

P a t r i c k R i e h l

Finanzmarkt im Wandel

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

Whitepaper

Immotausch GmbH

Schriftliche Ausarbeitung des Gesamtkonzeptes
für das geplante Security Token Offering

IMMO  TAUSCH

Inhalt	I
INHALTSVERZEICHNIS.....	III
Teil I – Marktüberblick Finanz- und Immobilienmarkt.....	IV
Teil II - Das Unternehmen und das Konzept.....	V
Teil III - Immobilienwandelanleihen und Security Token Offering.....	VI
Teil IV - Angebote für Partner und Investoren.....	VII
Teil V - Epilog	VIII
Abbildungsverzeichnis.....	IX
Tabellenverzeichnis	XII
Abkürzungsverzeichnis	XIII
Creative Part – Die Ideen als Gedichte	XIV

Teil I – Marktüberblick Finanz- und Immobilienmarkt.....	IV
I. Finanzmarkt im Wandel.....	1
II. Aktuelle (Finanz-)Marktsituation.....	3
<i>II.A Herausforderungen für Bausparkassen</i>	9
II.A.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes.....	9
II.A.2 Zusammenfassung und rechtliche Würdigung	11
II.A.3 Finanzielle Belastung	12
<i>II.B Herausforderungen für Lebensversicherungen</i>	13
II.B.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes.....	13
II.B.2 Finanzielle Belastung	17
II.B.3 Höhere Prämie für gleiche Leistung.....	19
<i>II.C Herausforderungen für Bauträger.....</i>	21
II.C.1 Risiko	21
II.C.2 Bau und Verkauf	23
<i>II.D Immobilienpreisentwicklung und Immobiliendarlehen</i>	25
II.D.1 Marktübersicht aus 14 Jahren Erfahrung des Verfassers	26
II.D.2 Immobiliendarlehen.....	27
II.D.3 Immobilienpreisentwicklung.....	28
II.D.4 Beleihungsgrenzen und Eigenkapitalinvestition beim Immobilienerwerb	29
<i>II.E Der Gewinner: Fondsmanagement.....</i>	31
<i>II.F Fazit für Immotausch.....</i>	32

Teil II - Das Unternehmen und das Konzept.....	V
III. Was ist Immotausch?	33
III.A Immobilienportale – Neue Möglichkeiten der Immobilieninserate	35
III.B Immobilien(tausch-)makler - Tauschprofile und Tauschalgorithmus.....	39
III.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal	45
III.D Bauträger.....	49
III.E Asset-Management und Fonds.....	51
III.F Finanzintermediär	53
III.G Immobilienkollektiv (Finanzierung).....	55
IV. Lösungsansätze - Immotausch-Konzept.....	57
IV.A Immobiliensparen	59
IV.B Immobilienkollektiv (Beteiligungskauf)	63
IV.C Immobilienverzehr.....	65
IV.C.1 Optionen, um Liquidität aus selbstgenutzter Immobilie zu beziehen	67
IV.C.2 State of the Art.....	69
IV.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters.....	71
IV.C.4 Heutige Betrachtungsweise	73
IV.C.5 Kooperation und Partnerschaft mit Versicherern	78
IV.D Kollektivkonzept - Immobilientransaktionen.....	79
IV.D.1 Vermittlungsauftragsarten.....	80
IV.D.2 Immotausch ist Käufer	83
IV.D.3 Immobilientausch	85
IV.D.4 Kunde erwirbt Immobilie	87
IV.D.5 Immobilienverzehr-Produkte	89
IV.E Kollektivkonzept – Finanztransaktionen.....	92
IV.E.1 Immotausch ist Darlehensgeber.....	92
IV.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdlending	96
IV.E.3 Einbringungsarten der eigenen Immobilie in das Kollektiv	98
IV.E.4 Vermeidung Grunderwerbsteuer bei Einbringung ins Kollektiv	102
IV.E.5 Immobilienanteilerwerb ohne Grunderwerbsteuer	105
V. Mieter und Teileigentümer in der Praxis – Konkrete Lösung.....	107
VI. Portfolioexposé (Ausschnitt).....	113
VI.A Portfolioexposé Grundstücke und eigene Bauprojekte.....	116
VI.B Neubauobjekte	117
VI.B.1 Neubau Rhein-Main-Gebiet.....	119
VI.B.2 Neubau Berlin.....	136
VI.B.3 Neubau in München	137
VI.C Bestandsobjekte als Renditeobjekte	138

Teil III - Immobilienwandelanleihen und Security Token Offering.....	VI
VII. Immobilien(-wandel)anleihen.....	147
<i>VII.A H-Anleihen - Übersicht.....</i>	<i>147</i>
VII.A.1 Risiken	149
VII.A.2 „H1“-Immobilien(-wandel)anleihe (erster Rang)	151
VII.A.3 „H2“-Immobilien(-wandel)anleihe (zweiter Rang).....	153
VII.A.4 “H3-Immobilien(wandel-)anleihe” (dritter Rang)	155
VII.A.5 Asset-Equity-Investitionsanleihe	157
VIII. Immobilienbasierte Digitalwährungen	159
<i>VIII.A Verschiedene Token-Arten</i>	<i>161</i>
<i>VIII.B Steuerliche Betrachtung</i>	<i>164</i>
<i>VIII.C Initial Coin Offering Vs. Security Token Offering</i>	<i>165</i>
<i>VIII.D Das Token Offering</i>	<i>167</i>
VIII.D.1 Der Tauschcoin (Exchange Coin)	169
VIII.D.2 Der IT-Coin.....	173
VIII.D.3 Der IT-Cent.....	174
VIII.D.4 Kosten und Belohnung für die Teilnahme.....	175
<i>VIII.E Security Token Offering (STO) - Security Token</i>	<i>177</i>
VIII.E.1 Der Blue-Coin (Immotausch Blue-Coin - IBC)	179
VIII.E.2 Der Orange-Coin (Immotausch Orange-Coin – IOC).....	180
<i>VIII.F Asset-Token-Offering.....</i>	<i>181</i>
VIII.F.1 Asset-Backed-Coin	183
VIII.F.2 Asset-Equity-Coins	184
<i>VIII.G Hybrid Token Offering – Immobilienwandelanleihe - Coins</i>	<i>185</i>
VIII.G.1 Convertible Blue-Coin (Allgemein)	191
VIII.G.2 First Convertible Blue-Coin	192
VIII.G.3 Mezzanine Blue-Coin (MCBC)	193
VIII.G.4 Senior Convertible Blue-Coin (SCBC)	194
VIII.G.5 Convertible Orange-Coin (Allgemein).....	194
VIII.G.6 First Convertible Orange-Coin	196
VIII.G.7 Mezzanine Convertible Orange-Coin	196
VIII.G.8 Senior Convertible Orange-Coin	198
VIII.G.9 Convertible Asset-Coins	199
VIII.G.10 Convertible Asset-Backed-Coin	201
VIII.G.11 First Convertible Asset-Backed-Coin	202
VIII.G.12 Convertible Asset-Equity- Coins – (Investitionscoin)	203
VIII.G.13 First Convertible Asset-Coin.....	204
VIII.G.14 Mezzanine Convertible Asset-Coin.....	205
VIII.G.15 Equity-Token - Der Sharecoin	207

Teil IV - Angebote für Partner und Investoren.....	VII
IX. Angebot für Partneragenturaccounts – Lizenzvertrag.....	211
IX.A Inerate	213
IX.B Lizenzen, Beiträge, Konditionen	217
IX.B.1 Willkommensbonus.....	218
IX.B.2 Beta-Version	219
IX.B.3 Schulungen und Webinare.....	219
IX.B.4 Servicelevel.....	220
IX.B.5 Zusätzliche Kosten	221
X. Beteiligungsmodelle.....	223
X.A Im Lizenz-/Franchisevertrag enthaltene Beteiligungsoptionen	226
X.B Beteiligungsoption aufgrund konzerninterner Vermittlung	226
X.C Darlehens- und Beteiligungsoptionen.....	227
X.C.1 Partiarisches Darlehen	231
X.C.5 Serie D – Direktinvestment.....	232
X.C.6 Serie E – Wandelanleihe	233
X.C.7 Serie F – Kollektivanleihe	234
X.C.8 Serie G – Pflichtwandelanleihe	235
XI. Lösungsansätze für Bausparkassen	236
XI.A Wechseloptionen anbieten, Falschberatung vermeiden.....	237
XI.B Umwandlung in erste Immotausch-Wandelanleihe.....	238
XI.C Umwandlung in hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe	239
XI.D Umwandlung in Immobilienwandelanleihe.....	240
XI.E Umwandlung in Kollektivanleihe.....	241
XII. Serie I – Initial Public Offering	242
XII.A Rechtliche Börsenfähigkeit	242
XII.B Wirtschaftliche Börsenreife	243
XII.C Innere Börsenreife	244
XIII. Allgemeine Hinweise zu Angeboten und Produkten	246

Teil V - Epilog	VIII
XIV. Zukünftige Entwicklung	250
XV. Wie entstand dieses Gesamtkonzept?	252
XVI. Gründerprofil.....	256
Anhang	XVII
Literaturverzeichnis	XVIII
Index	XIX
Der Beginn der Mitgliedschaft oder Partnerschaft	
Der nächste Schritt.....	304

Abb. 1: Foto einer Demonstration von ehemaligen Wells-Fargo-Mitarbeitern	5
Abb. 2 Marktübersicht Kryptowährungen 07.09.2020 um 12.42 Uhr	6
Abb. 3: Finanzpunkte Rhein-Main.....	7
Abb. 5: Leuchtreklame Finanzpunkt Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank	7
Abb. 4: Eingangsfoto Finanzpunkt Eddersheim am Main	7
Abb. 6: Entwicklung der Leitzinssätze für Spitzenrefinanzierungs- und Einlagefazilität sowie für Hauptrefinanzierungsgeschäfte	8
Abb. 7: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903.....	14
Abb. 8: Zinsentwicklung und Zinszusatzreserve	17
Abb. 9: Projektion des Referenzzinses bis 2030	18
Abb. 10: Projektion der Zinszusatzreserve bis 2038.....	18
Abb. 11: Foto Bankenviertel Frankfurt am Main	25
Abb. 12: Zinschart für 10-Jahres- Hypothekendarlehen Dez 2009 – Dez 2019	27
Abb. 13: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010.....	28
Abb. 14: Beleihungsgrenzen in Relation zum Marktwert am Beispiel 500.000 €.....	29
Abb. 15: Anleihe- und Bewertungsschema Immotausch	29
Abb. 16: Beleihungsgrenzen, eigene Darstellung.....	30
Abb. 17: Organigramm Immotausch	34
Abb. 18: Cover Broschüre Riehl Estate Management	39
Abb. 19: Lebenslange Immobilienreise	40
Abb. 20: Bildhafte Darstellung Immobilitätsauschring.....	41
Abb. 21: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland	42
Abb. 22: Tauschprofilmarkt	43
Abb. 23: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt.....	43
Abb. 24: Schicksalsfäden des Immobilitätsauschmarktes	44
Abb. 25: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf Immotausch.net.....	45
Abb. 26: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immotausch.net.....	46
Abb. 27: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immotausch.net.....	46
Abb. 28: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner	47
Abb. 29: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück.....	50
Abb. 30: Zielportfolio der Immotausch GmbH	52
Abb. 31: Ying und Yang der Immobilitätsauschtransaktionen	54
Abb. 32: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus	55
Abb. 33: Transaktionsschema Immotausch	56
Abb. 34: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen	60
Abb. 35: House under a magnifier with building plans and calculator	61
Abb. 36: Vergleich Immobiliensparen mit Chance-Tarif	62
Abb. 37: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis	64
Abb. 38: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe	66
Abb. 39: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld bei deutschen Immobilienbesitzern nach Altersgruppen	66
Abb. 40: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen	68
Abb. 41: Vor- und Nachteile von Immobilienverzehrprodukten aus Sicht des Verbrauchers.....	69
Abb. 42: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek.....	70
Abb. 43: Übersicht der Risikoklassen aus Sicht des RM-Gebers (Risiko der frühzeitigen Ablösung)	71
Abb. 44: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers	72
Abb. 45: Das Lebenszyklus-Modell.....	73

Abb. 46: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme bei gleichbleibenden Verhältnissen.....	74
Abb. 47: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf	75
Abb. 48: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten	76
Abb. 49: Grundbuchverhältnisse eines Tauschobjektes in Abt. I und Abt. III des Grundbuchs	86
Abb. 50: Chosen House-Foto, Abänderung von Immotausch.net	89
Abb. 51: Immobilienverzehr Sale-Produkte	90
Abb. 52: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell.....	91
Abb. 53: Aufteilung Kollektivanleihe bei Einbringung in das Kollektiv.....	100
Abb. 54: Immotausch-Beleihungsgrenzen bei Neubauimmobilien.....	112
Abb. 55: Kartenübersicht Bau-, Abriss- und Entwicklungsgrundstücke.....	116
Abb. 56: Kartenübersicht Neubauobjekte	117
Abb. 57: Kartenübersicht Neubauobjekte im Rhein-Main-Gebiet	119
Abb. 58: Gebäuderückseite Prinzessin-Elisabeth-Straße 5, Wiesbaden.....	121
Abb. 59: Grundriss Wohnung 1.1.....	123
Abb. 60: Grundriss Wohnung 1.2.....	124
Abb. 61: Grundriss Wohnung 2.1.....	125
Abb. 62: Grundriss Wohnung 2.2.....	126
Abb. 63: Grundriss Wohnung 3.1.....	127
Abb. 64: Grundriss Wohnung 3.2.....	128
Abb. 65: Grundriss Wohnung 4.1.....	129
Abb. 66: Grundriss Wohnung 4.2.....	130
Abb. 67: Grundriss Wohnung 5.1.....	131
Abb. 68: Grundriss Wohnung 5.2.....	132
Abb. 69: Grundriss Penthousewohnung groß	133
Abb. 70: Rooftop Penthousewohnung Wiesbaden groß.....	134
Abb. 71: Grundriss Penthousewohnung Wiesbaden.....	135
Abb. 72: Rooftop Penthousewohnung Wiesbaden	135
Abb. 73: Karte Neubau Berlin.....	136
Abb. 74: Karte Neubau in München	137
Abb. 75: Karte diverse Bestandsobjekte in Deutschland	138
Abb. 76: Karte Bestandsobjekte Berlin.....	138
Abb. 77: Wohn- und Geschäftshaus Berlin Zehlendorf Außenansicht.....	141
Abb. 78: Grundriss Büroetage Wohn- und Geschäftshaus Berlin Zehlendorf.....	142
Abb. 79: Innenhof mit Aufzug.....	142
Abb. 80: Bewertungsmaßstab H1-Anleihe.....	152
Abb. 81: Bewertungsmaßstab H2-Anleihe.....	154
Abb. 82: Bewertungsmaßstab H3.1-Anleihe.....	156
Abb. 83: Bewertungsmaßstab H3.2-Anleihe.....	158
Abb. 84: Screenshot Coin.Market 19. April 2020.....	159
Abb. 85: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020	159
Abb. 86: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020	159
Abb. 87: Der Tauschcoin	169
Abb. 88: Rabattstaffel Security Token Offering	169
Abb. 89: Der IT-Coin.....	173
Abb. 90: Der IT-Cent	174
Abb. 91: Der Blue-Coin	179
Abb. 92: Der Orange-Coin.....	180

Abb. 93: Der Asset-Backed-Coin	183
Abb. 94: Der Asset-Coin	184
Abb. 95: Der Convertible Blue Coin	191
Abb. 96: First Convertible Blue Coin	192
Abb. 97: Der Mezzanine Convertible Blue Coin	193
Abb. 98: Der Senior Convertible Blue Coin	194
Abb. 99: Der Convertible Orange-Coin.....	195
Abb. 100: Der First Convertible Orange-Coin	196
Abb. 101: Der Mezzanine Convertible Orange-Coin	197
Abb. 102: Der First Convertible Orange-Coin	198
Abb. 103: Der Convertible Asset-Backed-Coin	201
Abb. 104: Der First Convertible Asset-Backed-Coin	202
Abb. 105: 1. Convertible Asset-Equity-Coin	203
Abb. 107: First Convertible Equity-Coin.....	204
Abb. 108: Mezzanine Convertible Asset-Coin	205
Abb. 109: Senior Convertible Asset-Coin	206
Abb. 110: Der Sharecoin	207
Abb. 111: Coinverteilung bei Einbringung gegen Coins	209
Abb. 111: Coinverteilung bei Einbringung gegen Coins	209
Abb. 112: Berechnungen Einbringung eigener Immobilien	209
Abb. 113: Berechnung Immobilienerwerb unter Verwendung von Token	210
Abb. 114: Mögliche Coinverteilung beim Immobilienerwerb	210
Abb. 115: Businessman Investor Handshake - Foto für Kapiteleinleitung Angebot	211
Abb. 116: Inserate im Servicerechner	215
Abb. 117: Besondere Leistungen	220
Abb. 118: Screenshot Coin.Market 19. April 2020.....	224
Abb. 119: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020	224
Abb. 120: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020	224
Abb. 121: Aufteilung Kollektivanleihe	234
Abb. 122: Darstellung springender Fisch	237
Abb. 123: Börsentafel, Deutsche Börse vom 06.05.2020	242
Abb. 124: Foto Bulle und Bär Statuen vor der Börse Frankfurt a. M.	243
Abb. 125: Vermögensinformationsblatt nach §§ 2a, 13 VermAnlG	271

TabellenverzeichnisXII

Tabelle 1: Kostenunterschied separater Grundstückserwerb im Vergleich zum Erwerb vom Bauträger	23
Tabelle 2: Zinskonditionen Immobiliendarlehen Stand 31.08.2020	27
Tabelle 4: Instandhaltungsrücklagen.....	145
Tabelle 5: Erhöhte Instandhaltungsrücklage	146
Tabelle 6: Aussage, Inhalt und Reihenfolge der Bonitätsbewertung der großen Ratingagenturen S&P, Moodys und Fitch.....	148
Tabelle 7: Steuerliche Konsequenzen je nach Ausgestaltung der Token.....	164
Tabelle 8: Belohnungssystem Utility Token Gutschriften	176
Tabelle 9: Insetrate.....	214
Tabelle 10: Anzahl Lizenzen pro Account.....	217
Tabelle 11: Beiträge und Konditionen.....	217
Tabelle 12: Set-Up-Gebühr	218
Tabelle 13: Willkommensbonus	218
Tabelle 14: Darlehens- und Beteiligungsoptionen.....	227
Tabelle 15: Gewinnbeteiligung aus partiarischem Darlehen.....	231
Tabelle 16: Zinssatz für partiarisches Darlehen	231
Tabelle 17: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010	258
Tabelle 18: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903	259
Tabelle 19: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019 ...	261
Tabelle 20: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazität Jan. 1999 – Dez. 2019.....	263
Tabelle 21: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazität Jan. 1999 – Dez. 2019.....	265
Tabelle 22: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Juli 2020	266
Tabelle 23: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazität Jan. 2020 - Juli 2020	266
Tabelle 24: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazität Jan. 2020 – Juli 2020.....	267

Abkürzungsverzeichnis XIII

ABB	= Allgemeine Bausparbedingungen
Abt.	= Abteilung
ABS	= Asset-Backed Securities (forderungsbesichertes Wertpapier aus Darlehenspool)
ALM	= Asset Liability Management
B2B	= Business to Business
BausparkG	= Bausparkkassengesetz
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)
VAG	= Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen
VG	= Versicherungsvertragsgesetz
Wfl.	= Wohnfläche
ZZR	= Zinszusatzreserve

*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 kennt's,
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 Ergänzter 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.*

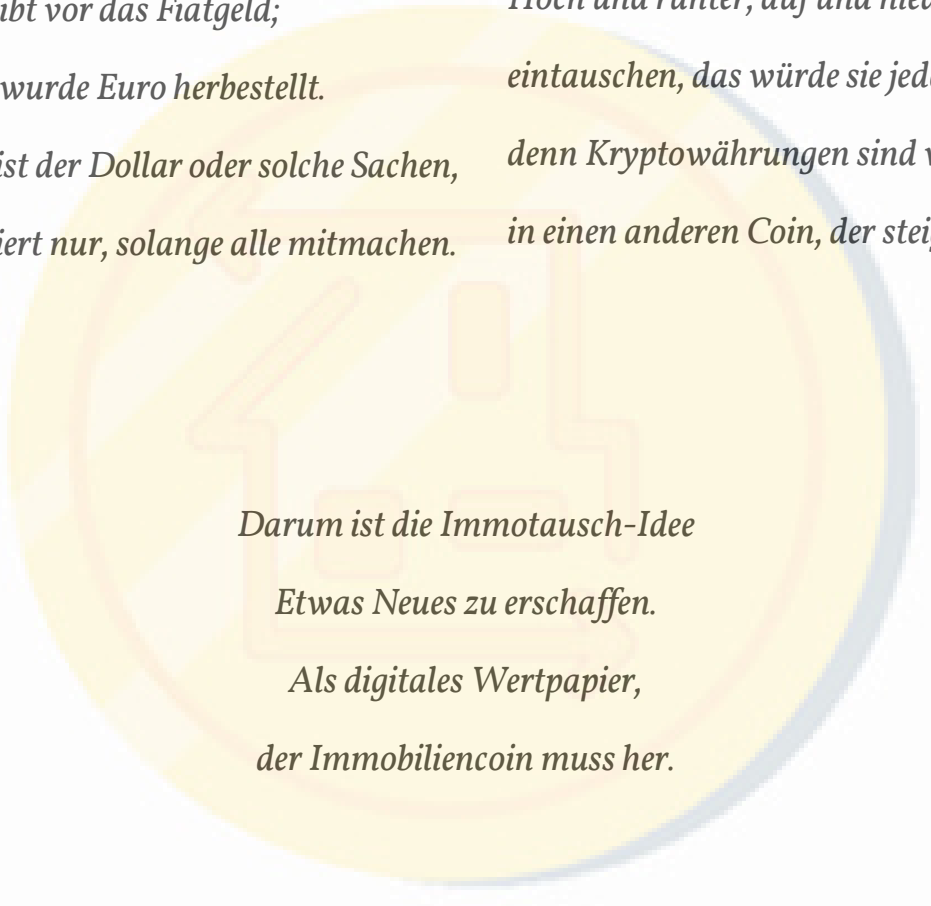
*Immobilien, versichern, finanzieren,
als Profi darfst du's ruhig riskieren,
es nicht tun wäre boykottieren,
ins Einhorn willst du investieren!*

*Welche Währung hat Bestand
Für die einem jeden ist bekannt,
sie verliert niemals ihren Wert,
sodass niemand sich zu Recht beschwert.*

*Die Banken kontrollieren dieses Geld,
deshalb schon viele haben ausgewählt,
in Bitcoin oder Ether zu investieren,
da kannst du gewinnen oder verlieren.*











*Der Staat gibt vor das Fiatgeld;
Bei uns, da wurde Euro herbestellt.
Woanders ist der Dollar oder solche Sachen,
es funktioniert nur, solange alle mitmachen.*

*Hoch und runter, auf und nieder,
eintauschen, das würde sie jeder,
denn Kryptowährungen sind volatil.
in einen anderen Coin, der steigt stabil.*



*Darum ist die Immotausch-Idee
Etwas Neues zu erschaffen.
Als digitales Wertpapier,
der Immobiliencoin muss her.*

Übersicht besondere Beteiligungs- und Darlehensoptionen.....XVI

First Coins als Wandeldarlehen / Wandelanleihen (Maximal 149 Investoren für Equity)					
Finanzierungs- runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions- volumen*	Investition je Coin
 First Equity Convertible	8 % p.a. (endfällig)	25.000	8.000 €	3.600.000 €	8.400 € vor dem STO Danach 8.500 €
 First Convertible Asset Baked Coin	5 % p.a. (endfällig)	30.000	8.000 €	7.200.000 €	8.200 € vor dem STO, dann 8.250 €
 First Convertible Orange Coin	2,5 % p.a. (endfällig)	35.000	8.000 €	4.480.000 €	8.200 € vor dem STO, dann 8.250 €
 First Convertible Blue Coin	1 % p.a. (endfällig)	50.000	50.000 €	40.000.000 €	50.200 € vor dem STO, dann 50.250 €
Mezzanine Coins als Wandeldarlehen/-anleihe (Maximal 149 Investoren für Equity)					
Finanzierungs- runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions- volumen*	Investition je Coin
 Mezzanine Equity Convertible	4 % p.a. (endfällig)	250.000	5.000 €	25.000.000 €	5.400 € vor dem STO, dann 5.500 €
 Mezzanine Blue Convertible	1,0 % p.a. (endfällig)	500.000	5.000 €	25.000.000 €	5.050 €
 Mezzanine Orange Convertible	1,9 % p.a. (endfällig)	500.000	5.000 €	64.000.000 €	5.200 € vor dem STO, dann 5.250 €
Senior Coins als Wandeldarlehen/ -anleihe (Maximal 149 Investoren für Equity)					Investition je Coin
 Senior Convertible Blue Coin	0,6% p.a. (endfällig)	2.500.000	2.000 €	20.000.000 €	2.050 €
 Senior Convertible Equity-Coin	4% p.a. (endfällig)	2.500.000	4.000 €	36.000.000 €	4.400 € vor dem STO, dann € 4.500
 Senior Convertible Orange Coin	1,7% p.a. (endfällig)	2.500.000	4.000 €	40.000.000 €	4.200 € vor dem STO, dann 4.250 €

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 sehr volatil. Unter anderem Bill Gates ist der Meinung, eine weltweite, auf Blockchaintechnologie basierende Währung werde kommen.

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 für viele 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 bezahlten 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 Immobilienunternehmen hat sich die Immotausch GmbH zum Ziel gesetzt, diesen Markt in Deutschland zu etablieren und den Immobilienmarkt zu verändern, zu verbessern, zu revolutionieren. Die Ausführungen des Whitepapers sollen die folgende Frage beantworten:

Wie kann die aktuelle Finanzmarktsituation für die Etablierung des Marktes für Immobilienverzehr und eines Immobilientauschmarktes in Deutschland genutzt werden?

Zunächst arbeiten wir die Herausforderungen großer Institutionen und Branchen, die Teil des von Immotausch angesprochenen Konzeptes sind, heraus (II – Aktuelle Finanzmarktsituation).

Im weiteren Verlauf stellen wir das Unternehmen Immotausch GmbH (III - Was ist Immotausch?), Lösungsansätze (IV – Immotausch-Konzept) und Lösungen (V- Mieter und Teileigentümer in der Praxis – konkrete Lösungen) sowie Ausschnitte des Zielportfolios (V - Portfolioexposé) vor. Die praktische Umsetzung der auf den Anleihevarianten (VI – Immobilien(wandel-)anleihen) basierenden Coins (VII Immobilienbasierte Digitalwährung) ist hier bereits möglich.

Wir geben Ihnen Einblick in das Lizenzmodell (VIII - Angebot für Partneraccounts - Lizenzvertrag), Beteiligungsmodelle (IX - Beteiligungsmodelle) und schlagen Wechselpakete für Bausparkassen, bzw. Bausparer vor (X - Lösungsansätze für Bausparkassen). Am Ende legen wir bereits die Eckpfeiler für einen möglichen Börsengang fest (XI – Serie I – Initial Public Offering).

II. Aktuelle (Finanz-)Marktsituation

Bausparkassen¹, Sparkassen, Banken und Versicherungen leiden unter

- der Niedrigzinsphase
- stetig wachsenden regulatorischen Anforderungen
- dem durch die Digitalisierung bedingten Wettbewerb um Kostensenkung
- dem damit einhergehenden Konkurrenzdruck neuer Marktteilnehmer wie
 - Kryptowährungen
 - Blockchainlösungen
- der Erweiterung der Verbraucherrechte
- dem Vertrauensschaden, der seit der Finanzkrise im Jahr 2008 noch immer besteht²

Das Überleben einiger dieser Finanzintermediäre ist aktuell bedroht. Die Finanzbranche muss sich in unserer sich stetig weiterentwickelnden Welt selbst weiterentwickeln, sich anpassen, transparenter und kundenfreundlicher werden, Kosten senken. Das Vertrauen in die Branche ist nachhaltig beschädigt. Kunden fordern mehr Kostentransparenz, ehrliche, verständliche und wirksame Produkte.

Die erhebliche Senkung des Zinsniveaus hat die Voraussetzungen für die Kalkulationen der Banken, Sparkassen und Versicherer verändert. Hinzu kommen die sich stetig erweiternden regulatorischen Anforderungen aus Solvency, BSRG, DSGVO oder Zinszusatzreserve.

¹ Seit Jahren berichten die Medien über das Leiden der Bausparkassen, zuletzt abgerufen am 11.05.2020: (12.12.2019), <https://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/bausparen-die-debeka-belegt-die-krise-der-bausparkassen/25329792.html>; (05.04.2015), <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/finanzieren/bausparvertrag-in-der-krise-der-niedergang-der-bausparkassen-13522391.html>; <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bausparkassen-aus-dem-gleichgewicht-1.2916814>.

² Mehrere Studien und Artikel zum Thema Vertrauen in Banken, zuletzt abgerufen am 11.05.2020: (20.08.2019), <https://www.versicherungsbote.de/id/4883536/Versicherungsvertreter-erreicht-beim-Image-Ranking-den-Tiefpunkt/>; (06.03.2019), <https://www.capital.de/wirtschaft-politik/umfrage-kaum-vertrauen-in-die-banken>; (17.10.2016), <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/studie-vertrauen-in-banken-sinkt-auf-den-tiefpunkt-1.3208959>; (12.02.2014), <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/recht/studie-banken-verlieren-vertrauen-der-privatanleger/9471030.html?ticket=ST-704534-KgxU67wE3HJjg4XhcGFI-ap5>; (25.06.2012), <https://www.welt.de/finanzen/article107266740/Deutsche-verlieren-Vertrauen-in-die-Banken.html>; <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/jeder-zweite-hat-kein-vertrauen-in-banken-16074453.html>.

Wer sind die Teilnehmer und wer stellt diesen Finanzmarkt dar?

Finanzdienstleistungen sind definiert als jede „Bankdienstleistung sowie jede Dienstleistung im Zusammenhang mit einer Kreditgewährung, Versicherung, Altersversorgung von Einzelpersonen, Geldanlage oder Zahlung“.³

Finanzintermediäre sind Kreditinstitute, Bausparkassen, Kreditkartenunternehmen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing- oder Factoringgesellschaften, Kreditvermittler, Versicherungen oder auch Schattenbanken.

Diese Systeme werden seit der Weltwirtschaftskrise in den Jahren ab 2008 mehr als zuvor einer stetig wachsenden Regulatorik unterworfen. Unverantwortliches Handeln hat zu mangelndem Vertrauen der Beteiligten geführt; insbesondere Verbraucher haben das Vertrauen in die Finanzbranche verloren.⁴

Besonders Finanzintermediäre werben mit **Vertrauen**.⁵ Denn die Tätigkeit als Finanzintermediär begründet sich gerade aus diesem Vertrauen.⁶ Nach 2008 sind es jedoch gerade solche Unternehmen gewesen, welche Darlehensforderungen aus den nicht akzessorischen Grundschuldbriefen an Dritte wie Loan-Star und Cerberus verkauft haben und zeitgleich die Forderung aus dem gleichen Darlehen über den Hauptvertrag und die in Abteilung III des Grundbuchs eingetragene Grundschuld geltend gemacht haben.⁷ Die Verbraucher, welche sich blinden Vertrauens und voller Hoffnung auf Ihr Eigenheim in Schulden gestürzt hatten, sollten die Hauptforderung plötzlich gegenüber zwei Gläubigern ausgleichen. Vor Vertragsabschluss wurde die Tatsache, dass eine Bank solch eine Umsetzung praktizieren könnte, entweder überhaupt nicht thematisiert oder mit einer verallgemeinernden Bemerkung bagatellisiert.

³ Vgl. Art. 2 der Begriffsbestimmungen aus der 11. 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.

⁴ Vgl. Hypothekenkreditrichtlinie, abgerufen am 13.05.2020: 2014/17/EU, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=EL>.

⁵ Vgl. Fernsehspot der Deutschen Bank von 1996: https://www.youtube.com/watch?v=CcZpJS_1Qdg; Werbespot der LVM Versicherung: <https://www.youtube.com/watch?v=WWOE8EENm5k&feature=youtu.be>; <https://www.procontra-online.de/artikel/date/2019/07/vertrauensproblem-so-stellt-sich-die-branche/>.

⁶ Vgl. , Dr. Thomas Kiefer Die Rolle von Banken im Electronic Business, Trustmediation als strategische Basis.

⁷ Vgl. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/kreditverkaefe-wenn-das-haus-weg-ist-a-532303.html>.

Banken und Versicherungen wird vorgeworfen, den Kunden Produkte anzubieten, welche sie nicht brauchen.⁸ Gegenüber Versicherungen besteht nicht selten die offen ausgesprochene Befürchtung, dass die Beiträge gerne genommen, im Schadenfall aber nicht geleistet wird. Viele Kunden sehen sich in dieser Situation wehrlos gegenüber Milliardenkonzernen, die ganze Rechtsabteilungen beschäftigen und jeden Prozess problemlos aussitzen können.

Vertriebsvorgaben, welche das Wohl des Kunden zurückstellen und sich allein auf die Wachstumszahlen konzentrieren, werden beispielsweise in einer auf Netflix zugänglichen Dokumentation über die internen Vorgaben bei Wells Fargo angeklagt.⁹



Abb. 1: Foto einer Demonstration von ehemaligen Wells-Fargo-Mitarbeitern

Quelle: Netflix

Hohe und teilweise versteckte Verwaltungs- und Vertriebskosten der alteingesessenen Systeme liefern eine offene Angriffsfläche für neue Marktteilnehmer.

Neue Lösungen wie die Blockchain bieten Alternativen mit niedrigsten Verwaltungs- und Vertriebskosten. Denn die User sind dort zeitgleich Anleger, Controller und Vertrieb innerhalb eines viralen Marketingkonzeptes. Die Suche nach Alternativen zu den bestehenden Systemen zeigte sich in den vergangenen Jahren in einem Hype um Kryptowährungen wie Ripple und Bitcoin.

⁸ VFR Verlag für Rechtsjournalismus GmbH, abgerufen am 11.05.2020, (26.05.2020), <https://www.anwalt.org/verbraucherschutz-finanzen/>.

⁹ Netflix, Alex Gibney, Dirty Money – Geld regiert die Welt, Staffel 2, Bildquelle: https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPHuiGeyFxtjBxrf-r4fdRet5kUol3yluTgA8JaB24sSaByJStXTPO8sT-95BODAGG4PciPEpiOk1dOu1Tn9CjznUNp0COmaln.jpg?r=8ac.

Mittlerweile gibt es **über 7.000 Kryptowährungen** mit einem **Marktvolumen von über 319 Milliarden US-Dollar**.¹⁰

Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply	Marketshare	Watch
1	Bitcoin	\$10,090	-1.14% ↓		\$33,936,530,092	\$186,487,462,320	18,481,943 BTC	58%	
2	Ethereum	\$342.03396047	-1.1% ↓ +0.11% ↑		\$23,773,161,934	\$38,551,005,997	112,501,932 ETH	12%	
3	Tether	\$1.00009637	+0.01% ↑ -1.81% ↓		\$59,010,044,750	\$13,755,107,821	14,145,559,419 USDT	4.31%	
4	Ripple	\$0.237600002341	-0.79% ↓ -0.26% ↓		\$1,606,324,342	\$10,630,338,687	45,011,240,343 XRP	3.33%	

Abb. 2 Marktübersicht Kryptowährungen 07.09.2020 um 12.42 Uhr

Quelle: Coin.Market

Entscheidend dabei ist:

Diese digitalen Währungen bieten **keinen eigenen intrinsischen Gegenwert**. Allerdings gilt das auch für *Fiatgeld*, also das von den Zentralbanken gesteuerte Geld. In allen Währungssystemen nutzen Regierungen deren Macht, Währungen ohne einen festgelegten Gegenwert in Rohstoffen als gesetzliches Zahlungsmittel vorzuschreiben.

Sicherlich liegt unter anderem genau darin die Wahrheit, warum die Menschen bereit sind, in Kryptowährungen zu investieren, obwohl auch diese keinen intrinsischen Wert haben.

Die zu benennenden Vorteile sind:

- Unabhängigkeit vom Bankensystem
- Unabhängigkeit von staatlichen Regularien
- Selbstkontrolle durch die User
- Möglichkeit des *Minings*¹¹ für tätige User
- Wertsteigerungspotential bei frühem Einstieg:
Vergleichbar mit dem *Initial Public Offering* gibt es bei den Digitalwährungen ein *Initial Token Offering* und weitere *Emissionsarten*

¹⁰ Coin.Market, abgerufen am 20.04.2020 um 09.05 Uhr unter <https://coin.market/cryptos/1>.

¹¹ Das englische Wort Mining steht für das Schürfen von neuen Währungseinheiten einer Kryptowährung für Rechenleistungen eines Teilnehmers bei der Überprüfung und Bestätigung der Rechtmäßigkeit einer Transaktion.

Für alle Kreditinstitute gilt:

Wo früher gute Zinsmargen auf dem Kapitalmarkt zu erwirtschaften waren, entstehen heute Kosten für Liquidität. Sicher angelegtes Geld bringt kaum Erträge, hohe Guthaben werden mit Negativzinsen bestraft: Der seit dem 19. September 2019 geltende Zinssatz für Einlagefazilität liegt bei - 0,5 %. Im Jahr 1999 lag dieser noch bei 2 %.¹² Nach jahrelangem Auf und Ab hat die EZB den Zinssatz für Einlagefazilität am 05.07.2012 zum 11.07.2012 auf 0,00 % gesenkt. Seit Wirkung des Beschlusses vom 05.06.2014 zum 11.06.2014 zahlen Kreditinstitute Zinsen für die Einlagen bei der EZB.

Insbesondere Banken und Sparkassen verfügen über ein gut ausgebautes Filialnetz. Beratungsfreundlich, aber teuer: Mietaufwand und Mitarbeiterkosten belasten die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Direktbanken und anderen Onlinelösungen.

Smarte Technologien, die auf einem viralen Marketingkonzept aufbauen, drohen alteingesessenen Systemen das Wasser abzugraben und könnten einige von ihnen langfristig vom Markt verdrängen. Darunter fallen Wallet-Lösungen, Kryptowährungen und Blockchainlösungen. Auch große Player aus anderen Märkten wie Apple und Google bieten bereits digitale Bezahlösungen an, die einfach über App und Smartphones gesteuert werden. Die von den Banken entwickelte Bezahlösung Paydirekt konnte sich gegen das bereits etablierte Bezahlssystem PayPal nicht behaupten.

Um die Kosten des Filialnetzes zu verringern, haben die Taunus Sparkasse und die Frankfurter Volksbank bereits begonnen, eigene Filialen in gemeinsame Finanzpunkte umzuwandeln (siehe Abb. 3-5).¹³



Abb. 5: Leuchtreklame Finanzpunkt Taunusparkasse und Frankfurter Volksbank



Abb. 4: Eingangsfoto Finanzpunkt Eddersheim am Main

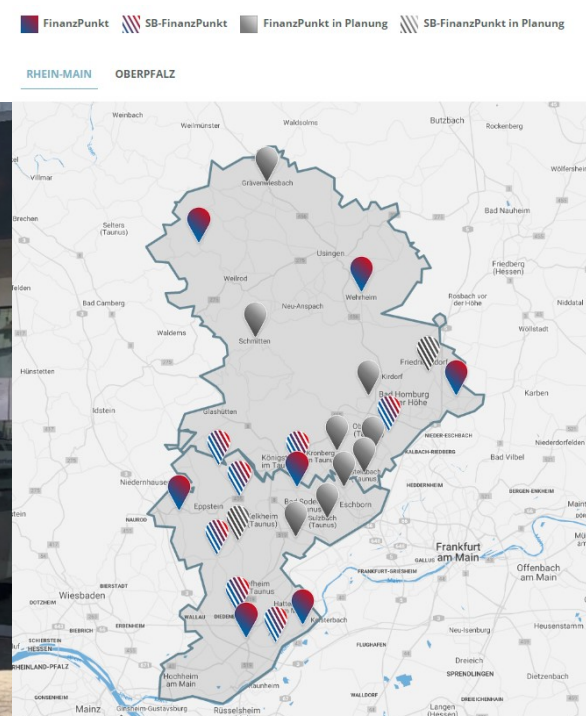


Abb. 3: Finanzpunkte Rhein-Main

¹² Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020 unter <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>
Zeitreihe Zinssatz der EZB für die Einlagefazilität/Stand am Monatsende (BBK01.SU0200).

¹³ Aktuelle Informationen über die erfolgte und geplante Entwicklung der Finanzpunkte abrufbar unter <https://www.finanzpunkt.de/>.

Entwicklung der Leitzinsen

Der sogenannte Leitzins besteht aus den drei unten beschriebenen Zinssätzen. Abbildung 6 stellt die Entwicklung seit 1999 dar.

Zinssatz für Einlagefazilität

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

Zinssatz für die Spitzenrefinanzierungsfazilität

Beim Spitzenrefinanzierungssatz handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich Banken bis zum nächsten Geschäftstag Geld bei der EZB leihen können.¹⁴

Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte¹⁵ ist jener Zinssatz, zu dem sich Banken eine Woche lang Geld bei der EZB leihen können. Für die bereitgestellte Liquidität müssen sie Sicherheiten hinterlegen.¹⁶

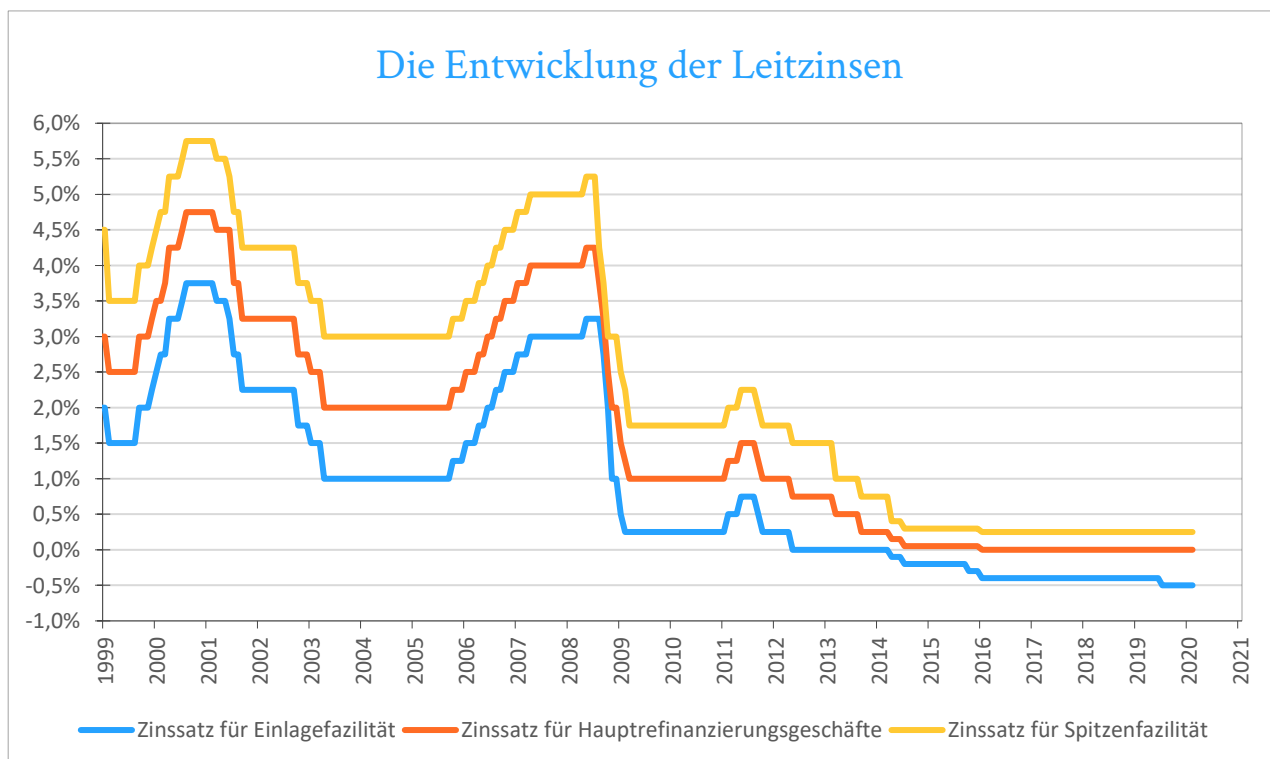


Abb. 6: Entwicklung der Leitzinssätze für Spitzenrefinanzierungs- und Einlagefazilität sowie für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

¹⁴ Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020 <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>
Zinssatz der EZB für die Spitzenrefinanzierungsfazilität, Zeitreihe BBK01.SU0201.

¹⁵ Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020, <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>
Zinssatz der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte, Zeitreihe BBK01.SU0202.

¹⁶ Vgl. Seite der EZB, abgerufen am 08.05.2020 <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/mro.de.html>.

II.A Herausforderungen für Bausparkassen

Bausparkassen begleiten Mitglieder und Kunden beim zielgerichteten Sparen, um für wohnungswirtschaftliche Zwecke Darlehen zu erlangen.

Die aktuelle Zinssituation lässt bei Altverträgen mit einem Zinssatz von 2,5 % - 3 % und mehr bei einem Darlehenszins von oftmals über 5 % den ursprünglichen Zweck bedeutungslos erscheinen. Stattdessen werden diese Verträge oft als Geldanlage genutzt.

Durch die Niedrigzinsphase sind die Konditionen der Bausparkassen im Vergleich zu anderen Kreditgebern unattraktiv geworden. Zugeteilte Bauspardarlehen werden aufgrund ihrer hohen Verzinsung nicht entnommen, sondern als Kapitalanlage weitergeführt, was die Ertragslage der Bausparkassen stark belastet. Der Bausparkreislauf ist durch die aktuelle Marktlage nachhaltig gestört.¹⁷

II.A.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes

Bausparkassen dürfen laut den BGH-Urteilen vom 21. Februar 2017 (Az. XI ZR 185/16 und XI ZR 272/16) diese *Altverträge* nach Ablauf von 10 Jahren nach Zuteilungsreife einseitig kündigen. Nach dem BGH-Urteil vom 10. Juli 2018 (Az. XI ZR 135/17) gilt dies auch für Verträge mit Zinsbonus. Allerdings gibt es andere Meinungen, die gerade unter einem **rückbezogenen Zinsbonus auf bis zu 5 % Guthabenzins** als Belohnung für einen Darlehensverzicht eine konkretes Sparprodukt erkennen wollen. So gilt es als Besonderheit, wenn die Bedingungen solch einen Darlehensverzicht und die Fortsetzung des Vertrages erlauben. Hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang folgende Abschnitte aus dem Senatsurteil:

Zwar sei der Zweck des Bausparens auf die Gewährung eines Bauspardarlehens ausgerichtet, § 1 Abs. 1 ABB, § 1 Abs. 1 und 2 BauSparkG. Jedoch folge aus den Bausparbedingungen, dass die Nichtinanspruchnahme des Bauspardarlehens nicht vertragswidrig sei. Gemäß § 14 Abs. 1 ABB führe die Nichtinanspruchnahme der Zuteilung zu einer Fortsetzung des Vertrages. Zudem werde in § 2 Abs. 2 ABB der Fall geregelt, dass der Bausparer die Bausparsumme vollständig anspare, und eine Regelung für die Verzinsung getroffen.¹⁸

¹⁷ Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020.

<https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/erbringung-von-finanz-und-versicherungsdienstleistungen/bausparkassen.html>.

¹⁸ Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 18.

Die Geschäftsgrundlage wäre selbst dann nicht entfallen, wenn die Klägerin ihre Absicht zur Inanspruchnahme des Darlehens endgültig aufgegeben hätte. Abgesehen davon ... sei der Wegfall der Geschäftsgrundlage nicht allein aus der über zehn Jahre dauernden Nichtinanspruchnahme des Darlehens abzuleiten, weil vertragliche Vereinbarungen auch für diesen Fall eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses vorsähen... Die Beklagte habe dieses vertragsspezifische Risiko übernommen. Es hätte ihr obliegen, von der bestehenden Möglichkeit Gebrauch zu machen, das Risiko der Zinsentwicklung durch eine geeignete Vertragsgestaltung anders zu gewichten oder ihre vereinbarten Rechte anders auszuüben.¹⁹

Hier wird der Vertragszweck eines Bausparvertrages „in der Erlangung eines Anspruchs auf Gewährung eines Bauspardarlehens (§ 1 Abs. 2 Satz 1 BauSparkG) und nicht in der tatsächlichen Inanspruchnahme des Bauspardarlehens“ benannt. Das Darlehen müsse von dem Bausparer allerdings nicht in Anspruch genommen werden. „Der Bausparer erwirbt vielmehr die Option, ein Bauspardarlehen in Anspruch zu nehmen... hinsichtlich derer ihm aber eine flexible Handhabung zuzubilligen ist, weil er nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt mit der Darlehensgewährung rechnen kann.“²⁰

Bei Fortsetzung des Vertrages gehe keine Pflicht einher, dass Bauspardarlehen tatsächlich in Anspruch zu nehmen.²¹

Der Zweck des Bausparvertrages bestehe nur in der Erlangung eines Anspruchs auf Gewährung eines Bauspardarlehens, auch wenn der Gedanke des kollektiven Bausparens auf dem Prinzip beruht, dass dieselbe Personengruppe zunächst als Darlehensgeber und später als Darlehensnehmer agiere. Eine Pflicht auf Inanspruchnahme eines Bauspardarlehens liefe S 14 Abs. 1 ABB zuwider, welcher die Fortsetzung des Vertrages bei Nichtannahme regelt.²²

¹⁹ Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 21.

²⁰ Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 30.

²¹ Vgl. Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 32.

²² Vgl. Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Zusammenfassung in Abschnitt 93.

II.A.2 Zusammenfassung und rechtliche Würdigung

Dieses Urteil führt letzten Endes dazu, dass Verträge, bei denen ein Darlehensverzicht möglich ist und bei denen der Bausparer auf die Gewährung des Darlehens verzichten kann, in der Fortsetzungsphase nicht gekündigt werden können. Das Senatsurteil weist am Ende auf mehrere Rechtsmeinungen hin, aufgrund derer die Besparung bis zum vollständigen Erlangen der Bausparsumme auch ohne die Inanspruchnahme eines Darlehens abgewartet werden muss, bis eine einseitige Kündigung durch die Bausparkasse ausgesprochen werden kann. Eine dieser Meinungen vertritt sogar die Auffassung, dass bei dem Guthaben die Guthabenzinsen nicht zu berücksichtigen sind. So kann das Guthaben die Bausparsumme sogar in Höhe der von der Bausparkasse gezahlten Zinsen zuzüglich des Zinsbonus übersteigen.

