bausparer zur Entlastung der Bausparkassen verwendet werden. Aus diesem Grund habe den sich aufbauenden Beteiligungswert in einer Größenordnung von etwa 32 Milliarden Euro angesetzt.

Wir könnte man institutionelle Partner und Branchenpartner für eine strategische Zusammenarbeit oder als Lizenznehmer gewinnen? In einer gesonderten Ausgabe können Sie Einblick in ein strategisches Angebot bzw. ein Lizenzmodell für Partner erhalten.

Was, wenn die Zusammenarbeit mit Profis und Institutionen sich hinauszögert? Im vierten Teil werden Möglichkeiten beschrieben, Crowdinvesting, Crowdlending oder einen Börsengang am Kryptowährungsmarkt als alternative Finanzierungsform zu nutzen. Dieser Teil bietet eine vollständige Einführung in den Bereich der Token und Coins, erklärt die Unterschiede und notwendige Schritte auf dem Weg zum eigenen Offering. Dabei wird das in den vorherigen Büchern beschriebene Konzept als Basis für die Etablierung einer immobilienbasierten, digitalen Währung genutzt.

In einem Gesamtwerk werden die einzelnen Teile zusammengefasst. Als Bonus wird ein Rahmen für den Börsengang des erfolgreichen Immotausch-Unternehmens gesetzt.

Mit der Kombination und der Umsetzung der Inhalte der gesamten Buchreihe werden Sie in der Lage sein, den Weg zum Aufbau und der Finanzierung eines eigenen Immobilienunternehmens zu beschreiten, welches an den Segmenten Immobilienanzeigen, Immobilienvertrieb, Immotausch, Immobilienverzehr und Versicherungsvergleich Umsätze und Erträge erzielt. Sie werden verstehen, wie sich eine immobilienbasierte Digitalwährung etablieren lässt und wie man geeignete Partner finden kann, in diesen neuen Markt zu investieren.