Vertriebssituation

Für die Mitarbeiter im Vertrieb kann der Wunsch nach *Umstellung der Bausparverträge* auf eine neue Produktvariante oder ein anderes Produkt zu einem Interessenskonflikt zwischen guter Beratung und Zielerfüllung führen. So könnte bei einigen Verträgen sogar eine Falschberatung vorliegen, wenn eine andere Darlehensart wesentlich günstiger für den Verbraucher gewesen wäre. Die Gefahr einer Falschberatung besteht auch für den Fall, wenn Kunden faktisch schlechtere Verträge angeboten werden.

II.A.3 Finanzielle Belastung

a) Für Bausparkassen

Diese Darlehensverzichts- und Fortsetzungsklauseln wirken sich also verheerend auf die Kündigungsmöglichkeiten aus und erlauben dem Bausparer eine vollständige Besparung der Bausparsumme, auf welche die Guthabenzinsen und der Zinsbonus hinzukommen. Dies stellt eine maximale Belastung einige Bausparkassen und für deren Bausparkollektiv dar.

Die Medien berichten bereits seit Jahren über die Notlage der Bausparkassen. Notfall-Fonds sind teilweise bereits komplett geleert.²³

Bausparkasse müssen sich fragen, wie hoch die Belastung aus diesen Verträgen für ihr Unternehmen ausfällt. Wenn zur gleichen Zeit kaum neue Bausparverträge abgeschlossen werden, besteht in manchen Fällen sogar die Gefahr der Insolvenz. Um diese zu vermeiden und die Konzernreputation nicht zu gefährden, werden im Notfall Finanzspritzen durch die Konzernobergesellschaft geleistet.²⁴

b) Für Kreditinstitute allgemein

Über diese Urteile hinaus weitet das Urteil des Europäischen Gerichtshofes zum Widerruf von Kreditverträgen vom 26.03.2020 (C-66/19)²⁵ Verbraucherrechte aus und erhöht den Druck auf die Kredit- und Darlehensbranche. Die hohen Zinseinnahmen aus alten Kredit- und Darlehensverträgen könnten teilweise wegfallen, wenn die betroffenen Verträge aufgrund des Widerrufsrechts rückwirkend gekündigt werden.

²³ Gruner + Jahr GmbH, abgerufen am 07.05.2020

<https://www.capital.de/immobilien/bausparkassen-leeren-notfallfonds-um-die-haelfte>.

²⁴ Vgl. Moodys-Rating über Debeka-Bausparkasse, abgerufen am 07. Mai 2020

https://www.moodys.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of-PR_408057?WT.mc_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z-20191112_PR_408057.

²⁵ Urteil C-66/19 des Europäischen Gerichtshofes vom 26. März 2020

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=DE&mode=req&dir=&occ=first&part=1>.

II.B Herausforderungen für Lebensversicherungen

Neben den bereits beschriebenen allgemeinen Herausforderungen für Kreditinstitute und Versicherungen wird die Lebensversicherungsbranche durch die Vorgabe des Rechnungszins und der Zinszusatzreserve besonders belastet. Der Kostenanteil steigt, wodurch die Abschluss- und Vertriebskosten spürbarer werden und auf den Prüfstand gestellt werden. Der Vertrieb ist vielen Versicherungen heilig, da der Geldfluss möglichst konstant bzw. einem leichten Anstieg unterliegen soll.

II.B.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes

Die Tätigkeit von Versicherungsunternehmen unterliegt einigen strengen Vorgaben, die sich in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten verstärkt haben. Aufsicht und Führung sind im Wesentlichen im Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen (VAG) geregelt. Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) regelt die Rechte und Pflichten der beteiligten Parteien. Darüber hinaus gibt es weitere Normen und Richtlinien, welche Mindestkapitalanforderungen, Risikomanagement und Berichterstattungspflichten regeln. Darunter fallen Richtlinien wie 2009/138/EG (Solvabilität II)²⁶, die Richtlinie 2014/51/EU²⁷ vom 22. Mai 2014 (Omnibus II) und die Deckungsrückstellungsverordnung.

Die im Jahre 2002 gegründete Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überwacht unter anderem die Versicherungsbranche auf Beachtung dieser Richtlinien und Normen.

²⁶ Vgl. Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L0138-20150331&qid=1430196758293&from=DE>.

²⁷ Richtlinie 2014/51/EU vom 22. Mai 2014 (Omnibus II) https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus_II.pdf.

II.B.1.a Rechnungszinssatz

Viele Lebensversicherungen haben in der Vergangenheit Tarife mit einem garantierten Zinssatz von bis zu 4 % ausgegeben, in der langen Periode zuvor bereits von zumindest 3 % - 3,5 %.²⁸

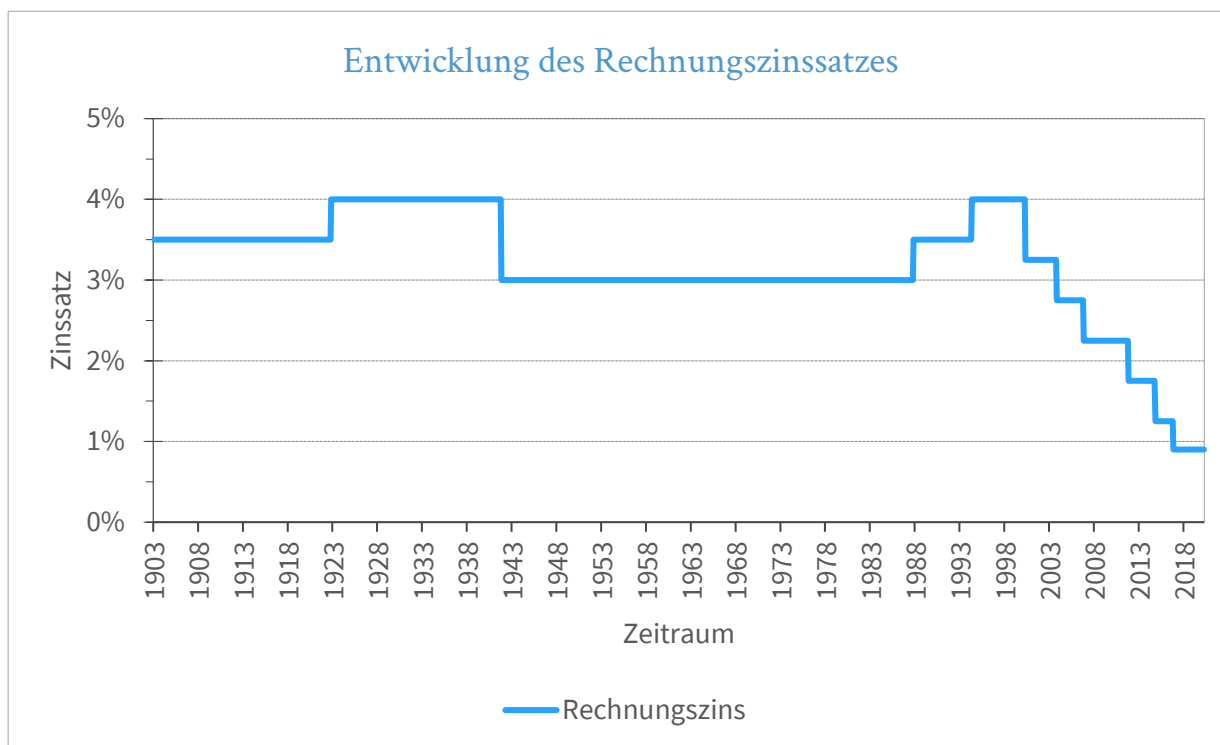


Abb. 7: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903

Dies entsprach dem **Rechnungszinssatz** oder auch **Höchstzinssatz** in den Jahren 1994 – 1999 bzw. der vorherigen Zeiträume. Abbildung 7 zeigt dessen Entwicklung seit 1903. Bei diesem Zinssatz handelt es sich um einen staatlich vorgegebenen Höchstzinssatz, der von den Lebensversicherern aufgrund des **Vorsichtsgebots** nicht überschritten werden darf.²⁹

Dieser Wert wurde von einigen Versicherern für die garantierte Verzinsung übernommen, vermutlich schon aus dem Grund, um im Wettbewerb Schritt halten zu können. Dies gilt auch für die vorherige lange Rechnungszinsphase, die seit 1942 einen Höchstzinssatz von 3 % beinhaltete. Auf dem Kapitalmarkt konnten die Lebensversicherer in der Vergangenheit solche Zinserträge zuzüglich einer Marge für die entstehenden Verwaltungskosten erwirtschaften. Die erhebliche Senkung des Zinsniveaus und die damit einhergehende Entstehung von Kosten auf dem Kapitalmarkt, haben die Voraussetzungen für die Kalkulationen der Versicherer verändert. Die seit Marge für Kreditinstitute auf dem Kapitalmarkt ist von 1,78 % auf 1,08 % gesunken.³⁰

²⁸ Vgl. Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V., zuletzt abgerufen am 03.06.2020 unter <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/hoechstrechnungszins/Seiten/default.aspx>.

²⁹ Vgl. § 2 Deckungsrückstellungsverordnung, https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv_2016/.

³⁰ Gerlach, Johannes (January 28, 2020), Digitalization tendencies in the traditional financial services industry – Evidence on changes, consequences and implications for the traditional German banking sector.

II.B.1.b Zinszusatzreserve

Durch die Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 % müssen für die vorangegangenen Verträge Zinszusatzreserven gebildet werden.

Die Bilanzerleichterung des §2 II DeckRV hat jedoch zur Konsequenz, dass die gebildeten Deckungsrückstellungen für Versicherungsverträge, die bspw. zwischen 1994 und 2000 bei einem Rechnungszins von 4 % abgeschlossen wurden, mittlerweile als unzureichend anzusehen sind. In einer Situation, in der der am Kapitalmarkt erzielbare sichere Zins niedriger als die gewährte Garantie ist, sieht § 341 f II HGB die Bildung einer Zinszusatzreserve (ZZR) vor. Die ZZR stellt eine zusätzliche versicherungstechnische Rückstellung dar, die den Unterschied zwischen dem bei Vertragsabschluss festgelegten Rechnungszins und dem erzielbaren Marktzins ausgleichen soll.³¹

Diese Zinszusatzreserven sind nach § 5 III Verordnung über Rechnungsgrundlagen für die Deckungsrückstellungen zu berechnen. Als Bezugszins wird die 10-jährige Null-Kupon-Euro-Swaprate verwendet. Aktuell ergibt sich dadurch ein Referenzzins für die Zusatzreserve in Höhe von **1,92 %** p.a. Dieser wird bei gleichbleibendem Referenzzins zum Ende 2020 auf **1,74 %** sinken.³²

Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) schlägt vor, den Rechnungszinssatz zum 01. Januar 2021 sogar auf 0,5 % zu senken.³³ Dadurch steigerte sich die Last, eine Zinszusatzreserve zu bilden, noch weiter. Für Verbraucher bzw. potentielle Versicherungsnehmer werden Lebensversicherungsverträge dadurch noch unattraktiver.

II.B.1.c Provisionen

Ein Versicherungsberater hat die Pflicht „im bestmöglichen Sinne seiner Kunden zu handeln“.³⁴ Kunden erwarten eine gute Beratung auch von Versicherungsvermittlern. Dies kann im Konflikt zu der Notwendigkeit stehen, ein eigenes, ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften. Die seit 2008 geltende Kostenverteilung auf die ersten fünf Jahre lassen das ohnehin umstrittene Zillmer-Verfahren überholt erscheinen. Sie bürdet dem Versicherten auf, das Kostenpaket für den gesamten Vertrag innerhalb der ersten fünf Jahre zu zahlen. Gerade aufgrund dieser

³¹ Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, zuletzt abgerufen am 29.04.2020
<https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>

³² Bernd Heistermann, Dipl.Math., Aktuar DAV, Fritz-Pullig-Str.20, 53757 Sankt Augustin, zuletzt abgerufen am 29.04.2020, <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugszins-fuer-den-sicherungsbedarf/>.

³³ Vgl. Video der DAV: <https://www.youtube.com/watch?v=zrrmPQBqTS8&feature=youtu.be>.

³⁴ Vgl. § 48a Absatz 1 VAG.

Regelung müsste bei der Beitragssumme noch stärker auf den tatsächlichen Bedarf bzw. auf die finanziellen Möglichkeiten des Versicherten geachtet werden.

Das seit 2014 geltende Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat bereits Anregungen geliefert. Die sehr *vage formulierten* Gesetzesergänzungen haben jedoch nicht zum gewünschten Erfolg geführt.

Unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 soll die Aufsichtsbehörde anordnen, dass das Versicherungsunternehmen den Jahresgesamtbetrag, den es für die variable Vergütung aller Geschäftsleiter und Mitarbeiter vorsieht (Gesamtbetrag der variablen Vergütungen), auf einen bestimmten Anteil des Jahresergebnisses beschränkt oder vollständig streicht.

Unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 soll die Aufsichtsbehörde ferner die Auszahlung variabler Vergütungsbestandteile untersagen oder auf einen bestimmten Anteil des Jahresergebnisses beschränken.³⁵

Seitdem wird immer wieder über Provisionsdeckelungen gesprochen. Der Bund der Versicherten fordert „enge Fesseln auch für Lebensversicherer“ und stellt fest: „Alles über 1,5 % ist unredlich“.³⁶

Diese Forderung liegt weit unter dem, was in dem am 18.04.2019 vorgelegten *Gesetzesentwurf zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen* vorgesehen wurde. Der Entwurf sieht eine Deckelung auf 4 % der Bruttobeitragssumme für Lebensversicherungen, für Restschuldversicherungen eine Deckelung auf 2,5 % vor.³⁷ Die 4-%-Grenze bei Lebensversicherungen ergibt sich aus einer Hand voll Kriterien, anhand derer eine qualitativ hochwertige Beratung nicht erkennbar ist. Im Rahmen einer umfassenden Befragung der Versicherungsinstitute durch die BaFin habe sich ergeben, dass die Kreditinstitute bei den Restschuldversicherungen häufig mehr als 50 %, in der Spitze sogar bis zu 80 % der vom Darlehensnehmer gezahlten Versicherungsprämie als Provision bzw. als Vergütung erhalten.³⁸

³⁵ Vgl. VAG § 81b, Abs 1a, alte Fassung; abgerufen am 07.05.2020: <https://dejure.org/gesetze/0VAG311215/81b.html>.

³⁶ Versicherungsbote Verlag UG, abgerufen am 29.04.2020: <https://www.versicherungsbote.de/id/4869472/BdV-Provisionsdeckel-Kleinlein/>.

³⁷ Vgl. Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung_VII/19_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?__blob=publicationFile&v=3.

³⁸ Vgl. Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen, Seite 2, A.1.b. Restschuldversicherungen.

II.B.2 Finanzielle Belastung

Durch die Ergänzung der Deckungsrückstellung um die Zinszusatzreserve müssen Versicherer mittlerweile den vollen garantierten Auszahlungsbetrag absichern.

Die Werte *Sicherheit, Rentabilität, Liquidität* spielen dabei für die Zinszusatzreserve die gleiche Rolle wie bei der Deckungsrückstellung.

Abbildung 8 zeigt: Lebensversicherer müssen bei einem Referenzzinssatz von 0,9 % den geplanten Auszahlungsbetrag über 90 % absichern. Dies entspricht einer Erhöhung um ca. 35 %. Dies war in der damaligen Kalkulation nicht vorgesehen.

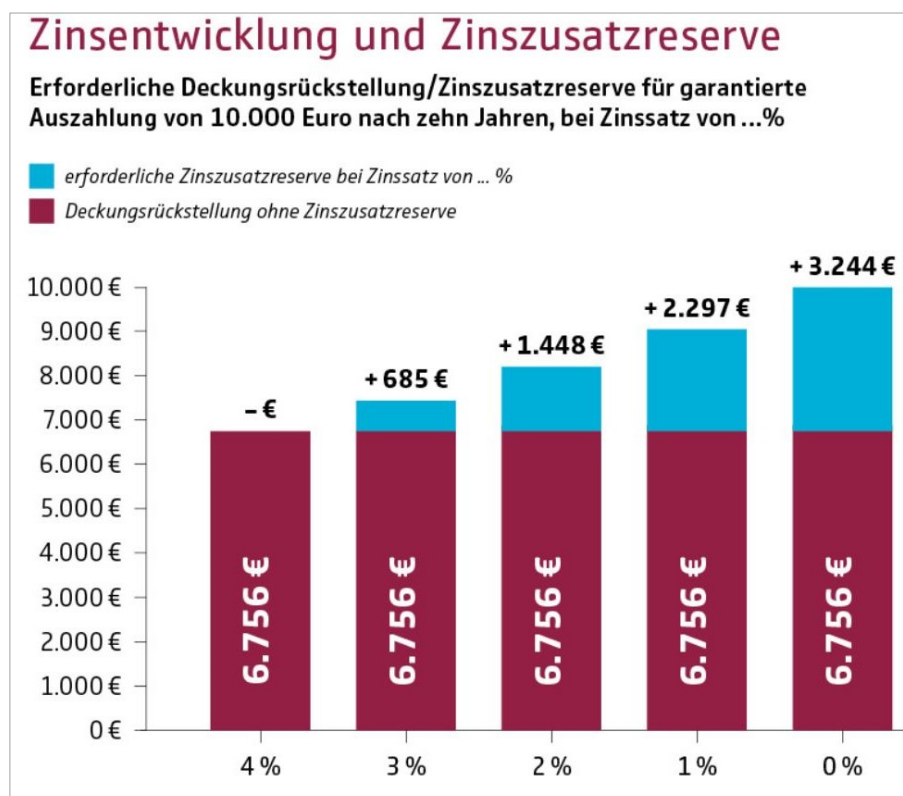


Abb. 8: Zinsentwicklung und Zinszusatzreserve

Quelle: GDV

Im Jahr 2019 haben die deutschen Lebensversicherer laut Assekurata 9,5 Mrd. Euro in die ZZR einbezahlt, im Jahr zuvor waren es sechs Milliarden. Um diesen Anstieg zu bewerkstelligen hatten die Versicherer laut der Ratingagentur zusätzlich „etwa ein Prozent Nettoendite zu erwirtschaften“, was im aktuellen Niedrigzinsumfeld schwierig ist.

Die niedrigen Zinsen erhöhen die Zuführung an die ZZR, doch um das zusätzliche Kapital zu erwirtschaften, müssen die Versicherer die Kundengelder besser anlegen, was aufgrund der Minuszinsen schwierig ist. Der Zinskreis ist geschlossen.³⁹

³⁹ VWV GmbH, abgerufen am 04.05.2020 um 10.19 Uhr
<https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2020-02-18/lebensversicherer-in-der-falle-zinstief-unterlaeuft-korridormethode/>.

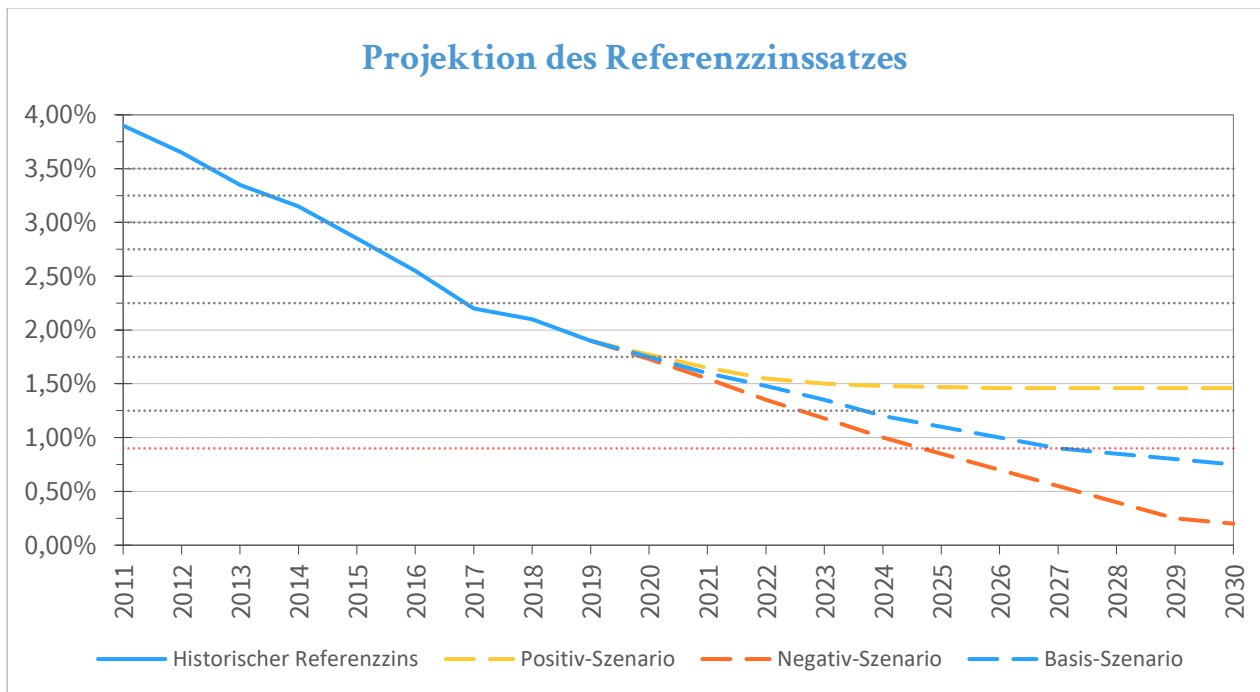


Abb. 9: Projektion des Referenzzinssatzes bis 2030

Abbildung 9 stellt Szenarien für die Weiterentwicklung des Referenzzinssatzes⁴⁰ dar. Laut diesen Hochrechnungen müssen die Lebensversicherer bis zum Jahre 2030 einen Betrag in Höhe von über 150 Milliarden Euro aufbauen, siehe Abbildung 10.⁴¹

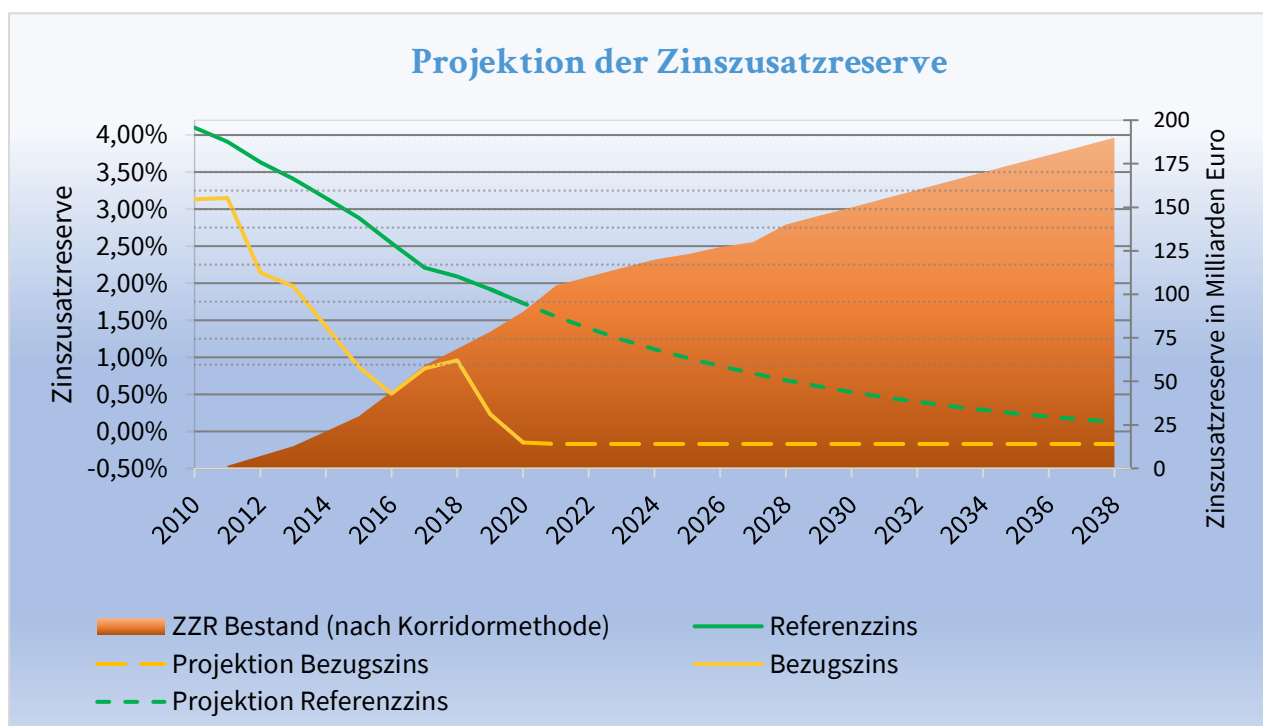


Abb. 10: Projektion der Zinszusatzreserve bis 2038

⁴⁰ Eigene Darstellung anhand veröffentlichter Daten der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) e.V., zuletzt abgerufen am 30.05.2020, https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA29_Zinszusatzreserve.pdf.

⁴¹ Eigene Darstellung anhand gesammelter Daten von Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH, zuletzt abgerufen am 30.05.2020 <https://www.dasinvestment.com/assekurata-prognose-zinszusatzreserve-waechst-auf-mehr-als-150-milliarden-euro/>; Bernd Heistermann, Dipl.Math., Aktuar DAV, Fritz-Pullig-Str.20, 53757 Sankt Augustin, zuletzt abgerufen am 30.05.2020, <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugszins-fuer-den-sicherungsbedarf/>.

II.B.3 Höhere Prämie für gleiche Leistung

Eine Lebensversicherung besteht aus Kosten-, Risiko- und Sparanteil. Da in der aktuellen Situation die Überschussbeteiligung aus dem Sparanteil sinkt, fallen die anderen beiden Anteile (Risiko und Kosten) verhältnismäßig höher aus. Insofern zahlt der Versicherte für die gleiche Leistung einen höheren Beitrag, wenn er bei Versicherungen abschließt, die bereits ein Versicherungs- und Überschusskollektiv gebildet haben.⁴² Bei einer angenommenen Verwaltungskostenquote von 1,5 % und einem Höchstzinssatz von 0,9 % macht der Versicherungsnehmer effektiven Verlust. Hinzu kommen die Abschlusskosten, die bereits bei Vertragsbeginn auf die ersten fünf Jahre verteilt werden.

Kostenanteil

Der Kostenanteil wird zur Deckung der laufenden Kosten der Vertragsverwaltung und zur Deckung der einmaligen Abschlusskosten wie den Vermittlerprovisionen verwendet.⁴³

Risikoanteil

Der Risikoanteil dient zur Deckung der vorzeitigen Versicherungsfälle. Die Risikobeiträge aller Versicherungsnehmer mit gleichartigen Verträgen werden bei Todesfällen vor Vertragsabschluss dazu verwendet, den Differenzbetrag zwischen dem vorhandenen Deckungskapital und der Todesfallsumme auszugleichen bzw. aufzufüllen. Er wird laufend verbraucht und steht somit nicht zur Kapitalbildung zur Verfügung.³⁸

Sparanteil

Der Sparanteil wird verzinslich angesammelt und bildet den Gegenwert der Versicherung, das so genannte Deckungskapital. Das Deckungskapital wird mit einem über die gesamte Vertragsdauer konstanten Zins, Rechnungszins oder auch Garantiezins genannt, verzinst. Dabei ist der Deckungskapitalverlauf mit der eingerechneten Garantieverzinsung so berechnet, dass das Deckungskapital zum Ende der vertraglichen Laufzeit die Versicherungssumme erreicht. Diese wird dann als Erlebensfall-Leistung fällig.³⁸

⁴² Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, zuletzt abgerufen am 11.05.2020 unter <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>.

⁴³ Vgl. Veröffentlichung BaFin: https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02_beitragszusammenetzung_lv.html.

Fazit

Das Modell kapitalbildende Lebensversicherung ist aktuell nicht mehr marktfähig. Aufgrund des niedrigen Höchstzinssatzes können die Lebensversicherer keine attraktiven Zinsen garantieren. Überschussbeteiligungen sind für den Verbraucher undurchsichtig. Auch wenn hohe Gewinne durch die Anlage des Kapitals erwirtschaftet würden, ist die Annahme berechtigt, dass die Versicherer damit die Lasten anderer Verträge innerhalb des Kollektivs tragen oder die Undurchsichtigkeit nutzen, um das Geld anderweitig nicht an die Versicherungsnehmer auszukehren.

Steigt der Höchstzinssatz in der Zukunft, würden Neuabschlüsse eventuell einfacher. Allerdings bestünde dadurch das Risiko, dass aktuell abgeschlossene Verträge gekündigt würden.⁴⁴

Reaktion und Anpassung

Versicherer passen sich mit neuen kapitalmarkteffizienten Produkten wie Fondspolizen und dynamischen Hybridprodukten an. Zukunftsfähig sind smarte und digital gestützte Produkte und Services, die in ihrer Handhabung so einfach sind wie Smartphones. In Zeiten von Bitcoin und anderen Kryptowährungen, in denen über Blockchaintechnologie als Zukunftsmodell gesprochen wird und die Immobilienpreise sich innerhalb von einer Dekade verdoppeln, steht das Modell der Lebensversicherung – zumindest hinsichtlich der reinen Sparversicherung – auf dem Prüfstand.

Die Branche der Lebensversicherungen entwickelt sich im Jahr 2019 leicht negativ. Ihr Umsatz dürfte gegenüber dem Vorjahr um 0,9 % auf 88,3 Milliarden Euro sinken. Betrachtet man den Zeitraum von 2014 bis 2019, so ist ein durchschnittlicher jährlicher Umsatzrückgang von 2,4 % pro Jahr zu verzeichnen. Der Grund für diese Entwicklung liegt in dem fortbestehenden Niedrigzinsumfeld und der starken Konkurrenz durch andere Finanzprodukte.

Der Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung und die Veränderung der Bevölkerungsstruktur sorgen dafür, dass Produkte zur finanziellen Vorsorge an Beliebtheit gewinnen.⁴⁵

⁴⁴ Vgl. Deutscher Bundestag, Fünfter Bericht S. 21.

⁴⁵ Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020 unter <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanzversicherungsdienstleistungen/lebensversicherungen.html>.

II.C Herausforderungen für Bauträger

Ein Bauträger kauft und bebaut Grundstücke für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Die zu erstellenden oder fertiggestellten Einheiten verkauft der Bauträger gewerbsmäßig. Die Bauträgerbranche konnte durch die kontinuierliche Wertentwicklung der eingekauften Grundstücke und erstellten Immobilien, insbesondere auch durch die günstige Finanzierung der Projekte von der anhaltenden Niedrigzinsphase profitieren.

Die allgemein hohe Nachfrage für Material und Dienstleistungen in der Branche hat jedoch zu erheblichen Preiserhöhungen in der Baubranche geführt, die während der anhaltenden Niedrigzinsphase anhält und sogar steigt.⁴⁶

Der Bauträger benötigt also eine Preissicherheit für die Erstellungskosten vor dem Verkauf, alternativ eine ausreichend kalkulierte Marge, welche Kostensteigerungen auffängt.

Die Herausforderungen für Bauträger liegen in

- der notwendigen Liquidität für die gestiegenen Preise
- dem Finden geeigneter Grundstücke oder Sanierungsobjekte
- dem Einkauf der Grundstücke/Sanierungsobjekte zu einem angemessenen Preis
- der Erstellung einer der Nachfrage entsprechenden Projektplanung
- der richtigen Einschätzung der tatsächlich zu erwartenden Baupreise
- dem Finden zuverlässiger Partner für den Bau
- der Durchsetzung der angestrebten und benötigten Verkaufspreise

II.C.1 Risiko

Das lukrative Bauträrgeschäft hat die Branchenaktivität erhöht und neue Marktteilnehmer auf den Plan gerufen. Gleichzeitig konkurrieren die Bauträger mit privaten Kaufinteressenten. Es besteht das Risiko, ein Grundstück/Sanierungsobjekt zu einem deutlich zu hohen Preis einzukaufen, der aufgrund der Baupreisentwicklung keinen Ertrag erbringt. Insbesondere eine Zinswende nach dem Grundstückserwerb kann das Bauträgerunternehmen bedrohen, da die hohen Marktpreise vordergründig aus den Niedrigzinsen resultieren.

⁴⁶ Vgl. Baupreisindizes und Veränderungen zum Vorjahresquartal, abgerufen am 20.04.2020 unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Preise/bpr110.html>.

Das Grundstück selbst stellt in der Bilanz des Unternehmens einen aktiven Posten und einen realen Wert dar, wenngleich der Kaufpreis in dem ein oder anderen Fall am oberen Limit angesetzt sein mag.

Zusätzlich muss der Bauträger auch die Erwerbsnebenkosten zahlen, die sich aus Grunderwerbsteuer, Notargebühren für die Beurkundung, Eintragungskosten beim Amtsgericht und Bearbeitungsgebühren bei der Bank zusammensetzen.

Die Höhe der Grunderwerbsteuer unterscheidet sich je nach Bundesland. Sie liegt zwischen 5 % und 6,5 %.⁴⁷

Bauträger müssen Grundstücke in der Regel zunächst kaufen, bevor sie eine genaue Planung und damit das Projekt an sich erstellen. Sichern sie sich das Grundstück nicht auf diese oder eine andere Art und Weise, würden die Planungskosten einen Aufwand ohne Ertragsaussichten darstellen.

Die Bank verlangt in der Regel eine Vorverkaufsquote von 50 %, bevor sie den Bau finanziert. Die Käufer kaufen aber ungerne eine Immobilie nach Plan. Sie warten nicht selten ab, bis der Rohbau steht. Dies trifft insbesondere bei kleineren und unbekannteren Unternehmen zu.

Diese Finanzierungs- und Vorverkaufshürde stellt eine entscheidende Erfolgsbarriere des Bauträgers dar. Während seiner Verkaufsbemühungen zahlt er jedoch bereits Zinsen für das erworbene Grundstück. Je länger sich die Verkaufsbemühungen ziehen, desto mehr wird das Objekt *verbrannt*. Ein verbranntes Objekt bedeutet, dass die potentiellen Erwerber nicht mehr an die Realisierung glauben, da sie der Meinung sind, es gäbe hinreichende Gründe dafür, dass es bisher nicht umgesetzt werden konnte und deshalb vermutlich auch in Zukunft nicht umgesetzt wird.

Dieses Risiko besteht besonders dann, wenn die Bebauung nicht klar geregelt ist, weil eine Bebauung sich nach S 34 BauGB nach der Bebauung der näheren Umgebung richtet. Die bereits erteilte Baugenehmigung kann dann leicht von den angrenzenden Nachbarn angegriffen werden, was zu einem mehrjährigen Streit vor dem Verwaltungsgericht führen kann.

⁴⁷ Statista GmbH, Hamburg, abgerufen am 20.04.2020 unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/202071/umfrage/aktueller-grunderwerbssteuersatz-in-deutschland-nach-bundeslaendern/>.

II.C.2 Bau und Verkauf

Der Bauträger bebaut das zuvor erworbene und beplante Grundstück und bietet die fertiggestellten Objekte im Rahmen eines Kaufvertrages oder die fertigmachenden Objekte im Rahmen eines Grundstückskaufvertrages in Kombination mit einem Bauträgervertrag nach MaBV an.

Wenn der Bauträger die Vorsteuer aus dem Bauvertrag geltend machen will, also optiert, zahlt der Käufer die vollständige Umsatzsteuer auf das zu erstellende oder bereits erstellte Objekt. Alternativ wird diese im Gesamtpreis mit einkalkuliert. Darüber hinaus zahlt der Erwerber die vollständigen Erwerbsnebenkosten sowohl auf das Grundstück als auch auf den Bauvertrag. Dieser mehrfache Aufpreis sorgt für Beliebtheit bei Endkunden, sich die Traumimmobilie auf einem eigens erworbenen Grundstück bauen zu lassen:

Kosten für ein freistehendes Einfamilienhaus mit 500 m² Grundstück im Ballungsgebiet		
	Separater Grundstückserwerb	Kauf vom Bauträger
Grundstücksentwicklung durch Bauträger		
Erwerbspreis Grundstück		450.000 €
Grunderwerbsteuer (6 %)		27.000 €
Notar + Amtsgericht (2 %)		9.000 €
Abrisskosten		25.000 €
Zins + Aufschlag		29.000 €
Kosten für den privaten Erwerber		
Grundstückspreis (Verkauf)	450.000 €	540.000 €
Grunderwerbsteuer (6 %)	27.000 €	32.400 €
Notar + Amtsgericht (2 %)	9.000 €	10.800 €
Abrisskosten	25.000 €	erledigt
Gesamtkosten Grundstück		
Grundstück inklusive Abriss und Erwerbsnebenkosten	511.000 €	583.200 €
Bauvertrag		
Baukosten inkl. MwSt.	350.000 €	350.000 €
Aufschlag (15 %)	eventuell höherer Baupreis	52.500 €
Gesamtkosten Bauvertrag	350.000 €	402.500 €
Grunderwerbsteuer	-	24.150 €
Notarkosten (ca. 2 %)	-	8.050 €
Gesamtkosten bebautes Grundstück		
Gesamtkosten	861.000 €	1.017.900 €
Ersparnis	156.900 €	
Ersparnis ohne Aufschläge	75.400 €	

Tabelle 1: Kostenunterschied separater Grundstückserwerb im Vergleich zum Erwerb vom Bauträger

Auch ohne Aufschläge oder Berücksichtigung des Zinses bei der Grundstücksentwicklung entsteht allein durch die mehrfachen Erwerbsnebenkosten eine Preisdifferenz in Höhe von 75.400 € in diesem Beispiel.

Gleichwohl ist die Nachfrage für Immobilien aktuell nahezu ungebremst. Durch die niedrigen Zinsen für eine Baufinanzierung gibt es noch immer zahlreiche Interessenten, die aktuell auf der Suche nach ihrem ersten Eigenheim in Form einer Eigentumswohnung oder eines Einfamilienhauses sind.

Erreicht der Bauträger die nötige Vorverkaufsquote, kann er einen Teil der Einheiten in die Vermietung geben, falls die Nachfrage aufgrund einer Zinsänderung oder aus anderen Gründen sinkt. Er wird dann noch rechtzeitig eine günstige Finanzierung der zu vermietenden Einheiten sichern können.

Die Bauträgerbranche hat in den vergangenen fünf Jahren von der hohen Nachfrage nach Neubauten profitiert. Diese ist im Wesentlichen auf den seit 2010 andauernden wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland zurückzuführen. Die beiden Jahrzehnte davor waren zum Teil von Rezessionsphasen geprägt, unter anderem deshalb kam es im Baubereich in Deutschland zu einem enormen Investitionsstau, der nun aufgelöst wird. Daher ist der Branchenumsatz der Bauträger zwischen 2015 und 2020 um durchschnittlich 4,7 % pro Jahr angestiegen. 2020 dürfte er um 3,3 % im Vergleich zum Vorjahr ansteigen und bei 21,4 Milliarden Euro liegen.⁴⁸

⁴⁸ Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020 unter <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/baugewerbe/hochbau/erschliessung-grundstuecken-bautraeger.html>.

II.D Immobilienpreisentwicklung und Immobiliendarlehen

Die Zinspolitik der EZB hat sich erheblich auf die Darlehensbedingungen und den Immobilienmarkt insgesamt ausgewirkt. Die Senkung der Leitzinsen (Zinssätze für Einlagefazilität, Spitzenfazilität und Hauptrefinanzierungsgeschäfte) geht – zumindest annähernd – einher mit der Senkung der Zinssätze für Hypothekendarlehen:

Durch die Unterschreitung der 0%-Grenze und der damit einhergehenden Einführung eines *Strafzinses für Liquidität (-0,5 % Einlagefazilität)* horten Kreditinstitute Bargeldreserven und versuchen die vorhandene Liquidität in Immobiliendarlehen oder -vermögen einzutauschen. Dies hat zu einem erheblichen Anstieg der Nachfrage auf dem Immobilienmarkt gesorgt.



Abb. 11: Foto Bankenviertel Frankfurt am Main

II.D.1 Marktübersicht aus 14 Jahren Erfahrung des Verfassers

Bei den aktuellen Immobilienpreisen will ein Immobilienkauf wohl überlegt sein. Während die Preise zur Zeit der Wirtschaftskrise in den Jahren 2007 bis 2011 sehr niedrig waren, sind sie konstant gestiegen, während die Zinsen gesunken sind. Wer den Darlehensvorteil nutzen und eine Immobilie zu einem fairen Preis erwerben kann, hat die Chance, ein gutes Geschäft zu machen. Wer die Immobilie bar bezahlen kann, wartet auf eine Phase, in der die durch die Niedrigzinsen in die Höhe geschossenen Preise wieder korrigiert werden.

II.D.1.a Erwerb von Neubau

Während das Risiko des Bauträgers in der Phase vom Grundstücksankauf bis zum Erreichen der Vorverkaufsquote läuft, trägt der Käufer einer Neubauimmobilie das Risiko, dass sich die Marktpreise nach Unterzeichnung des Kaufvertrages bis zu einer geplanten oder notwendigen Verkaufssituation erheblich verringern. Allerdings besteht dieses Risiko weniger bei Neubauimmobilien als bei Bestandsobjekten.

II.D.1.b Erwerb einer Bestandsimmobilie

Bestandsobjekte werden aktuell ebenfalls zum doppelten Preis im Vergleich von zehn Jahren zuvor angeboten. Die gestiegenen Preise beim Neubau können durch die gestiegenen Qualitätsanforderungen begründet werden. Die Weisheit für den Immobilienkauf zähle *Lage, Lage, Lage* wird aus blinder Kaufwut vernachlässigt, sodass bei einer zu erwartenden Preiskorrektur insbesondere Bestandsimmobilien in schlechter Lage betroffen sein werden.

II.D.1.c Verkauf der eigenen Immobilie

Eigentümer erhalten für Immobilien aktuell Höchstpreise. Den entscheidenden Beitrag zur Preisexplosion leisten dabei Immobilienmakler. Um einen Auftrag zu akquirieren, überbieten sie sich gegenseitig mit Bewertungen, die weit entfernt von der Realität sind. Da die Käufer den Wert der Immobilien nicht kennen, vergleichen sie die Angebotswerte im Internet und glauben Aussagen wie „Mein Nachbar hat für die gleiche Wohnung noch mehr bekommen. Und der hat sein Bad nicht einmal modernisiert!“. Hinsichtlich der Makleraufträge erfolgt eine Preisreduktion nach der Salamtaktik. Der verkaufswillige Eigentümer wird über die Laufzeit auf den richtigen Preis heruntergehandelt, bis sich ein Käufer findet.

II.D.2 Immobiliendarlehen

Die Konditionen für Immobiliendarlehen befinden sich seit Jahren auf einem historisch niedrigen Niveau. Seit mehreren Jahren bewegen sich die Zinsen um den in Tabelle 2 dargestellten Wert.⁴⁹

Bei den in Tabelle 2 dargestellten Zinssätzen handelt es sich um Mindestangaben für die jeweiligen Beleihungsgrenzen. Je nach Region und Bonität steigen die Zinssätze.

Zinsfestschreibung Annuitätendarlehen*		60 % Beleihung	80 % Beleihung	90 % Beleihung
5 Jahre	soll/effektiv	0,31/0,36	0,51/0,55	0,61/0,65
10 Jahre	soll/effektiv	0,36/0,39	0,56/0,58	0,66/0,68
15 Jahre	soll/effektiv	0,70/0,71	0,87/0,88	1,03/1,05
20 Jahre	soll/effektiv	0,92/0,94	1,08/1,10	1,26/1,26

Tabelle 2: Zinskonditionen Immobiliendarlehen Stand 31.08.2020

Abbildung 12 zeigt die Entwicklung der Zinsen (Mindestwerte, die je nach Region und Bonität höher liegen können) für 10-Jahres-Hypothekendarlehen im Zeitraum Dezember 2009 bis Dezember 2019. Nach einem leichten Anstieg in den vergangenen Monaten liegen die Zinsen noch immer historisch niedrig.

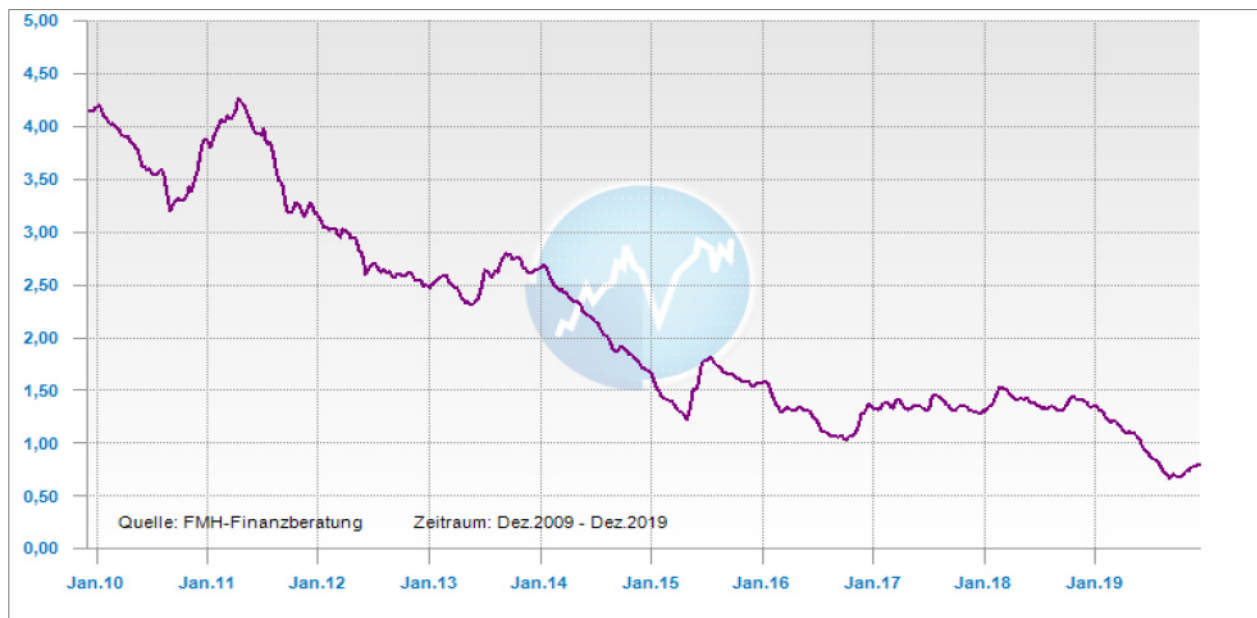


Abb. 12: Zinschart für 10-Jahres- Hypothekendarlehen Dez 2009 – Dez 2019

⁴⁹ Eigene Darstellung in Anlehnung an Zinschart Haus und Wohnen vom 08.06.2020.

II.D.3 Immobilienpreisentwicklung

Doch bei Betrachtung der Preisentwicklung relativieren sich diese niedrigen Zinsen. In den vergangenen zehn Jahren haben sich die Immobilienpreise in den Großstädten verdoppelt.⁵⁰ Abbildung 13 stellt die Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Großstädten grafisch dar: Eigentumswohnungen, Reihenhäuser und mit Einfamilienhäusern bebaute Grundstücke haben sich in diesen Gebieten von einem für das Jahr 2010 auf 100 % gerechneten Wert bis zum Jahre 2020 auf 200 % erhöht.

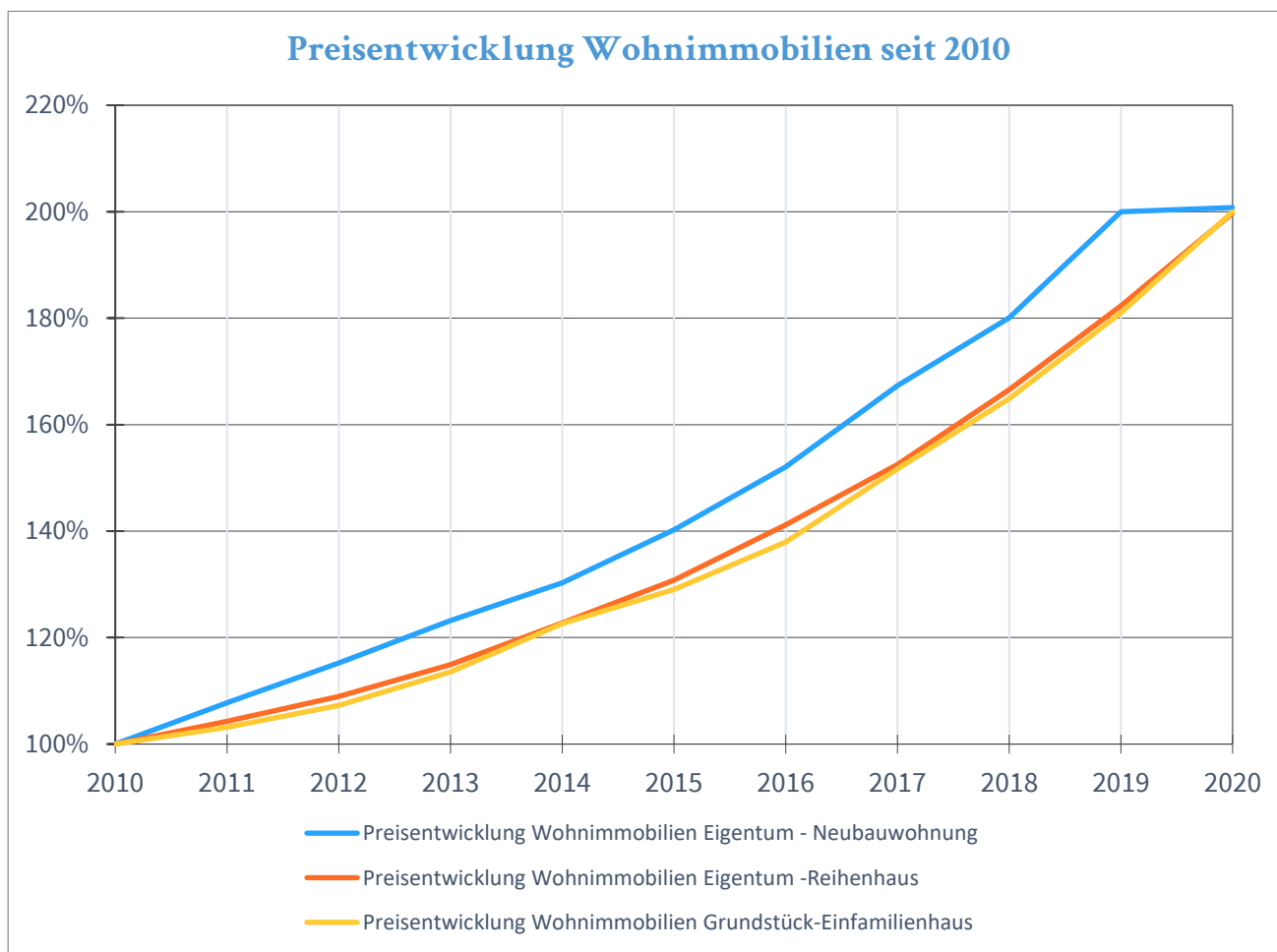


Abb. 13: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Dies ist zurückzuführen auf die erhöhte Nachfrage für Wohnimmobilien seit der Senkung der Konditionen für Immobiliendarlehen. Die niedrigen Zinsen ermöglichen beim Kauf monatliche Raten, die unter der Höhe der sonst zu zahlenden Miete liegen. Jedoch muss dabei zunächst auch Eigenkapital eingebracht werden.

⁵⁰ Preisentwicklungen, Tabellenauswertung aus der Veröffentlichung der Bullwien Gesa AG <https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex>, Weiterentwicklung aufgrund aktueller Daten des Statistischen Bundesamtes https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html.

II.D.4 Beleihungsgrenzen und Eigenkapitalinvestition beim Immobilienerwerb

Bei einem Immobiliendarlehen stellt der Kaufpreis den Marktwert dar. Dieser kann als Verkehrswert und somit als Berechnungsgrundlage des Beleihungswertes genutzt werden. Bei Bestandsimmobilien ist ein Sicherheitsabschlag sinnvoll, wie in Abb. 14 dargestellt; Abb. 15 stellt ein Anleihe- und Bewertungsschema für Immotausch-Unternehmen in Relation dazu:

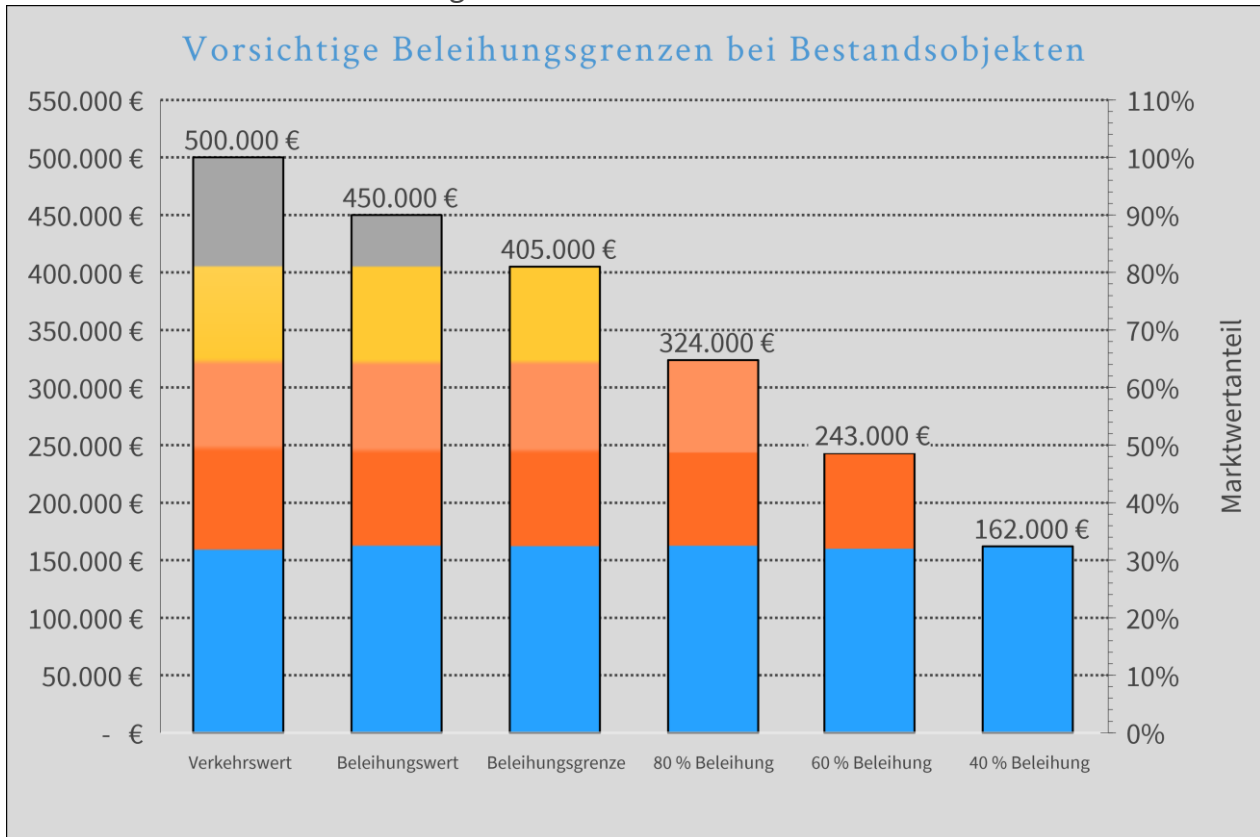


Abb. 14: Beleihungsgrenzen in Relation zum Marktwert am Beispiel 500.000 €

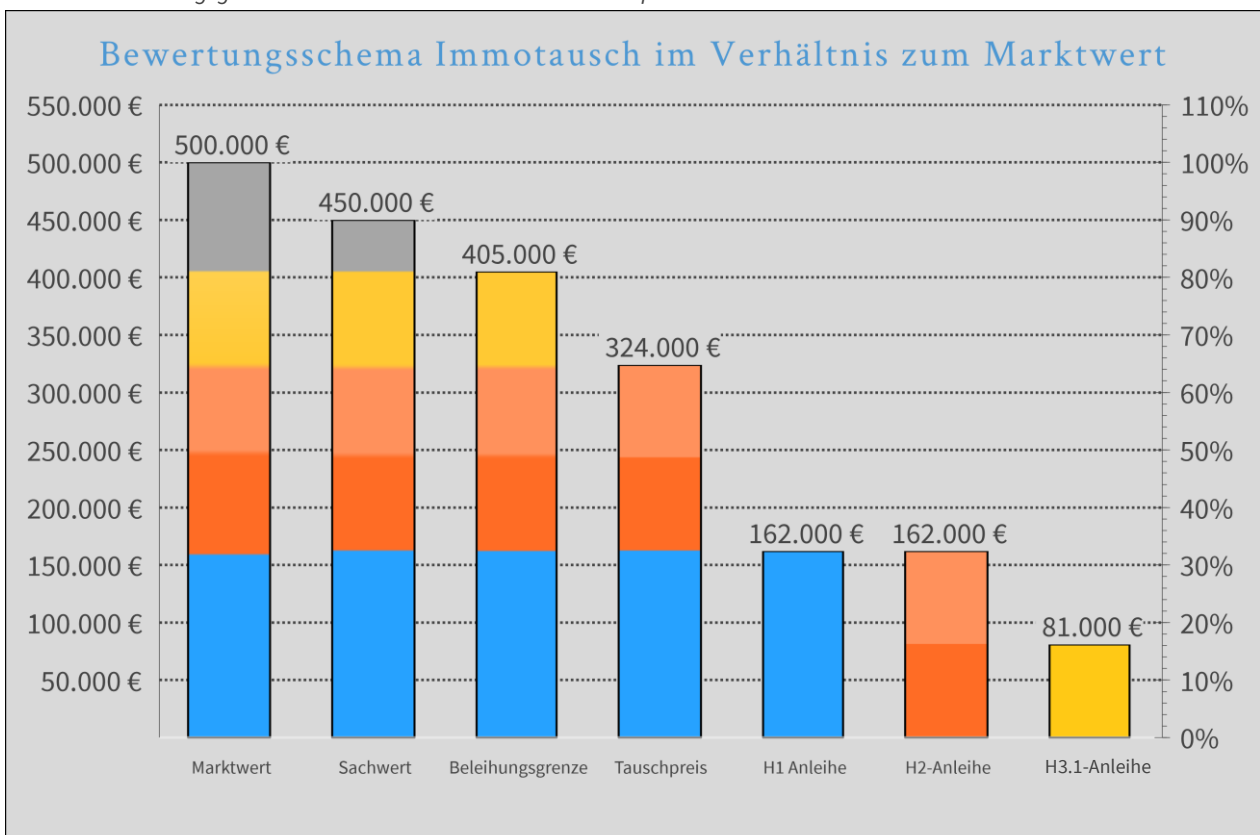


Abb. 15: Anleihe- und Bewertungsschema Immotausch

Beleihungsgrenzen am Beispiel 500.000 €

Abbildung 16 veranschaulicht die Beleihungsgrenzen, notwendiges Eigenkapital (155.350 €) und Erwerbsnebenkosten. Bei der Maklerprovision wurden 3,57 % berücksichtigt, ausgehend davon, dass dies Konsequenz des am 14.05.2020 beschlossenen Gesetzesentwurfes sein wird.⁵¹

Faktisch verlieren die Käufer die geleisteten Erwerbsnebenkosten sofort. Das darüberhinausgehende Eigenkapital steht beim Grundstücksgeschäft in vollem Risiko. Fazit: Es lohnt sich aktuell nur für Eigennutzer, die ansonsten Miete zahlen.

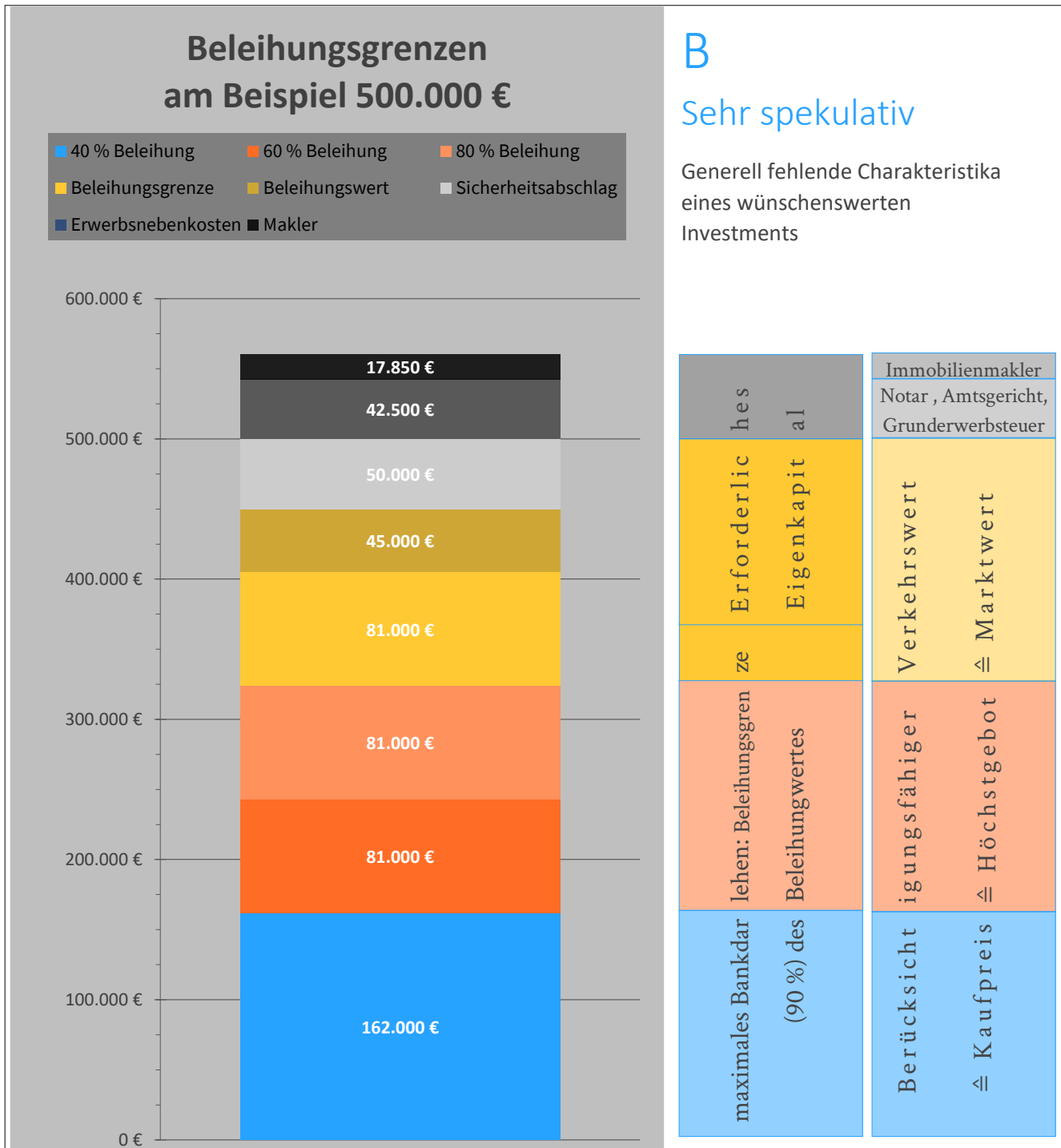


Abb. 16: Beleihungsgrenzen

⁵¹ Vgl. Gesetzesentwurf zur Verteilung der Maklerkosten, beschlossen am 14.05.2020 (Drucksache 19/15827).

II.E Der Gewinner: Fondsmanagement

Fonds sind Geldmittelbestände, die für einen bestimmten Zweck vorgesehen sind. Ein Fonds verspricht in der Regel keine konkreten Renditen, sondern stellt diese in Aussicht. Je nach Marktsegment wird ein Fonds und das dahinterstehende Management nach wenigen Monaten (Investmentfonds) bis mehreren Jahren (Immobilienfonds) anhand des *Track Records* bewertet.

Entspricht die *Performance* nicht den Erwartungen, werden die Anleger die Gelder abziehen.

Die Fondsbranche entwickelte sich in den vergangenen Jahren sehr gut. Investmentfonds profitierten von der Niedrigzinsphase, da viele konservative und sichere Produkte keine Rendite mehr versprachen. In der Folge sind das verwaltete Vermögen und die Provisionserträge gestiegen.

Auch Immobilienfonds konnten erheblich von der Niedrigzinsphase profitieren. Sogar in Zeiten der Corona-Pandemie bieten sie Stabilität, wo die Aktienmärkte eine Achterbahnfahrt erleben. Immobilienfonds nutzen das Vermögen der Anleger und bedienen sich einem *Cost-Leverage-Effekt*. Das Kapital der Anleger stellt dabei das Eigenkapital dar. Etwa den gleichen Betrag können sie als Fremdkapital bei einer Bank abrufen, um Bauprojekte zu realisieren.

Dank des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes konnte das Fondsmanagement in Deutschland im Verlauf der letzten fünf Jahre wachsen. Die Provisionserträge, die in diesem Report als Bezugsgröße für den Umsatz dienen, sind gegenüber dem Vorjahr um 6,7 % gewachsen und dürften sich im aktuellen Jahr auf 1,3 Milliarden Euro belaufen. In den Jahren seit 2014 ist die Branche jährlich um durchschnittlich 5,8 % gewachsen und ihr verwaltetes Vermögen dank positiver Entwicklungen am Wertpapiermarkt ist stark vergrößert worden. Insbesondere die Aktienmärkte waren fast durchgehend von Kursanstiegen geprägt. Jedoch gelang es ihnen angesichts stärkerer Konkurrenz und schärferer Regulierungen nicht, ihr Gebührenniveau zu halten.⁵²

⁵² Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020

<https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/fondsmanagement.html>.

II.F Fazit für Immotausch

Das Modell des Bausparens ist in der aktuellen Niedrigzinsphase nicht mehr marktfähig. Ein geeignetes Wechselkonzept und ein neuartiges Kollektivkonzept wären sinnvoll. Dieses könnte als kollektives Immobiliensparen mit Darlehensoption ausgestaltet werden.

Lebensversicherungsprodukte und Altersvorsorge sind in Deutschland grundsätzlich weiterhin gefragt, allerdings nur zur Absicherung der Risiken. Die kapitalbildende Lebensversicherung ist in der aktuellen Niedrigzinsphase nicht mehr marktfähig. Die bestehenden Lebensversicherungen sind teilweise finanziell bedroht. Eine Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Lebensversicherern und die Aufstellung einer eigenen Produktreihe, bei der die neuen Versicherten nicht durch die Belastungen alter Verträge des gleichen Kollektives belastet werden, ist anzustreben.

Für Lebensversicherer wird Immotausch ein geeigneter Ansprechpartner für ein ausgelagertes Asset-Management im Sinne der Serie-F werden. Für Größenordnungen ab 400 Millionen Euro kann dabei auch über eine Reduzierung von 0,7 % Management Fee auf 0,5 % Management Fee gesprochen werden. Darüber hinaus bieten die im Beteiligungsexposé dargestellten Finanzinstrumente über Anleihen, partiarische Darlehen und Direktinvestments eine Fülle von Optionen, die der Diversifikationsstrategie von Lebensversicherern entspricht.

Eine Kollektivlösung im Sinne einer Bauherrengemeinschaft im Rahmen der eigenen Bauträgertätigkeit entspannt die für Bauträger problematische **Mehrkostenspirale** der mehrfachen Grunderwerbsteuer und bringt einen deutlichen Wettbewerbsvorteil mit sich. Die *Macht der Konzerne*, welche sich in der Finanzgröße, der Marktkenntnis, der vorhandenen Vertriebsstruktur, des weitreichenden Netzwerkes und des vorhandenen Kollektivs ausdrückt, soll in der strategischen Zusammenarbeit zu einer sicheren Nutzung des Potentials von Immotausch im beiderseitigen Interesse führen.

Unternehmensanleihen in Form von Wandeldarlehen, Wandelanleihen und Immobilienwandelanleihen bieten dabei eine für diese Konzerne interessante Grundlage. Das Konzept bietet dabei gleichzeitig eine ausreichende Sicherheit zur Erfüllung der Anlagevorgaben.

III. Was ist Immotausch?

Es gibt eine Reihe von Immobilienmaklern, die den Immobilitätsaustausch als Akquiseargument nutzen. Die Immotausch GmbH jedenfalls ist als ein inhabergeführtes Unternehmen in den Bereichen Immobilien und Versicherungen in mehreren einander ergänzenden Marktsegmenten tätig. Zentrale Schnittstelle für Marketing und Vertrieb ist das Immobilienportalnetzwerk Immotausch.net. Es bildet die wichtigsten Funktionen der marktführenden Immobilienportale ab und erweitert diese um einige Digitalisierungstools (siehe Anwenderhandbuch). 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.

Immotausch entwickelte sich aus den beiden Makler- und Bauträgerunternehmen des Gründers. Die GmbH ist zudem Partner von Projektentwicklern und Aufteilungsunternehmen, deren Objektbestand im Portal hinterlegt wird. Teilweise sind diese Objekte für Besucher nicht öffentlich sichtbar.

Als Partner, Investor oder Mitglied erhalten Sie auch solche internen Angebote. Eventuelle Innenprovisionen fließen dabei vollständig an den jeweiligen Vermittler. Sprechen Sie Ihren Makler des Vertrauens, Ihre Bank, Ihre (Bau-)Sparkasse an, ob er/sie sich mit dem Immotausch-Konzept befasst hat und Ihnen ein solches Produkt bzw. eine solche Dienstleistung anbietet.

Mit dem Erwerb von Token aus unserem Offering profitieren Sie vom nachfolgend beschriebenen Konzept.

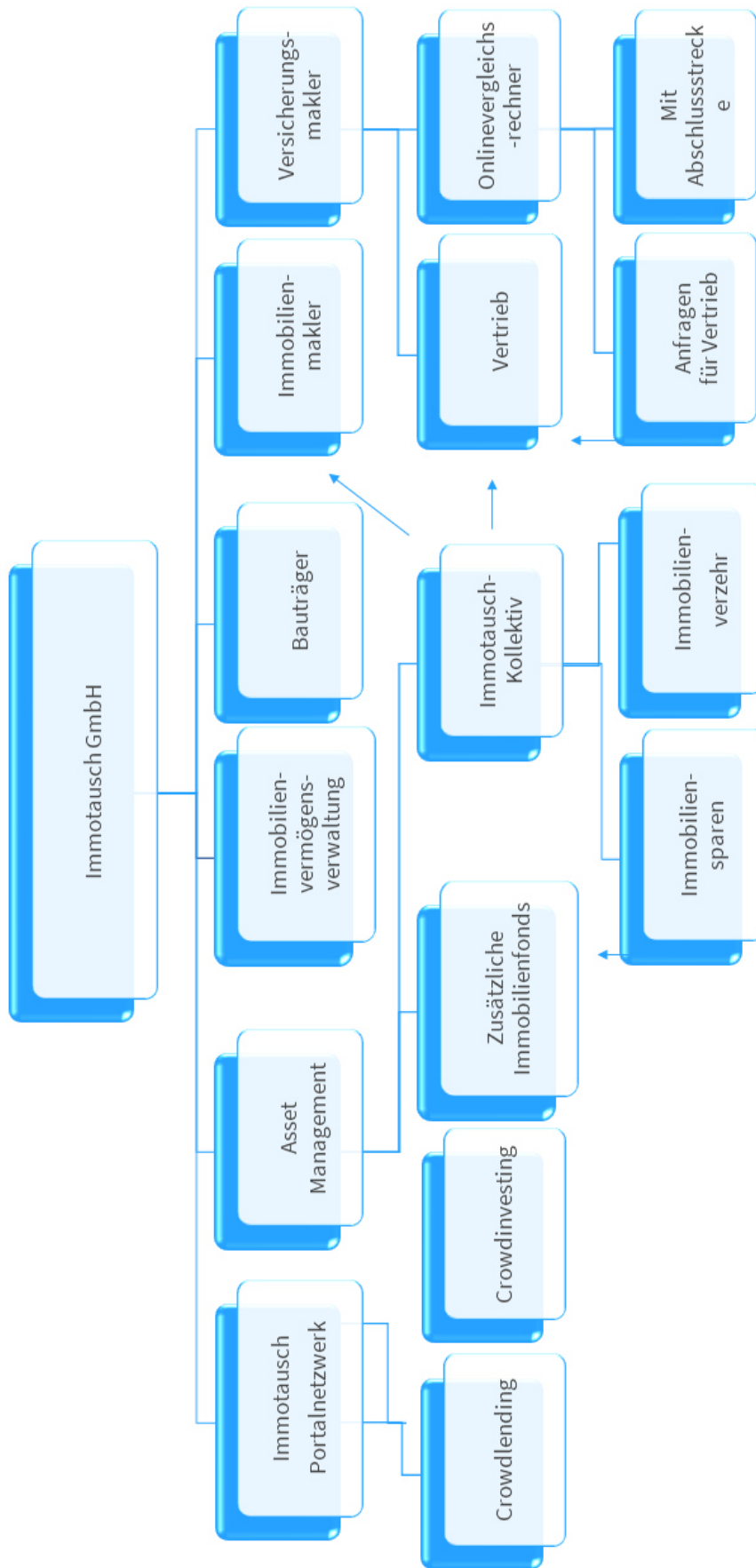


Abb. 17: Organigramm Immotausch GmbH

III.A Immobilienportale – Neue Möglichkeiten der Immobilieninserate

Erfassen Sie vollständige Tauschprofile in jedem Kundenaccount oder hinterlegen Sie einzelne Anzeigen. Sie können heute bereits folgende Inserate veröffentlichen:



Aktuelle Angebote



Wohnungen zum Kauf



Häuser zum Kauf



Mietwohnungen



Häuser zur Miete

Profis loben insbesondere unsere Liebe zum Detail bei den Exposés.

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

Sie besitzen einen breiten Kundenstamm und wissen, was Ihre Kunden suchen?

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

Dabei werden Ihre Kontaktdaten angezeigt, der Verkäufer meldet sich direkt bei Ihnen.



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)

Neue Aufträge generieren, neue Mitglieder und Kunden gewinnen

So wie ein Eigentümer einer Immobilie die Wahl hat, seine Immobilie selbst zu veräußern, können Sie 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 werden auf Immotausch.net und den zur Gruppe gehörenden Partnerportalen innerhalb eines Vergleichsrechners öffentlich angezeigt.

So können Sie neue Aufträge akquirieren. Statt am öffentlichen Vergleichsrechner teilzunehmen, können Sie 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*⁵³.

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 baut – ähnlich den Wohnungsbaugenossenschaften – einen eigenen Immobilienbestand und darüber hinaus ein Vermieter- und Mieterkollektiv auf.

Auch wenn es nicht zu Ihrem Kerngeschäft gehört, stellen Sie mit dem *Doppelte-Miete-Sparen-Konzept* eine Lösungsmöglichkeit vor, die Ihnen gegenüber Ihren Kunden Pluspunkte und einen Einstieg in das Thema *Immobilien sparen* und Sachversicherungen bringt.

Aktuelle Situation vieler Mieter

[DoppelteMieteSparen.de](https://www.doppeltemietesparen.de)

Aktuelle Mieter einer Immobilie begeben sich noch vor Kündigung 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

[Immobilienwechsel.de](https://www.immobilienwechsel.de)

Vergrößerung des Angebotsmarktes

Lassen Sie 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. Alternativ zum Vor-Ort-Termin wird Ihr Kunde einen Abschluss der Hausratversicherung als Onlineabschluss über den integrierten Vergleichsrechner durchführen. Sie erhalten auch dann eine Anteilsprovision (siehe Folgeseiten).

⁵³ Mehr zum Doppelte-Miete-Sparen-Konzept auf [Doppeltemietesparen.de](https://www.doppeltemietesparen.de).

Portalnetzwerk und zukünftige Tochterunternehmen der Konzernobergesellschaft.

Die Immotausch GmbH hat eine Reihe von Domains für Themen- und Regionalportale gesichert. Auf dieser Seite finden Sie eine erste Übersicht:

Themenportale

Die Themenportale sprechen spezifische Zielgruppen an.

Immobilienwechsel.de

[Immobilienwechsel.de](https://www.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](https://www.wohnungstausch24.com)

Auf Wohnungstausch24 stehen Mietwohnungen und Eigentumswohnungen zum Tausch im Vordergrund.

Regionalportale

[IMMO !\[\]\(47734e4656765d20df4fdbd5b7aff048_img.jpg\) TAUSCH
.Berlin](https://www.immo-tausch-berlin.de)

Auf diversen Regionalportalen werden regionale Themen und regionale Immobilienanzeigen platziert.

[IMMO !\[\]\(0fb13ad0bfa3d86868cdd3883e5665b3_img.jpg\) TAUSCH
.Koeln](https://www.immo-tausch-koeln.de)

Die Zusammenarbeit mit regionalen Kooperationspartnern kann so von regionalen Organisationseinheiten gesteuert werden.

[IMMO !\[\]\(41aea2746216b27a6939d696d8e035da_img.jpg\) TAUSCH
.Hamburg](https://www.immo-tausch-hamburg.de)

[IMMO !\[\]\(7bc43b319a082987e20f7bf78f4bab80_img.jpg\) TAUSCH
.ch](https://www.immo-tausch-ch.com)

[IMMO !\[\]\(e50091943b385fe16d3277389202856f_img.jpg\) TAUSCH
.at](https://www.immo-tausch-at.com)

[IMMO !\[\]\(4436e6b00b9d5e62c2a161129eb3e4d0_img.jpg\) TAUSCH
.Bayern](https://www.immo-tausch-bayern.de)

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

Die Immotausch GmbH ist selbst Immobilienmakler nach § 34c GewO.

Als konzerninternes Entwicklungsprojekt von Riehl Estate Management e.K.⁵⁴ profitiert die Immotausch GmbH mit der Besetzung der Geschäftsleitung in beiden Unternehmen von einer mittlerweile mehr als 16-jährigen praktischen Erfahrung als Immobilienmakler, sowie mehrjähriger Erfahrung als Sachverständiger, Verwalter und Bauträger.

Als weltweit erstes Unternehmen bieten wir einen digitalen Ringtauschalgorithmus über eine unbegrenzte Anzahl an Teilnehmern an.

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, erhalten Sie als Makler keinen Verkaufsauftrag. 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?



Abb. 18: Cover Broschüre Riehl Estate Management

⁵⁴ Aktuell Umwandlung in GmbH vorgesehen.

Darstellung der Unternehmensbroschüre 2014 aus dem Docplayer-Archiv:

<http://docplayer.org/9091020-Immobilien-zum-wohlfuehlen-www-riehlestate-de.html>.

Übersicht

Unsere langjährige Erfahrung im Bereich der Vermietung und des Verkaufs von Wohnimmobilien zeigt, dass die *Immobilienreise* (Abb. 19) bei einem Großteil der Bevölkerung recht ähnlich verläuft. Am Ende der Reise steht die Seniorenresidenz oder das Pflegeapartment:

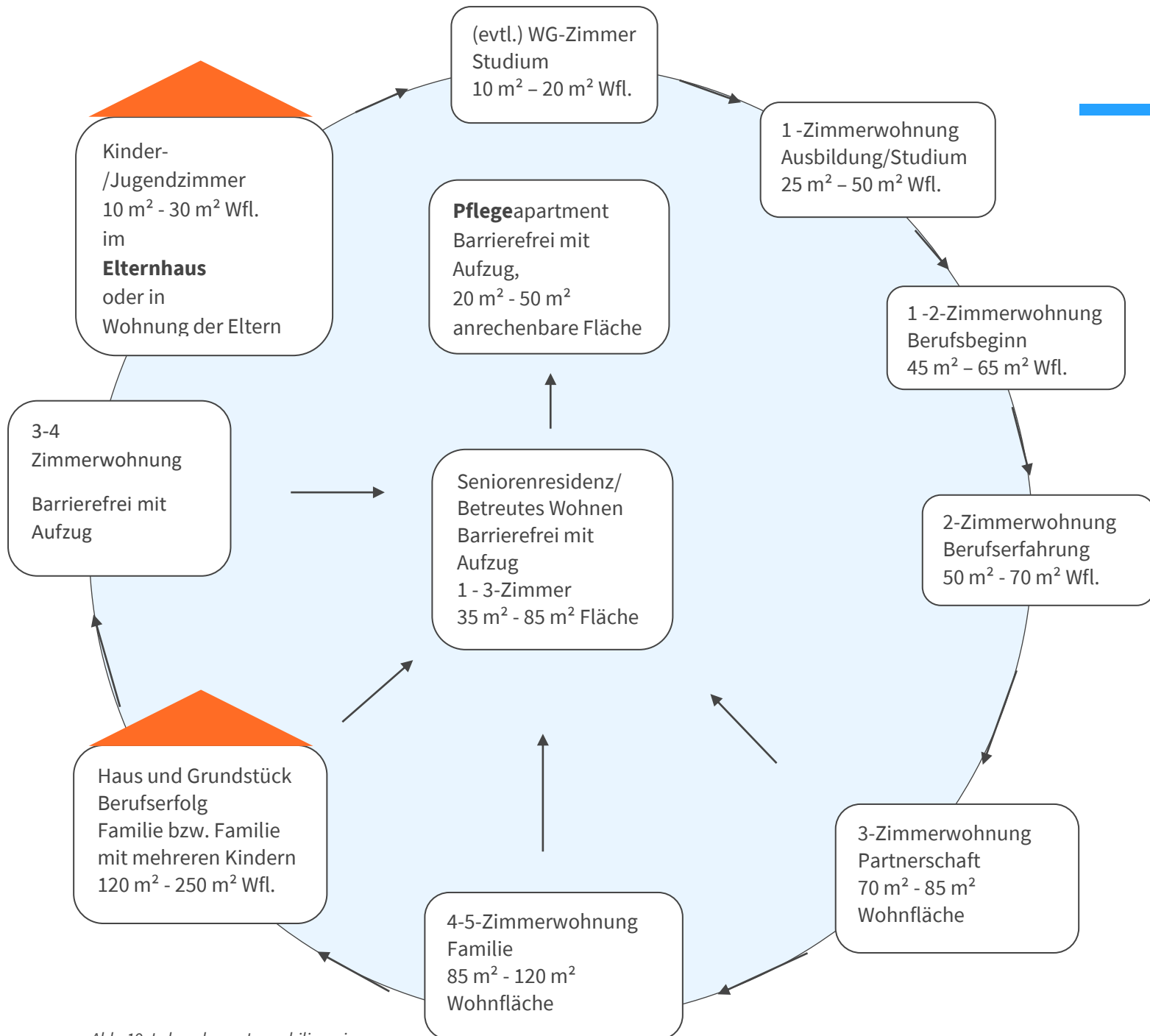


Abb. 19: Lebenslange Immobilienreise

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 Erwerberrn verringert die Aussicht für eine Zusage.

Immotausch möchte 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).

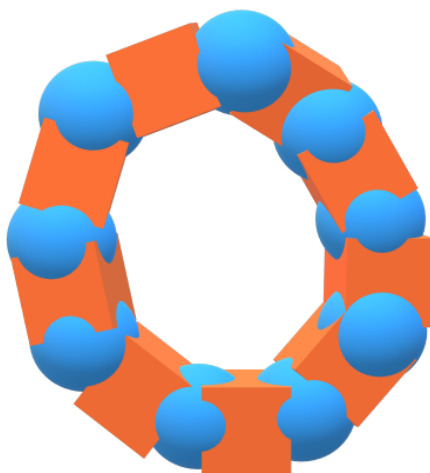


Abb. 20: Bildhafte Darstellung
Immobilientauschring

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.⁵⁵ Abbildung 21 veranschaulicht dieses Ungleichgewicht:

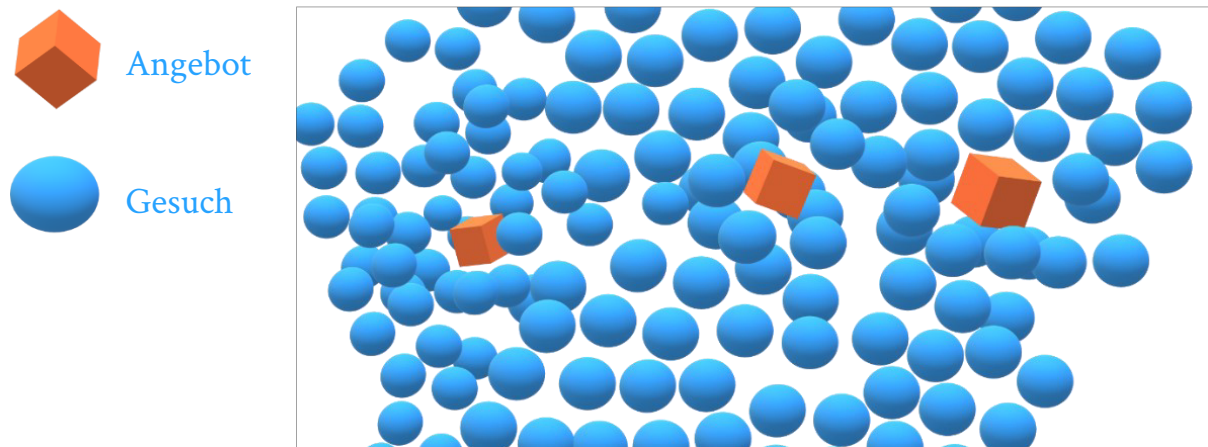


Abb. 21: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland

(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.

⁵⁵ 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 Kompromissen werden Wunschimmobilien gefunden. Die Dauer der Suche nach der Wunschimmobilie sinkt mit der Größe des Kollektivs. Abbildung 22 stellt diesen parallelen Tauschprofilmarkt dar:

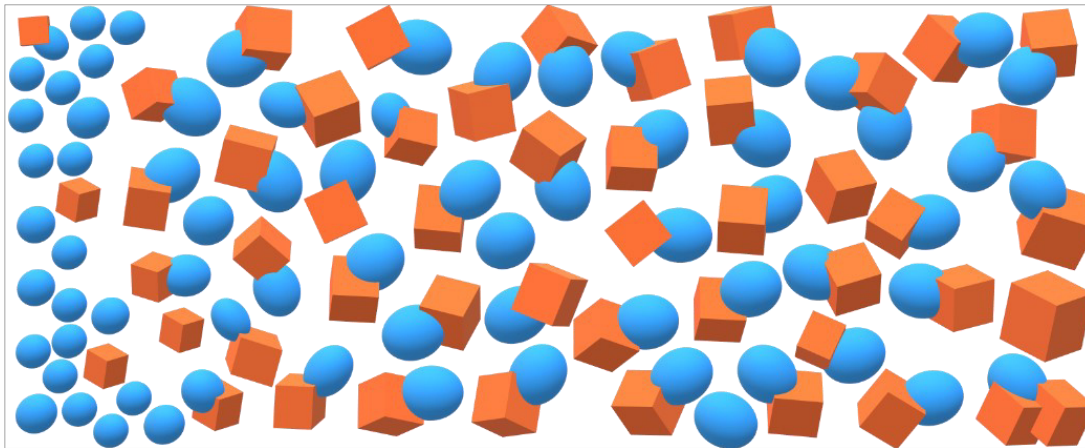


Abb. 22: Tauschprofilmarkt

Algorithmus

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

Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihrem Kunden seine Traumimmobilie anbieten und ihm erklären, wer der Käufer für die eigene Immobilie sein müsste, damit das Geschäft zu Stande kommt, weil der Anbieter seiner Traumimmobilie dann im Gegenzug auch dessen Traumimmobilie bekommt. Auf diese Weise werden Sie zum Wunscherfüller Ihrer Kunden.

Abbildung 23 stellt den für Sie sichtbaren Markt mit Ringtauschoptionen dar:

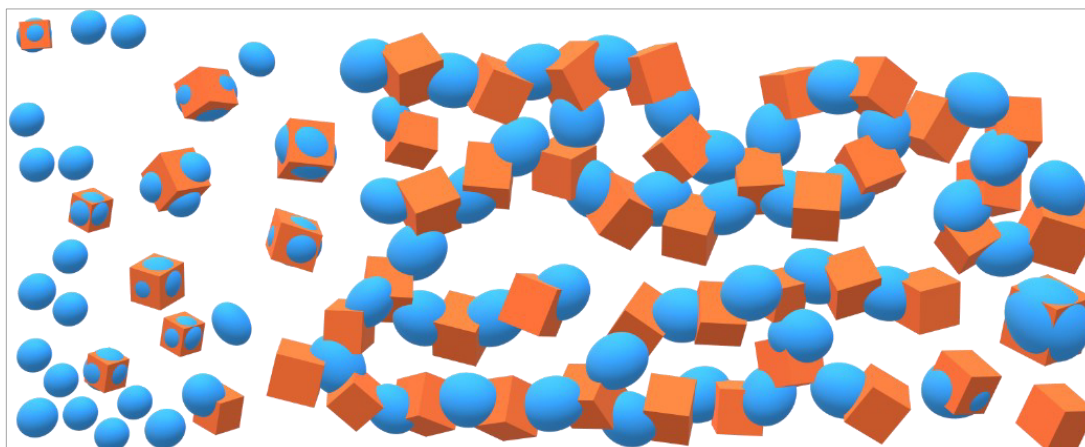


Abb. 23: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt

Sie haben den Überblick

Statt nur ein Makler zu sein, besitzen Sie eine Schnittstelle mit der Übersicht über die *Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen* (Abbildung 24). 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 Sie Ihren Kunden die mögliche Zukunft prophezeien.

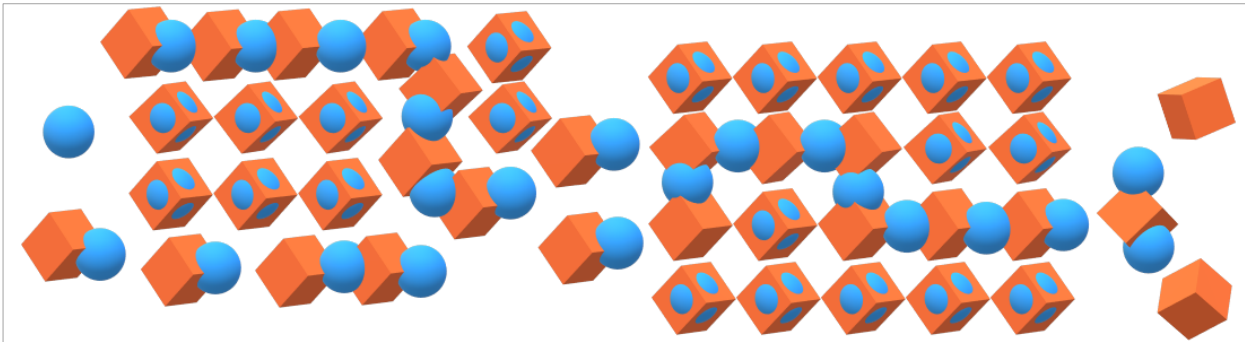
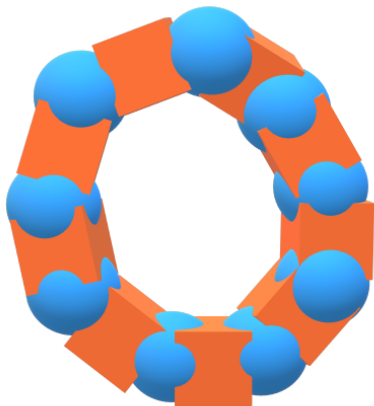


Abb. 24: Schicksalsfäden des Immobilienaushmarktes



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.

III.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal

Die Immotausch GmbH verfügt neben der Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO auch über die Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler nach § 34d GewO. Die Tätigkeit als Versicherungsmakler wird die langfristige Kundenbeziehung und Kundenbegleitung als Makler in Immobilien-, Finanz- und Versicherungsfragen ermöglichen.

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

Immotausch integriert ein Versicherungsvergleichsportal mit Onlineabschlussstrecke für folgende Sachversicherungen:

1. Bau-Versicherung
2. Haus- und Grundbesitzer
3. Hausrat-Versicherung ⁵⁶
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. 25: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf Immotausch.net

⁵⁶ Abbildung 25 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.

Der KFZ-Versicherungsvergleich wird über einen anderen Vergleichsrechner dargestellt.

Abbildung 26 zeigt die Ergebnisliste eines Vergleichs über den KFZ-Rechner.

Auch hier ist ein Onlineantrag bereits möglich.

<input type="checkbox"/>	Allianz	Komfort inkl. Beitragschutz	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	827.79 EUR	1339.00 EUR	2166.79 EUR			Antrag
<input type="checkbox"/>	Allianz	Komfort	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	780.84 EUR	1283.21 EUR	2044.15 EUR			Antrag
<input type="checkbox"/>	HDI	Motor Premium	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	753.44 EUR	1212.12 EUR	1965.56 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA) direkt	Mein Tarif Komfort	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	750.53 EUR	1157.59 EUR	1906.09 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA) direkt	Mein Tarif Komfort Optimal	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	750.53 EUR	1273.29 EUR	2023.79 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA) direkt	Mein Tarif Komfort Neuwert	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	750.53 EUR	1215.41 EUR	1965.94 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	HDI	Motor Komfort	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	750.52 EUR	1117.83 EUR	1866.35 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	janitor	Advanced	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	740.54 EUR	1300.24 EUR	2040.78 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	janitor	Compact	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	718.97 EUR	1190.17 EUR	1909.14 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	Direktversicherung	AutoPlusProtect	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	695.02 EUR	1120.89 EUR	1816.90 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	Direktversicherung	AutoBasis	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	685.37 EUR	1088.20 EUR	1761.57 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	RHV	KfzPolice-Plus	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	690.19 EUR	1332.56 EUR	1992.75 EUR			<small>Die Antragsdaten werden per Datenschnittstelle zum Versicherer übertragen.</small>
<input type="checkbox"/>	DEVK	Premium	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	640.71 EUR	1364.22 EUR	2004.93 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	KRAVAG	KfzPolice	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	626.25 EUR	1311.88 EUR	1938.13 EUR			Abschluss
<input type="checkbox"/>	EUROPA	Komfort	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	578.80 EUR	1200.72 EUR	1839.32 EUR			Antrag
<input type="checkbox"/>	DEVK	Komfort	Volk. 300 SB Teilk. 150 SB	574.60 EUR	1210.69 EUR	1785.29 EUR			Abschluss

Abb. 26: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immutausch.net

Darüber hinaus integrieren wir auch Vergleichsrechner für die weiteren Versicherungsarten:

10. Private Krankenversicherung
11. Private Krankenzusatzversicherung
12. Pflegeversicherung

Abbildung 27 zeigt die Ergebnisliste eines PKV-Vergleichs.

<input type="checkbox"/>	ARAG	207/230/548	1/0 2/1 4/0	01/2020			550	531.75	577.58	531.75		Antrag
<input type="checkbox"/>	BBKK	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus/ VARIO ZahnPlus	1/0 0/3 4/0	02/2020			400	518.98	552.31	518.98		Antrag
<input type="checkbox"/>	Union	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus/ VARIO ZahnPlus	1/0 0/3 4/0	02/2020			400	518.98	552.31	518.98		Antrag
<input type="checkbox"/>	Inter	QualiMed Basis 300 U	0/1 0/3 3/1	01/2019			300	511.26	536.26	511.26		Antrag
<input type="checkbox"/>	Alte Oldenburg	A 106/ K 30/ Z 80/60	2/0 1/0 0/3 3/1	01/2020			450	511.14	548.64	511.14		Antrag
<input type="checkbox"/>	BBKK	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus	1/0 0/3 3/1	02/2020			400	510.08	543.41	510.08		Antrag

Abb. 27: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immutausch.net

13. Lebensversicherungen (Übersicht siehe Abbildung 28)

Vergleichsrechner Lebensversicherung	
Berufsunfaehigkeitsversicherung (SBU)	Berufsunfaehigkeitsversicherung (Investment)
Risikolebensversicherung (konstant)	Risikolebensversicherung (fallend)
Risikolebensversicherung (verbundene Leben)	PrivatRentenversicherungKlassisch
Rentenversicherung aufgeschoben (Einmalzahlung)	Rentenversicherung (Fonds)
Lebensversicherung (klassisch)	Lebensversicherung (Fonds)
Riester-Rente (klassisch)	Riester-Rente (Fonds)
Basis-Rente (klassisch)	Basis-Rente (Fonds)
Direktversicherung (klassisch)	Direktversicherung (Fonds)
Pensionskasse (Fonds)	

Abb. 28: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner

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

Als Partner erhalten Sie 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 GmbH und ihre Partner.

Wir sind an Mr. Money, Smart-Insurtech und Qualitypool angeschlossen. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit Qualitypool können wir Ihnen eine kompetente Rundum-Beratung in allen Sparten garantieren. Die Mitarbeiter beantworten Fragen i.d.R. innerhalb von 24 Stunden.

Provisionsaufteilung

Die Aufteilung der Abschluss- und Folgeprovisionen erfolgt je nach Verteilung des Aufwandes und unter Abzug der dafür entstehenden Kosten zzgl. einer Marge von mindestens 20 %. Wenn Sie bereits über einen eigenen Versicherungsvertrieb verfügen, nutzen Sie Immotausch als zusätzlichen Terminbringer. Als 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. Unsere 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. Sie nutzen das Immobiliengeschäft als Cross-Selling und Ergänzung zum Versicherungsgeschäft, wenn Sie über eine eigene Versicherungsgesellschaft mit Vertrieb in Ihrem Konzern verfügen.

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* wird 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.

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

Zum heutigen Zeitpunkt ist vorgesehen, dass eine Provisionsbeteiligung als Abschluss- und Bestandsprovision demjenigen Mitarbeiter eines Partnerunternehmens zufließt, der den Kunden in den Bestand gebracht hat. Nach aktueller Programmierung kann jede Mailadresse nur einem Kundenaccount zugewiesen werden, also jeder Kunde (zumindest jede Mailadresse) im Gesamtnetzwerk nur einmal für die Registrierung verwendet werden. Eine verbindliche Vereinbarung soll Teil einer auszuhandelnden, auf dieser Idee basierenden Vertragserweiterung werden.

III.D Bauträger

Die Immotausch GmbH entstand im Jahre 2013 als Riehl Estate Projektentwicklungsgesellschaft. Nach der Entwicklung des Tauschportals wurde das Unternehmen im November 2017 in Immotausch GmbH umbenannt. Sofern keine passenden Angebote zur Verfügung stehen, kann die Immotausch GmbH 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 Value⁵⁷ 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 Immotausch GmbH 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 werden die Tätigkeiten als Immobilien-AG, Asset-Manager und Immobilienfonds die Aktivitäten in diesem Bereich noch weiter erhöhen.

⁵⁷ 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. 29: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück

III.E Asset-Management und Fonds

Es ist angedacht, Immotausch neben den Portalfunktionen auch als Immobilien-AG auszubauen, ein eigenes Asset-Management zu etablieren sowie einen oder mehrere Immobilienfonds aufzusetzen. Auf diese Weise soll ein netzwerkweiter Angebotsmarkt entstehen, der das Anlagevermögen erhöht und Ihnen bei einem späteren Börsengang die Wahl zwischen Anlage und Rendite bietet. Zu diesem Zweck stellt Immotausch bereits ein erstes Immobilienportfolio zusammen. Sobald entsprechende Investorenzusagen vorliegen, erfolgen die Capital Calls zur jeweiligen Vertragsunterzeichnung bzw. vor Kaufpreisfälligkeit.

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 stehen 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 30 veranschaulicht dieses Vorhaben.

Aufgrund der Vision, eine immobilienbasierte Digitalwährung zu erschaffen, achtet die Immotausch GmbH beim Akquirieren und Investieren auf die Schaffung neuer Werte. Verantwortungsbewusstes Handeln bedeutet hier, den Markt bzw. Teilmärkte nicht mit Geld zu überfluten, sondern gezielt zu entwickeln und zu bauen, aufzuwerten, zu sanieren und zu modernisieren.

Die Akquisition von fremden Neubau- und Bestandsimmobilien erfolgt dabei ausschließlich zu marktgerechten Preisen.

Eingebrachte Immobilien:

Grundstücke

Mehrfamilienhäuser

Einfamilienhäuser

Doppelhäuser

Reihenhäuser

Eigentumswohnungen

Gewerbeobjekte

Bauprojekte (Partner)

Studentenapartments
in Universitätsnähe

Pflegeapartments



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



3-5-Zimmerwohnungen



Seniorenresidenzen/
Betreutes Wohnen



Neubau:

Einfamilienhäuser

Doppelhäuser

Reihenhäuser

Mehrfamilienhäuser

Seniorenresidenzen

Pflegeeinrichtungen

Studentenapartments



Mehrfamilienhäuser



Abb. 30: Zielportfolio der Immotausch GmbH

III.F Finanzintermediär

Als Produktentwickler, Produktgeber und Produkthanbieter für Darlehens-, Immobilienspar-, Immobilienbeteiligungs- und Immobilienverzehrprodukten sieht sich die Immotausch GmbH generell als Finanzintermediär. Das Gesamtkonzept der Immotausch GmbH beinhaltet die Vermittlung von Immobilienspar- und Immobilienverzehrprodukte, 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 Immotausch GmbH eingekauft, gesammelt und gebündelt.

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

Als Finanzintermediär ist sich die Immotausch GmbH der Verantwortung bewusst, 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. 31: Ying und Yang der Immobilientransaktionen

III.G Immobilienkollektiv (Finanzierung)

Immobilienanleihen, ABS, MBS, MPS, Annuitätenanleihen

Immotausch nutzt die aktuelle Finanzmarktsituation, indem die GmbH Darlehen an private Immobilienkäufer und im Rahmen des Immobilienverzehr vergibt, Immobilien und Forderungen (auch von anderen Anbietern) einkauft und in Portfolios 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 32 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 Immobilienverzehr im Sinne der Umkehrhypothek (Reverse Mortgage)

Abb. 32: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus

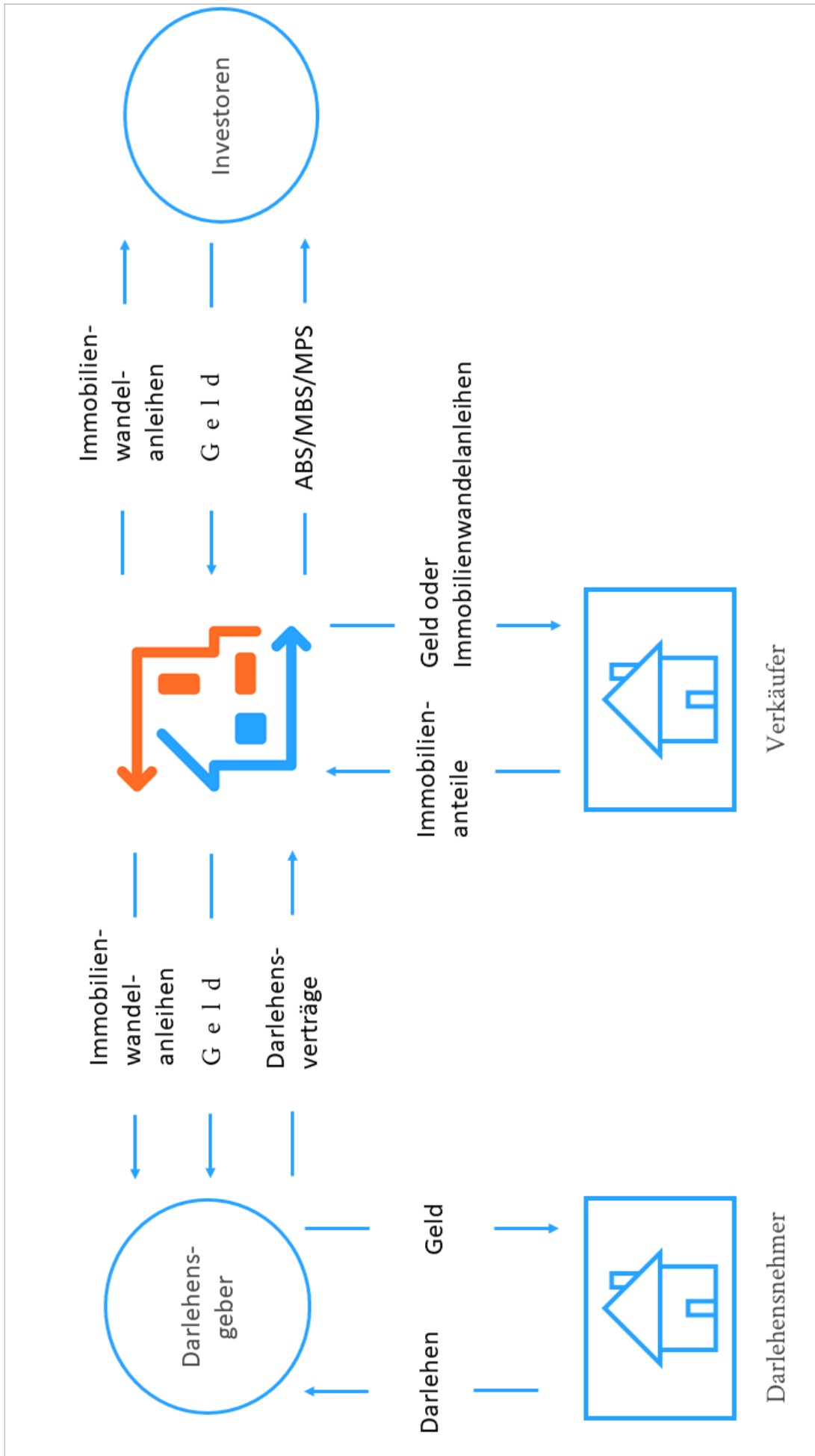


Abb. 33: Transaktionsschema Immotausch

IV. 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 Ihre Mitglieder und Kunden 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.⁵⁸

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.

⁵⁸ Vgl. B. Hertweck in Wohnimmobilien: Lebenszyklus, Strategie, Transaktion, S. 236.

Viele Endkunden möchten unbeeinflusst von der persönlichen Beratung entweder parallel dazu oder bereits 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 Immutausch zu einem Vergleichsanbieter, der den Kunden die Wahl der Tarif- und Betreuungssituation überlässt. Dies gilt für Immobilien- und Versicherungsthemen.

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.

Immutausch 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 hin 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 Immutausch 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.

Immutausch investiert in diese lebenslange Immobilienreise nahezu in allen Marktsegmenten und Größen (je nach Mitgliederbedarf) und baut ein Immobilienkollektiv auf, welches die heutigen und zukünftigen Wünsche der Mitglieder erfüllen wird.

Immutausch präsentiert sich 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. Die von vielen als *genial* bezeichnete Grundidee ist um den Versicherungs- und Ansparsbereich erweitert, in diesem strategischen Angebot zu einem schlüssigen Konzept zusammengefasst und mit einem Beteiligungsexposé verknüpft worden.

Die Kollektividee des Bauspar- und Versicherungskollektivs kann hier auf eine ganz neue und gerechte Produktwelt mit verschiedenen Risikoklassen transferiert werden.

IV.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.⁵⁹ 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 Immutausch 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*⁶⁰ 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 Crowdlendings⁶¹ 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.

⁵⁹ 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>.

⁶⁰ Serie F im Beteiligungsexposé: Kollektivanleihe.

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

Immobilien sparen (Serie F)		Kapitalbildende Lebensversicherung	
Zeitraum:	38 Jahre	Zeitraum:	38 Jahre
Monatlicher Sparbeitrag:	200 €	Monatlicher Sparbeitrag:	200 €
Ausgabeaufschlag:	1,5 %	Provision:	1,5 % der Beitragssumme
Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre	Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre
Verzinsung:	2,83 %	Verzinsung:	0,9 % (bald nur noch 0,5 %)
Verwaltungskosten:	0,7 %	Verwaltungskosten:	0,9 %
Bruttobeitrag:	91.200 €	Bruttobeitrag:	91.200 €
Auszahlungsbetrag:	137.958,86 €	Auszahlungsbetrag:	90.032 €

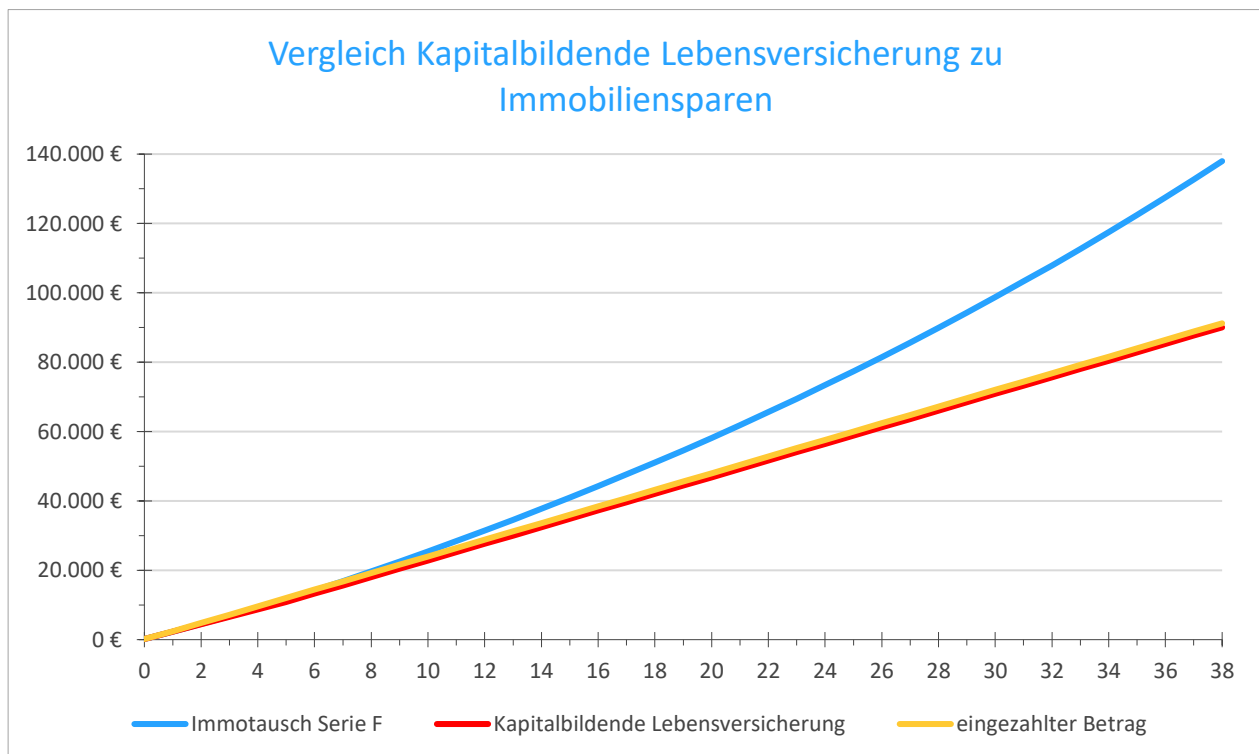


Abb. 34: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen

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 Immutausch, 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 Immutausch 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.



Chance Tarif im Immobiliensparen

Als Investor für ein junges Unternehmen sollten Immobiliensparer, innerhalb eines festgelegten Rahmens eine hochverzinsten 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.

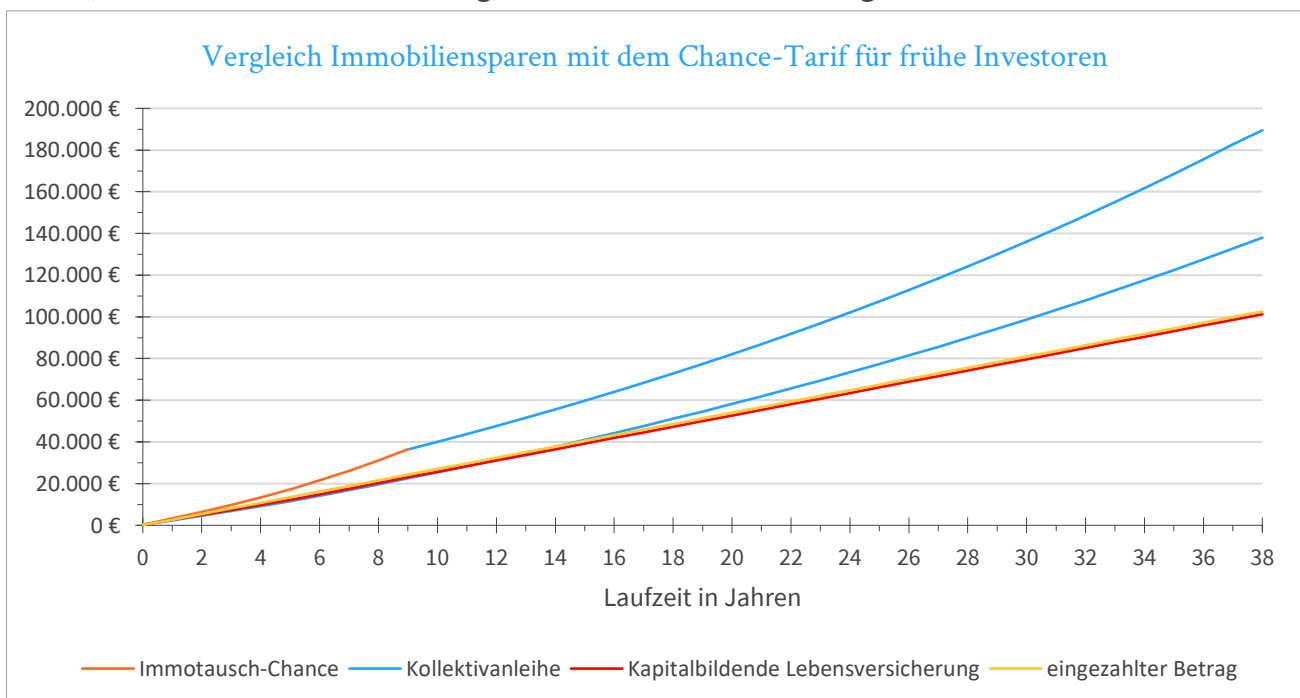


Abb. 36: Vergleich Immobiliensparen mit Chance-Tarif

IV.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 Immutausch-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 Investorenmehrheit für die Darlehen.

Abbildung 37 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 Verkündung des Gesetzes. Vgl. Gesetzesentwurf zur Verteilung der Maklerkosten, beschlossen am 14.05.2020 (Drucksache 19/15827).

Tauschpreisanteile Kollektivbeteiligung

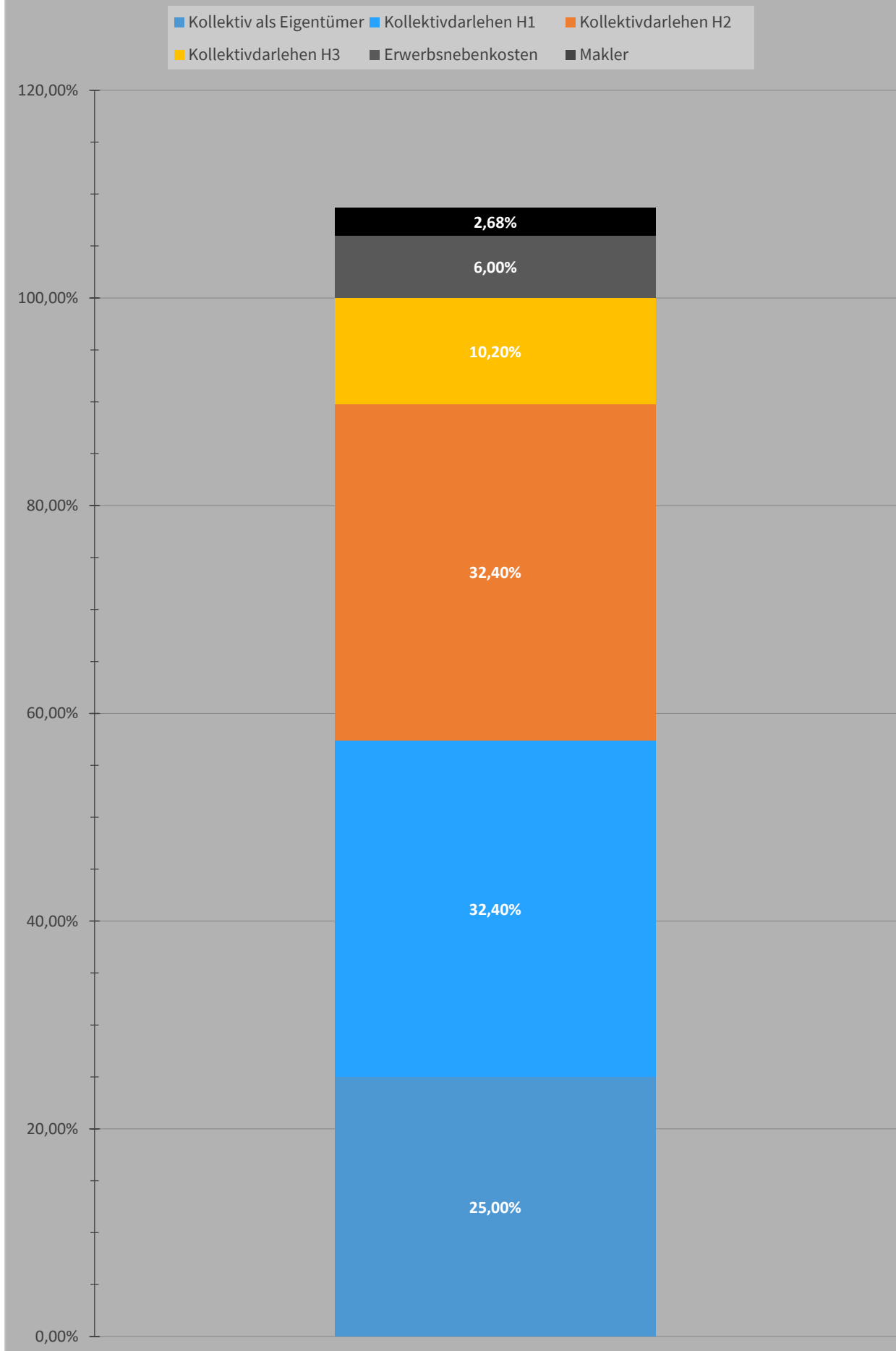


Abb. 37: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis

IV.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*⁶² bzw. *hausreich, aber geldarm*⁶³ oder auch *asset rich, income poor*⁶⁴ 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.⁶⁵ 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 die Immotausch GmbH besteht eine deutlich bessere Marktchance, da 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 auch der Umsetzung eines Immobiliertauschmarktes und der Etablierung einer auf Immobilienwandelanleihen basierenden Kryptowährung: Ein Marktpotential von bis zu 800 Mrd. Euro!**⁶⁶

⁶² Vgl. Thomas Davidoff und Gerd Welke (2004), Einleitung.

⁶³ Bachelorarbeit Franziska Willig (2018), Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument, S. 23.

⁶⁴ Vgl. Judith A. Davey and Virginia Wilton (2006), S.4.

⁶⁵ Vgl. Dissertation Jonathan Ben-Schlomo (2015), Reverse Mortgage.

⁶⁶ Eigene Berechnung anhand der Werte in Abbildung 35 und 36 für die Altersgruppe ab 55.

Abbildung 38 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)

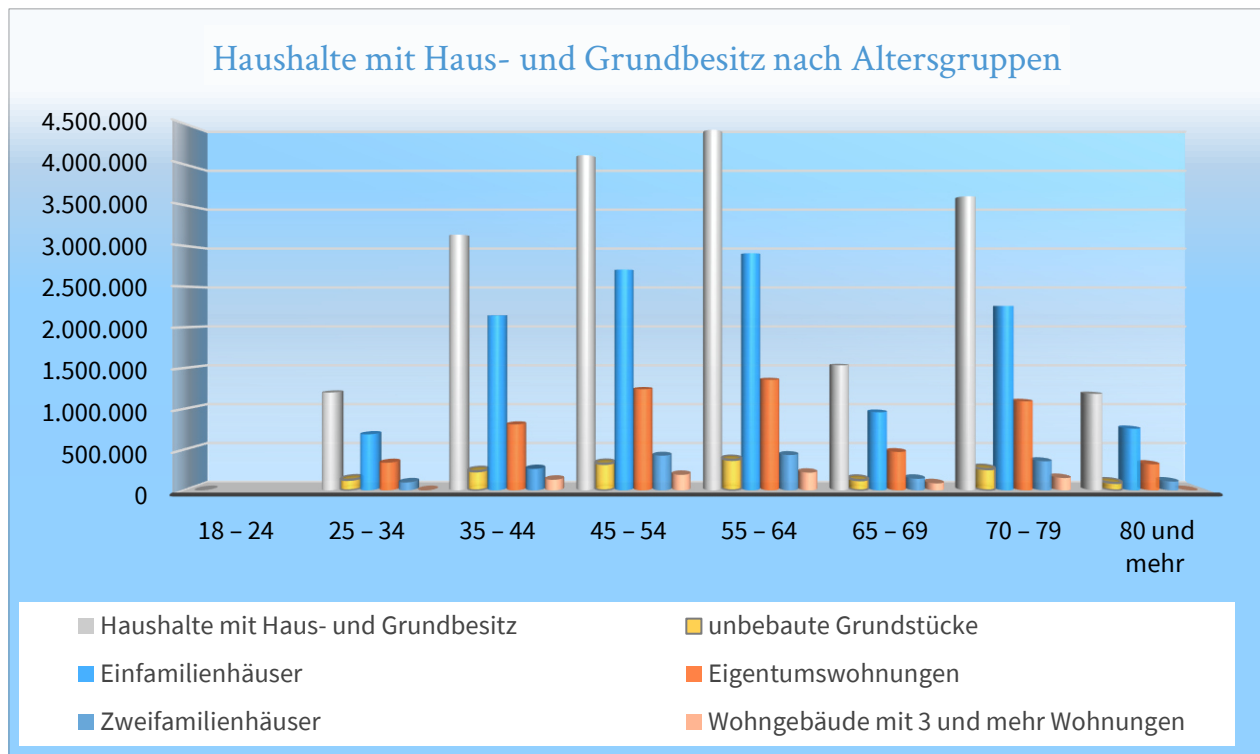


Abb. 38: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe

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 %.⁶⁷ Abbildung 39 stellt jeweils den Verkehrswert in Relation zur Restschuld.

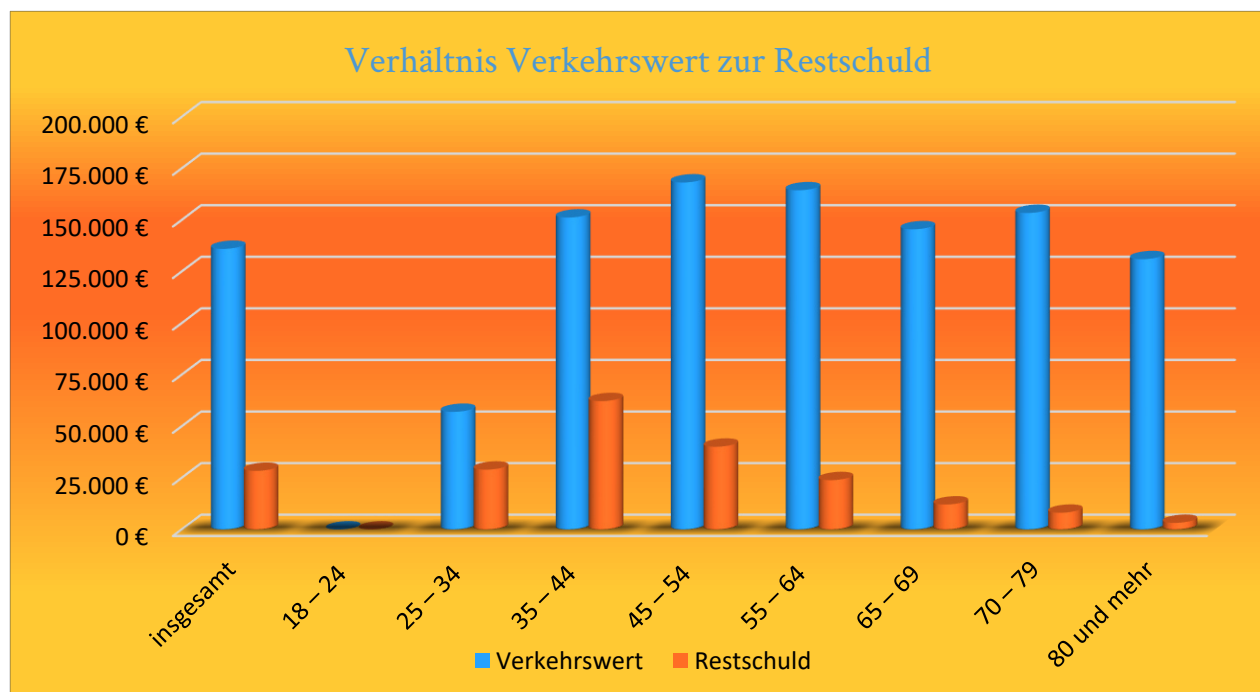


Abb. 39: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld bei deutschen Immobilienbesitzern nach Altersgruppen

⁶⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt, Jahrbuch Wohnen, Ausgabe 2019, S. 167.

IV.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 der Immotausch GmbH 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 Immobilienverzehr:

IV.C.1.a Loan Modelle

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

IV.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.

IV.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.

IV.C.1.b Sale Modelle

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

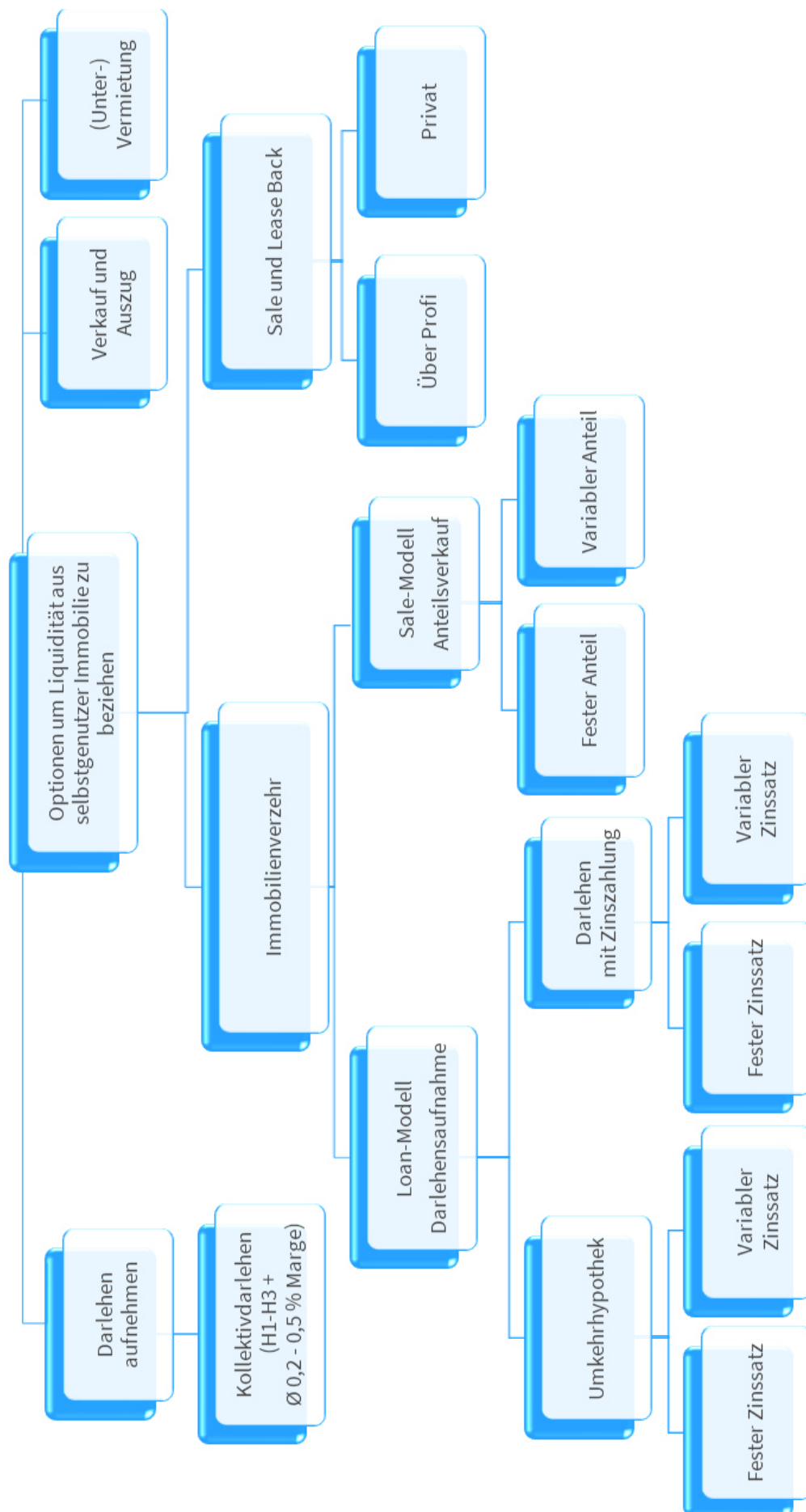


Abb. 40: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen

IV.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.⁶⁸ 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, Ängsten 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 Zusammenhang mit dem Altersvorsorgesystem in Deutschland. Beide Arbeiten beschäftigen sich mit Anbietern und erklären Hemmnisse und Risiken für den deutschen Markt. Abbildung 41 zeigt die geschilderten Vor- und Nachteile aus Sicht des Verbrauchers.⁶⁹

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

⁶⁸ Vgl. Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz

⁶⁹ 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)⁷⁰ und (Leis) sowie 2009 (Schneider)⁷¹ 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 Produkthanbieter 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.⁷² Abbildung 42 zeigt beispielsweise eine Gegenüberstellung der Wirkungsweisen eines klassischen Immobilienkredits im Vergleich zur einem RM-Vertrag.⁷³

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.

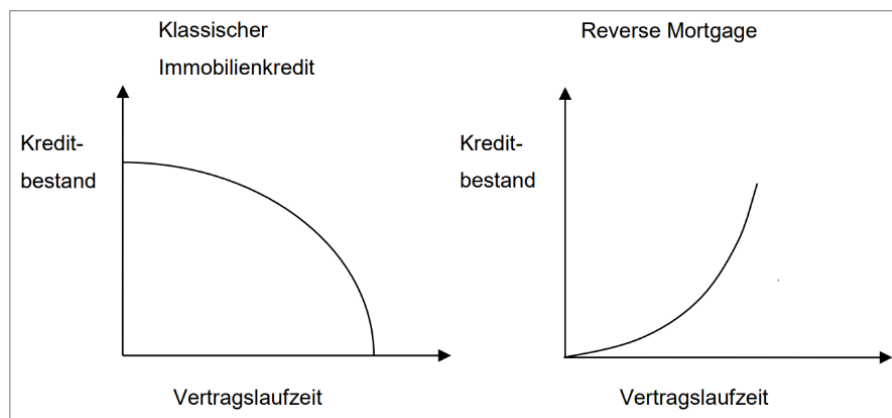


Abb. 42: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek

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.⁷⁴

⁷⁰ Lang, Gunnar (2008), Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland

⁷¹ Schneider, M. (2009). Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells

⁷² Dr. Brigitte Wesierski, Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB, Die Förderimmortente stellt sich vor

⁷³ Quelle: Ben-Shlomo, Reverse Mortgage, S.15

⁷⁴ Al-Umaray et. al. (2018). Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU

IV.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters

Abbildung 43 und 44 veranschaulichen Risiken und Bewertung der Risiken sowie risikoreduzierende Maßnahmen aus Sicht des Darlehensgebers nach Leis.⁷⁵ 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. Crowdfunding, Tätigkeit in weiteren Segmenten, in denen mit wieder zurückströmenden Geldern investiert werden kann:	0
Dauerhafter Auszug	+ (nach Leis) 0 (Immotausch)	(Bau, Sanierung, Ankauf und Vermietung)	0
Refinanzierung	0 bis +		0
Verstoß gegen vertragliche Auflagen	0 bis +	Bildung von Rücklagen	0
Legende: ++ = hohes Risiko + = geringes Risiko 0 = kein Risiko - = risikoreduzierend			

Abb. 43: 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.⁷⁶ Dieses muss bei der Produktgestaltung mit einkalkuliert oder über laufende Zinszahlungen gelöst werden.

⁷⁵ Eigene Darstellung in Anlehnung an Leis 2008, S. 127 - 147

⁷⁶ Vgl. S 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. 44: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers

IV.C.4 Heutige Betrachtungsweise

Kombinieren wir die Idee des Immobiliensparens in jungen Jahren mit dem Immobilienverzehr im Rentenalter, ergibt sich das in Abbildung 45 dargestellte Lebenszyklus-Modell⁷⁷:

Im Alter von 20 Jahren fangen unsere 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 €.

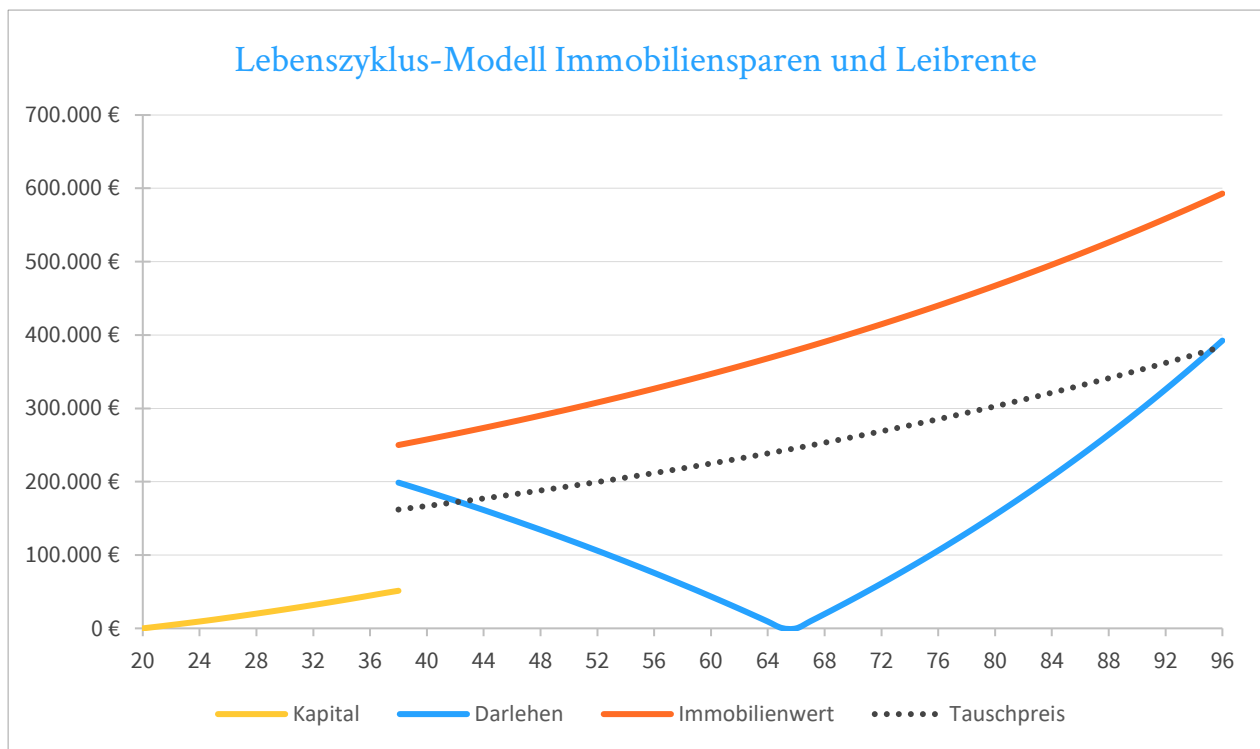


Abb. 45: Das Lebenszyklus-Modell

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 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 höhere Immobilienpreissteigerungsrate angenommen werden. Dadurch würde sich die

⁷⁷ 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.

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 46 verdeutlicht die Auswirkungen auf eine 10-jährige Laufzeit bei einer Darlehenssumme in Höhe von 50 % des Immobilienwertes als Einmalzahlung.

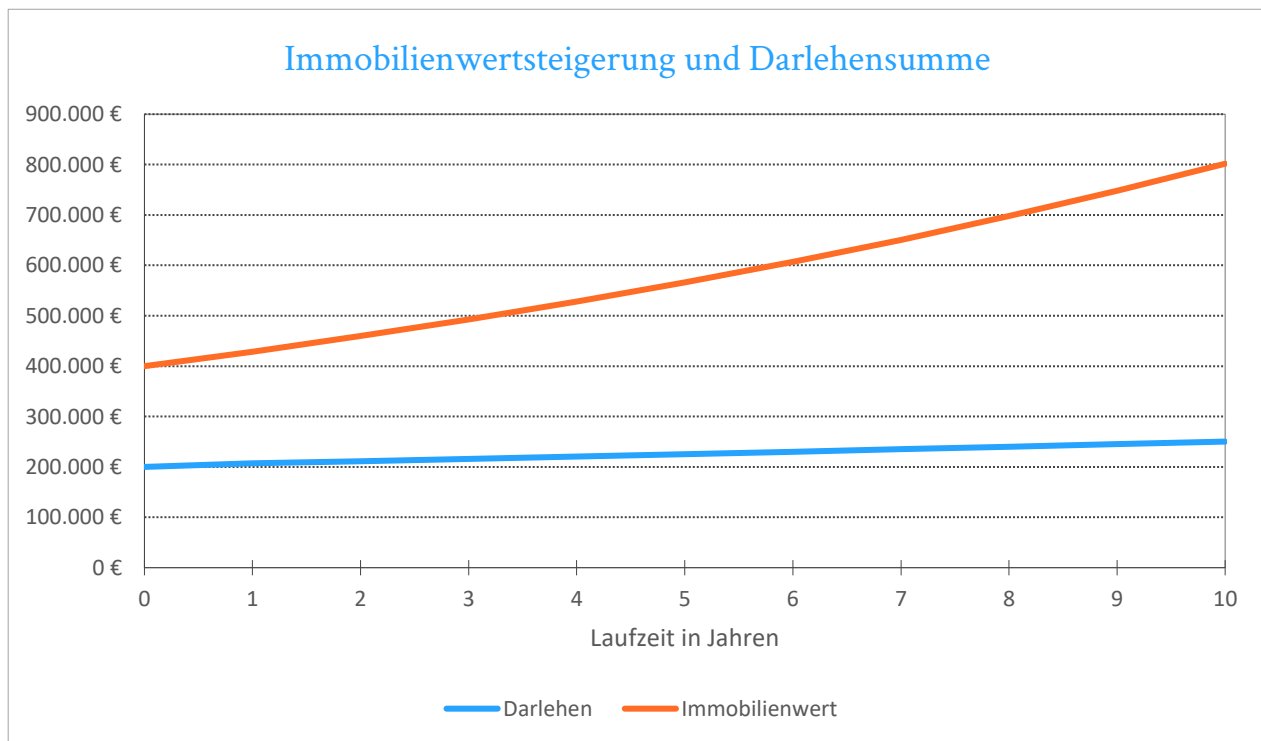


Abb. 46: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme bei gleichbleibenden Verhältnissen

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 die Immotausch GmbH 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.

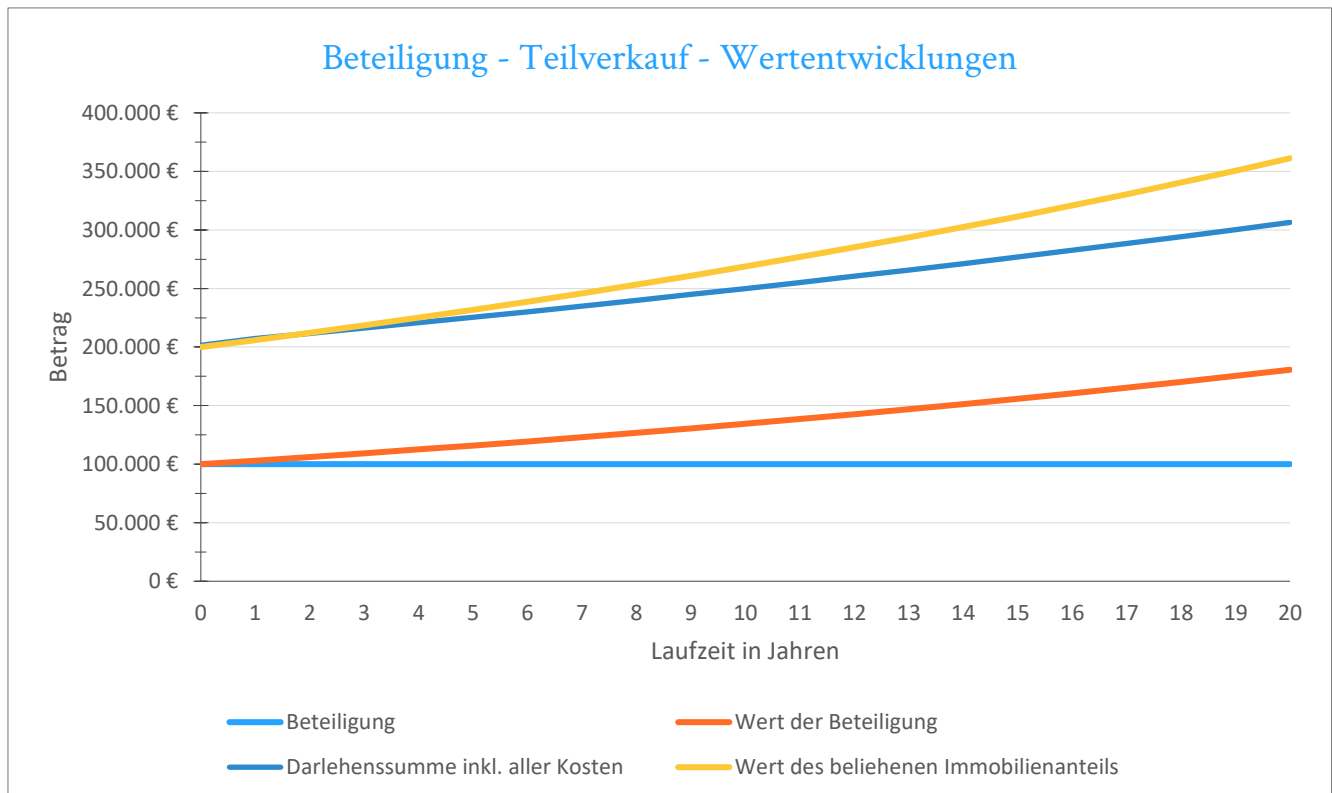


Abb. 47: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf

Abbildung 47 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 48 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.

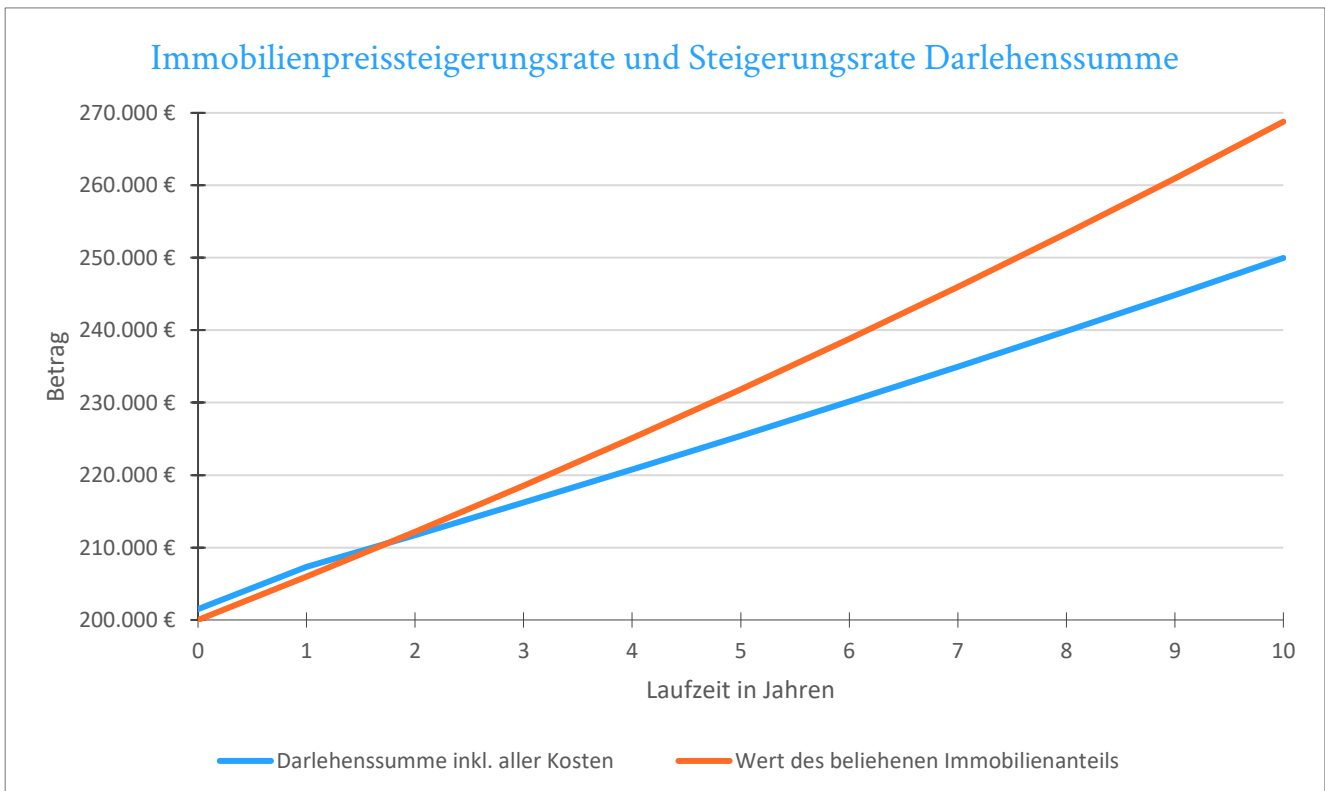


Abb. 48: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten

Die Abbildung stellt damit einen möglichen Darlehensverlauf des Tarifs 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 GmbH) eigene Kalkulationen aufstellen kann.

Alternativ können die Zusatzkosten einer Versicherung bei einer Leibrente durch Sondervereinbarungen 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.

Die Immotausch GmbH sieht 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.

IV.C.5 Kooperation und Partnerschaft mit Versicherern

Mit dem Gesamtkonzept Immotausch stellen wir für Sie den geeigneten Ansprechpartner für diesen Markt dar, der sonst außerhalb des üblichen Transaktionsvolumens für institutionelle Anleger liegt. Dabei werden wir die in diesem Angebot beschriebenen Modelle für einen Vertrieb über entsprechende qualifizierte Immobilienmakler, Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter ausarbeiten.

In einer Partnerschaft sehen wir die Chance, Markteintrittsbarrieren zu überwinden und im beiderseitigen Interesse einen neuen Markt in Deutschland zu etablieren. Dies gilt für den Immobilienverzehr (Altersversorgung) wie auch für das Immobiliensparen (Altersvorsorge) und das Immotausch-Kollektivkonzept insgesamt.

Als Lebens- und Krankenversicherer stehen Sie uns in Fragen und Absicherungen des Erlebensfalls für Leibrentenprodukte, für die Kombination mit anderen Lebens-, Kranken- und Pflegeversicherungsprodukten und als Investor und Partner zur Seite. Als Bausparkasse begleiten Sie mit uns die Entwicklung und die praktische Umsetzung der Darlehensprodukte als Investor und Partner.

Die Markteinführung eines so entscheidenden Produktes muss gut geplant sein und sollte nicht durch Konkurrenzgedanken gestört werden dürfen. Entscheidend sind die ersten mit dem Produkt verbundenen Emotionen. Sind sie positiv, kann eine weitere Vermittlung von Informationen erfolgen, die Ängste abbaut und eine positive Haltung zum Produkt in der Bevölkerung auf- und ausbaut. Der gegenteilige Effekt tritt allerdings ein, wenn die ersten Emotionen negativ sind.

IV.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 Immobilienverzehr 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.

Die Immotausch GmbH 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.

Die Immotausch GmbH und ihre Partner verstehen sich dabei als professionelle Begleiter dieser Immobilientransaktionen.

Immobilien Eigentümer, Partner und Mitglieder entscheiden sich für eine der nachfolgend aufgeführten Auftragsarten oder Modelle im Einzelnen oder in Kombination:

IV.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. Die Immotausch GmbH ist als Immobilienmakler gemäß § 34c GewO. tätig, sobald ein Vermittlungsauftrag erteilt wird. Als besonderen Zusatz bietet die Immotausch GmbH gezielte Vermittlung von Tauschgeschäften an. Darüber hinaus vermittelt sie Aufträge dieser Art an Partner und arbeitet im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäfts mit anderen Maklern zusammen.

IV.D.1.a Verkaufsauftrag

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

IV.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-Insertionservice (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.

IV.D.1.c Verkaufs- und Tauschauftrag

Der Verkaufs- und Tauschauftrag kombiniert die beiden vorherigen Aufträge. Der Auftraggeber möchte eine 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.

IV.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.

IV.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.

IV.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

IV.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.

Die Suche 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.

IV.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.

IV.D.2 Immotausch ist Käufer

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

Die Immotausch GmbH bietet verschiedene Möglichkeiten des Immobilienverzehr im eigentlichen und im weiteren Sinne an. Zum Aufbau des Immobilienbestandes der Gesellschaft und des Kollektivs tritt die Immotausch GmbH als Käufer 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 Anteilerwerb 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.

IV.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 ratierte Zahlung des Restkaufpreises erhält der Verkäufer einen deutlichen Zinsvorteil im Verhältnis zu anderen Festanlageprodukten.

IV.D.2.b Das Immutausch-Kollektiv erwirbt mittels Kollektivvermögen

Die Kollektivmitglieder leisten als Anleger Einmalbeiträge oder regelmäßige Sparbeiträge (*Immobilien sparen*). Sie werden dadurch Teil des Immobiliensparkollektivs von Immutausch. 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 Immutausch für Immobilieninvestitionen. Die Optionen sind die gleichen wie beim Erwerb durch Immutausch.

Als Gegenleistung für den Immobilienwert erhält der Eigentümer entweder

- (a) den vollen Kaufpreis, wenn Immutausch 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.

IV.D.2.c Immutausch GmbH als anteilige Eigentümerin

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, auf diesem Wege die ganze oder einen Teil der Immobilie (5 % - 89 %) an Immutausch zum anteiligen Tauschpreis zu veräußern. Die Immutausch GmbH 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.

IV.D.3 Immobiliertausch

Die möglichen Konstellationen für Immobiliertauschtransaktionen 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 Immobiliertausch mit einer Immobilie der Gesellschaft wird bezüglich des Wertes der jeweilige Tauschpreis berücksichtigt. Die Durchführung des Tauschs erfolgt über einen Zeitraum von 5 - 15 Jahren über Zweckgesellschaften, es sei denn, der Verkäufer (Anbieter eines Tauschobjektes) übernimmt die entstehenden Erwerbsnebenkosten.

IV.D.3.a Wechsel des Eigentümers

Bei einem Immobiliertausch 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. die ImmoTausch GmbH oder ein Fonds anteiliger Eigentümer, verbleibt dieser Anteil in der Regel wie er ist.

IV.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.

IV.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.

IV.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 Crowdfunding Eigentumsanteile und über das Crowdlending objektgebundene H-Anleihen erlangen können.

Abbildung 49 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 eingetragendem Eigentum.

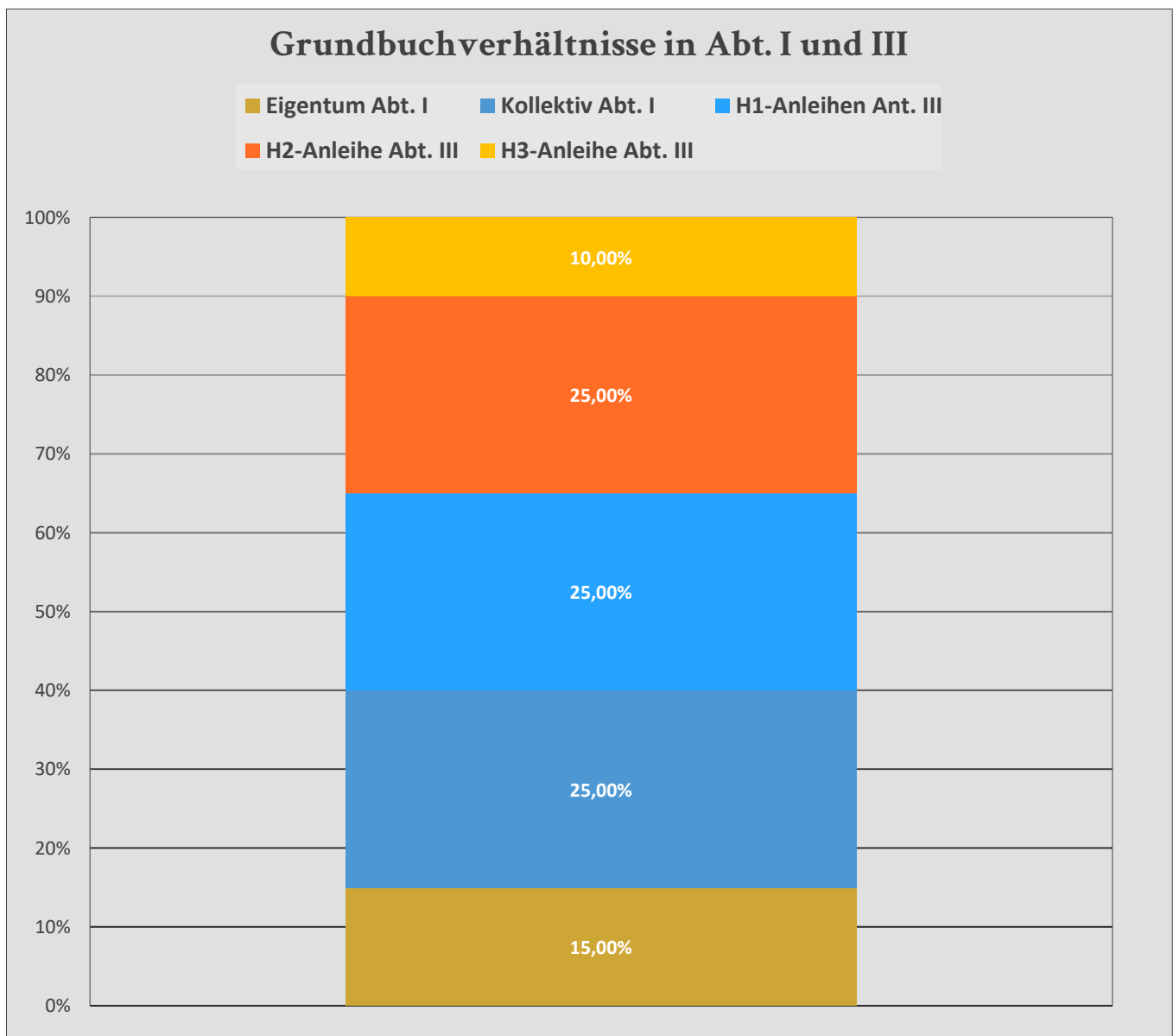


Abb. 49: Grundbuchverhältnisse eines Tauschobjektes in Abt. I und Abt. III des Grundbuchs

IV.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 Immutausch durch die Immobilienabteilung unterstützt.

IV.D.4.a Erwerb einer fremden Immobilie

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

IV.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 Immutausch 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.

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

- Einsatz des mitgliedseigenen Kollektivvermögens

Ist Immutausch 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.

IV.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 (die Immotausch GmbH) 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 die Immotausch GmbH 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* der Immotausch GmbH 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 der Immotausch GmbH eingetragenen Grundschuld kann nur Zug um Zug gegen Zahlung des Verkaufspreises (Marktwert bzw. geforderter Wert von Eigentümer und Immotausch GmbH) 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.

IV.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.⁷⁸ 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. 50: Chosen House-Foto, Abänderung von Immotausch.net

⁷⁸ Vgl. Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland.

IV.D.5.a Produkte Sale

Für den Umkehrhypothekenmarkt stellt Immotausch mehrere Produkte bereit. In Abbildung 51 haben wir eine Übersicht der drei Sale-Modelle dargestellt. Für alle Modelle 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. 51: Immobilienverzehr Sale-Produkte

IV.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 52 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 ⁷⁹ , 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. 52: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell

⁷⁹ Verbraucherverträge mit variablem Zinssatz noch zu erarbeiten. Variabler Zinssatz erfordert Europäisch standardisiertes 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)

IV.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.⁸⁰

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

IV.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 der Immotausch GmbH, 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.

⁸⁰ 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

IV.E.1.a aus dem Gesellschaftsvermögen

Die Immotausch GmbH 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.

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

Die Kollektivmitglieder leisten als Anleger Einmalbeiträge oder regelmäßige Sparbeiträge als sogenanntes *Immobilien sparen*. 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.

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

Immobilienparer der Kollektivserie F sparen Beiträge in der Erwartung, dass diese eine Verzinsung einbringen. Ein 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, H3.2) 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.

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

Transaktionsart:

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

Tritt ein Mitglied als Erwerber einer Fremdimmoblie auf, kann es statt Auszahlung des angesparten Guthabens eine Beteiligung am Erwerbsvorgang durch das Kollektiv erwirken.

Alternativ oder in Kombination mit einer Immutausch-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 Bestandsimmoblie des Kollektivs durch das Mitglied

Beim Erwerb einer Kollektivimmoblie 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 Neubauimmoblie des Kollektivs

Beim Erwerb einer Neubauimmoblie ist geplant, den Grundstücksanteil von Beginn an als Kollektivanteil zu halten. Das Mitglied hat bereits Investitionen/Sparbeiträge geleistet. Für den Erwerb einer Neubauimmoblie 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 (der Immotausch GmbH) 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.

IV.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**.

IV.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdfunding

(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

IV.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 KWG⁸¹.

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.

⁸¹ Vgl. S 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.

IV.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.

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

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

IV.E.3.a Verkauf an die Immotausch GmbH

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

IV.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

+ H3.1-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 H3.1-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

+ H3.1-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

+ H3.1-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.

Abbildung 53 zeigt die 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.

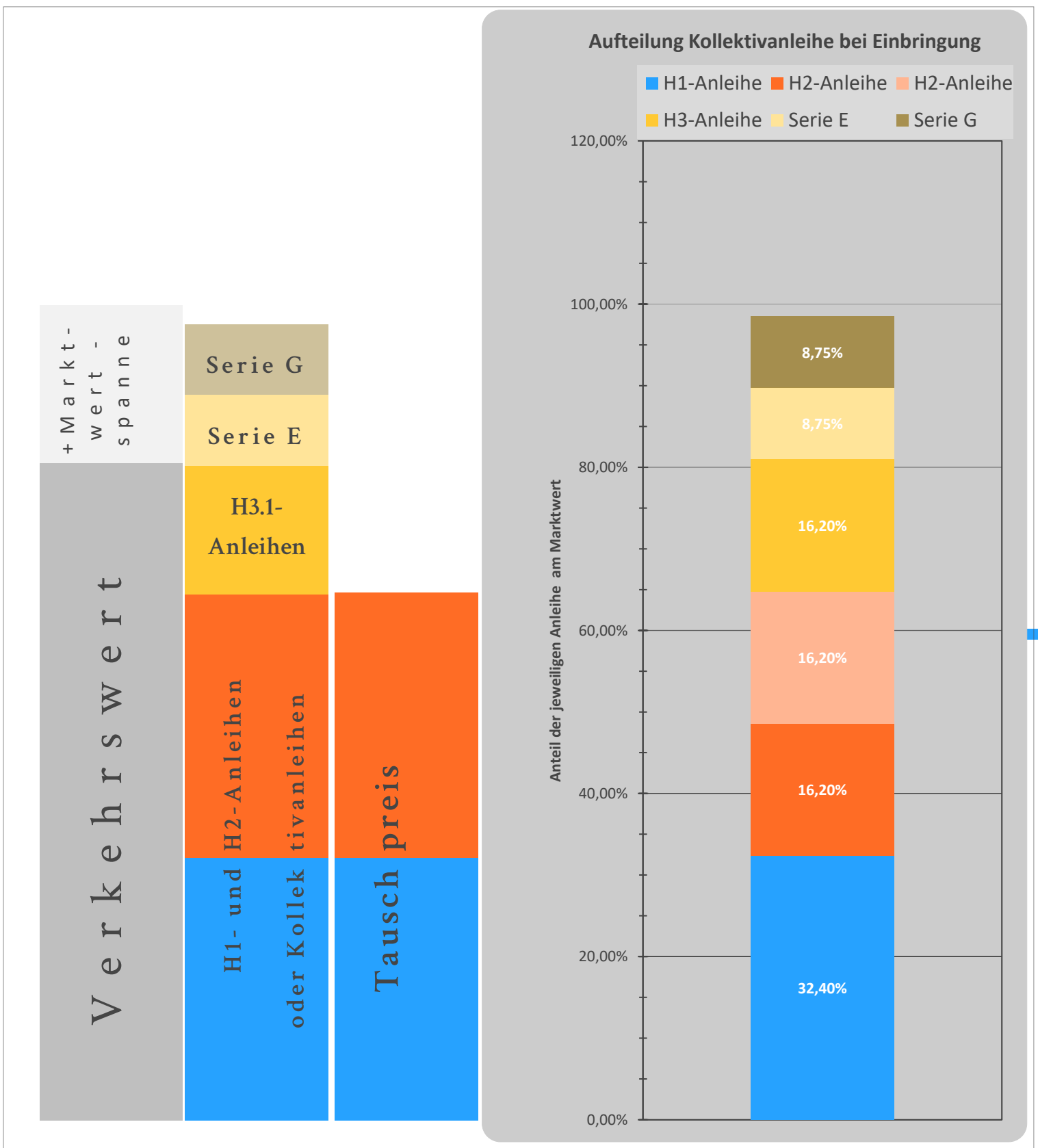


Abb. 53: Aufteilung Kollektivanleihe bei Einbringung in das Kollektiv

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

Die Immotausch GmbH 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 die Immotausch GmbH 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.

IV.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 aufgeessen. 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.

IV.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.

IV.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.⁸²

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 Immutausch zuvor einen Kaufvertrag ab, die Gesellschaft nach Ablauf von 15 Jahren zu weniger

⁸² § 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.⁸³

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.

IV.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 GmbH 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.⁸⁴

⁸³ § 5 GrEstG Übergang auf eine Gesamthand, Abs. 3. – aktuelle Version vor Gesetzesänderung

⁸⁴ § 5 GrEstG Übergang auf eine Gesamthand, Abs. 2.

IV.E.5 Immobilienanteilerwerb 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** an⁸⁵! 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 Senatsurteils⁸⁶ 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.

⁸⁵ Vgl. § 3 GrEstG Allgemeine Ausnahmen von der Besteuerung

⁸⁶ 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 Objekte (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 eigenen 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 Grunderwerbsteuerrechtes gilt jedes Grundbuchblatt als Grundstücksanteil.

Auf diese Weise werden die komplizierte 5 – 15 Jahresklausel, 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.

V. Mieter und Teileigentümer in der Praxis – Konkrete Lösung

Als Mietinteressent haben sie eine Mietwohnung der Immotausch GmbH entdeckt. Der angegebene Mietpreis gilt für Mieter, die kein Mitglied von Immotausch sind, also noch nicht zum Immobilienkollektiv gehören. Mitglieder und Investoren werden bei der Vermietung privilegiert. Wenn wir einen Mietvertrag mit Ihnen abgeschlossen haben, bleibt eine Kündigung wegen Eigenbedarf ausgeschlossen, da als Vermieterin die Immotausch GmbH auftritt.

Teilerwerb an der Immobilie

Sie können sich an allen Immobilien der Immotausch GmbH sowie der Immobilien der Töchter und Geschwister beteiligen, wenn die entsprechenden Beteiligungsoptionen ausgeschrieben sind oder Ihnen angeboten werden. Die Beteiligung erfolgt durch Erwerb von Anteilen an der konkreten Immobilie bzw. Einheit oder allgemein durch Erwerb von Kollektivanteilscheinen.

Bewertungspreis

Immotausch legt für jede Immobilie (Gesamtobjekt) oder für jede Einheit (Stellplatz/Garage, Eigentumswohnung oder Gewerbefläche) einen Bewertungspreis fest.

In dem Bewertungspreis liegt bereits ein Vorteil für beide Seiten:

Immotausch erwirbt im Rahmen des Konzeptes Immobilien als Portfolio/in Portfolios oder größere Objekte (z.B. Gesamtobjekte als Globalankauf). Dabei wird jede Immobilie einzeln persönlich und vor Ort durch einen Sachverständigen geprüft, zunächst durch den Geschäftsführer, welcher die Sachkunde und Erfahrung über mehrere Wege mitbringt. Der *oftmals noch recht hohe Angebotspreis* wird im Rahmen der Bewertung und Verhandlung auf einen **angemessenen Kaufpreis** verhandelt. Durch die entstehenden Gesamtsummen entstehen **niedrigere Erwerbsnebenkosten** durch **niedrigere Notar- und Gerichtsgebühren**. Auch kooperierende Immobilienmakler erklären sich in der Regel bereit, die **prozentual zu berechnende Provision zu verringern**, da ein Globalankauf oder der Kauf mehrerer Einheiten oder mehrerer Immobilien ohnehin zu einer hohen Gesamtprovision führen und die Zusammenarbeit mit einem solchen Kunden weitergeführt werden soll. Zudem entsteht **bei erfolgreicher Durchführung des Konzeptes keine Grunderwerbsteuer**. Der festgelegte Bewertungspreis entsteht in etwa durch folgende Formel:

$$\frac{\text{Kaufpreis inkl. allg. Erwerbsnebenkosten} + \text{Kaufpreis inkl. verminderte Erwerbsnebenkosten}}{2} \times 1,02$$

A: Erwerb konkreter Eigentumsanteile – Asset-Equity-Anteile

Für konkrete Einheiten (je Grundbuchblatt) können Sie pro Person eine Investition von bis zu 2.500 €, also vor dem 01.11.2020 je Einheit 20 Asset-Equity-Anteile (je 125 €) erwerben. Auch Dritte wie beispielsweise andere Personen aus dem Bereich Ihrer Familienangehörigen können je Grundbuchblatt 20 Asset-Equity-Anteile erwerben. Die Immotausch GmbH und die zur Gruppe gehörenden Gesellschaften erwerben je 20 Asset-Equity-Anteile pro Einheit.

B: Erwerb kollektiver Eigentumsanteile

Der Erwerb kollektiver Eigentumsanteile ist ebenfalls bis 2.500 € pro Grundbuchblatt möglich. Die so erworbenen kollektiven Anteile stehen allerdings dennoch stellvertretend für Anteile am Gesamtportfolio des Unternehmens Immotausch oder der jeweiligen Projektgesellschaft.

Konkretes Beispiel

Einfaches Beispiel aus der Praxis für eine Kollektivbeteiligung eines Mietinteressenten, der Teileigentümer einer Immobilie werden möchte, von der er eine Einheit selbst nutzen möchte:

Objekt:

Mehrfamilienhaus mit 10 Wohnungen und 17 Stellplätzen = 27 Grundbuchblätter

Bewertungspreis des Gesamtobjektes: 12.500.000 € = 100.000 Asset-Equity-Anteile

A: Investition von 20 Asset-Equity-Coins x 125 € je Asset-Equity-Coin x 27 Grundbuchblätter
= 540 Equity-Anteile = 67.500 € Investition

Anteil am Gesamtobjekt: $540/100.000 = 5,4 \%$

B: Investition von 1 Equity-Coin (Kollektivanteil zu je 2.500 €) x 27 Grundbuchblätter
= 27 Sharecoins = 67.500 €

Anteil am Gesamtobjekt:

$27 \text{ Sharecoins} / 5.000 \text{ Sharecoins}$ oder $67.500 \text{ €} / 12.500.000 \text{ €} = 5,4 \%$

Wie hoch ist die Gesamtmenge an Anteilen pro Einheit?

Die Gesamtmenge an Eigentumsanteilen ergibt sich aus den Asset-Equity-Anteilen. Die von uns definierten Eigentumsanteile entsprechen zwar vom Sinn her Miteigentumsanteilen am Gesamtobjekt und anteiligen Miteigentumsanteilen am Sondereigentum der Wohneinheit, müssen sich aber von der Menge nicht decken. Wenn die Aufteilung von Objekten durch Immutausch selbst durchgeführt wird, wird darauf geachtet, dass die Menge an Miteigentumsanteilen über die folgende Formel entsteht:

Bewertungspreis : 125 € x 1,025 % p.a. ab dem 01.11.2020 = Anzahl Miteigentumsanteile.

Verringerung der Miete durch Teilerwerb

Die Nettomiete der Wohneinheit sinkt um den prozentualen Eigentumsanteil, den Sie selbst an der Einheit halten. Weiterhin wird die Miete in dem prozentualen Anteil verringert, zu dem Sie Kollektivanteile halten, die Sie für diese Immobilie einsetzen. Die eingesetzten Kollektivanteile werden dann nicht weiter verzinst.

Warum kann ich nur 20 Asset-Equity-Anteile pro Person erwerben?

Bis zu einem Anteilspreis von 2.500 € ist der Erwerb von Immobilien grunderwerbsteuerfrei. Sie können zwar von beliebig vielen Verkäufern einen Anteil dieser Einheit bis zur Freigrenze von 2.500 € pro Erwerbsvorgang grunderwerbsteuerfrei erwerben⁸⁷, aktuell ist das Objekt jedoch noch im Besitz eines einzelnen Eigentümers.

Kann ich mehr investieren, um die Miete durch mein Eigenkapital zu verringern?

JA, Sie können mehr als 2.500 € investieren. Welche Wege Sie dazu gehen können, erfahren Sie auf den Folgeseiten.

⁸⁷ 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. https://www.judicialis.de/Finanzgericht-N%C3%BCrnberg_IV-265-2006_Urteil_25.10.2007.html.

Asset-Equity-Anteile

A.1 Sie erwerben Asset-Equity-Anteile von anderen Einheiten dieses und weiterer Objekte. Die Anteile können Sie später auch mit anderen Mitgliedern tauschen, um höhere Anteilswerte für die von Ihnen bezogene Wohnung zu erhalten.

A.2 Sie erwerben oder tauschen in einem späteren Vorgang von anderen Ersterwerbenden der Einheit deren Asset-Equity-Coins (Miteigentumsanteile am Sondereigentum dieser Einheit).

Beispielsweise können Sie von den anderen Gesellschaften der Immotausch-Gruppe in einem weiteren Erwerbsvorgang weitere Anteile erwerben. Auch private Investoren können Ihnen ihre Anteile verkaufen.

Asset-Darlehen zum Objekt (Senior-Tranche im dritten Rang)

B Sie investieren Kapital in die Senior-Tranche, die sonst mit 2,5 % p.a. verzinst wird. Nun sinkt Ihre Miete, statt, dass andere eine Rendite für das Darlehen erhalten. Die Verringerung der Miete erfolgt in Verhältnis zum Bewertungspreis.

Kollektivanteile

C Erwerb von Kollektivanteilen zur Verringerung des Mietaufwandes im Gegenzug zum Zinsverzicht.

Um die Gesamtkosten für Sie selbst, für die Gesellschaft und unsere Anleger und Investoren möglichst niedrig zu halten, bieten wir eine Kollektivanteillösung an. Mit dem kollektiv eingesammelten Geld wird der kollektive Eigenkapitalanteil für die Immobilienankäufe geleistet. Die Gesellschaft (Immotausch) erwirbt eine Vielzahl von Objekten. Mit Ihren Kollektivanteilen sind Sie anteilig am Gesamtportfolio beteiligt.

Crowdlending und Crowdfunding – Mit Immutausch in Immobilien investieren

1. Werden Sie Darlehensgeber oder Miteigentümer konkreter Immobilien oder

2. Werden Sie Darlehensgeber oder Miteigentümer des Kollektivportfolios

Grundschuldbesicherte Darlehen (je 32 – 40 % des Kaufpreises)



Immutausch vereinbart grundschuldbesicherte Darlehen mit Anlegern. Die Darlehensgeber können sich gegen Übernahme der Bearbeitungs-, sowie der Notar- und Eintragungsgebühren eine vollstreckbare Ausfertigung über die (Teil-) Grundschuld zu einem bestimmten Objekt oder bestimmter Einheiten vom Notar aushändigen lassen. Wenn keine konkrete Immobilie angegeben wird, werden diese Darlehen durch Immutausch von den Darlehensgebern bis maximal zu der Höhe eingesammelt, die sich aus den berechenbaren Anteilen der Kaufpreise oder Immobilienwerte für den jeweiligen Rang ergeben.



Asset-Backed-Darlehen / Convertible Asset-Backed-Coin (bis 95 %-Grenze)



Ein Verkäufer erhält Convertible Asset-Backed-Coins als Gegenleistung für die Einbringung der Immobilie zum Tauschpreis bzw. allgemein für die Kaufpreisminderung. Je 2.500 € Kaufpreisminderung erhält er Asset-Convertibles mit einem Nennwert von 2.000 € bei einer endfälligen Verzinsung von 2,5 % p.a. **zuzüglich 2 Tauschcoins**. Jeden Convertible zzgl. 2 Tauschcoins kann er gegen 1 Sharecoin eintauschen oder den Nennbetrag zzgl. Zinsen kassieren und die Tauschcoins beim Erwerb von Immobilien oder Sharecoins verwenden.



Ist der Verkäufer nicht auf das Angebot für die Convertible Asset-Backed-Coins eingegangen, steht den Anlegern und Investoren der Asset Coin zum Angebot zur Verfügung. Er steht für eine Asset-Backed-Anleihe mit 2,5 % Verzinsung, die sich auf diese konkrete Immobilie (Objekt oder Einheit, je nach Exposé) bezieht.

Immobilienanteil als Asset-Equity-Coin (Startpreis 125 € je Coin)



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. Je 2.500 € (zzgl. 2,5 % Zins ab 01.11.2020) ersetzen Asset-Equity-Coins einen Sharecoin.

Sharecoin: Equity-Anteil am Immobilienkollektiv und der Gesellschaft



Der Sharecoin steht für Anteile am Unternehmen und am Immobilienkollektiv. Die Sharecoins stellen das Eigentum und Eigenkapital der Gesellschaft dar. Kauft Immutausch eine Immobilie an, findet eine Bewertung des Objektes bzw. aller Einheiten des Objektes statt. Die in den Exposés dargestellten Sharecoinwerte gelten als unveränderlicher Preis in Sharecoins. Wächst der Immobilienwert, steigt nicht der Preis in Menge an Sharecoineinheiten. Vielmehr gewinnen dadurch die Sharecoins an Wert. Die angegebene Menge an Sharecoins kann in einer Rangliste (ein Investitionsblock) über Anfrage des jeweiligen Objektes/der jeweiligen Einheit durch Einsatz von Sharecoins einzelner Besitzer von Sharecoins besetzt werden.

Beleihungsgrenzen bei Neubauimmobilien am Beispiel Kaufpreis 500.000 €

Der Verkaufspreis bei Neubauimmobilien bezieht sich auf die geleisteten Grundstückskosten zuzüglich der tatsächlich entstandenen Baukosten und einer Marge für den Bauträger. Auch wenn einige Unternehmen in der aktuellen Marktsituation sehr hohe Angebotspreise aufrufen, weisen die Verkaufspreise von Neubauimmobilien eine deutlich treffendere Bewertung auf, als es bei Bestandsimmobilien der Fall ist. Aus diesem Grund können die Beleihungsgrenzen hier mit einem reduzierten Sicherheitsabschlag von 5 % angewendet werden. Abbildung 54 stellt das Immutausch Beleihungs- und Investitionschema für Neubauimmobilien in Relation zum Verkaufspreis (Marktwertanteil). Dadurch werden die Equity und Asset-Coins zum Equity-Kapital (Kollektiv), Mezzanine Kapital (Asset-Equity-Coin) und der Asset-Coin als Asset-Backed-Security zur Senior-Tranche der Neubauimmobilien unseres Portfolios. Die Grundsulddarlehen können als Fremdkapital der Bank oder aus dem Crowdlending generiert werden. Für die Darlehen gilt ein Stufenzins, der sich nach 15 Jahren erhöht und bei Einzelpapieren oder Coins niedriger ist als bei Kollektivanleihen (siehe Beteiligungsexposé und Beschreibungen der H-Anleihen).

Die Equity Coins partizipieren an der tatsächlich anfallenden Eigenkapitalrendite nach Abzug aller Kosten, Rücklagen und Steuern sowie an dem Wertzuwachs der Immobilie bei Veräußerung mit Gewinn. Die hier dargestellte Eigenkapitalrendite kann geringer oder höher ausfallen, wenn abweichende Mieteinnahmen erzielt werden, durch zusätzliche Kosten oder Einsparungen, aufgrund von Erhöhung oder Verringerung des Eigenkapitalanteils, mit der Laufzeit der Verträge, da Investoren für lange Laufzeiten höhere Zinssätze erreichen, oder durch sonstige unvorhergesehene oder nicht bedachte Ereignisse.

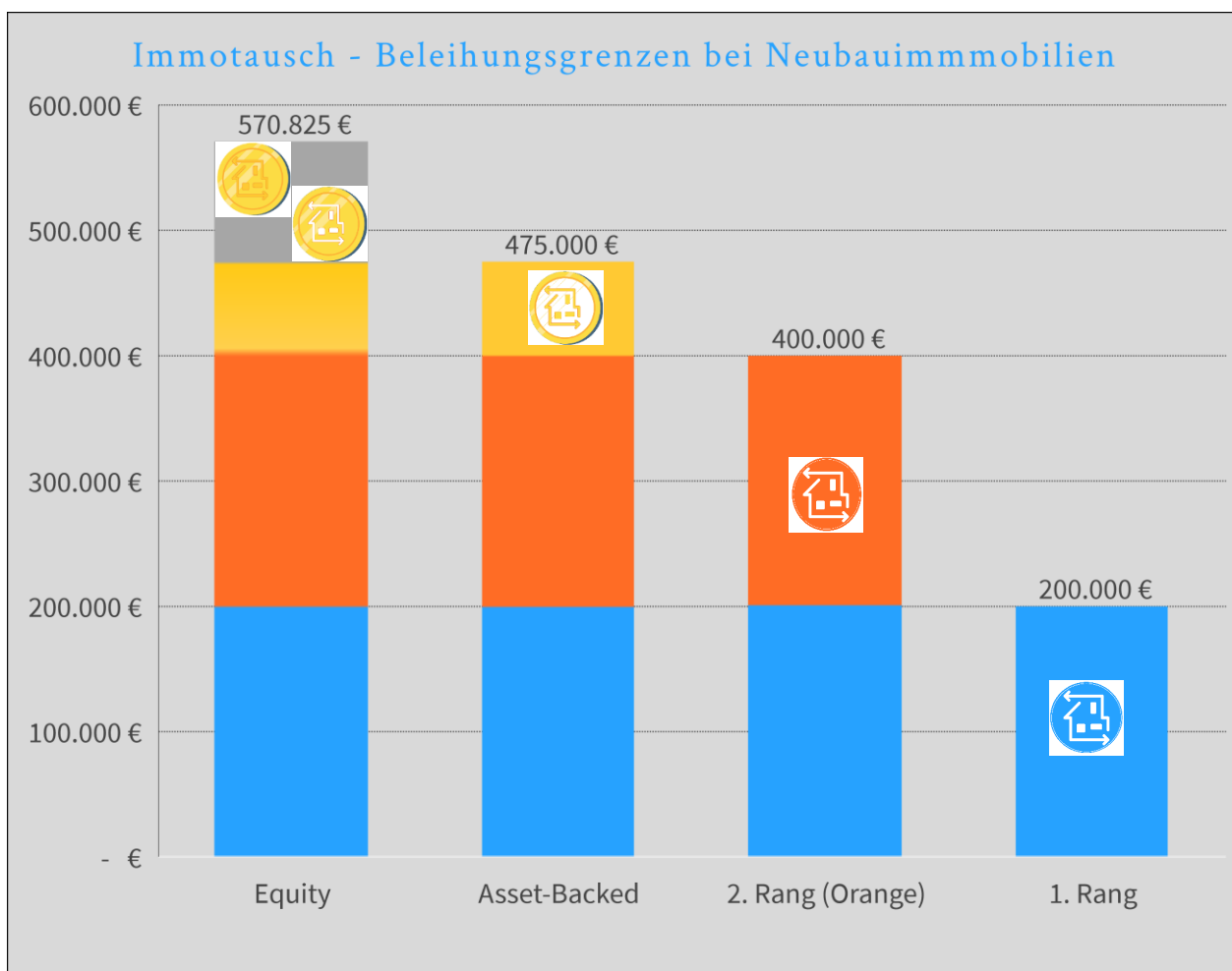


Abb. 54: Immutausch-Beleihungsgrenzen bei Neubauimmobilien

VI. Portfolioexposé (Ausschnitt)

Auf den Folgeseiten haben wir das *Immobilienportfolio August/September 2020* nur im Auszug dargestellt, teilweise in Exposéform mit Bildern, Ansichten, Visualisierungen und Grundrissen.

Die hier angegebenen Objekte werden bereits zum Verkauf und zur Vermietung auf ImmoTausch.net angeboten. Als Interessent können Sie Eigentümer, Teileigentümer, Darlehensgeber und als Erwerber auch Darlehensnehmer werden. Im Vordergrund steht bei diesem Portfolio nicht die Vermittlung ganzer Einheiten an einen Käufer. Vielmehr soll mit dem ersten Zielfortfolio der Beweis der Machbarkeit erbracht werden. Die Gesamtobjekte werden von der ImmoTausch GmbH oder den zu gründenden Regionalen Unternehmen als Portfolio erworben. Teilweise werden bestehende Grundstücks- oder Projektgesellschaften erworben. Die Objekte und damit zusammenhängenden Gesellschaften, die hier abgebildet sind, stellen nur einen Ausschnitt des ersten Kollektivportfolios dar.

Bereits mit Veröffentlichung des Whitepapers können Sie als Leser in die Funktionen eines Darlehensgebers, Anleger oder Käufer eintreten.

Sie profitieren dabei von

- als Anleger in Sharecoins von den Sonderkonditionen, die sich aus Tag 1 der Rabattstaffel für Exchange Coins ergeben, da der Preis pro Exchange Coin, der am ersten Tag des Security Token Offering gilt, für die gesamte Zeit vor dem Security Token Offering gewährt wird.
- als Darlehensgeber von den limitierten Convertible Coins, die sehr attraktive Wandlungskonditionen unwiderruflich festhalten
- der Möglichkeit, konkrete Immobilienanteile der angebotenen Immobilien zu erwerben, ohne Grunderwerbsteuer zahlen zu müssen

Nach Abschluss des Security Token Offering sind Besitzer von Tauschcoins/Exchange Coins berechtigt, in Asset-Equity-Coins einzelner Objekte oder in Equity Coins des Kollektivs zu investieren. Die Coins können dabei als Verrechnungstoken verwendet werden oder als Payment-Token für die Wandlungsoption (siehe Kapitel zum Token Offering). Dadurch werden die Anleger Anteilseigner der jeweiligen Immobilie (Asset) bzw. des Kollektivs und der Gesellschaft (Equity). Die Equity Coins können in Unternehmensanteile (Aktien) gewandelt werden (siehe Kapitel zum Token Offering). Alle Angaben beziehen sich auf die Aussagen der Eigentümer oder das Exposé des Maklers. Für Details wird keine Gewähr geleistet.

Die Objekte wurden noch nicht erworben, ein Zwischenverkauf bleibt vorbehalten, sodass der Ankauf nicht garantiert werden kann.

Mit den Anbietern wurden in der Regel mehrere Gespräche und/oder Termine geführt. Teilweise sind die Objekte bereits persönlich besichtigt und Kaufverträge angefordert oder Kaufangebote abgegeben wurden. Nach Abschluss des Security Token Offering werden die Verhandlungen teilweise weitergeführt, und die Kaufverträge nach abschließender Prüfung abgeschlossen.

Die geplanten Renditen können nicht garantiert werden. Bei Ausschüttung von höheren Zinssätzen, die insbesondere mit den ersten Eigenkapitalgebern vereinbart werden (siehe limitierte Immobilienwandelanleihen mit Sonderkonditionen im Bereich immobilienbasierte Digitalwährung) sinkt die dem Kollektiv zustehende Eigenkapitalrendite. Die Finanzierung der Bauzeit vor Übergabe an Mieter ist bei der Rendite noch nicht berücksichtigt. Von der angegebenen Eigenkapitalrendite, die unter Berücksichtigung des Cost-Leverage-Effektes erzielt werden kann, zahlen wir unter anderem Vermittlergebühren, weitere Investitionen in die Immobilie (Verschönerungen, Verbesserungen, Einbauküchen), die Tilgung des Objektes und andere entstehende Kosten. Eine Rücklage für Instandhaltungsmaßnahmen ist bereits berücksichtigt. Offene Instandhaltungsmaßnahmen werden im Rahmen der Verhandlungen vom Kaufpreis abgezogen und in die Durchführung dieser Maßnahmen investiert oder in einen internen Instandhaltungsfonds zurückgelegt. Damit die kalkulierten Rücklagen ausreichen, übertrifft die regelmäßige Rücklage die Anforderungen des Immotausch-Gesamtkonzeptes, das im weiteren Verlauf beschrieben wird, teilweise um mehr als 30 %.

Demnach finden die in Tabelle 3 dargestellten Werte Anwendung für das Zielportfolio.

Instandhaltungsrücklage	
Neubauten für die ersten 10 Jahre	0,50 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von 10 - 20 Jahren	1,00 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 20 Jahren	1,30 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 40 Jahren	2,00 €/m ² Wohnfläche

Tabelle 3: Instandhaltungsrücklage für Zielportfolio

Aus den sich ergebenden Erträgen werden die fest vereinbarten Zinsen für grundschuldbesicherte Darlehen, Immobilien(wandel-)anleihen, Bankdarlehen, Kollektivdarlehen und -beteiligungen, Gewinnausschüttungen sowie allgemeine Kosten für Beratung, Personalkosten, Marketing, Investitionen und andere Kosten, die beim Unternehmen anfallen, gezahlt.

Gesamtübersicht mögliche Investitionen – Zielportfolio 08/09 - 2020

Bau-, Entwicklungs-, Abrissgrundstücke	20
Gesamtgrundstücksfläche	ca. 53.246 m ²
Neu entstehende Wohneinheiten	über 1.000 Einheiten
Gesamtangebotspreis aktuell	239.450.000 €
Gesamtinvestitionssumme Grundstücke	263.447.000 €
Investitionssumme Bauvorhaben bis 2023	über 250.000.000 €

Neubauimmobilien und Kernsanierung

Wohneinheiten	1.400
Eigentumswohnungen (abgeschlossene Einheiten)	701
Wohnfläche	ca. 110.000 m ²
Mieteinnahmen Soll	über 13.000.000 € p.a.
Tiefgaragenstellplätze (+2 Garagen)	über 700
Außenstellplätze	135
Gesamtangebotspreis	ca. 565.000.000 €
Investitionsvolumen Neubau und Kernsanierung	ca. 607.500.000 €

Anzahl Objekte	38
Gesamtgrundstücksgröße	> 43.000,00 m ²
Wohnfläche gesamt	> 30.000,00 m ²
Gewerbefläche gesamt	> 64.705,00 m ²
Anzahl Wohneinheiten	ca. 400
Anzahl Gewerbeeinheiten	> 35
Mieteinnahmen:	> 25.000.000 €
Angebotspreis	ca. 480.000.000 €
Investitionsvolumen	> 510.000.000 €

VI.A Portfolioexposé Grundstücke und eigene Bauprojekte

Als Immobilien-AG und Bauträger arbeitet Immotausch mit zahlreichen Unternehmen deutschlandweit zusammen. Ein Teil der beim Security Token Offering eingesammelten Gelder werden in Grundstücksakquisitionen für Neubauprojekte investiert. Teilweise werden die auf den Grundstücken geplanten Projekte wahlweise schlüsselfertig oder mit Baugenehmigung angeboten. Abbildung 55 zeigt eine Übersicht des aktuellen Zielfortfolios aus August /September 2020.

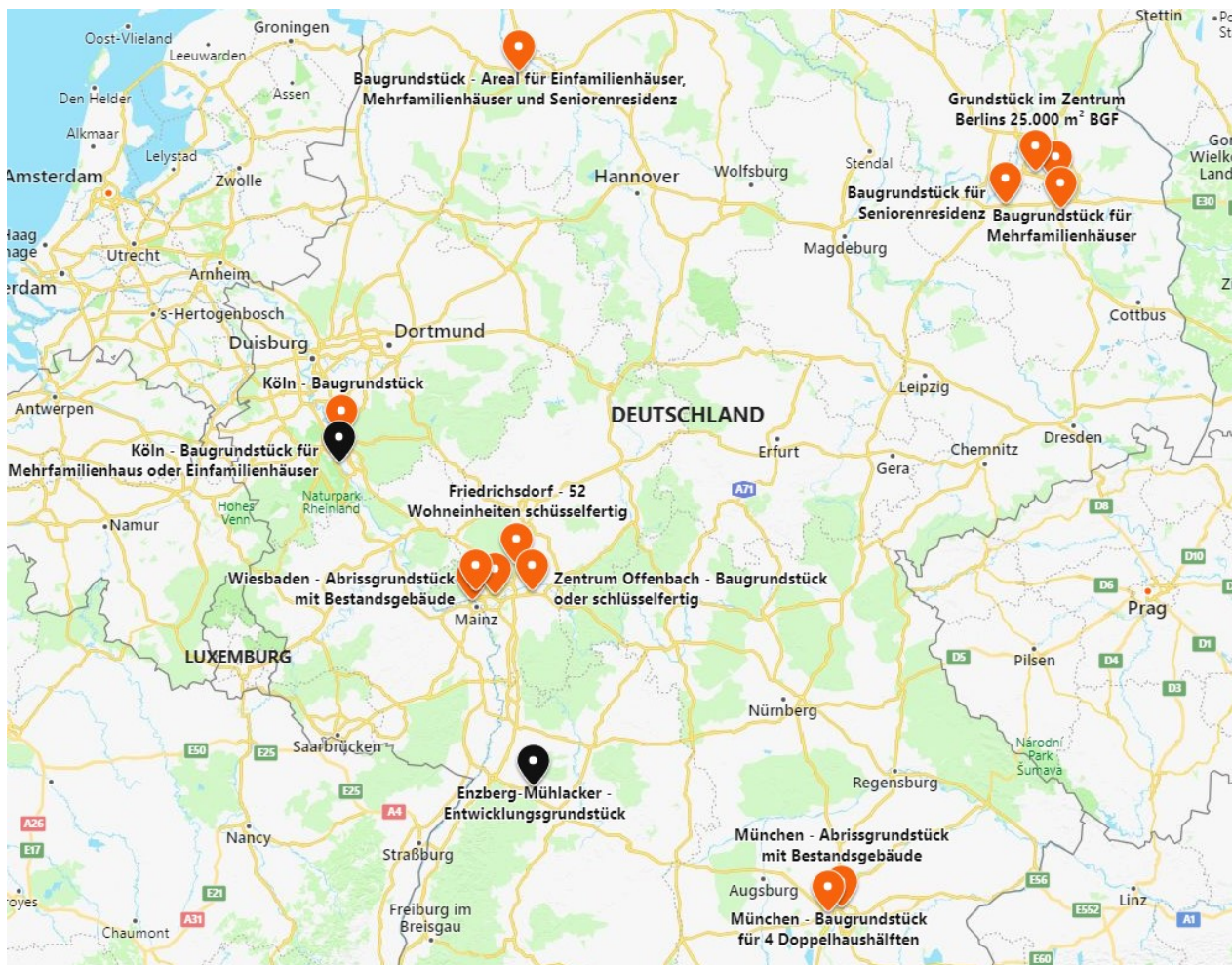


Abb. 55: Kartenübersicht Bau-, Abriss- und Entwicklungsgrundstücke

VI.B Neubauprojekte

Um die geplante Rendite langfristig zu erzielen, eignen sich Neubauimmobilien oft besser als Bestandsimmobilien. Hier greift die Mietpreisbremse nicht und es droht kein Mietendeckel. Auf der abgebildeten Deutschlandkarte verraten die Markierungen die geografische Diversifikation des Immobilienportfolios August 2020. Auch hinsichtlich der Bewertung bieten sie eine geeignetere Option im Hinblick auf die zu erschaffende immobilienbasierte Digitalwährung.

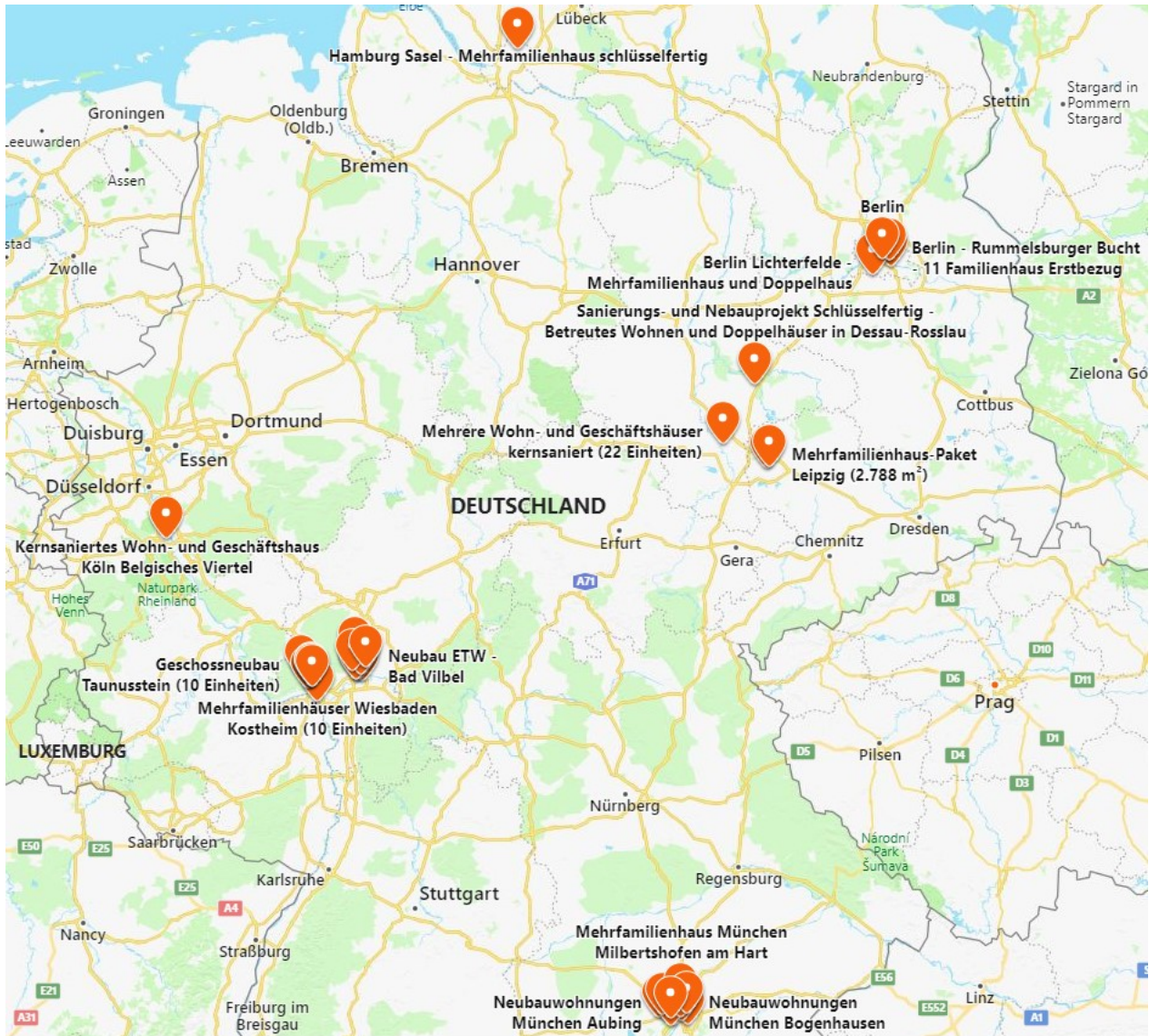


Abb. 56: Kartenübersicht Neubauprojekte

Hintergrund – warum Neubauobjekte?

Wir sind der Meinung, dass viele Bestandsobjekte zu einem viel zu hohen Preis angeboten werden. Beim Erwerb der Objekte ist oft nicht klar, welche Instandhaltungsmaßnahmen in der Vergangenheit tatsächlich durchgeführt worden sind und welche Investitionskosten in den kommenden Jahren und Jahrzehnten noch auf den Erwerber zukommen.

Ganz anders ist der Fall bei Neubauimmobilien:

Der Bauträger gibt eine gesetzlich vorgeschriebene Gewährleistungsfrist von 5 Jahren.

In der Regel sind in den ersten 20 Jahren nach Fertigstellung und Bezug kaum Instandhaltungskosten zu erwarten. Das bedeutet, die erwartete Rendite ist sicher, wenn die Wohnungen zum gewünschten Preis vermietet werden und wenig Fluktuation erfolgt.

Einige der geplanten Deals werden als Sharedeal abgewickelt. Das bedeutet, die ImmoTausch GmbH kauft das Unternehmen, welches Eigentümer der jeweiligen Liegenschaft ist und tritt damit in die vereinbarten Verträge mit den Generalunternehmern und Handwerkern ein. Alle Verträge und Hintergründe werden ausführlich von unseren Steuerberatern und Anwälten geprüft, bevor wir den Unternehmenskauf beurkunden.

Der Vorteil: Wir sparen die Grunderwerbsteuer.

Der bisherige Eigentümer wird mehr als 5 % der Anteile noch für einige Jahre halten und im Anschluss – so ist es geplant – an uns verkaufen. Der jeweilige Kaufpreis wird entsprechend um den einbehaltenen Anteil reduziert.

Die in den nachfolgenden Exposés angegebene Rendite kann durch den Leerstand bis zur Erstvermietung und eventuell auftretende Leerstände, die durch Fluktuation (Mieterwechsel) entstehen gemindert werden. Außerdem arbeiten wir mit Vermittlern (Maklern) vor Ort, die eine Innenprovision erhalten.

Bei einigen Einheiten haben wir bereits eine geeignete Grundlage für ein Crowdlending und Crowdinvestingsystem dargestellt. Als digitale Maßnahme könnte dieses Crowdlending und Crowdinvesting über Coins auf einer eigenen Blockchain als Handelsplattform für Immobilien und digitale Wertpapiere in Coinform erfolgen. Die zuvor genannte Portalnetzwerk könnte ein übergeordnetes Netzwerk als Blockchain und die Partnerportale dabei als Konsortialblockchains dienen. Jede Immobilie könnte mit Unternehmensanteilen in Form von Immobilienwandelanleihen verknüpft, einen eigenen Block bilden.

VI.B.1 Neubau Rhein-Main-Gebiet

Das Rhein-Main-Gebiet ist unsere Heimat. Hier kennen wir den Markt sehr genau, können Kauf- und Verkaufspreise sowie Mietpreise sehr gut einschätzen. Das Rhein-Main-Immobilienportfolio besteht zum größten Teil aus Neubauimmobilien, die wir teilweise als Resteinheiten aus dem aktuellen Verkaufsbestand sowie aus Globalankäufen von namhaften und in der Gegend sehr beliebten und etablierten Bauträgern erwerben. Für die aufgeführten Objekte liegen uns weitgehend Genehmigungsunterlagen oder Visualisierungen, Fotos, Grundrisse und weitere Unterlagen vor.

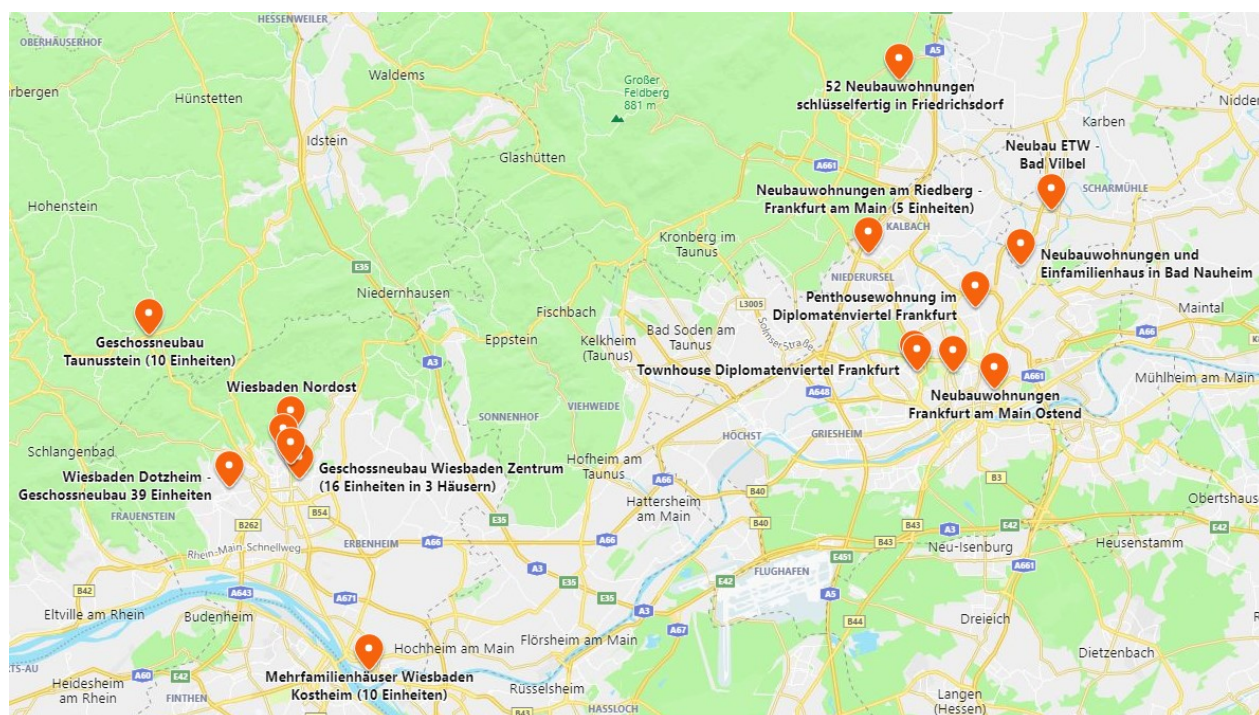


Abb. 57: Kartenübersicht Neubauobjekte im Rhein-Main-Gebiet

Das Portfolio enthält eine Reihe von Immobilien, die sich aktuell in den letzten Zügen der Fertigstellung befinden, bei einem größeren Teil hat der Bau gerade begonnen oder steht kurz bevor. Darüber hinaus befinden wir uns in Verhandlungen zu mehreren Bauprojekten, für die eine Baugenehmigung bereits vorliegt. Die Entscheidung über die Durchführung als eigene Bauprojekte oder als Vertrag mit schlüsselfertiger bzw. bezugsfertiger Übergabe durch den Verkäufer wird abhängig von den Verhandlungen der kommenden Wochen und Monate sein. An dieser Stelle möchten wir Ihnen einige Eindrücke der Immobilien und der Lagen vermitteln, müssen aber aufgrund der Masse darauf verzichten, alle Inhalte darzustellen.

Einige der Objekte und Einheiten enthalten bereits Crowdfunding und -investingdaten, unten stehend erhalten Sie Einblick in einen Ausschnitt des Portfolioexposés.

Objektart	Neubau-Stadtvilla (Globalankauf)
Stadt	Wiesbaden
Stadtteil	Mitte
Baujahr	2020 (in Fertigstellung)
Wohneinheiten	11
Gewerbeeinheiten	-
Abgeschlossene Einheiten	11

Größen

Grundstücksgröße	ca. 1.621,00 m ²
Wohnfläche	ca. 1.600,00 m ²
Gewerbefläche	-
Mieteinnahmen Soll	ca. 324.204 € p.a.
Tiefgaragenstellplätze	16
Außenstellplätze	-
Garagen	-
Video:	https://www.youtube.com/watch?v=v7Z8tI8OydQ

Investitionen und Rendite

Deal-Art	Asset-Deal
Angebotspreis	17.236.500,00 €
Investitionsvolumen	11.340.000,00 €
KFW-Tilgungszuschuss	-
KFW-Kredit	-
Geplante Rendite	1,74 %
Eigenkapitalrendite	5,78 %



Abb. 58: Gebäuderückseite Prinzessin-Elisabeth-Straße 5, Wiesbaden

Grundschuldbesichertes Darlehen

Immobilien-Anteil

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang
 _____ / 6.872.600 €



Asset-Backed-Darlehen
 _____ / 2.577.225 €



XCC's
 /14.630



Investitionsübersicht 2. Rang
 _____ / 6.872.600 €



Asset – Equity - Coins
 _____ / 146.300



Sharecoins
 /7.315

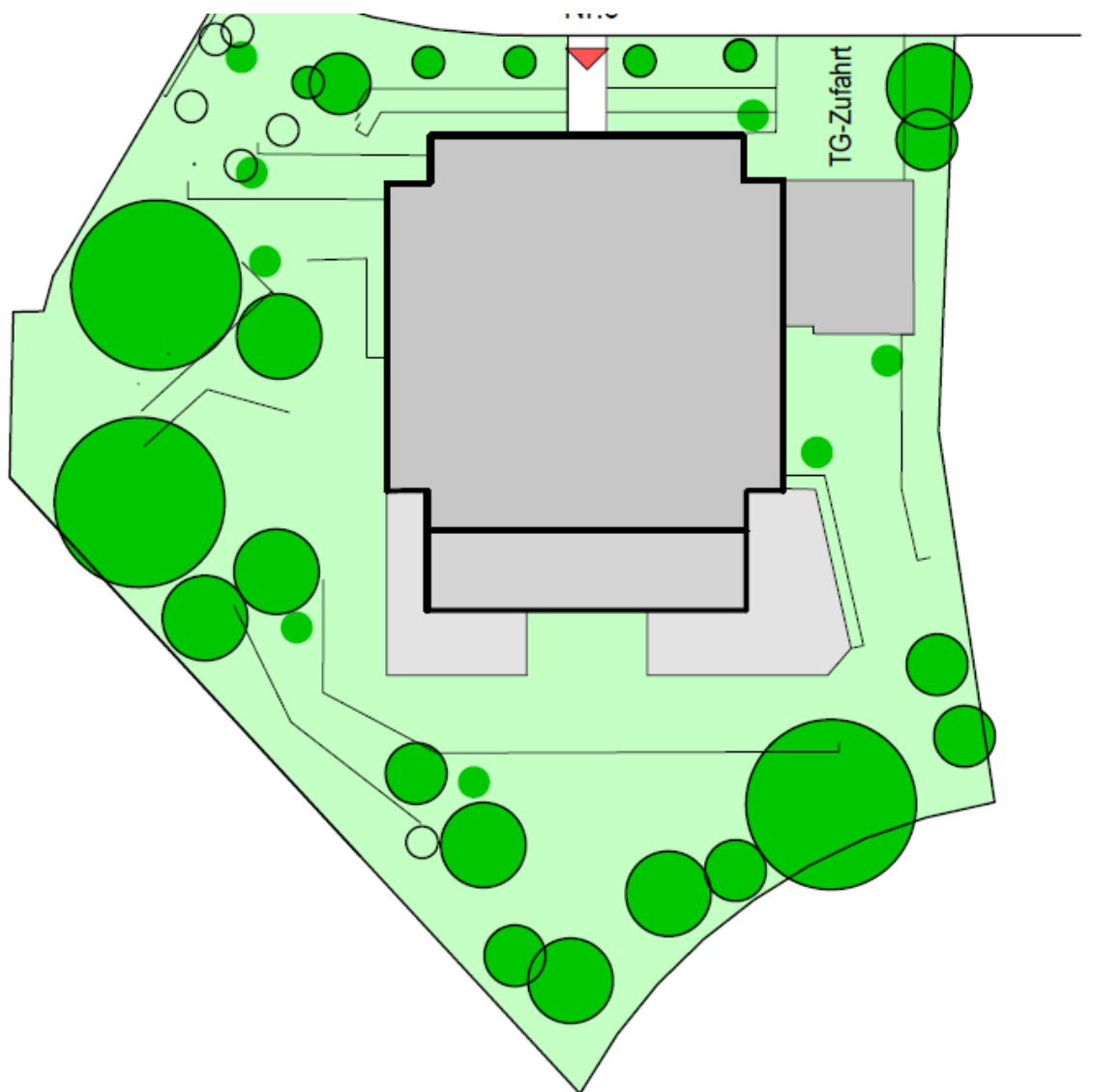
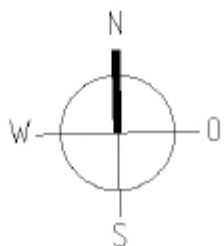
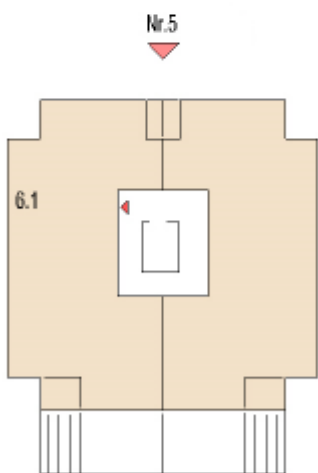
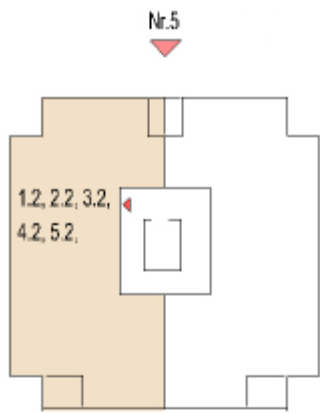




Abb. 59: Grundriss Wohnung 1.1

Einheit Nummer: N- 00001- E - 1.1

Wohnung Nr.1.1 - Erdgeschoss mit Terrasse und Gartennutzung

Grundschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang

_____ / 279.720 €



Asset-Backed-Darlehen

_____ / 104.895 €



XCC's

/0596



Investitionsübersicht 2. Rang

_____ / 279.720 €



Asset - Equity - Coins

_____ / 5.960



Sharecoins

/0298

Exposélinks auf der Homepage:

<https://immotausch.net/de/immobilien/detail/66/wohnung-verkauf-erdgeschosswohnung-mit-uber-50-m2-terrasse-in-wiesbadener-bestlage-wiesbaden-wiesbaden?returnUrl=%2F>

<https://immotausch.net/de/immobilien/detail/71/wohnung-miete-erdgeschosswohnung-mit-51-50-m2-terrasse-luxusstadtvilla-in-wiesbaden-mitte-wiesbaden-wiesbaden?returnUrl=%2F>

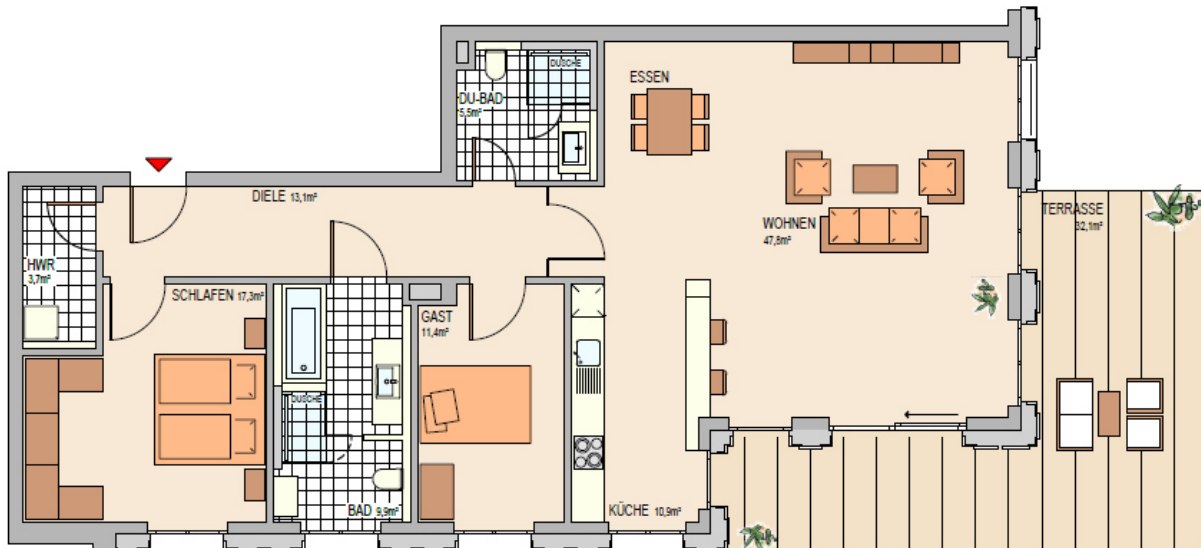


Abb. 60: Grundriss Wohnung 1.2

Wohnung Nr.1.2 - Erdgeschoss
mit Terrasse und Gartennutzung

Einheit Nummer: N- 00001- E - 1.2

Grundsschuldbesichertes Darlehen



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 399.760 €

Asset-Coins



Asset-Backed-Darlehen
_____ / 149.910 €

Kollektivanteil



XCC's
_____/0852



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 399.760 €

Asset - Equity - Coins



_____ / 8.520



Sharecoins
_____/0426

Exposélink auf der Homepage:

<https://immotausch.net/de/immobilien/detail/82/wohnung-verkauf-erdgeschosswohnung-mit-grosser-terrasse-und-garten-in-luxus-stadtvilla-wiesbaden-wiesbaden?returnUrl=%2F>



Abb. 61: Grundriss Wohnung 2.1







Einheit Nummer: N- 00001- E - 2.1

Wohnung Nr.2.1 - 1.Obergeschoss

Grundschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil

<p>Investitionsübersicht 1. Rang</p>  <p>_____ / 427.920 €</p>	<p>Asset-Backed-Darlehen</p>  <p>_____ / 160.470 €</p>	<p>XCC's</p>  <p>_____ /0912</p>
<p>Investitionsübersicht 2. Rang</p>  <p>_____ / 427.920 €</p>	<p>Asset-Equity - Coins</p>  <p>_____ / 9.120</p>	<p>Sharecoins</p>  <p>_____ /0456</p>

Exposélink auf der Homepage:

<https://immotausch.net/de/immobilien/detail/86/wohnung-verkauf-4-zimmerwohnung-mit-2-badern-und-2-balkonen-in-luxus-lage-wiesbaden-wiesbaden?returnUrl=%2F>

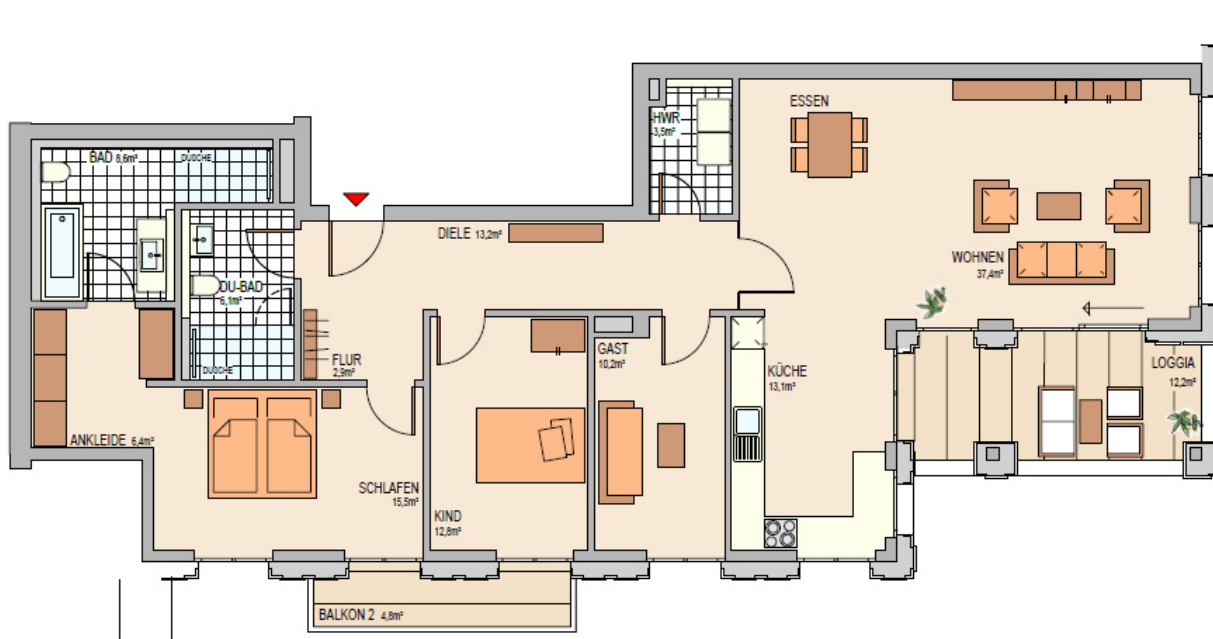


Abb. 62: Grundriss Wohnung 2.2

Einheit Nummer: N- 00001- E - 2.2

Wohnung Nr.2.2 – 1. Obergeschoss
mit französischem Balkon und Loggia

Grundschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang

_____ / 491.440 €



Asset-Backed-Darlehen

_____ / 184.290 €



XCC's

_____ /1046



Investitionsübersicht 2. Rang

_____ / 491.440 €



Asset-Equity - Coins

_____ / 10.460



Sharecoins

_____ /0523

Exposélink auf der Homepage:

<https://immotausch.net/de/immobilien/detail/90/wohnung-verkauf-4-zimmerwohnung-im-2-og-neubau-erstbezug-in-fertigstellung-wiesbaden-wiesbaden?returnUrl=%2F>

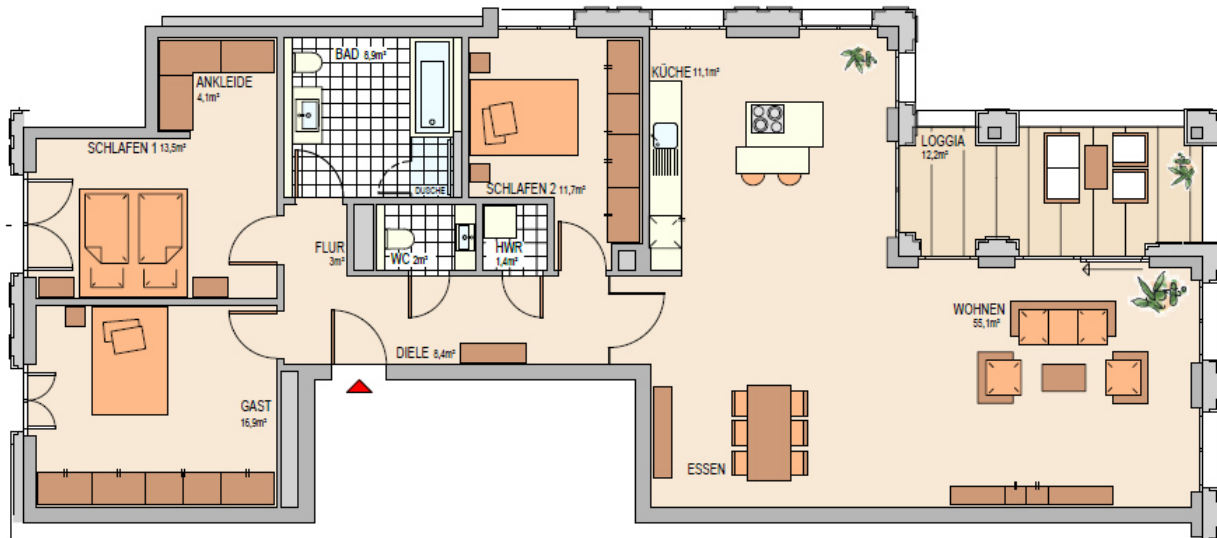


Abb. 63: Grundriss Wohnung 3.1

Einheit Nummer: N- 00001- E - 3.1

Wohnung Nr.3.1 – 2. Obergeschoss
mit französischem Balkon und Loggia

Grundsschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 596.800 €



Asset-Backed-Darlehen
_____ / 223.800 €



XCC's
_____ / 1.270



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 596.800 €



Asset-Equity - Coins
_____ / 12.700



Sharecoins
_____ / 0635

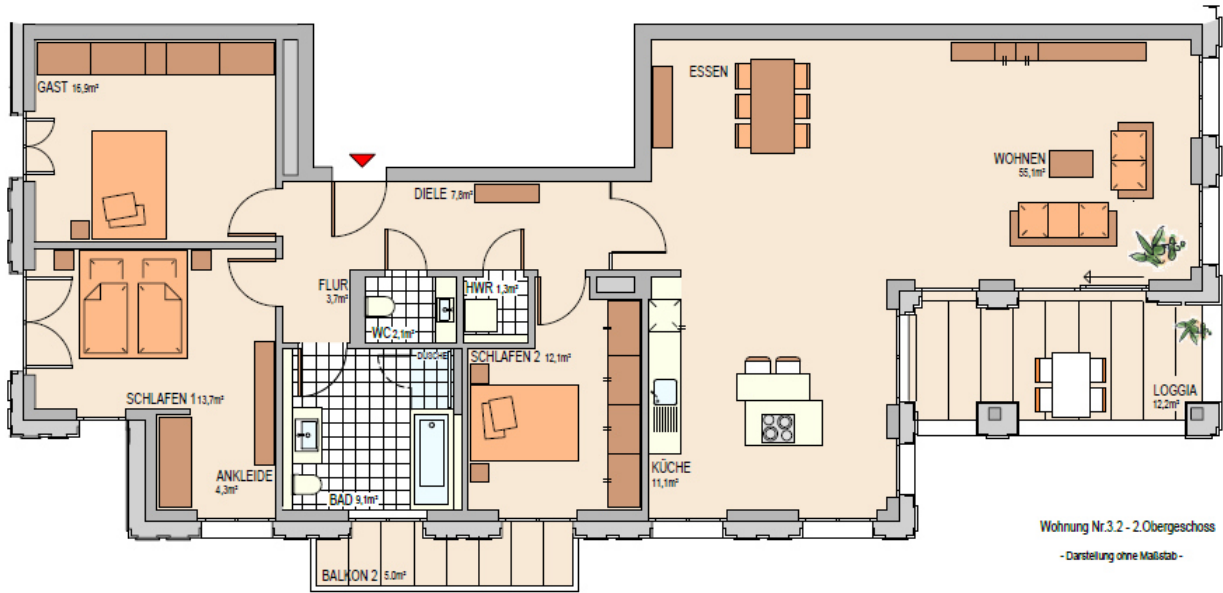


Abb. 64: Grundriss Wohnung 3.2

Wohnung Nr. 3.2 – 2. Obergeschoss
mit französischem Balkon und Loggia

Einheit Nummer: N- 00001- E - 3.2

Grundsicheres Darlehen



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 567.960 €

Asset-Coins



Asset-Backed Darlehen
_____ / 212.985 €

Kollektivanteil



Exchange
_____ / 1.210



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 567.960 €



Asset-Equity Coins
_____ / 12.100



Sharecoin
_____ / 0605



Abb. 65: Grundriss Wohnung 4.1

Einheit Nummer: N- 00001- E - 4.1

Wohnung Nr.4.1 – 3. Obergeschoss
mit Süd-Dachterrasse (Ostseite)

Grundsschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang

_____ / 589.840 €



Asset-Backed-Darlehen

_____ / 224.565 €



XCC's

_____ / 1.276



Investitionsübersicht 2. Rang

_____ / 589.840 €



Asset-Equity - Coins

_____ / 12.760



Sharecoins

_____ / 0638



Abb. 66: Grundriss Wohnung 4.2

Einheit Nummer: N- 00001- E - 4.2

Wohnung Nr.4.2 – 3. Obergeschoss
Mit Süd-Dachterrasse (Westseite)

Grundschuldbesicherte Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 571.840 €



Asset-Backed-Darlehen
_____ / 214.440 €



XCC's
_____ / 1.218



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 571.840 €



Asset-Equity - Coins
_____ / 12.180



Sharecoins
_____ / 609

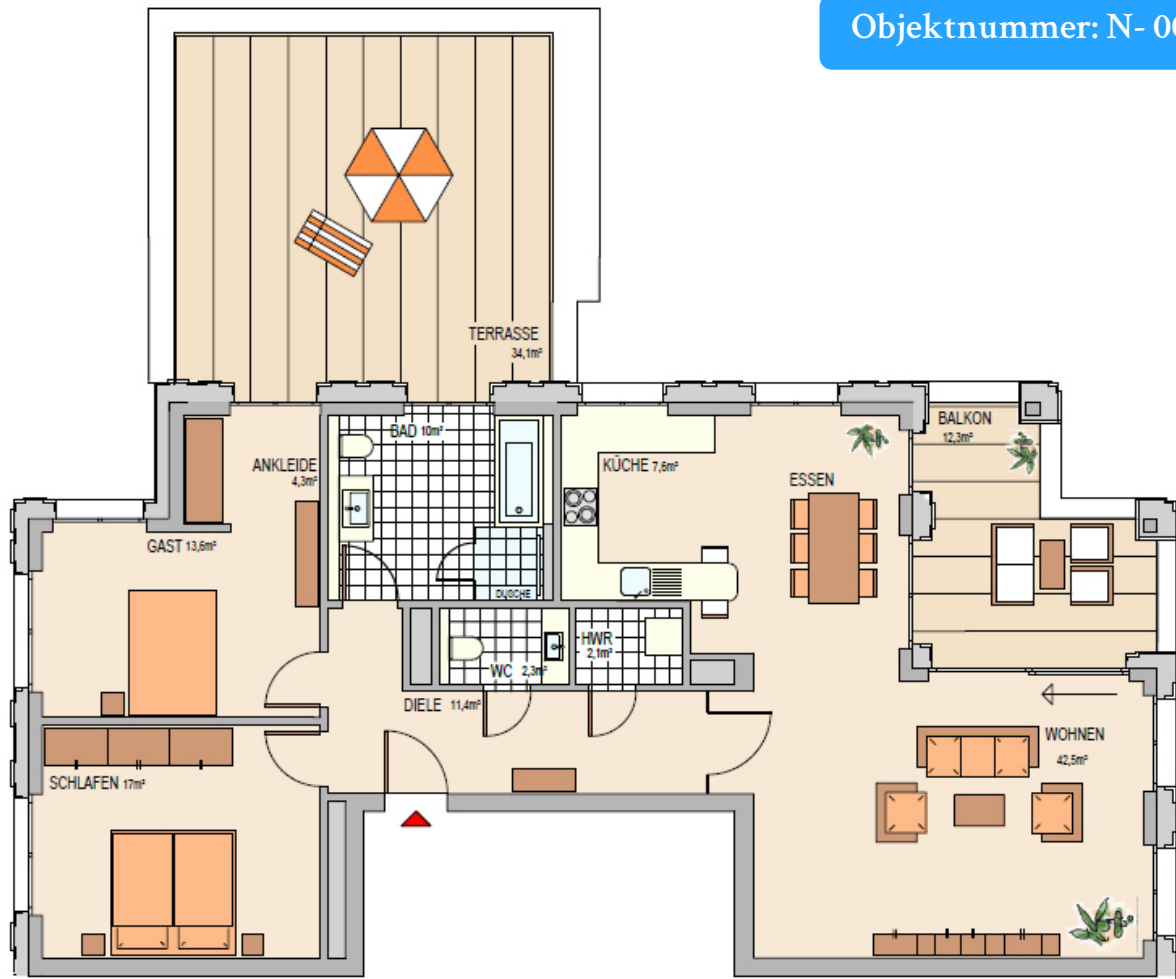


Abb. 67: Grundriss Wohnung 5.1

Einheit Nummer: N- 00001- E - 5.1

Wohnung Nr.5.1 – 4. Obergeschoss
mit Ost-Dachterrasse und Südost-Loggia

Grundsschuldbesichertes Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang

_____ / 597.400 €



Asset-Backed-Darlehen

_____ / 224.025 €



XCC's

_____ / 1.272



Investitionsübersicht 2. Rang

_____ / 597.400 €



Asset-Equity - Coins

_____ / 12.720



Sharecoins

_____ / 636

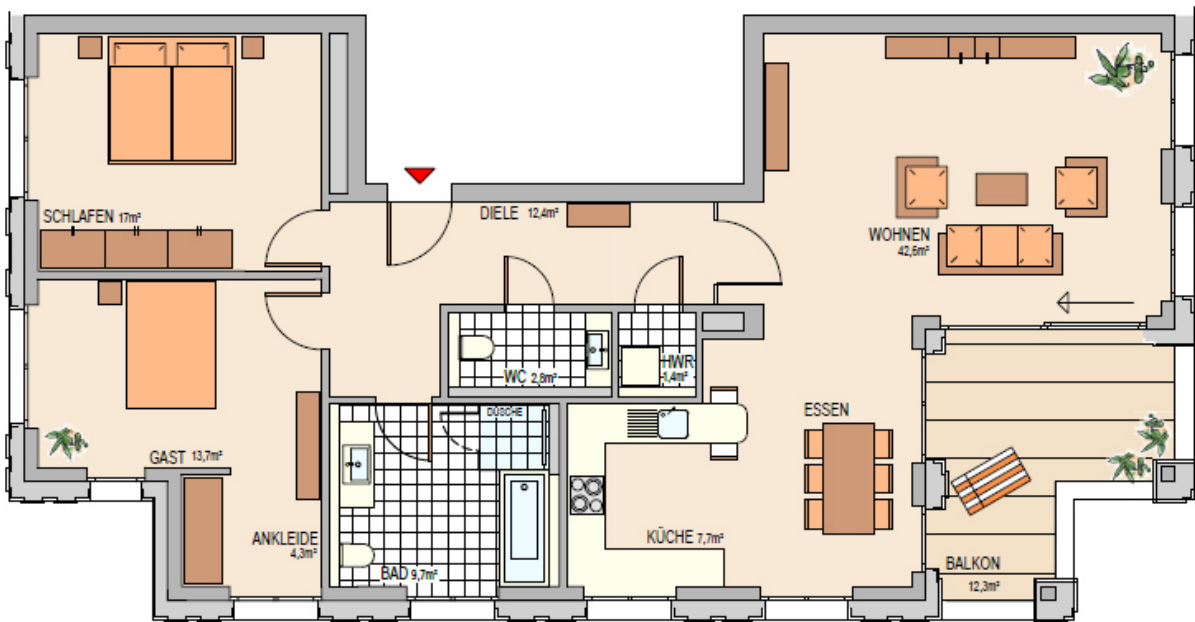


Abb. 68: Grundriss Wohnung 5.2

Einheit Nummer: N- 00001- E - 5.2

Wohnung Nr.5.2 – 4. Obergeschoss
mit Südwest-Loggia

Grundschuldbesichertes Darlehen



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 539.920 €

Asset-Coins



Asset-Backed-Darlehen
_____ / 202.470 €

Kollektivanteil



XCC's
_____ / 1.150



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 539.920 €



Asset-Equity - Coins
_____ / 11.500



Sharecoins
_____ / 575

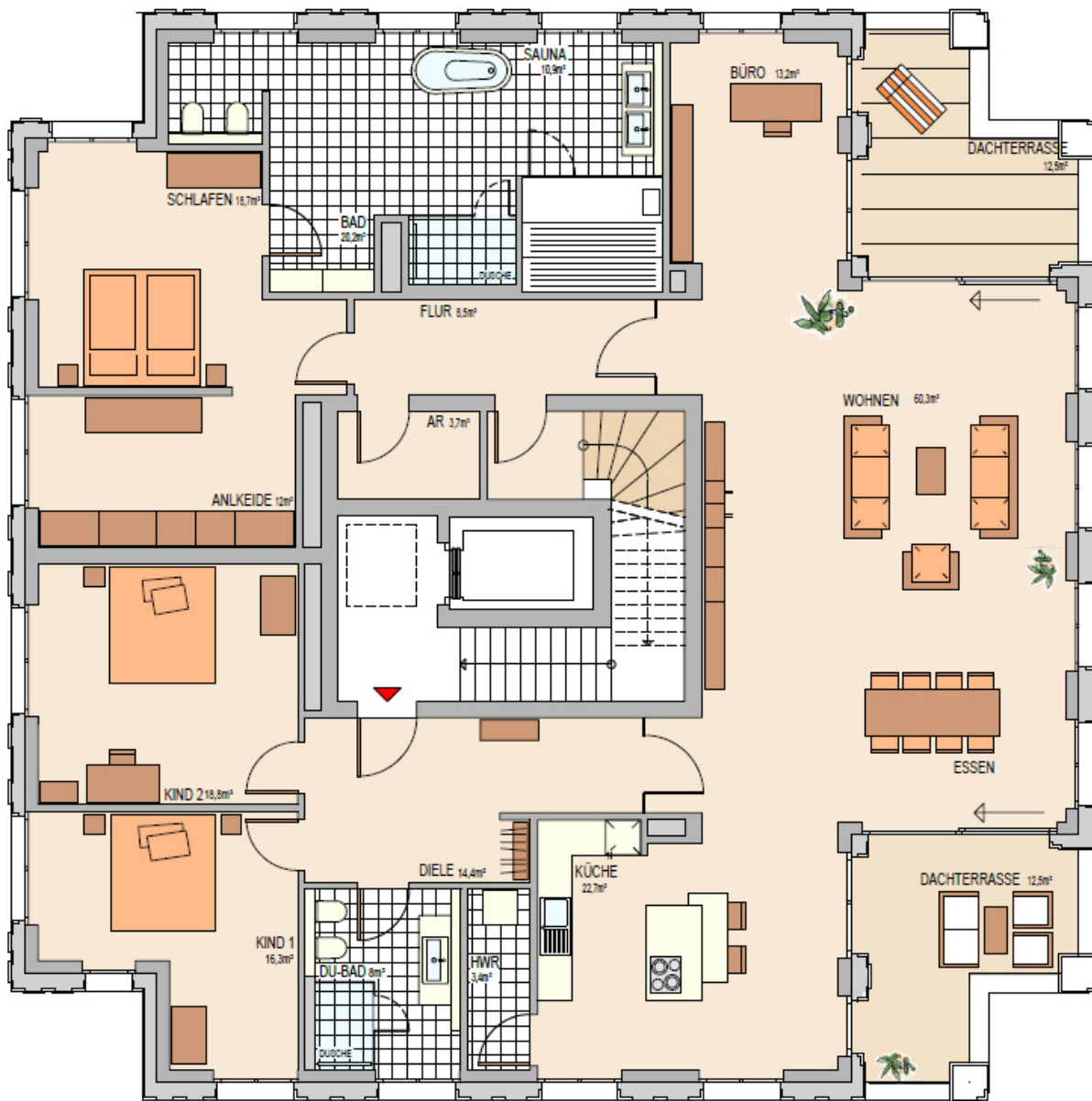


Abb. 69: Grundriss Penthousewohnung groß

Wohnung Nr.6.1 – Penthouse - Staffelgeschoss

Einheit Nummer: N- 00001- E - 6.1

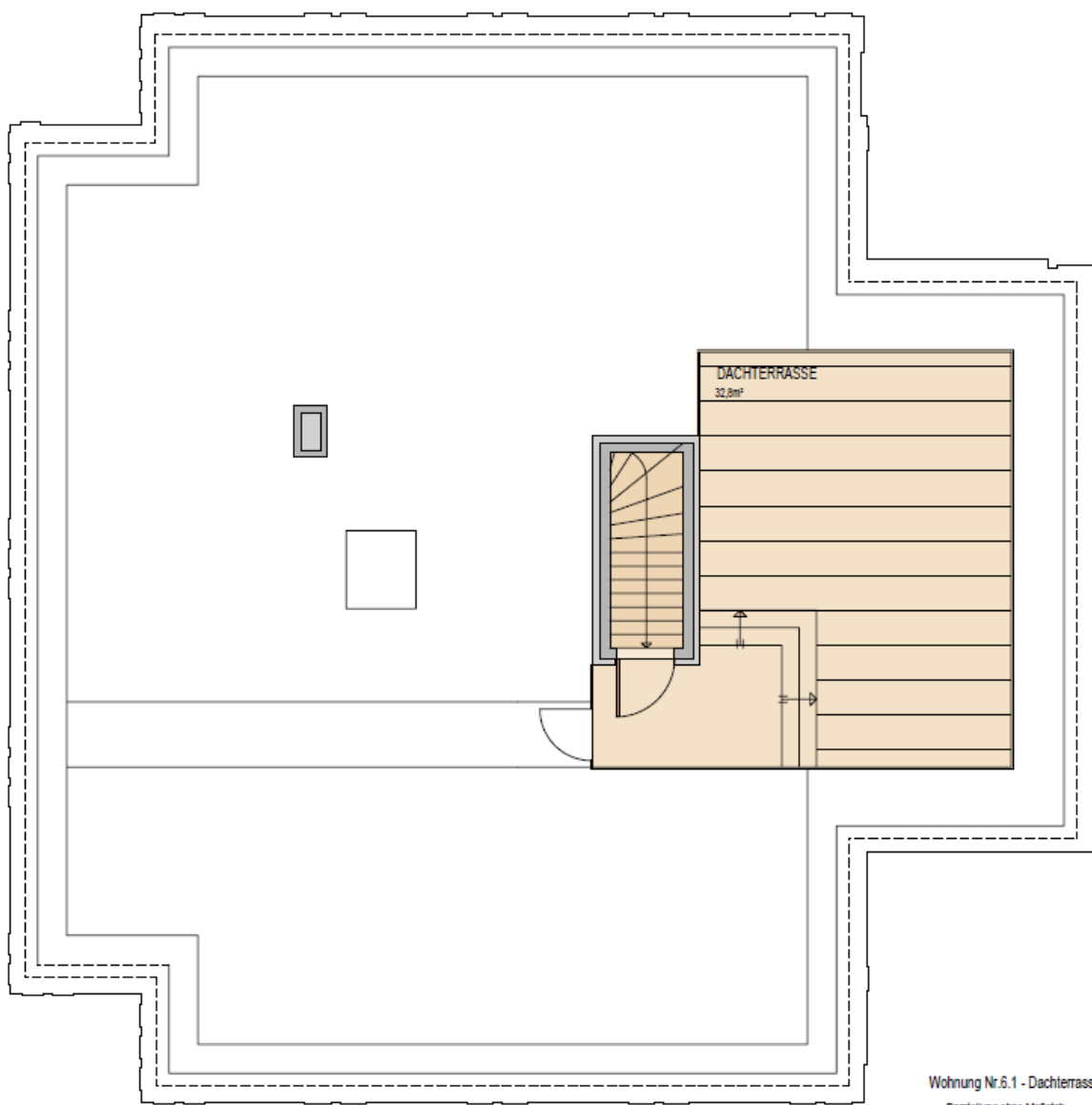


Abb. 70: Rooftop Penthousewohnung Wiesbaden groß

Wohnung Nr.6.1 – Penthouse - Rooftop

Einheit Nummer: N- 00001- E - 6.1

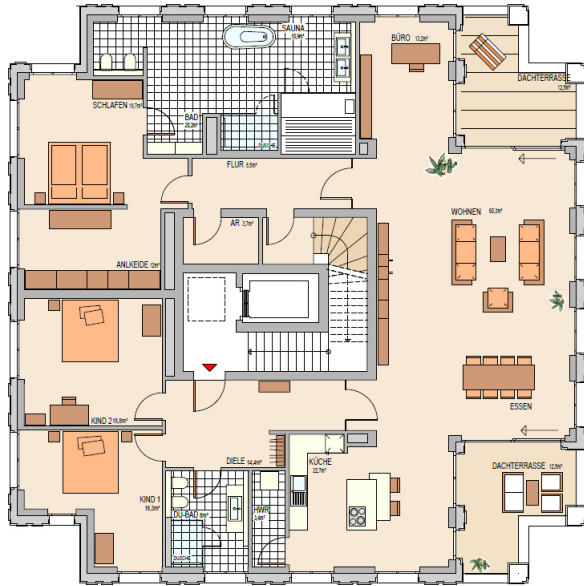


Abb. 71: Grundriss Penthousewohnung Wiesbaden

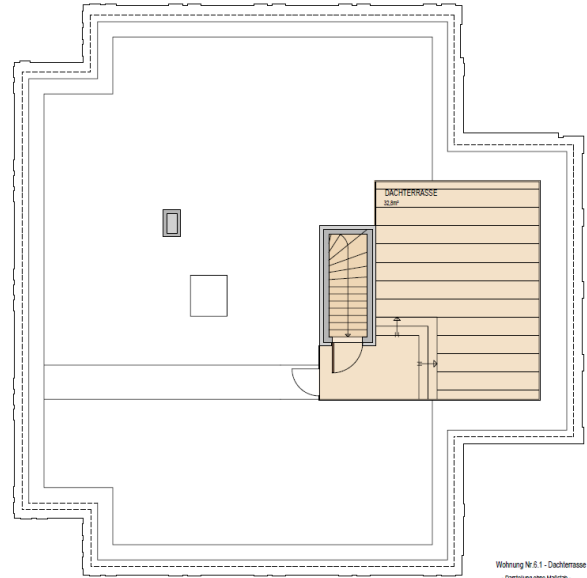


Abb. 72: Rooftop Penthousewohnung Wiesbaden

Einheit Nummer: N- 00001- E - 6.1

Wohnung Nr.6.1 – Penthouse mit Ost-Dachterrasse und Südost-Loggia

Grundsicheres Darlehen

Asset-Coins

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang
_____ / 1.597.360 €



Asset-Backed-Darlehen
_____ / 599.010 €



XCC's
_____ / 3.400



Investitionsübersicht 2. Rang
_____ / 1.597.360 €



Asset-Equity - Coins
_____ / 34.000



Sharecoins
_____ / 1.700

VI.B.2 Neubau Berlin

Als Bundeshauptstadt wurde Berlin viele Jahre vernachlässigt. Erst in den vergangenen Jahren haben Investoren das Potential erkannt. Viele Eigentümer sanieren und modernisieren aktuell ihre Immobilie. Für Immotausch sind Neubauten und kernsanierte Bestandsimmobilien in unserer Hauptstadt eine der wichtigsten Anlageformen. Gemäß dem Grundsatz, den Markt nicht mit zu überfluten, sondern dort zu investieren, wo die Gelder zur städtebaulichen Entwicklung beitragen, eignet sich Berlin als ideales Ziel innerhalb des Immotausch-Immobilienportfolios.

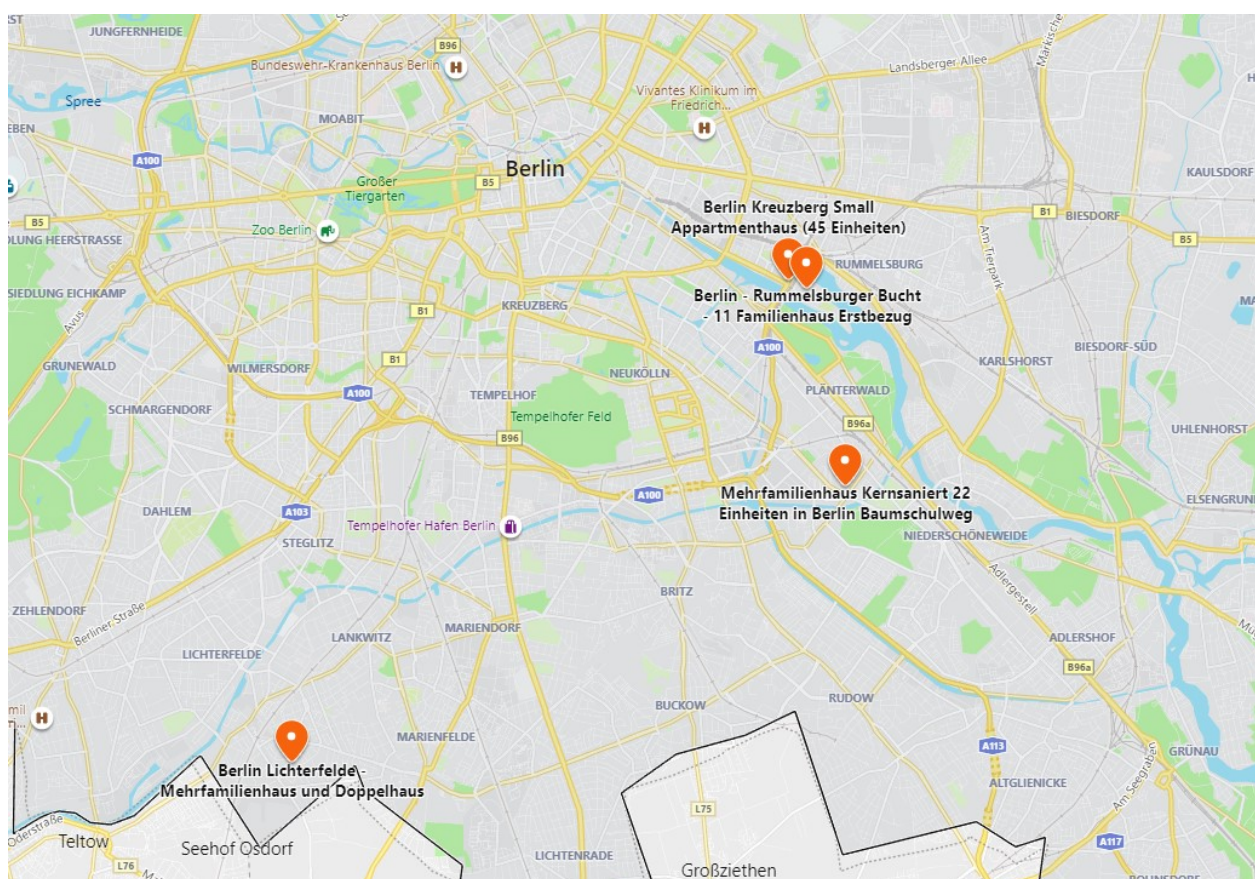


Abb. 73: Karte Neubau Berlin

Neben den auf dieser Karte dargestellten Neubauobjekten und Projekten sind mittlerweile weitere in Prüfung. Einige dieser weiteren Projekte kommen jedoch aus heutiger Sicht aufgrund des Preises oder der Lage nicht in Frage.

Darüber hinaus haben wir vor kurzem ein Angebot für ein größeres Entwicklungsgrundstück in Berlin erhalten, welches wir auch mit schlüsselfertiger oder bezugsfertiger Bebauung erwerben können.

VI.B.3 Neubau in München

München gehört zu den Städten mit der höchsten Kaufkraft und mit den höchsten Immobilienpreisen. Der enorme Preisanstieg der vergangenen Jahre ist hier besonders zu spüren. Da wir langfristige Investments anstreben und insbesondere in den Metropolregionen vertreten sein möchten, begeben wir uns in diesen hochpreisigen Markt, so lange dabei auch noch eine Rendite zu erwirtschaften ist. Die hohen Mietpreise in München rechtfertigen Quadratmeterpreise von mehr als 8.000 € im Bereich Neubau. Die hier aufgeführten Objekte werden schlüsselfertig oder bezugsfertig an uns übergeben. Teilweise handelt es sich um einzelne Einheiten, teilweise um Globalankäufe.

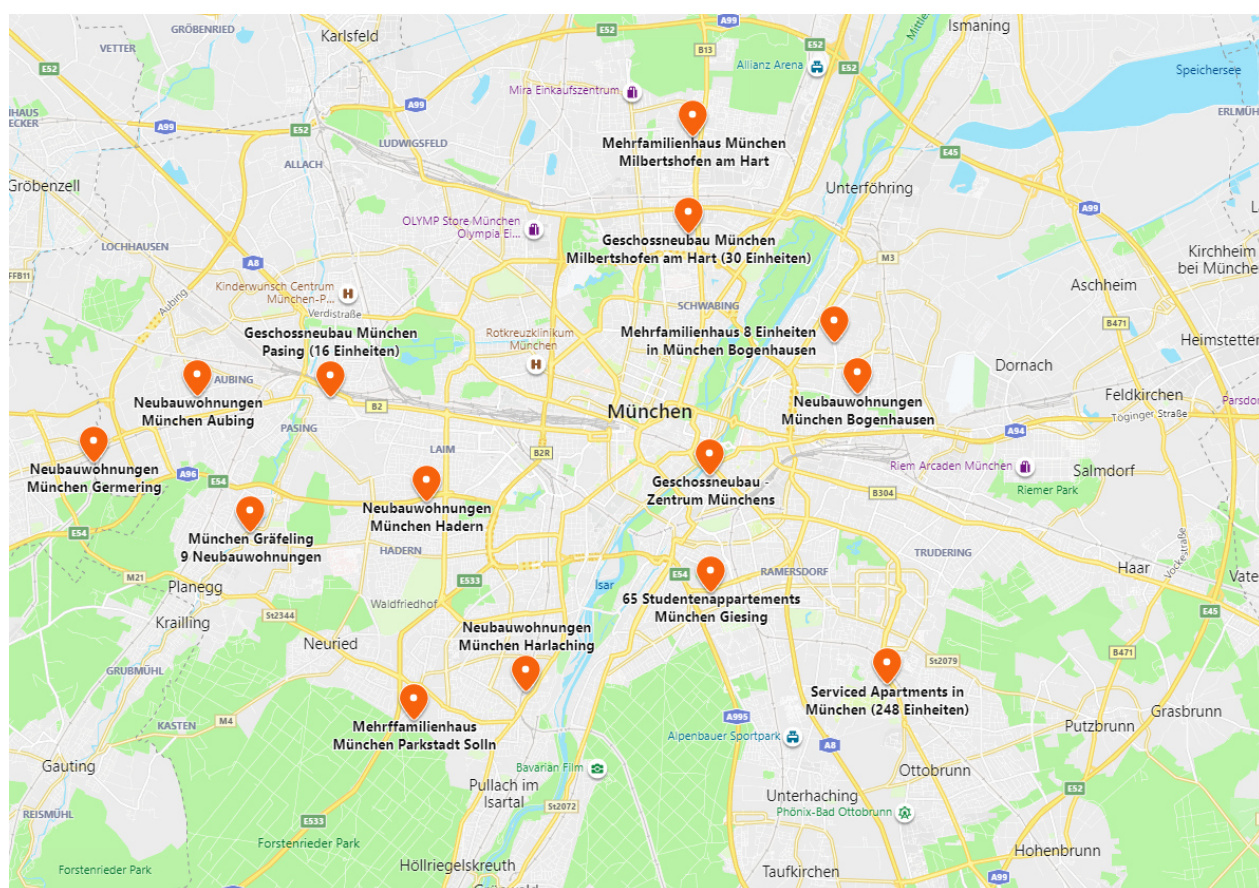


Abb. 74: Karte Neubau in München

VI.C Bestandsobjekte als Renditeobjekte

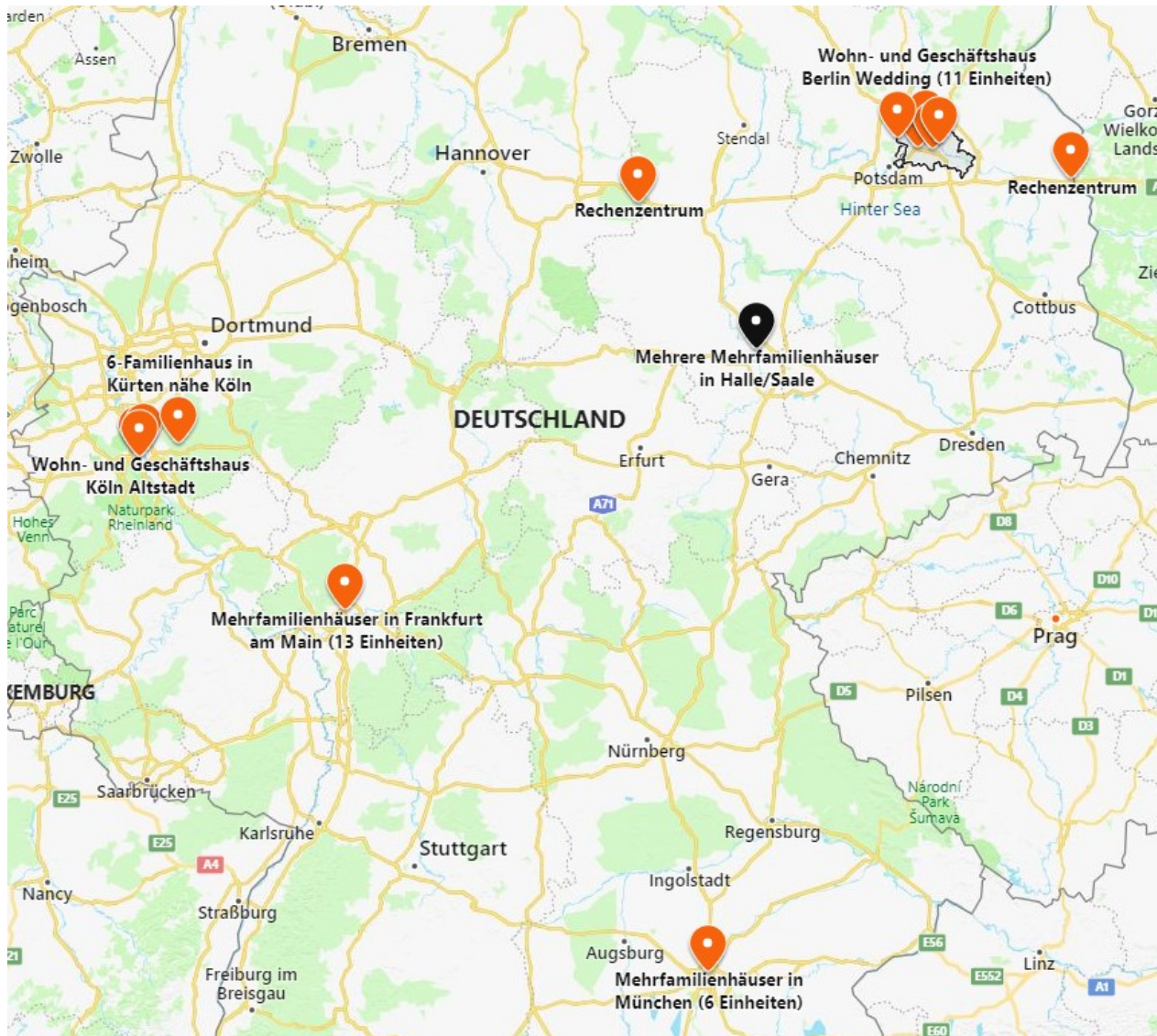


Abb. 75: Karte diverse Bestandsobjekte in Deutschland

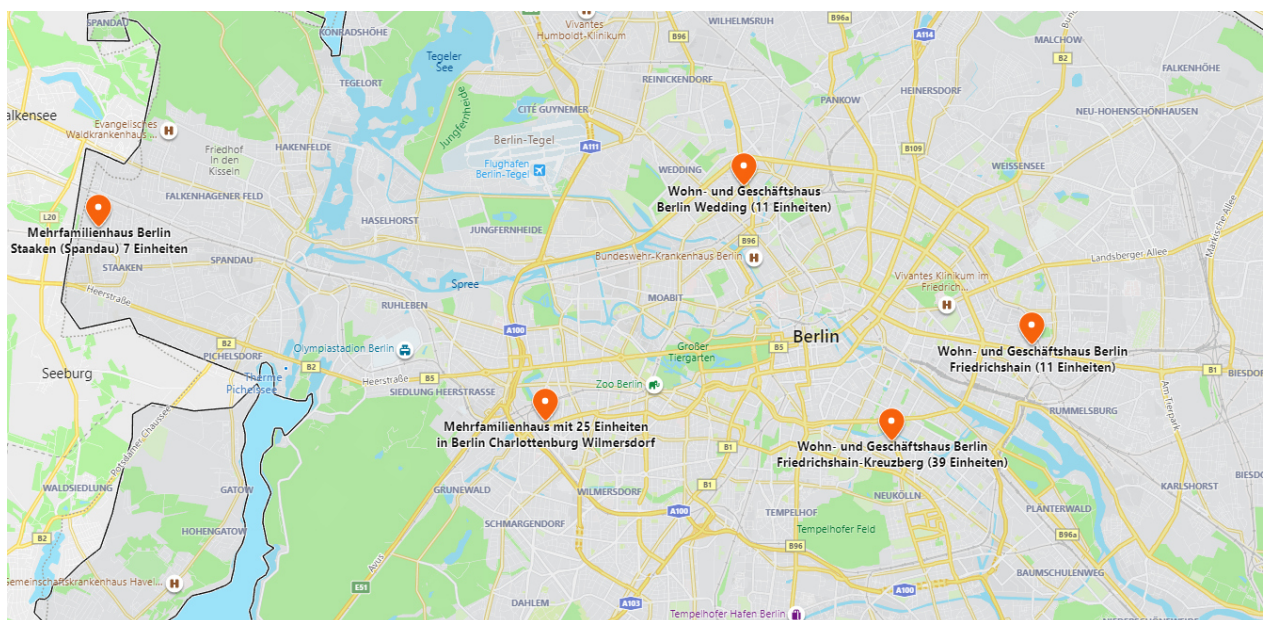


Abb. 76: Karte Bestandsobjekte Berlin

Objekt und Lage

Objektnummer: N- 00033

Objektart	Wohn- und Geschäftshaus
Stadt	Berlin
Stadtteil	Zehlendorf
Baujahr	1909
Wohneinheiten	7
Gewerbeeinheiten	8
Abgeschlossene Einheiten	1

Größen

Grundstücksgröße	ca. 748,00 m ²
Wohnfläche	ca. 779,63 m ²
Gewerbefläche	ca. 832,40 m ²
Mieteinnahmen Soll	250.000,00 € p.a.
Tiefgaragenstellplätze	-
Außenstellplätze	-
Garagen	-

Investitionen und Rendite

Deal-Art	Asset-Deal
Angebotspreis	4.800.000,00 €
Investitionsvolumen	5.520.000,00 €
KFW-Tilgungszuschuss	-
KFW-Kredit	-
Geplante Rendite	4,40 %
Eigenkapitalrendite	13,58 %





Abb. 77: Wohn- und Geschäftshaus Berlin Zehlendorf Außenansicht

Grundsicheres Darlehen

Immobilien-Anteil

Kollektivanteil



Investitionsübersicht 1. Rang
 _____ / 1.800.000 €



Asset-Backed-Darlehen
 _____ / 675.000 €



XCC's
 _____ / 4.096



Investitionsübersicht 2. Rang
 _____ / 1.800.000 €



Asset - Equity - Coins
 _____ / 40.960



Sharecoins
 _____ / 2.048

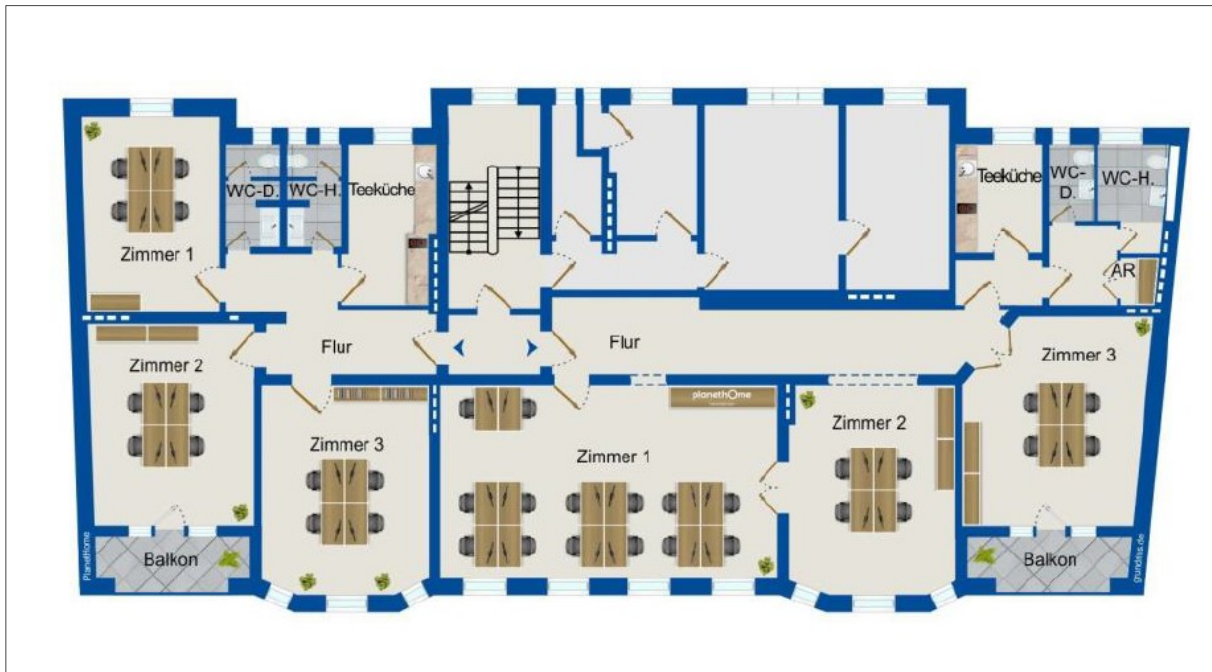


Abb. 78: Grundriss Büroetage Wohn- und Geschäftshaus Berlin Zehlendorf



Abb. 79: Innenhof mit Aufzug

Löschung der Grundschuld

Gibt der Eigentümer die Immobilienwandelanleihen, die er im Zuge der Eintragung der zu Gunsten der Immotausch GmbH 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 Eigentümergehälfnis, wenn er den Tauschpreis bezahlt.

Die Löschung einer zu Gunsten der Immotausch GmbH 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-, Lösungs- 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 die Immotausch GmbH 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 die Immotausch GmbH 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 4 gibt die Höhe der Instandhaltungsrücklage Stand Juni 2020 an:

Instandhaltungsrücklage	
Neubauten für die ersten 10 Jahre	0,50 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von 10 - 20 Jahren	0,75 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 20 Jahren	1,00 €/m ² Wohnfläche
Bei einem Objektalter von über 40 Jahren	1,50 €/m ² Wohnfläche

Tabelle 4: 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 einer schriftlichen Bestätigung durch die ImmoTausch GmbH gegenüber dem Besitzer. Modernisierungsmaßnahmen, die durch gesetzliche Vorschrift entstehen, trägt der Besitzer der Immobilie. Er hat Anspruch auf ein Modernisierungsdarlehen gegenüber der ImmoTausch GmbH. 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 5:

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

Tabelle 5: Erhöhte Instandhaltungsrücklage

VII. Immobilien(-wandel)anleihen

Unsere 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 der Immotausch GmbH oder bei Einbringung der eigenen Immobilie genutzt werden.

VII.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 Kaufpreinsnachweis ausgegeben. Tabelle 6 stellt die üblichen Bonitätsbewertungen der großen Ratingagenturen in Übersicht.⁸⁸

Bonitätsbewertung	Rating-Symbol		
	S&P	Moodys	Fitch
Ratingagentur			
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 6: 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.

⁸⁸ Tabelle übernommen aus Louis Perridon u.a., Finanzwirtschaft der Unternehmung, 17. Auflage, S. 212.

VII.A.1 Risiken

Zusammenfassung der Risikofaktoren

Mit den Wertpapieren verbundene Risikofaktoren

Allgemeine mit den Schuldverschreibungen verbundene Risiken

VII.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.

VII.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.

VII.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.

VII.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.

VII.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.

VII.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.

VII.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.



Immobilien sparen/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. Abbildung 77 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 %.

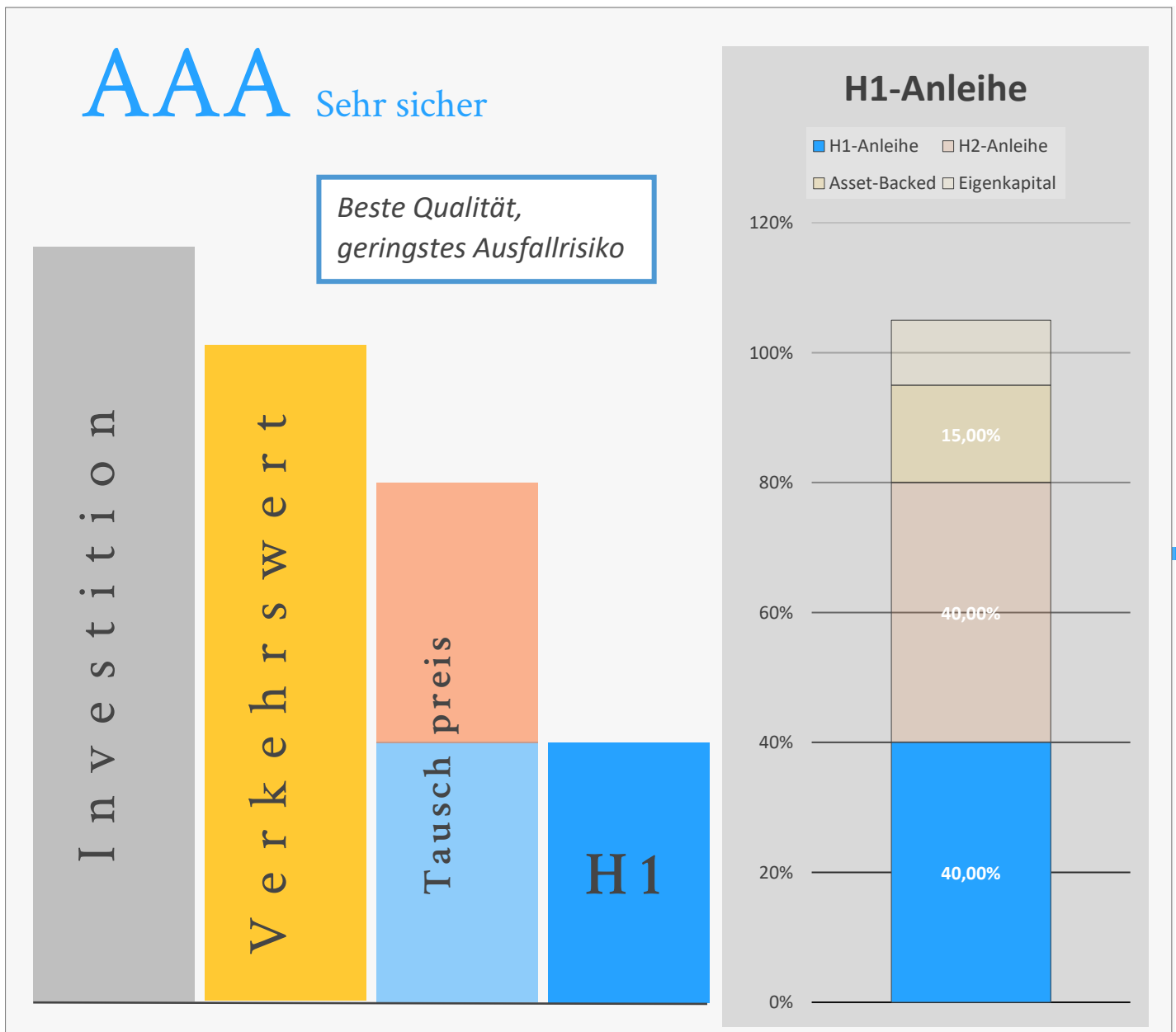


Abb. 80: Bewertungsmaßstab H1-Anleihe

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



Immobilien sparen/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.

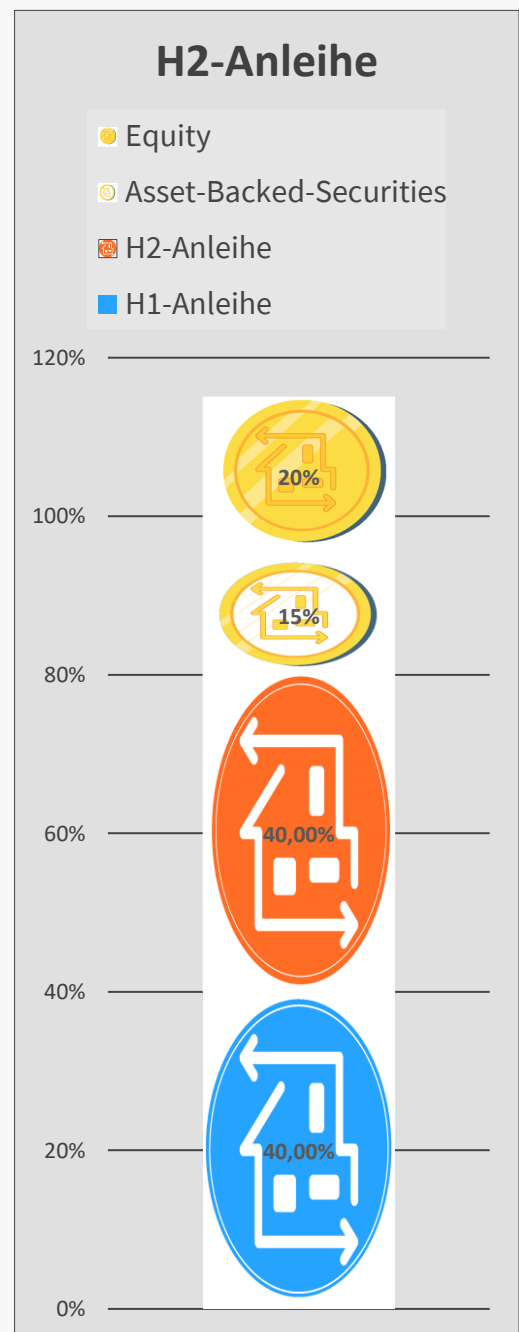
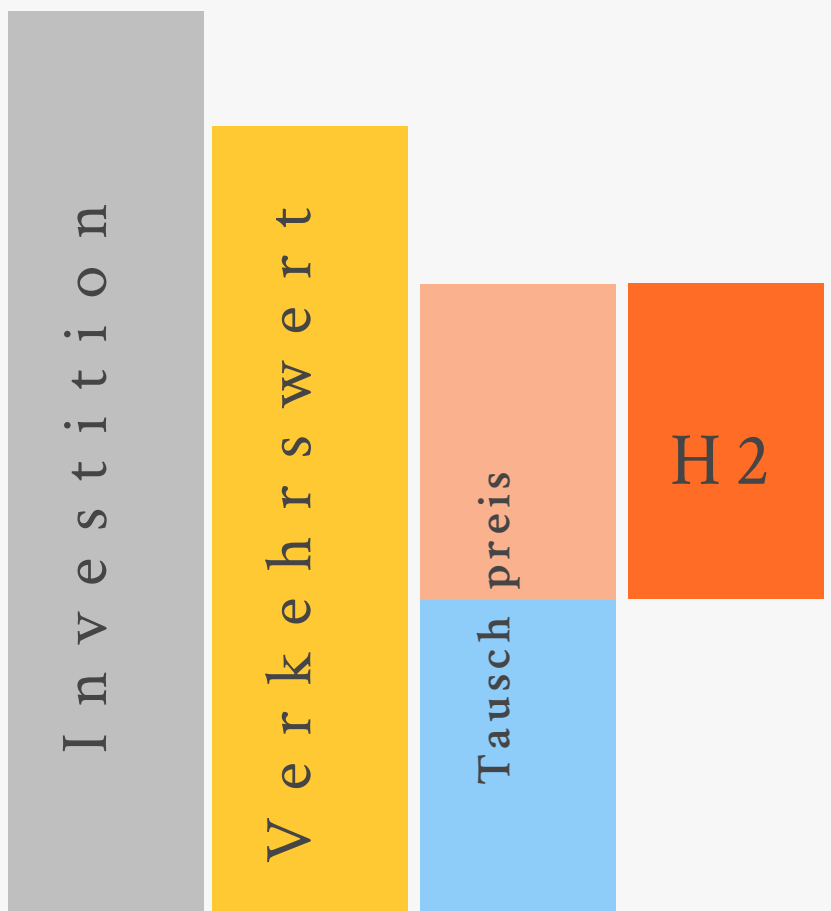


Abb. 81: Bewertungsmaßstab H2-Anleihe

VII.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: (als AG/SE)	1:4 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 10.000 € /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.⁸⁹

A Gute Qualität

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

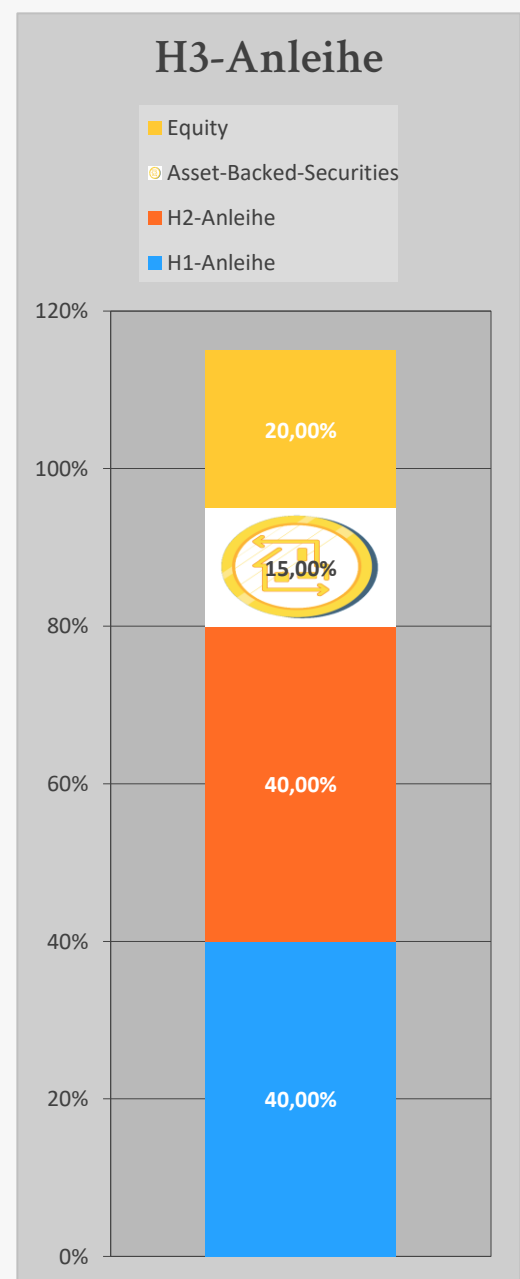
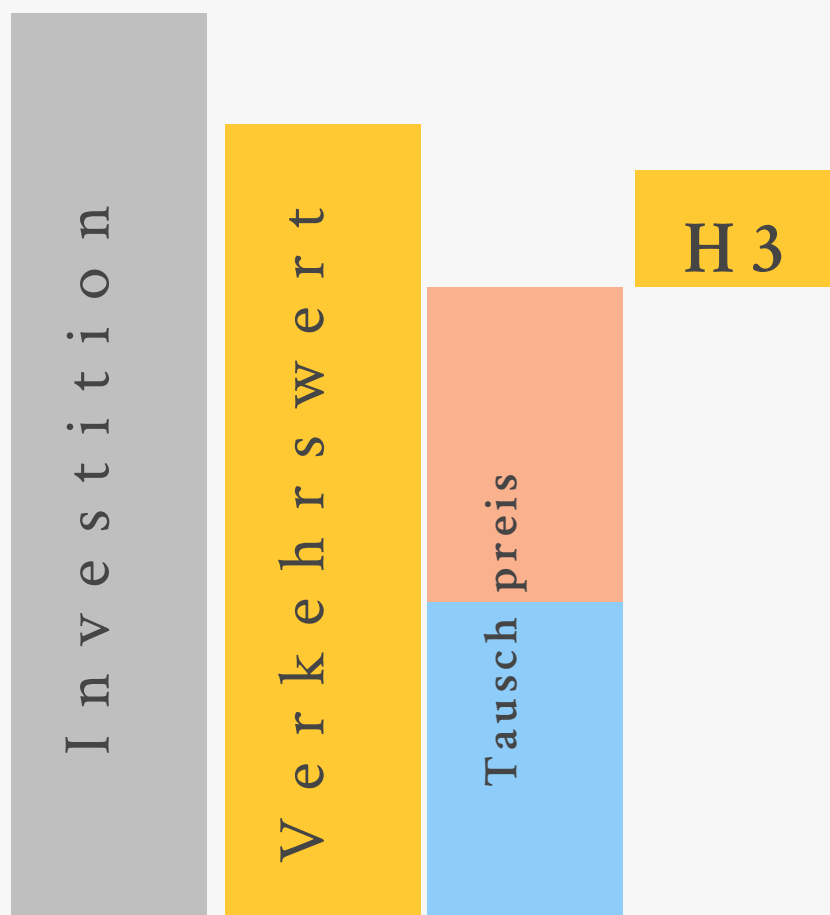


Abb. 82: Bewertungsmaßstab H3.1-Anleihe

⁸⁹ Vgl. § 879 Abs. 1 BGB Rangverhältnis mehrerer Rechte und § 45 GBO Abs. 1



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. MaBV⁹⁰-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: (als AG/SE)	1:4 x Splitfaktor bei Einzelpapieren je 10.000 € /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.

⁹⁰ Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) regelt Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter. Sie regelt unter anderem auch Abschlagszahlungen bei Bauträgerverträgen.



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.⁹¹

BBB Mittlere Qualität,

aber mangelnder Schutz gegen die Einflüsse sich verändernder Wirtschaftsentwicklung.

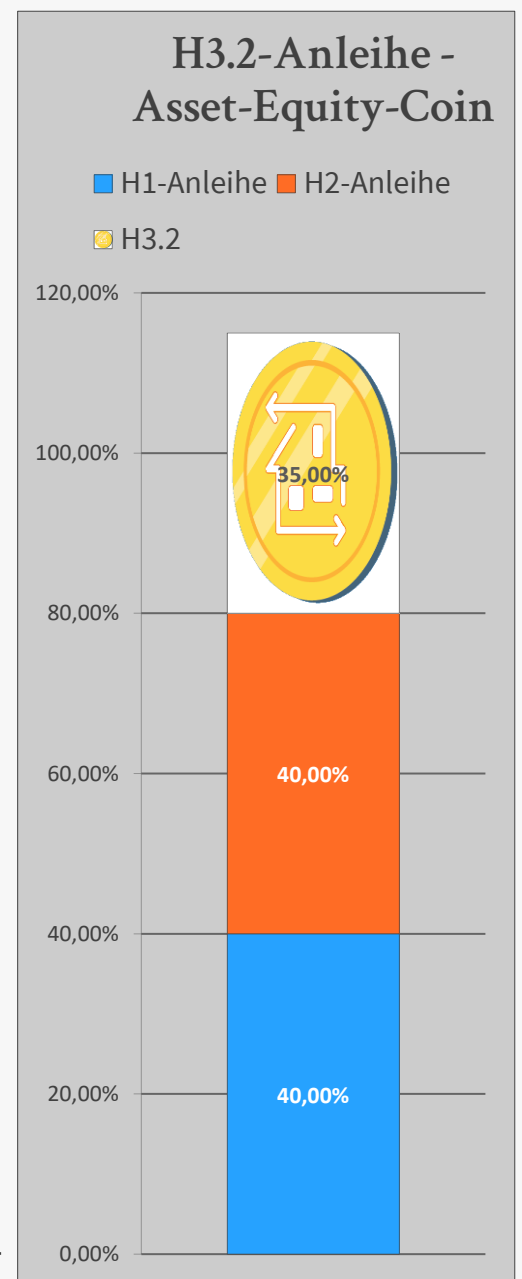
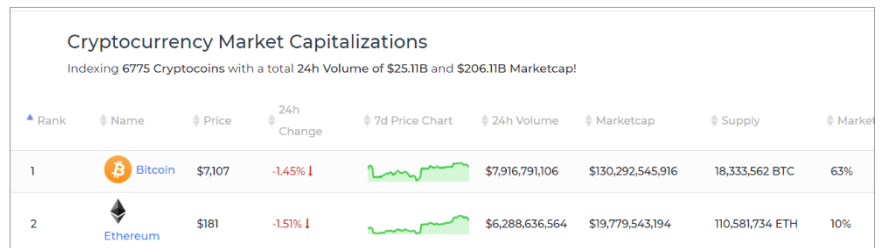


Abb. 83: Bewertungsmaßstab H3.2-Anleihe

⁹¹ Vgl. § 879 Abs. 1 BGB Rangverhältnis mehrerer Rechte und § 45 GBO Abs. 1

VIII. Immobilienbasierte Digitalwährungen

Während dieses Buch erstellt und weiterentwickelt wurde, hat sich die Zahl der Kryptowährungen, die auf den Markt gebracht worden sind von 6.794⁹² auf 7.493 erhöht.

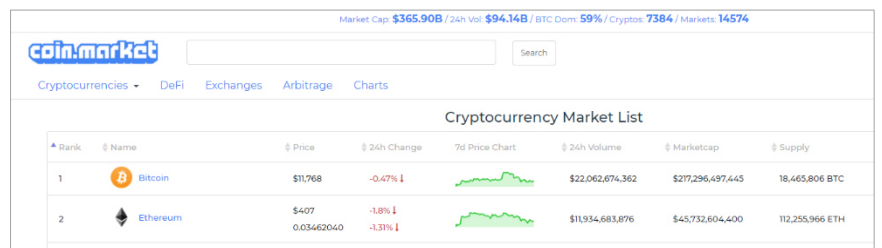


Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply	Market
1	Bitcoin	\$7,107	-1.45% ↓		\$7,916,791,106	\$130,292,545,916	18,333,562 BTC	63%
2	Ethereum	\$181	-1.51% ↓		\$6,288,636,564	\$19,779,543,194	110,581,734 ETH	10%

Abb. 84: Screenshot Coin.Market 19. April 2020

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

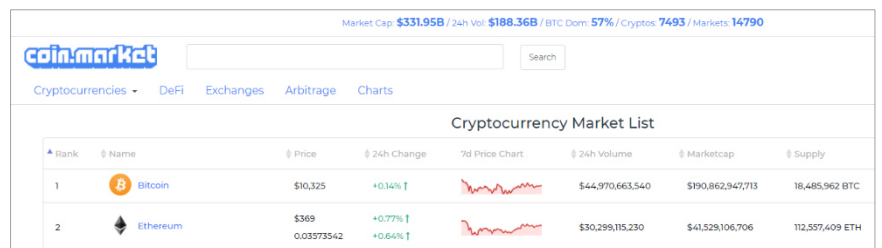
Abbildung 112 stellt diesen zurzeit höchsten von uns aufgenommenen Wert dar. Dies verdeutlicht die anhaltende Nachfrage und Entwicklung dieses Bereiches.



Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply
1	Bitcoin	\$11,768	-0.47% ↓		\$22,062,674,362	\$217,296,497,445	18,465,806 BTC
2	Ethereum	\$407	-1.8% ↓		\$11,934,683,876	\$45,732,604,400	112,255,966 ETH

Abb. 86: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020

Allerdings besteht eine sehr hohe Volatilität, sodass die Werte innerhalb von wenigen Wochen wieder stark gesunken sind. Abbildung 113 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.



Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply
1	Bitcoin	\$10,325	+0.14% ↑		\$44,970,663,540	\$190,862,947,713	18,445,962 BTC
2	Ethereum	\$369	+0.77% ↑		\$30,299,115,230	\$41,529,106,706	112,557,409 ETH

Abb. 85: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020

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.

Die zunächst mit Vorsicht betrachtete Blockchaintechnologie wird dennoch als *Zukunftsmodell für das Bezahlen und den Austausch von Werten* gefeiert. Unsere Innovationsabteilung sieht die Kryptowährungs- und Blockchaintechnologie als geeignete Grundlage, die in diesem Angebot beschriebenen Immobilienwandelanleihen als *digital übertragbare Immobilienwährung* einzusetzen.

⁹² Vgl. Abb. 44 Screenshot Coin.Market, abgerufen am 19.04.2020 um 18.15 Uhr unter <https://coin.market/cryptos/1>.

Je nach Ausgestaltung handelt es sich um offene, private und Konsortium-Blockchains.⁹³ Immotausch.net wird als übergeordnetes Netzwerk für Konsortium-Blockchains von institutionellen Investoren (Versicherungen und Banken), sowie Maklern und Wohnungsbaugenossenschaften ausgebaut werden. Deren Mitglieder werden über den Kundenaccount Teil der jeweiligen Blockchain.

Ein Immotausch betreibendes Unternehmen könnte eine Angebots-, Beteiligungs- und Tauschplattform für Immobilien darstellen.

Um die Finanz- und Immobilientransaktionen sowie die Beteiligungsoptionen langfristig zu vereinfachen, könnte diese Plattform als Handelsplatz für einen digitalen Währungsmarkt ausgebaut werden. Da dafür eine Erlaubnispflicht nach § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1 KWG (Anlagevermittlung) oder § 1 Abs. 1a) Nr. 1b) KWG (Betrieb eines multilateralen Handelssystems) zur Anwendung kommen könnte, beschränkt sich das Konzept zunächst auf die in dieser Ausarbeitung beschriebenen Transaktionsarten. Ob bzw. welche Informationen oder Währungs- bzw. Rechnungseinheiten, offen einsehbar in einer Blockchain gestaltet werden, ist noch nicht komplett entschieden und hängt auch von den Partnern und Investoren ab. Nach aktuellem Planungsstand wird das gesamte Kollektivvermögen und dessen Entwicklung als offene Blockchain ausgestaltet werden. Privatanleger und Investoren können jedoch zusätzlich Vermögen zentral bzw. über eine Vermögensverwaltung oder anderen Dritten verwalten lassen (Konsortial-Blockchain).

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.

⁹³ Vgl. Tobias Arnold, Empirische und rechtliche Analyse von Initial Coin-Offerings in Deutschland - Erfolgsfaktoren eines alternativen Finanzierungsweges für Startups. Abgerufen am 20.06.2020 unter (<https://oparu.uni-ulm.de/xmlui/bitstream/handle/123456789/12255/Arnold.pdf?sequence=6&isAllowed=y>).

VIII.A Verschiedene Token-Arten

Token lassen sich je nach Art und Zweck in die folgenden Kategorien unterteilen:

1. Cryptocurrency Token

Cryptocurrency Token sind solche, die als reines Zahlungsmittel innerhalb eines Netzwerkes anerkannt werden. Innerhalb eines Netzwerkes kann eine Spielgemeinschaft bedeuten, wie es bei den Vindertech Bucks in Fortnite der Fall ist. Diese und andere in Onlinespielen erhältlichen Währungen sind allerdings nicht handelbar.

Als Cryptocurrency werden auch Währungen wie Bitcoin oder Litecoin bezeichnet. Sie sind innerhalb der Handelsplattformen für Kryptowährungen handelbar bzw. können gegen andere Waren, Währungen oder Dienstleistungen getauscht werden.

2. Utility Token

Sie geben dem Besitzer bestimmte Nutzungsrechte innerhalb eines Programms. Investoren erhalten sie für die Investition in die Weiterentwicklung und den Aufbau des Immobilienbestandes. Auf Immotausch-Portalen könnten sie gleichzeitig als Belohnungssystem für die Teilnahme innerhalb eines Kundenaccounts während der Beta- und Pilotphase dienen. Als besonderer Utility-Token könnte der Tauschcoin für die [Herabsetzung des Immobilienpreises auf bis zu 64,8 % des Angebotspreises dienen](#).

3. Security Token (mit konkreten Sicherheiten ausgestattete Token)

Der ursprünglich als Utility Token geplante Tauschcoin könnte noch besser von Beginn an auch als Security Token ausgestaltet werden. Eine Mischung aus Wertpapier und Digitalwährung. Die im Konzept und im Beteiligungsexposé aufgeführten Finanzinstrumente (Darlehen und Anleihen) stellen konkrete Ideen für Wertpapiere dar. Diese beziehen sich auf den Wert oder Sicherheiten des emittierenden Unternehmens, auf konkrete Immobilien oder die Masse des Immobilienkollektivs im ersten, zweiten oder letzten Grundbuchrang, je nach Coin.

Die sogenannten H-Anleihen sind übertragbar. Sie können zunächst verbrieft und als effektive Stücke übertragen werden. Mit der Weiterentwicklung von Immotausch werden die Immobilienanleihen (H-Anleihen) später auch digital über Immotausch handelbar. Zuvor muss jedoch eine entsprechend gesicherte Umgebung für eine Kundenwallet und für die Transaktionen aufgebaut werden.

3. Equity Token

Sie enthalten konkrete Eigentumsrechte an einem Unternehmen oder beispielsweise einer Immobilie. Bei Immutausch entsprechen sie einem zuvor definierten Anteil eines Objektes, der sich auf einen Wert von 2.500 € bezieht, da dieser grunderwerbsteuerfrei erworben werden kann. Kollektivanteile werden digital als Equity Token ausgestaltet. Anteile konkreter Immobilien, die im Rahmen des Crowdinvestings erworben wurden, werden als objektgebundene Equity Token ausgestaltet. Immutausch plant den Aufbau eines Equity-Volumens für das Kollektiv in Höhe von **800 Milliarden Euro innerhalb von 30 Jahren**.

4. Asset-Backed-Token

Asset-Backed-Tokens sind an reale Vermögensgegenstände geknüpft.

Im Gegensatz zu den Asset-Backed-Securities im Wertpapiergeschäft sind die Asset-Backed-Token durch jegliche Art von Vermögensgegenständen besicherbar. Immutausch wird Asset-Backed-Token als objektgebundene (Wandel-)Anleihen und objektgebundene Immobilienwandelanleihen herausgeben.

Statt einer Finanzierung für ein Flottenfahrzeug oder eine Fahrzeugflotte könnte sogar der Erwerb des Fahrzeugs/der Flotte gegen Herausgabe von Asset-Backed-Coins mit Bezug auf die Autos erfolgen. Erhält ein Autohaus Asset-Backed-Coins für die Herausgabe eines Fahrzeugs entspricht dies einem Schuldschein mit Benennung des Fahrzeugs als Sicherheit.

Asset-Backed Coins beziehen sich bei Immutausch in der Regel auf Immobilien:

- Konkrete Immobilienobjekte
- Immobilienprojekte
- Wohn- bzw. Gewerbeeinheiten.

5. Hybride Token

Sie bilden eine Mischform/ Kombination des Tokens mit verschiedenen Eigenschaften.

Die in diesem Konzept beschriebenen H-Anleihen können zu Immobilienwandelanleihen ausgebaut werden, wenn eine entsprechende Optionsgebühr innerhalb der in den vorläufigen Wertpapierinformationsblättern angegebenen Frist entrichtet worden ist. Die so entstehenden Immobilienwandelanleihen können als digitale Version mittels Hybriden Token dargestellt werden. Hybrid sind sie wegen der gemischten Funktionen als

- Anleihe
- Besicherung über Immobilien
- Wandeloption

VIII.B Steuerliche Betrachtung

In vergangenen ICOs wurden Beträge von bis zu 4 Milliarden Dollar (EOS) eingenommen. Immotausch wird für die Entwicklung einer weltweiten Immobilienblockchain und den Aufbau des dazugehörenden Bestandes die Möglichkeit erschaffen, ähnliche Summen einzusammeln. Damit das eingenommene Vermögen für die geplanten Zwecke eingesetzt werden kann, soll die sofortige Besteuerung vermieden werden. Innerhalb von etwa zwei Wochen haben wir ein Portfolioexposé mit einer Investitionssumme von insgesamt über 1 Milliarde Euro aufgestellt. Die Anfangsinvestition von einer Milliarde Euro rechtfertigt den Anteilspreis von 2.000 € je Anteil nach Kapitalerhöhung auf 500.000 € (siehe Beteiligungsexposé).

Tabelle 7 zeigt die steuerlichen Konsequenzen aus den verschiedenen Tokenarten **pro eine Milliarde Euro** in der Übersicht:

Steuerliche Konsequenzen je nach Ausgestaltung der Token					
	Körperschaftsteuer	Gewerbsteuer	Umsatzsteuer	Steuern gesamt	Im Unternehmen verbleiben
ICO mit Currency Token	15,825 %	15 %	0 %	30,825 %	691.750.000 €
ICO mit Utility Token	15,825 %	15 %	19 %	41,87 %	581.302.521 €
STO mit Security Token	0 %	0 %	0 %	0 %	1.000.000.000 €
ATO mit Asset Token	0 %	0 %	0 %	0 %	1.000.000.000 €

Tabelle 7: Steuerliche Konsequenzen je nach Ausgestaltung der Token

VIII.C Initial Coin Offering Vs. Security Token Offering

Der Immotausch basiert auf der Vermittlung von Informationen. Dabei kann es sich um Informationen über Immobilien und deren Eigentümer handeln oder auch um Informationen über den Inhaber eines emittierten Wertpapiers oder Anteilsscheines. Zunächst steht die Weiterentwicklung des Programmes insbesondere im Bereich der Datensicherheit im Vordergrund, da mit teilweise sehr sensiblen und persönlichen Daten gearbeitet wird. Partner und Anleger, die in die Weiterentwicklung investieren, erhalten Token in Form von Tauschcoins, IT-Coin und IT-Cent. Aber auch Nutzer, die ihre Zeit investieren, um die eigene Immobilie oder das eigene Gesuch auf den Immotausch-Plattformen zu hinterlegen und die Veröffentlichung der Daten freigeben, sollten Token erhalten. **Während wir aus steuerlichen Gründen statt einem Initial Coin Offering mit Utility Token nunmehr ein Security Token Offering empfehlen, bleibt die Bezeichnung des Utility Coin für die Ausgabe von Belohnungswerten erhalten.** Eine Besteuerung findet in diesem Fall auch hier nicht statt, da keine Einnahmen generiert wurden. Sie werden ausgegeben, da der Wert der Plattform mit der Menge der Teilnehmer und der Menge der hinterlegten Informationen steigt.

Nur während des Security Token Offering für den Tauschcoin würde dieser als **ewige Nullkuponanleihe** ausgegeben werden. Danach könnte er auch als Utility Token in Form eines Mehrzweckgutscheines verkauft werden. Aus diesem Grund könnten auf den nachfolgenden Seiten die Preise des Utility Token angegeben werden. Während des Security Token Offering sollten die Tauschcoineinheiten nach Maßgabe des geplanten Umrechnungsfaktoren zuzüglich Discount ausgegeben werden. Darüber sollten Erwerber des Tauschcoins während des Security Token Offering weitere Einheiten für das Werben von Investoren erhalten, um ein virales Marketing zu forcieren.

Mit steigender Menge an Utility-Token bzw. mit steigender Menge an Einheiten des **Tauschcoin** sollten die Berechtigungen steigen. Ähnlich dem Motto „First Come, First Serve“, könnte die Reihenfolge der Informationsweitergabe über Tauschoptionen, passende Angebote oder den richtigen Käufer nach der Menge bzw. dem Wert der Tauschcoineinheiten erfolgen, die ein Mitglied besitzt und für entsprechende **Privilegien** einsetzt.

Für die Abfrage von Informationen und für das Ausnutzen des Status wird ein entsprechender Wert abgezogen. Diese Art der Nutzungsprivilegien erhalten ausschließlich Besitzer von Tauschcoineinheiten. Die sonst übliche Form von Premium-Mitgliedschaften erfolgt in diesem

Sinne auch über den Einkauf von Utility-Token. Die Equity- und Security -Token beinhalten keinerlei Nutzungsprivilegien.

Durch das Belohnungssystem für die Einbringung eigener Immobilien, das Werben von neuen Mitgliedern, die Durchführung von Transaktionen und dem Hinterlegen und Veröffentlichen von Informationen entsteht auch auf Immotausch eine Art von Mining: Die User werden für das Mitwirken belohnt und haben die Chance, die Menge und den Wert ihrer Anteile zu erhöhen.

Ein detailliertes Preisverzeichnis für die Verrechnung von Utility-Token bei der Nutzung der Plattform ist nicht Teil dieses Angebotes. Die Nutzung der Utility-Token für den Abschluss und die Bezahlung von Smart-Contracts werden in einem umfangreichen Leistungsverzeichnis für alle digitalen Leistungen (z.B. Veröffentlichen einer Objekt- oder Suchanzeige, Versenden einer Nachricht, Einsichtnahmen in Exposés, Kontaktdaten, Bewerbermappen, Besichtigungskalender) dargestellt werden.

Alle Utility-Token können als Payment-Token eingesetzt werden.

Die auf den nachfolgenden Seiten beschriebenen Tauschcoineinheiten können zur Bezahlung von Mitglieds-, Wandlungs-, Transaktions- und Optionsgebühren sowie für die Verrechnung der Management-Fee oder Verwaltungskosten verwendet werden.

VIII.D Das Token Offering

Für ein Token Offering müssen Sie einige Kriterien festlegen, bevor die Programmierer anfangen können, die Verträge zu gestalten. Auch wenn es zahlreiche Methoden gibt, innerhalb von kürzester Zeit eigene Token zu erstellen, ist eine professionelle Programmierung und eine Reihe ausführlicher Tests unumgänglich, um erfolgreiche Token zu vermarkten.

Eckdaten

Vorrausichtlicher Beginn: Legen Sie den Beginn fest

Zeitraum: Legen Sie einen Zeitraum fest

Preis: Legen Sie einen Preis fest

Der Preis wird als Wechselkurs zur tauschbaren Gegenwährung angegeben.

Rabatte/Belohnungen: ja, während des Initial Offerings

Reward: ja, während des Initial Offerings

Name: Sie können jeden freien Namen wählen

Symbol: besteht aus (bis zu vier) Buchstaben

Startmenge: Wie viele Token bestehen von Beginn an

Mindestverkaufsmenge: Legen Sie eine Mindestverkaufsmenge fest

Maximale Ausgabe: Legen Sie die maximale Verkaufsmenge für das Offering fest

Gesamtmenge: Legen Sie die Gesamtmenge an Token fest

Dezimalstellen: In wie viele Dezimalstellen kann der Token geteilt werden?

Eine Unterteilung ist bis maximal 16 Nachkommastellen möglich

Beschränkungen: Beim Programmieren ist nahezu alles möglich.

Welche Besonderheiten gelten für Ihren Token? Was kann der Smart Contract?

Ein Initial Offering eines Immutausch betreibenden Unternehmens könnte beispielsweise die folgenden Parameter für ein Offering beschreiben:

Smart Contract

Ein Token Offering bedarf eines Token Smart Contracts, welcher die Menge, den Preis und die Funktionen sowie sonstigen Regeln des Token festlegt. Das Offering selbst wird über den Crowd Sale Contract definiert.

Crowd Sale Contract

Der Crowd Sale Contract sieht eine Rabattstaffel, ein Referral-System und einen damit verbundenen Reward vor.

Rabattstaffel

Investoren, die am ersten Tag des 8-tägigen Initial Offerings einen 20 %-igen Rabatt vorsieht. Dieser sinkt täglich, sodass der Token nach dem achten Tag nur noch zum vollen Preis erworben werden kann.

Reward

Ferner gibt es einen **Reward**, also eine Belohnung **für Multiplikatoren!**

Der Crowd Sale Contract vergibt eine Referral-ID an jeden Teilnehmer, der sich registriert und mindestens einen Exchange Coin erwirbt. In mehreren Ebenen werden erwerbende Multiplikatoren für geworbene Freunde Boni von bis zu 22,5 % der Investitionen

VIII.D.1 Der Tauschcoin (Exchange Coin)



Abb. 87: Der Tauschcoin

Emittentin:	Immotausch GmbH
Symbol:	XCC
Name:	Tauschcoin/Exchange-Coin
Startwert:	250 €
Preis:	250 €
Rabatte:	siehe Rabattstaffel für ICO
Startmenge:	96.500
Maximale Gesamtmenge:	800.000.000
Dezimalstellen:	6

Der **TauschCoin** kann über mehrere Wege empfangen und produziert werden:

- Über den Erwerb im Rahmen des ICO bzw. STO
- Beim Verkauf der eigenen Immobilie
- Mittels Einbringung der eigenen Immobilie
- Als Belohnung für die Teilnahme am Immotausch-Netzwerk über einen Kundenaccount

Rabattstaffel

Rabattstaffel vor und während des Security Token Offerings									
Erwerbszeitpunkt	bis Tag 1	Tag 2	Tag 3	Tag 4	Tag 5	Tag 6	Tag 7	Tag 8	Danach
Prozentualer Preis	80%	85%	87%	89%	91%	93%	95%	97%	100%
Betrag je Exchange Coin	200,00 €	212,50 €	217,50 €	222,50 €	227,50 €	232,50 €	237,50 €	242,50 €	250 €

Abb. 88: Rabattstaffel Security Token Offering

Der **Tauschcoin** wird während des Initial Coin Offering bzw. des Security Token Offering als ewige Anleihe ohne auszahlbare Verzinsung ausgegeben. Praktisch gesehen ist es also zunächst eine **Spende**.

Die Gründe: Zum einen möchten wir in der ersten öffentlichen Finanzierungsrunde die Auflagen der Anmeldung eines teuren und komplizierten Produktes, welches eine Bafin-Lizenz benötigt, vermeiden.

Zum anderen möchten wir die Ausgabe von Utility Token vermeiden. Mit über 30 % Steuern würde ein bedeutender Anteil der Einnahmen von den Investoren über den Weg unseres ICO direkt zum Finanzamt wandern. Da die Investitionen für die Weiterentwicklung der Software, dem Aufbau einer eigenen Blockchain, dem Aufbau einer Handelsplattform für Kryptowährungen und insbesondere für immobilienbasierte, digitale Eigentumsrechte an bestimmten Immobilien (Asset Token) oder Immobilienkollektiven und deren Unternehmen (Equity Token) sowie dem Aufbau eines Immobilienbestandes gedacht sind, würde das Abwandern der Investition an das Finanzamt nicht dem Anlagezweck entsprechen. Dies könnte über Rückstellungen für geplante Investitionen vermieden werden. Dazu müssten wir allerdings im Vorfeld sehr genau den Umfang der geplanten Investitionen konkretisieren können, für alle geplanten Investitionen Preissicherheit gewährt bekommen und dies noch vor oder während des ICO.

Stattdessen haben wir uns für diese Variante entschieden: Als Zero-Perpetual oder auch ewige Nullkupon-Anleihe gilt die Investition gegenüber Anlegern ganz klar als **Spende!**

In der Ausgestaltung der Möglichkeiten für den Erwerber entstehen jedoch deutliche Vorteile, die er hierfür erhalten kann.

Neben den Weiterentwicklungsmaßnahmen kauft Immotausch als Immobilien-AG Bestandsimmobilien und Neubauten sowie Grundstücke in der Funktion als Bauträger. Die Immobilien werden renoviert, saniert, modernisiert; die Grundstücke werden beplant und bebaut. Der Tauschcoin berechtigt zum Erwerb und Teilerwerb dieser Immobilien, wobei der Tauschcoin zum Einsatz des kollektiven Immobilienvermögens mit einer Wertung von Startwert x 1,25 eingesetzt werden kann oder zur Verrechnung auf Equity Coins gemäß der Beschreibung des Equity Coins eingesetzt werden kann.

Daraus kann sich folgende fiktive Rendite (zuzüglich Discount) ergeben: $r = \sqrt[n]{\frac{\text{Endwert}}{\text{Startwert}}} - 1$

Tauschcoins während des Initial Coin Offering bzw. Security Token Offering

Während eines ICO werden ausschließlich Tauschcoins (englisch: Exchange Coins = XCC) ausgegeben. Hintergrund ist, dass der als Utility Token beschriebene Tauschcoin keiner staatlichen Regulatorik unterworfen ist, da er kein Wertpapier und auch keinen Vermögensgegenstand darstellt. In diesem Zusammenhang ist auch ohne Prospektpflicht und ohne Banklizenz die Herausgabe von Token möglich, wenn sie beispielsweise als **(Mehrzweck-)Gutschein** für die Nutzung der Software(-plattform), in welche investiert wird, genutzt werden können. Aufgrund der Mehrzweck-eigenschaft fällt keine Mehrwertsteuer an.

Eine solche Nutzung liegt bei Immotausch bei folgenden Nutzungen des Tauschcoins vor:

- Entrichtung der Gebühr für den Erwerb von Sharecoins gegen Fiatgeld (Gebühr 2 Tauschcoins)

Mögliche Konsequenz der Rabattstaffel beim Erwerb von Kollektivanteilen

Eine 2.500 € Beteiligung kostet den Anleger, der frühzeitig investiert nur 2.400 €; **eine Ersparnis von 4 %**

Rechnung:

Normalpreis für Sharecoin: $2.000 \text{ € zzgl. } 2 \text{ XCC} = 2.000 \text{ €} + 2 \times 250 \text{ €} = 2.500 \text{ €}$

Preis je Sharecoin unter Nutzung des besten Rabatts: $2.000 \text{ €} + 2 \times 200 \text{ €} = 2.400 \text{ €}$

Darüber hinaus kann über den eingebauten Reward eine Art **Mining** erfolgen, wenn der Anleger mindestens 1 XCC erwirbt und weitere Anleger wirbt, die mindestens 1 XCC erwerben.

- Schaltung von Inseraten
- Upgrade einer H-Anleihe zu einer Immobilienwandelanleihe (Zahlung Optionsgebühr)
- Zahlung von jeglichen Gebühren
- Vorrechte beim Erwerb aller Token, Immobilien und Finanzinstrumente auf Immotausch.net und den geplanten Partnerportalen für Inhaber von Tauschcoins!

Nach aktuellem Stand befindet sich Immotausch in Gesprächen mit der BaFin, ob statt einem Utility Token zunächst ein Security Token als ewige Nullkuponanleihe ausgegeben werden kann. Ein entsprechendes Auskunftsersuchen vom 31.07.2020 wurde bis heute nicht beantwortet.

Tauschcoins beim Verkauf von Immobilien

Alle Immobilienanbieter, die ihre eigene Immobilie zum Tauschpreis anbieten, können Tauschcoins erhalten; und zwar vom Käufer Zug um Zug gegen Gewährung des Tauschpreises.

Tauschcoins beim Kauf von Immobilien

Als Käufer nutzen Sie die plattformübergreifende Konvention, um Immobilien zum Tauschpreis erwerben zu können.

Bei Bestandsimmobilien beträgt der Tauschpreis ab 64 % des Angebotspreises (realistischer Sachwert) zuzüglich Tauschcoins in Höhe von 36 % des Angebotspreises.

Bei Neubauimmobilien beträgt der Tauschpreis 81 % des Angebotspreises (realistische Herstellungskosten) zuzüglich Tauschcoins in Höhe von 19 % des Angebotspreises.

Tauschcoins beim Tausch von Immobilien

Um die Ringtauschoptionen angezeigt zu bekommen, müssen Sie über das jeweilige Tauschcoinguthaben verfügen, welches für die in Frage kommenden Transaktionen benötigt würde oder eine entsprechende Mitgliedsgebühr zahlen. Über einen Kundenaccount wird dieses Guthaben über den jeweiligen Partner dargestellt.

Tauschcoins bei Einbringung von Immobilien

Eigentümer, die ihre eigene Immobilie zum Tauschpreis anbieten, erhalten Tauschcoins für den Wert oberhalb der Beleihungsgrenze (81 % des Angebotspreises – realistischer Marktwert); und zwar von Immotausch als Käufer, Zug um Zug gegen Gewährung des Tauschpreises.

Dieser Differenzbetrag wird mit einem Tauschpreisaufschlag in Höhe von 25 % zu dem 81%-Wert belohnt.

Alle Teilnehmer - das bedeutet, auch Immotausch in ihrer Funktion als Bauträgerin und Verkäuferin von Immobilien - akzeptieren den Tauschcoin als Zahlungsmittel bzw. Agreement-Token oberhalb des Tauschpreises. Bei Einbringung von Neubau-Immobilien ins Kollektiv wird der Tauschcoin oberhalb der H3.1-Anleihegrenze ausgegeben bzw. verwendet.

Der Tauschcoin kann in bis zu 6 Dezimalstellen zerteilt werden. Die kleinste Einheit sind 0,000001 Tauschcoins. Die kleineren Einheiten werden IT-Coins und IT-Cent genannt.

VIII.D.2 Der IT-Coin



Abb. 89: Der IT-Coin

Symbol:	XCC
Startwert in 2020:	24,36 €
Wert ab 2021:	24,99 €
Preis:	24,36 €
Rabatte:	siehe Rabattstaffel für ICO
Startmenge:	965.000
Maximale Gesamtmenge:	8.000.000.000
Dezimalstellen:	4

Einordnung

Der IT-Coin stellt die nächstkleinere Einheit des Tauschcoins dar.

Der IT-Coin soll als Payment Token als digitale Währung auf Immotausch ähnlich den Credits auf anderen Plattformen genutzt werden können. Tabelle 8 beschreibt die Anwendungsgebiete (Verwendung) und die Ereignisse, bei denen eine Belohnung in Form von IT-Coins erfolgt. Er wird für Guthabenzinsen und Einzahlungen ausgegeben. Der IT-Coin kann im Verhältnis 11 IT-Coin : 1 Tausch-Coin getauscht werden, Transaktionskosten: 100 IT-Cent.

Verwendung:

- Premium-Mitgliedsbeitrag
- Einsicht in Anfragen
- Terminanfragen und Terminvorschläge senden
- mögliche Besichtigungstermine und Bewerberprofile einsehen
- Verrechnung mit Provisionen und Honoraren

VIII.D.3 Der IT-Cent

Symbol:	XCC
Startwert in 2020:	0,25 €
Preis:	0,25 €
Rabatte:	siehe Rabattstaffel für ICO
Startmenge:	965.000.000
Maximale Gesamtmenge:	800.000.000.000
Dezimalstellen:	2

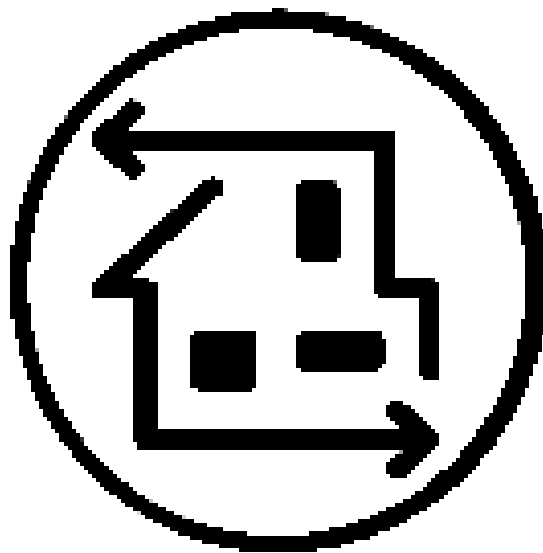


Abb. 90: Der IT-Cent

Einordnung

Der IT-Cent stellt die kleinste Einheit der digitalen Währung auf Immotausch dar. Er soll ähnlich den Credits auf anderen Plattformen als Zahlungsmittel bzw. zur Freischaltung von Nutzerrechten genutzt werden können.

Sobald Transaktionen von Tauschcoins und anderen digital handelbaren Coins auf Immotausch.net durchgeführt werden können, werden die Transaktionskosten über IT-Cent abgerechnet. Er wird vergleichbar mit dem Gas bei Ethernet. Er wird für Guthabenzinsen und Einzahlungen ausgegeben. Der IT-Cent kann im Verhältnis 111 IT-Cent : 1 IT-Coin getauscht werden.

Verwendung:

- Premium-Mitgliedsbeitrag
- Einsicht in Anfragen
- Terminanfragen und Terminvorschläge senden
- mögliche Besichtigungstermine und Bewerberprofile einsehen
- Verrechnung mit Provisionen und Honoraren

VIII.D.4 Kosten und Belohnung für die Teilnahme

Tabelle 7 zeigt die Belohnung für die Hinterlegung und Veröffentlichung mit Kundenaccount auf der einen Seite und die Kosten (Payment-Token) für die Nutzung als Premium-Mitglied auf der anderen Seite.

Premium-Mitglieder veröffentlichen die eigenen Kontaktdaten in einer Anzeige.

Die Inserate, welche über Kundenaccounts veröffentlicht werden, zeigen die Kontaktdaten des Unternehmens und des inserierenden Ansprechpartners, der den Kunden betreut.

Gemäß dem Bausteinmodell sollen Anbieter, die ihr Objekt auf diesem Wege selbst hinterlegen und veröffentlichen, einen Teil der Provision sparen, die beim Gesamtvermittlungsprozess zu Stande kommt.

Innerhalb der Kundenaccounts der zur ImmoTausch-Gruppe gehörenden Unternehmen wird für die Hinterlegung des vollständigen Exposés eine Gutschrift auf die bereits gezahlte Provision in Höhe von 0,45 % des Kaufpreises gewährt.

Voraussetzung:

Im Portal hinterlegen, hochladen und freigeben von

- Bildern
- Texten, gerne auch Video
- Kontaktdaten
- Objektdaten

Das Hinterlegen und Veröffentlichen von eigenen Kontaktdaten führt zur Einstufung als Premium-Anzeige. Änderungen nach Erstveröffentlichung müssen eventuell erst vom betreuenden Ansprechpartner freigegeben werden.

Die in Tabelle 8 beschriebenen Belohnungen werden zusätzlich und mit dem Erreichen eines 85%-Angebotsfortschritts übertragen. Dies beinhaltet die weitgehende Eintragung aller möglichen Daten (Profil), Texte und die Hinterlegung von Bildern. Dies gilt auch für den notwendigen Profil- und Angebotsfortschritt neuer Mitglieder bei Neumitgliederwerbung.

Für Produkte außerhalb des Bereiches Inserate werden separate Modelle entwickelt. Die Gutschrift von Utility Token unterliegt nicht dem Provisionsabgabeverbot. Die Gutschriften erfolgen im Voraus nach Abschluss und – bei Unfall- und Sachversicherungen- wiederkehrend im Zweijahresrhythmus.

Die angegebenen Preise beinhalten die ab Juli 2020 geltende Mehrwertsteuer in Höhe von 16 %. Die Preise gelten während der Angebotsdauer dieses Angebots für strategische Partnerschaft und Beteiligung.

Da dies nur ein Ausblick für ein mögliches Whitepaper eines ICO ist, ist das untenstehende Angebot nicht bindend. Im Übrigen gilt es für Privatpersonen. In Absprache mit den zukünftigen Partnern kann ein Belohnungsmodell in Anlehnung an das untenstehende Modell entwickelt und verbindlich vereinbart werden.

Leistungsumfang	Kosten pro Jahr	Belohnung einmalig
Registrierung Mitgliedschaft	25 €	5 €
Aktuelle Angebote		
Mietwohnungen	20 € einmalig (80 IT-Cent)	20 IT-Cent
Haus zur Miete	29,00 € (1IT-Coin + 16 IT-Cent)	40 IT-Cent
Eigentumswohnung	29,00 € (1 IT-Coin + 16 IT-Cent)	6 IT-Coins
Haus zum Kauf	29,00 € (1 IT-Coin + 16 IT-Cent)	10 IT-Coins
Baugrundstück	29,00 € (1 IT-Coin + 16 IT-Cent)	10 IT-Coins
(Tausch-)Angebote		
Mietwohnungen	8,12 € (32 IT-Cent)	20 IT-Cent
Häuser zur Miete	12,18 € (48 IT-Cent)	40 IT-Cent
Eigentumswohnungen	17,40 € (69 IT-Cent)	6 IT- oder 1 Tauschcoin
Häuser zum Kauf	23,20 € (92 IT-Cent)	8 IT- oder 1 Tauschcoin
Baugrundstück	23,20 € (92 IT-Cent)	9 IT- oder 1 Tauschcoin
Suchanzeigen		
Mietwohnungen	8,12 € (32 IT-Cent)	33 IT-Cent
Häuser zur Miete	12,18 € (48 IT-Cent)	49 IT-Cent
Eigentumswohnungen	17,40 € (69 IT-Cent)	70 IT-Cent
Häuser zum Kauf	23,20 € (92 IT-Cent)	93 IT-Cent
Baugrundstück	23,20 € (92 IT-Cent)	93 IT-Cent
Werben eines neuen Mitglieds	Belohnung 10 % des Umsatzes	10 % Zusatzbelohnung
Abschluss Versicherung (Gutschrift in Utility Token)		
Haftpflicht	10 % des ersten Jahresbeitrages	5 % aller weiteren Beiträge
Hausrat	10 % des ersten Jahresbeitrages	5 % aller weiteren Beiträge
KFZ	3 % des ersten Jahresbeitrages	1,5 % aller weiteren Beiträge
Rechtsschutz	10 % des ersten Jahresbeitrages	5 % aller weiteren Beiträge
Unfall	10 % des ersten Jahresbeitrages	5 % aller weiteren Beiträge
Immobilien sparen	15 % des Ausgabeaufschlags/ der Optionsgebühr, 15 % der Servicegebühr	
Lebensversicherung	0,5 % der Beitragssumme	
Immobilienverzehr	15 % der Abschlussprovision	5 % aller weiteren Beiträge
Werben neuer Mitglieder	20 % der für das geworbene Mitglied ausgeschütteten Belohnung als Zusatzbelohnung für das werbende Mitglied	

Tabelle 8: Belohnungssystem Utility Token Gutschriften

VIII.E Security Token Offering (STO) - Security Token

Die im Konzept und in Kapitel III - Beteiligungsexposé beschriebenen grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen stellen konkrete Wertpapiere dar. Sie dienen als Basis bzw. als Vorbild für die auf den Folgeseiten beschriebenen Security Token.

Die beschriebenen Security Token gelten allerdings an dieser Stelle als Wertpapier ohne Bezug auf eine konkrete Immobilie oder Immobilienprojekt. Immotausch garantiert die Verwendung der eingezahlten Mittel zu 100 % für

- **Darlehensvergabe** für Immobiliendarlehen im jeweiligen Rang an Mitglieder des Kollektivs (Kollektivdarlehen)
- **Immobilienakquisitionen** mit Besicherung im jeweiligen Rang an Immotausch (Darlehen an Immotausch)
- Immobilienbeteiligungen auch über **Share-Deals** (Darlehen Immotausch)
- Vergabe von Darlehen im jeweiligen Rang bei Vereinbarungen mit Immobilieneigentümern im Rahmen des **Immobilienverzehrs**

Die Unterscheidung findet als Blue-, Orange- und Gold-Versionen statt. Dabei steht Gold für H3-Immobilienanleihen, da diese die höchste Verzinsung einbringen.

Im Gegensatz zu den anderen Token gibt es bei den Security-Token keinen Wert pro Token.

Da jede Immobilie über ein eigenes Grundbuchblatt verfügt, wird zur besseren Handhabung ein Token je Grundbucheintragung erstellt.

Um eine höhere Sicherheit zu gewährleisten, wird ein maximaler Wert von 128.000 € pro Coin erlaubt. Bei einer Immobilie, die über 400.000 € Marktwert hat, müssten für eine vollständige Absicherung des ersten Rangs dann zwei Blue-Coins aufgenommen werden.

Insofern entspricht ein Security-Token in gewisser Weise einem Guthaben-Depot mit den in den H-Anleihebedingungen festgelegten Rahmenkriterien hinsichtlich Zinssatz, Laufzeit, Möglichkeit auf Erwerb einer Wandlungsoption.

Wer sind die Parteien bei durch Immobilien besicherten Anleihen?

Die grundschuldbesicherten Darlehen werden zunächst grundsätzlich von der Immotausch GmbH emittiert. Rechtlich besteht die Möglichkeit, dass unter den Mitgliedern Darlehen vereinbart werden und Immotausch als Portal lediglich den Kontakt ermöglicht sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen vorgibt bzw. aufzeigt. Tritt die Immotausch GmbH als Darlehensnehmerin auf, gewährleistet sie entsprechende Sicherheiten grundbuchlich abzusichern.

Immobilienverzehr

Eigentümer gehen einen Vertrag über ein Immobilienverzehrprodukt ein. Immotausch kann dann das Grundstück als Sicherheit nutzen, um finanzielle Ressourcen für den Kredit gegenüber den Eigentümern zu generieren, um die versprochene Leibrente oder den Kaufpreis zu zahlen.

Darüber hinaus kommt die Verwendung der Mittel für andere Projekte in Frage, wobei die Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem RM-Nehmer gewährleistet sein muss. Auch die Immotausch GmbH nutzt die eigenen Immobilien als Sicherheit, beleih diese vereinbarten Grenze, um mit dem Geld der Anleger weiter in Immobilien zu investieren.

Teilgrundschuld

Für grundschuldbesicherte Darlehen gibt es folgende rechtliche Bedingung:

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.

Dieser Bedingung folgen wir durch das unten stehende Angebot:

Auf Wunsch, gegen gesonderte Vereinbarung und gegen Zahlung aller zusätzlichen Kosten (Notar- und Amtsgerichtsgebühren, Kommunikationspauschalen und Bearbeitungsgebühr) kann die Ausfertigung eines Briefes oder Eintragung der Grundschuld auf den Darlehensgeber erfolgen. Immotausch wird hierzu ein allgemeines, digitales Verfahren anregen.

VIII.E.1 Der Blue-Coin (Immotausch Blue-Coin - IBC)



Abb. 91: Der Blue-Coin

Name:	Blue-Coin
Wert:	jeweiliges Guthaben
Stückzahl:	steigt mit der Portfoliogröße
Mindestinvestition:	2.000 €

Der **Blue-Coin** erinnert an Blue-Chips auf dem Aktienmarkt. Er steht für die H1-Immobilienanleihe. Die bietet die höchste Sicherheit. Das beste Rating mit dem ersten Rang im Grundbuch bis zur 40 %-Beleihungsgrenze nach Immotausch Maßstäben.

VIII.E.2 Der Orange-Coin (Immotausch Orange-Coin – IOC)

Name:	Orange-Coin
Wert:	jeweiliges Guthaben
Stückzahl:	steigt mit der Portfoliogröße
Mindestinvestition:	2.000 €



Abb. 92: Der Orange-Coin

Orange-Coin steht für die H2-Immobilienanleihe. Auch sie bietet eine dingliche Absicherung über das Grundbuch mit hohem Sicherheitsaspekt: Im zweiten Rang des Grundbuchs geht die Absicherung der H2-Anleihe bis zur 80 % Beleihungsgrenze. Sie stellt die obere Hälfte des Tauschpreises dar.

VIII.F Asset-Token-Offering

Asset-Token sind an reale Vermögensgegenstände, hier im speziellen an konkrete Immobilieneinheiten mit jeweils eigenem Grundbuchblatt geknüpft.

Im Gegensatz zu den Asset-Backed-Securities im Wertpapiergeschäft sind die Asset-Backed-Token durch jegliche Art von Vermögensgegenständen besicherbar. Immotausch wird Asset-Backed-Token als objektgebundene (Wandel-)Anleihen und objektgebundene Immobilienwandelanleihen herausgeben.

Statt einer Finanzierung für ein Fahrzeug oder eine Fahrzeugflotte könnte der Erwerb des Fahrzeugs/der Flotte gegen Herausgabe von Asset-Backed-Coins mit Bezug auf die Autos erfolgen. Erhält ein Autohaus Asset-Backed-Coins für die Herausgabe eines Fahrzeugs entspricht dies einem Schuldschein mit Benennung des Fahrzeugs als Sicherheit. Nichts anderes als eine Fahrzeugfinanzierung, wenn als Sicherheit der Fahrzeugbrief selbst in der Verwahrung der Bank des Autohauses verbleibt.

Genauso verhält es sich bei den immobilienbesicherten Asset-Backed-Coins. Kauft Immotausch eine Immobilie, werden im Grundbuch Grundschulden mit mehreren Rängen eingetragen. Die ersten beiden Ränge sind an Blue- und Orange-Coins vergeben. Bis zum Wert von 95 % der Immobilie dürfen Asset-Backed-Securities ausgegeben werden. Bis zu diesem Wert kann Immotausch einen dritten Rang im Grundbuch eintragen.

Asset-Backed-Coins beziehen sich immer auf ein Darlehen für eine konkrete Immobilie in Form von

- Grundstücken
- Immobilienobjekten (Gesamtobjekten)
- Immobilienbauprojekten oder einer Sanierungsinvestitionen
- Wohn- bzw. Gewerbeeinheiten innerhalb eines aufgeteilten Objektes.

Asset-Equity-Coins hingegen stehen für konkrete Eigentumsanteile, die auf einem Grundbuchblatt festgehalten sind.

Wer sind die Parteien bei durch Sachwerten besicherten Anleihen?

Eigentümer der besicherten Immobilien sind die jeweils in Abteilung I des Grundbuchs eingetragenen Eigentümer. Bei Fahrzeugen wäre Eigentümer der im Fahrzeugbrief eingetragene Halter. In Frage kommt beispielsweise folgende Konstellation:

Immobilienverzehr

Eigentümer gehen einen Vertrag über ein Immobilienverzehrprodukt ein. Die Beleihung bzw. die Auszahlung erreicht üblicherweise zunächst nicht den dritten Rang, allerdings besteht durchaus die Möglichkeit diesen im Rahmen des Produktes und der Vereinbarung mit zu beleihen. Immotausch kann dann das Grundstück als Sicherheit nutzen, um finanzielle Ressourcen für den Kredit gegenüber den Eigentümern zu generieren, um die versprochene Leibrente oder den Kaufpreis zu zahlen.

Darüber hinaus kommt die Verwendung der Mittel für andere Projekte in Frage, wobei die Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem RM-Nehmer gewährleistet sein muss. Auch die Immotausch GmbH nutzt die eigenen Immobilien als Sicherheit, beleihet diese bis zur 95 %-Grenze, um mit dem Geld der Anleger weiter in Immobilien zu investieren.

Schuldner

Die Immotausch GmbH schuldet als Emittentin der Asset-Backed-Coins dem Gläubiger die Rückzahlung des Darlehens und den vereinbarten Zins zum vereinbarten Zeitpunkt.

Gläubiger

Gläubiger gegenüber der Immotausch GmbH ist der Besitzer des jeweiligen Coins. Allerdings: Die Immotausch GmbH verwaltet die Grundschulden und Grundschuldbriefe als Gläubiger gegenüber dem Grundstückseigentümer. Sie tritt gegenüber diesem als Gläubigerin auf.

Teilgrundschuld

Auf Wunsch, gegen gesonderte Vereinbarung und gegen Zahlung aller zusätzlichen Kosten (Notar- und Amtsgerichtsgebühren, Kommunikationspauschalen und Bearbeitungsgebühr) kann die Ausfertigung eines Briefes oder Eintragung der Grundschuld auf den Darlehensgeber erfolgen. Immotausch wird hierzu ein allgemeines, digitales Verfahren anregen.

VIII.F.1 Asset-Backed-Coin



Abb. 93: Der Asset-Backed-Coin

Name:	Asset-Backed-Coin
Wert:	jeweiliges Guthaben
Stückzahl bis:	steigt mit der Portfoliogröße
Mindestinvestition:	10.000 €

Asset-Backed-Darlehen als Immobilienanleihe oder als Immobilienwandelanleihe

Private, (Semi-)Professionelle und institutionelle Anleger und Investoren können in Asset-Backed-Coins investieren. Diese stehen für eine durch Sachwerte besicherte Anleihe, in der Regel für ein im Grundbuch abgesichertes Immobiliendarlehen. Dieses kann im dritten Rang und bis zu einem Wert von 95 % des Verkehrswertes der Immobilie erteilt werden.

Objektgebundene Immobiliendarlehen

Der Coin steht für eine Anleihe mit 2,5 % Verzinsung p.a., die sich auf eine konkrete Immobilie (Objekt oder Einheit, je nach Exposé) bezieht.

Professionelle und institutionelle Anleger

Die Darlehensgeber können sich gegen Übernahme der Bearbeitungs-, sowie der Notar- und Eintragungsgebühren eine vollstreckbare Ausfertigung über die (Teil-) Grundschuld zu einem bestimmten Objekt oder bestimmter Einheiten vom Notar aushändigen lassen.

VIII.F.2 Immobilienanteil als Asset-Coin – Der Bruchteilseigentumscoin

Name:	Asset -Coin
Preis pro Stück	
Zahlung mit Fiatgeld:	125 €
Einsatz von Token:	100 € zzgl. 1 IT-Coin
Stückzahl:	steigt mit der Portfoliogröße
Rücknahmepreis nach 20 Jahren:	200 €



Abb. 94: Der Asset-Coin

Immobilien(bruchteils-)eigentümer werden, mit einer Investition von gerade einmal 125 €. Die Tokenisierung der Immobilien erfolgt über die eigens Immobilietauschplattform per Kaufanfrage mit einer Investition ab 125 € pro Einheit (Grundbuchblatt). Für jede angebotene Einheit kann jede Person maximal 20 Asset- Coins erwerben, ohne Grunderwerbbesteuerung auszulösen.⁹⁴

Die erworbenen Asset-Coins können im zweiten Schritt untereinander getauscht oder gehandelt werden. Dazu bedarf es keiner Banklizenz, wenn Immotausch als Immobilien(bruchteils-)vermittler auftritt.

Upgrade des Asset-Coins

Jeder Asset-Coin kann durch Zahlung einer Optionsgebühr in Höhe von 25 € (Stand 01.01.2021) oder eines IT-Coin (Coin-Preis bleibt bestehen) zu einem Convertible Asset-Equity-Coin ausgebaut werden, wenn die Option mit dem Erwerb des Asset-Coins gezogen und die Gebühr mit dem Preis für den Asset-Coin gezahlt wird.

Convertible Asset-Equity- Coin

Name:	Convertible Asset-Equity-Coin
Preis für Sofort-Upgrade:	25,00 € oder 1 IT-Coin
Preis für Upgrade nach Erwerb innerhalb von 5 Jahren:	275 € /6 IT-Coin
Stückzahl:	Entspricht Stückzahl Asset-Coins
Verwässerungsschutz ab:	64.000.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	40.000.000 €



Der Convertible Asset-Equity-Coin

⁹⁴ Aufgrund des Nürnberger Senatsurteils aus 2006 steht fest, dass die Freigrenze von 2.500 € pro Erwerb sich auf jede Transaktion einzeln auswirkt. In diesem Sinne kann eine Person im zweiten Schritt von vielen anderen Personen die Eigentumsanteile einer einzelnen Einheit erwerben. Sind diese Transaktionen alle jeweils nicht größer als 2.500 €, entfällt die Grunderwerbsteuer. Aufgrund der zu erwartenden Wertsteigerung ist der Asset-Coin als 125 €-Einheit gestaltet. Steigt der Wert im Laufe der Jahrzehnte auf das Vielfache, kann der Besitzer der Coins an bis zu 20 verschiedene Personen veräußern.

VIII.G Hybrid Token Offering – Immobilienwandelanleihe - Coins

Die im Konzept und im Beteiligungsexposé beschriebenen Anleihen, grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen stellen konkrete Wertpapiere dar, die teilweise als digitale Alternative angeboten evtl. auch mit besonderen Bedingungen angeboten werden. Die grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen können mit einer Wandlungsoption ausgestattet werden, wenn die Optionsgebühr mit dem angegebenen Betrag oder der angegebenen Menge an Coins entrichtet wurde.

Die so entstehenden Wandelanleihen, grundschuldbesicherten Darlehen mit Wandlungsfunktion und Immobilienwandelanleihen bergen einen erheblichen Mehrwert über das Potential an der Unternehmenswertsteigerung zu partizipieren. Sie dienen als Basis für die im Folgenden beschriebenen Hybrid Token.

Nach wie vor gilt: Die Investitionsbeträge aus grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen werden gemäß den in dem jeweiligen vorläufigen Wertpapierinformationsblatt beschriebenen Anlagekriterien investiert. Allerdings gelten sie in der Funktion als Hybrid Token als Wertpapier ohne Bezug auf eine konkrete Immobilie oder ein konkretes Immobilienprojekt. Die Kriterien sind vielmehr innerhalb des Objekt- und Darlehensbestandes der Immotausch-Aktiengesellschaft, respektive des Immotausch-Kollektivs zu erfüllen. Immotausch garantiert die Verwendung der eingezahlten Mittel zu 100 % für

- **Darlehensvergabe** für Immobiliendarlehen im jeweiligen Rang an Mitglieder des Kollektivs (Kollektivdarlehen)
- **Immobilienakquisitionen** mit Besicherung im jeweiligen Rang an Immotausch (Darlehen an Immotausch)
- Immobilienbeteiligungen auch über **Share-Deals** (Darlehen an Immotausch)
- Vergabe von Darlehen im jeweiligen Rang bei Vereinbarungen mit Immobilieneigentümern im Rahmen des **Immobilienverzehrs**

Die Unterscheidung findet zusätzlich als Blue-, Orange- und Asset-Backed-Version statt.

Equity Convertibles

Equity-Convertibles stellen keine grundschuldbesicherten Darlehen oder Immobilienanleihen dar. Sie werden zwar zum Zwecke der Stellung des Eigenkapital zum Erwerb von Immobilien, Immobiliengesellschaften und Immobilienanteilen genutzt, können aber auch für alle Unternehmenszwecke eingesetzt. Sie können in Stammaktien gewandelt werden.

Insbesondere der First Equity Coin, aber auch die anderen Equity-Coins (mit Ausnahme des Asset-Equity-Coins) und die Optionsgebühren werden zur Finanzierung folgender Maßnahmen verwendet

- Programmierung und Durchführung der verschiedenen Security Token Offering
- Programmierung und Durchführung eventueller Asset Token Offering
- Marketingmaßnahmen
- Seo-Maßnahmen
- Weiterentwicklung und Administration der Webseiten, des Netzwerkes, der vollständigen IT-Infrastruktur
- Personalkosten und Human-Ressources allgemein
- Büro- und Geschäftsausstattung für den Auf- und Ausbau der Zentrale und/oder Filialen
- Fuhrpark
- Berater (Steuerberater, Rechtsanwälte, Consultants allgemein, sowie alle notwendigen und sinnvollen weiteren Beratungsdienstleistungen)
- Laufende Kosten des Geschäftsbetriebes insgesamt und alle nicht aufgeführten Kosten und Gebühren, die aufgrund der geplanten und gewünschten Umsetzung des Whitepapers entstehen
- Notwendige Rücklagen und eventuell zu zahlende Steuern
- Aufbau des Anlagevermögens

Grundsätzlich ist der Ankauf von Immobilien nach Abschluss der First Equity Runde priorisiert. Mit entstehenden Gebühren, Margen, Mitgliedsbeiträgen, Provisionseinnahmen, Erträgen aus dem Bauträgergeschäft und Überschüssen aus Mieteinnahmen sollen die laufenden Kosten dauerhaft gedeckt werden.

Besondere Bedingungen für die besonderen Darlehens- und Beteiligungsoptionen

Die weiteren, auf den Datenblättern der Convertibles nicht angegebenen Informationen beziehen Sie grundsätzlich aus den Datenblättern zu den zugehörigen H-Anleihen. Für die übrigen Convertibles gelten besondere Bedingungen. Investoren, die vor dem jeweiligen Security Token Offering Convertibles erwerben, können zusätzliche Laufzeitoptionen buchen.

Allgemeine Regelung zu Laufzeit, Wandlung, Rückgabe

Die Rückgabe oder Wandlung der Convertibles erfolgt gemäß den Bestimmungen der zugehörigen H-Anleihen, sofern keine Laufzeit oder Haltefrist angegeben ist, andernfalls allgemein nach 25 Jahren bzw. spätestens nach Ablauf von 45 Jahren (First Equity Coin) bzw. zum Ende des Kalenderjahres 2066. Eine Kündigung ist nach zum Ablauf der Haltefrist mit einer Kündigungsfrist von 6 Monaten möglich.

Laufzeitoptionen

Long-Term-Option 70 Jahre





Diese Laufzeit kann gegen Gebühr auf 70 Jahre verlängert werden.


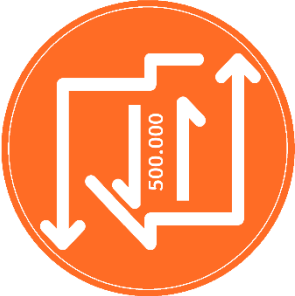

Long-Term-Option 100 Jahre




Die Laufzeit kann gegen Superoptionsgebühr auf 100 Jahre verlängert werden.

Es gelten folgende Long-Term-Gebühren, die bei Buchung sofort beim Erwerb fällig sind:

Name des Convertibles	Long-Term 70 Jahre	Long-Term 100 Jahre
First Equity Convertible	250.000 €	500.000 €
First Asset Convertible	200.000 €	400.000 €
First Orange Convertible	45.000 €	90.000 €
First Blue Convertible	100.000 €	125.000 €
Mezzanine Equity Convertible	30.000 €	100.000 €
Mezzanine Orange Convertible	14.000 €	25.000 €
Mezzanine Blue Convertible	8.000 €	12.500 €
Senior Equity Convertible	20.000 €	50.000 €
Senior Orange Convertible	10.000 €	20.000 €
Senior Convertible Blue	7.000 €	8.000 €

Equity Tranche	Stammkapital	Stammanteile	Anteile pro Coin	Wert des Coins Ziel 2.000 € je Anteil	Wert des Coins bei 2.500 € je Anteil
First Equity Convertible 	25.000 €	25.000 Anteile	1 Anteil	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	50.000 €	50.000 Anteile	2 Anteile	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	10 Anteile	20.000 €	25.000 €
	500.000 €	500.000 Anteile	20 Anteile	40.000 €	50.000 €
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	100 Anteile	200.000 €	250.000 €
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	120 Anteile	240.000 €	300.000 €
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	480 Anteile	960.000 €	1.200.000 €
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	800 Anteile	1.600.000 €	2.000.000 €
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	1.600 Anteile	3.200.000 €	4.000.000 €
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	8.000 Anteile	16.000.000 €	20.000.000 €
First Asset Convertible 	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	16.000 Anteile	32.000.000 €	40.000.000 €
	30.000 €	30.000 Anteile	1 Anteil	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	50.000 €	50.000 Anteile	1 Anteil	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	8 Anteile	16.000 €	20.000 €
	500.000 €	500.000 Anteile	16 Anteile	32.000 €	40.000 €
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	83 Anteile	166.000 €	207.500 €
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	100 Anteile	200.000 €	250.000 €
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	400 Anteile	800.000 €	1.000.000 €
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	666 Anteile	1.332.000 €	1.665.000 €
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	1.333 Anteile	2.666.000 €	3.332.500 €
First Orange Convertible 	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	6.666 Anteile	13.332.000 €	16.665.000 €
	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	13.333 Anteile	26.666.000 €	33.332.500 €
	35.000 €	35.000 Anteile	1 Anteil	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	50.000 €	50.000 Anteile	1 Anteil	8.000 € zzgl. Zinsen	8.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	7 Anteile	14.000 €	17.500 €
	500.000 €	500.000 Anteile	14 Anteile	28.000 €	35.000 €
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	71 Anteile	142.000 €	177.500 €
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	85 Anteile	170.000 €	212.500 €
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	342 Anteile	684.000 €	855.000 €
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	571 Anteile	1.142.000 €	1.427.500 €
First Convertible Blue 	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	1142 Anteile	2.284.000 €	2.855.000 €
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	5714 Anteile	11.428.000 €	14.285.000 €
	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	11428 Anteile	22.856.000 €	28.570.000 €
	50.000 €	50.000 Anteile	1 Anteil	50.000 € zzgl. Zinsen	50.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	5 Anteile	50.000 € zzgl. Zinsen	50.000 € zzgl. Zinsen
	500.000 €	500.000 Anteile	20 Anteile	50.000 € zzgl. Zinsen	50.000 € zzgl. Zinsen
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	50 Anteile	100.000 €	125.000 €
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	60 Anteile	120.000 €	150.000 €
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	240 Anteile	480.000 €	600.000 €
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	400 Anteile	800.000 €	1.000.000 €
40.000.000 €	40.000.000 Anteile	800 Anteile	1.600.000 €	2.000.000 €	
200.000.000 €	200.000.000 Anteile	4.000 Anteile	8.000.000 €	10.000.000 €	
400.000.000 €	400.000.000 Anteile	8.000 Anteile	16.000.000 €	20.000.000 €	

Mezzanine Tranche	Stammkapital	Stammanteile	Anteile pro Coin	Wert des Coins Ziel 2.000 € je Anteil	(Anteils-)wert des Coins bei 2.500 € je Anteil	
Mezzanine Equity Convertible 	25.000 €	25.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	50.000 €	50.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	250.000 €	250.000 Anteile	1 Anteil	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	500.000 €	500.000 Anteile	2 Anteile	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	10 Anteile	20.000 €	25.000 €	
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	12 Anteile	24.000 €	30.000 €	
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	48 Anteile	96.000 €	120.000 €	
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	80 Anteile	160.000 €	200.000 €	
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	160 Anteile	320.000 €	400.000 €	
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	800 Anteile	1.600.000 €	2.000.000 €	
	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	1.600 Anteile	3.200.000 €	4.000.000 €	
	<hr/>					
	Mezzanine Orange Convertible 	35.000 €	35.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen
50.000 €		50.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
250.000 €		250.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
500.000 €		500.000 Anteile	1 Anteil	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
2.500.000 €		2.500.000 Anteile	5 Anteile	10.000 €	12.500 €	
3.000.000 €		3.000.000 Anteile	6 Anteile	12.000 €	15.000 €	
12.000.000 €		12.000.000 Anteile	20 Anteile	40.000 €	50.000 €	
20.000.000 €		20.000.000 Anteile	40 Anteile	80.000 €	100.000 €	
40.000.000 €		40.000.000 Anteile	80 Anteile	160.000 €	200.000 €	
200.000.000 €		200.000.000 Anteile	400 Anteile	800.000 €	1.000.000 €	
400.000.000 €		400.000.000 Anteile	800 Anteile	1.600.000 €	2.000.000 €	
<hr/>						
Mezzanine Blue Convertible 		50.000 €	50.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	-	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	500.000 €	500.000 Anteile	1 Anteil	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	5 Anteile	5.000 € zzgl. Zinsen	5.000 € zzgl. Zinsen	
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	6 Anteile	12.000 €	15.000 €	
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	24 Anteile	40.000 €	50.000 €	
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	40 Anteile	80.000 €	100.000 €	
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	80 Anteile	160.000 €	200.000 €	
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	400 Anteile	800.000 €	1.000.000 €	
	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	800 Anteile	1.600.000 €	2.000.000 €	

Senior Tranche	Stammkapital	Stammanteile	Anteile pro Coin	Wert des Coins Ziel 2.000 € je Anteil	(Anteils-)wert des Coins bei 2.500 € je Anteil
 Senior Equity Convertible	25.000 €	25.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	50.000 €	50.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	500.000 €	500.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	1 Anteil	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	1 Anteil	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	4 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 8.000 €	4.000 € zzgl. Zinsen
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	8 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 16.000 €	10.000 €
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	16 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 32.000 €	20.000 €
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	80 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 160.000 €	40.000 €
400.000.000 €	400.000.000 Anteile	160 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 320.000 €	200.000 €	
400.000.000 €	400.000.000 Anteile	160 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 320.000 €	400.000 €	
 Senior Orange Convertible	35.000 €	35.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	50.000 €	50.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	500.000 €	500.000 Anteile	-	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	1 Anteil	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	1 Anteil	4.000 € zzgl. Zinsen	4.000 € zzgl. Zinsen
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	4 Anteile	4.000 € zzgl. Zinsen, mind. 8.000 €	4.000 € zzgl. Zinsen
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	8 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 16.000 €	10.000 €
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	16 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 32.000 €	20.000 €
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	80 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 160.000 €	40.000 €
400.000.000 €	400.000.000 Anteile	160 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 320.000 €	200.000 €	
400.000.000 €	400.000.000 Anteile	160 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 320.000 €	400.000 €	
 Senior Convertible Blue	50.000 €	50.000 Anteile	-	2.000 € zzgl. Zinsen	2.000 € zzgl. Zinsen
	250.000 €	250.000 Anteile	-	2.000 € zzgl. Zinsen	2.000 € zzgl. Zinsen
	500.000 €	500.000 Anteile	-	2.000 € zzgl. Zinsen	2.000 € zzgl. Zinsen
	2.500.000 €	2.500.000 Anteile	1 Anteil	2.000 € zzgl. Zinsen	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 2.500 €
	3.000.000 €	3.000.000 Anteile	1 Anteil	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 2.500 €	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 2.500 €
	12.000.000 €	12.000.000 Anteile	4 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 8.000 €	10.000 €
	20.000.000 €	20.000.000 Anteile	8 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 16.000 €	20.000 €
	40.000.000 €	40.000.000 Anteile	16 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 32.000 €	40.000 €
	200.000.000 €	200.000.000 Anteile	80 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 160.000 €	200.000 €
	400.000.000 €	400.000.000 Anteile	160 Anteile	2.000 € zzgl. Zinsen, mind. 320.000 €	400.000 €

VIII.G.1 Convertible Blue-Coin (Allgemein)

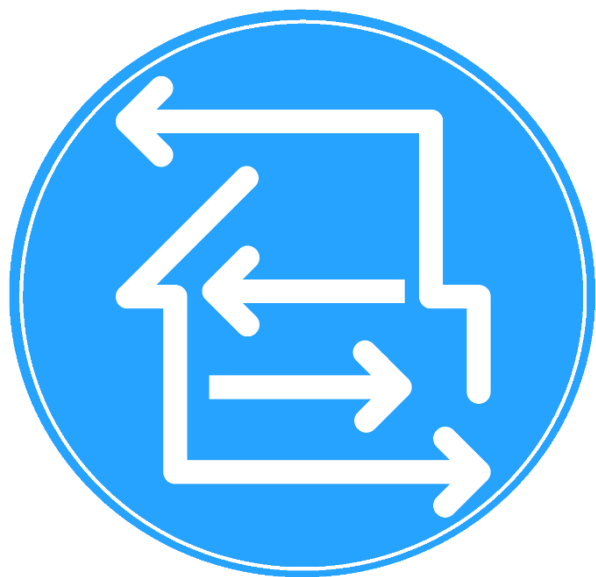


Abb. 95: Der Convertible Blue Coin

Name:	Convertible Blue-Coin
Startpreis:	2.050,00 €
Nennwert:	2.000.000,00 €
Optionsgebühr:	50,00 €
Stückzahl:	1.000.000
Splitfaktor möglich ab:	40.000.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	40.000.000 €

Der **Convertible Bluecoin** erinnert an Blue-Chips auf dem Aktienmarkt. Er steht für die H1-Immobilienwandelanleihe. Diese bietet die höchste Sicherheit. Das beste Rating mit dem ersten Rang im Grundbuch bis zur 40-%-Beleihungsgrenze nach Immotausch Maßstäben.

VIII.G.2 First Convertible Blue-Coin

Name:	First Convertible Blue-Coin
Startpreis:	50.250,00 € Oder 50.000 € zzgl. 1 Tauschcoin
Nennwert:	50.000,00 €
Stückzahl:	800
Anteil an Immotausch insgesamt:	1,6 %
Wandlung bezogen auf:	50.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	50.000 €
Absicherung:	1. Rang im Grundbuch
Verzinsung:	1 % p.a. (endfällig)



Abb. 96: First Convertible Blue Coin

Der **First Convertible Bluecoin** gilt als vermutlich sicherste Anlage der Welt und bietet gleichzeitig eine seltene Gelegenheit für eine attraktive Rendite über die Wandlungsoption. Anleger, welche die ersten 40.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des ersten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 250 € auf eine Darlehenssumme von 50.000 € zahlen, erhalten auf Wunsch First Convertible Blue-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Blue-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Blue-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Blue Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 50.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Blue Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
fünfzigtausend**

VIII.G.3 Mezzanine Blue-Coin (MCBC)



Abb. 97: Der Mezzanine Convertible Blue Coin

Name:	Mezzanine Convertible Blue-Coin
Startpreis:	5.050,00 € Oder 5.000 € zzgl. 2 IT-Coins
Nennwert:	5.000,00 €
Stückzahl:	2.000
Anteil an Immotausch insgesamt:	0,4 %
Wandlung bezogen auf:	500.000
Wandlung ab Stammkapital:	500.000 €
Absicherung:	1. Rang im Grundbuch
Verzinsung:	1 % p.a. (endfällig)

Der **Mezzanine Convertible Bluecoin** bietet noch immer eine Absicherung im ersten Rang, während das Unternehmen bereits genug Geld eingesammelt hat, um sehr stabil dazustehen. Anleger, welche die nächsten 25.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des ersten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 50 € je 5.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten Mezzanine Convertible Blue-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Blue-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Blue-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder Mezzanine Blue Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 500.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder Mezzanine Blue Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
fünfhunderttausend**

VIII.G.4 Senior Convertible Blue-Coin (SCBC)

Name:	Senior Convertible Blue-Coin
Startpreis:	2.050,00 €
Nennwert:	2.000,00 €
Stückzahl:	10.000
Anteil an Immotausch insgesamt:	0,4 %
Wandlung bezogen auf:	25.000
Wandlung ab Stammkapital:	2.500.000 €
Verzinsung:	0,6 % p.a. (endfällig)
Absicherung:	1. Rang im Grundbuch



Abb. 98: Der Senior Convertible Blue Coin

Der **Senior Convertible Blue-Coin** kombiniert die vermutlich sicherste Geldanlage der Welt mit der letzten Beteiligungsoptions zu den besonderen Bedingungen. Anleger, welche die nächsten 20.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen bzw. Immobilienanleihen des ersten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 50 € je 2.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten Senior Convertible Blue-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Blue-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Blue-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder Senior Blue Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 2.500.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder Senior Blue Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
zwei Millionen und fünfhunderttausend**

VIII.G.5 Convertible Orange-Coin (Allgemein)



Abb. 99: Der Convertible Orange-Coin

Name:	Convertible Orange-Coin
Startpreis:	2.450,00 €
Nennwert:	2.250,00 €
Stückzahl:	888.889 Coins
Splitfaktor möglich ab:	20.000.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	20.000.000 €
Absicherung:	2. Rang im Grundbuch

Convertible Orange-Coin steht für die H2-Immobilienwandelanleihe. Auch sie bietet eine dingliche Absicherung über das Grundbuch mit hohem Sicherheitsaspekt: Im zweiten Rang des Grundbuchs geht die Absicherung der H2-Anleihe bis zur 80-% Beleihungsgrenze. Sie stellt die obere Hälfte des Tauschpreises dar.

VIII.G.6 First Convertible Orange-Coin

Name:	First Convertible Orange-Coin
Startpreis:	8.250,00 €
	Oder 8.000 € zzgl. 1 Tauschcoin
Nennwert:	8.000,00 €
Anteil an Immotausch insgesamt:	1,6 %
Stückzahl:	560 Coins
Wandlung bezogen auf:	35.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	50.000 €
Verzinsung:	2,5 % p.a. (endfällig)
Absicherung:	2. Rang im Grundbuch
Haltefrist:	Mindestens 36 Monate



Abb. 100: Der First Convertible Orange-Coin

Der **First Convertible Orange Coin** (oder auch First Orange Convertible) wird im zweiten Rang abgesichert. Anleger, welche die ersten 64.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des zweiten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 250 € oder einen Exchange Coin je 8.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten auf Wunsch den First Convertible Orange-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Orange-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible Orange-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 35.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
fünfunddreißigtausend**

VIII.G.7 Mezzanine Convertible Orange-Coin



Abb. 101: Der Mezzanine Convertible Orange-Coin

Name:	Mezzanine Convertible Orange-Coin
Startpreis:	5.250,00 € Oder 5.000 € zzgl. 1 Tauschcoin
Nennwert:	5.000,00 €
Stückzahl:	5.000
Anteil an Immotausch insgesamt:	0,4 %
Wandlung bezogen auf:	500.000
Wandlung ab Stammkapital:	500.000 €
Verzinsung:	1,9 % p.a. (endfällig)
Absicherung:	2. Rang im Grundbuch
Haltefrist:	Mindestens 180 Monate

Der **Mezzanine Convertible Orange Coin** (oder auch Mezzanine Orange Convertible) bietet eine sichere Geldanlage bei einer angemessenen Verzinsung. Anleger, welche die nächsten 25.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des zweiten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 250 € oder einen Exchange Coin je 5.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten Mezzanine Convertible Orange-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Orange-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals zum Zeitpunkt der Umwandlung des Mezzanine Orange Coins in Aktien erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible Orange-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 500.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
fünfhunderttausend**

VIII.G.8 Senior Convertible Orange-Coin

Name:	Senior Convertible Orange-Coin
Startpreis:	4.250,00 €
Nennwert:	4.000,00 €
Stückzahl:	10.000
Anteil an Immotausch insgesamt:	0,4 %
Wandlung bezogen auf:	2.500.000
Wandlung ab Stammkapital:	2.500.000 €
Verzinsung:	1,7 % p.a. (endfällig)
Haltefrist:	Mindestens 120 Monate



Abb. 102: Der First Convertible Orange-Coin

Der **Senior Convertible Orange Coin** bietet die letzte Absicherung im zweiten Rang mit der Chance auf eine attraktive Wandlungsrendite. Anleger, welche die nächsten 40.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des zweiten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 250 € oder einen Exchange Coin je 4.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten Senior Convertible Orange-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Orange-Coins bezieht sich die Wandlung auf die Menge von 2.500.000 Stammanteilen.

Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible Orange-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 2.500.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Orange Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
zwei Millionen und fünfhunderttausend**

VIII.G.9 Convertible Asset-Coins

Die **Convertible Asset-Coins** bieten die höchste Verzinsung und eine Wandlungsoption, die bereits am frühesten Einstiegspunkt mit dem niedrigsten Stammkapital zulässig ist. Dadurch bieten Convertible Asset-Coins die höchstmögliche Rendite. Mit der Absicherung im letzten Rang des Grundbuchs (siehe vorläufige Wertpapierinformationsblätter der H3-Anleihen) bieten sie allerdings auch das höchste Risiko unter den Immobilienwandelanleihen. Frühe Investoren, die das Potential von ImmoTausch erkannt haben oder mit der Einbringung ihrer eigenen Immobilie konkrete Werte in das Anlagevermögen einbringen, bleiben von dem Risiko unbeeindruckt, und partizipieren von Beginn an von der Wertsteigerung des Unternehmens und der Immobilien, die sich im Anlagevermögen der GmbH und des Kollektivs anhäufen.

Einbringung eigener Immobilien durch den Verkäufer

Ein **Verkäufer** erhält **Convertible-Asset-Backed-Coins** (Immobilienwandelanleihen) als Gegenleistung für die Einbringung der Immobilie zum Tauschpreis bzw. allgemein für die Kaufpreisminderung. Eine eventuelle Kaufpreisminderung wird dabei erst ab dem zuvor ausgehandelten angemessenen Kaufpreis gewertet.

Je 2.500 € Kaufpreisminderung erhält er Asset-Convertibles mit einem Nennwert von 2.000 € bei einer endfälligen Verzinsung von 2,5 % p.a. zuzüglich 2 Tauschcoins. Jeden Convertible zzgl. 2 Tauschcoins kann er gegen 1 Sharecoin eintauschen oder Nennbetrag zzgl. Zinsen kassieren und die Tauschcoins beim Erwerb von Immobilien oder Sharecoins verwenden.

Wandlungsoption für Käufer – sichere Verzinsung mit Chancepotential ausstatten

Käufer können statt Asset-Equity-Coins auch **Convertible Asset-Equity-Coins** erwerben bzw. die vorhandenen Asset-Equity-Coins innerhalb einer vorgegebenen Frist mit einer Wandlungsoption ausstatten.

VIII.G.10 Convertible Asset-Backed-Coin



Abb. 103: Der Convertible Asset-Backed-Coin

Name:	Convertible Asset Backed Coin
Startwert:	2.000 €
Stückzahl bis:	1.600.000 Stück
Splitfaktor möglich ab:	500.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	500.000 €

Der Convertible Asset-Backed-Coin steht für die H3.1-Immobilienwandelanleihe.

Er berechtigt zum Umtausch gegen konkrete Shares, also Unternehmensanteile/Aktien, in dem bei den H3-Anleihen angegebenen Verhältnis.

Besondere Ausnahme: Einbringung eigener Immobilien

Ein Verkäufer erhält Asset-Convertible-Coins als Gegenleistung für die Einbringung der Immobilie zum Tauschpreis bzw. allgemein für die Kaufpreisminderung. Je 2.500 € Kaufpreisminderung erhält er Asset-Convertibles mit einem Nennwert von 2.000 € **zuzüglich 2 Tauschcoins**. 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.

Für vollständige Einbringungen gilt das Wandlungsverhältnis mit Bezug auf die Anzahl der Stammanteile zum Zeitpunkt der Einbringung der Immobilie.

Der Zeitpunkt bemisst sich am wirtschaftlichen Übergang der Immobilie, wenn nichts anderes vereinbart wird.

VIII.G.11 First Convertible Asset-Backed-Coin

Name:	First Convertible Asset-Backed-Coin
Startpreis:	8.250,00 €
	Oder 8.000 € zzgl. 1 Tauschcoin
Nennwert:	8.000,00 €
Stückzahl:	900
Anteil an Immotausch insgesamt:	3,6 %
Wandlung bezogen auf:	30.000 Anteile
Wandlung ab Stammkapital:	50.000 €
Verzinsung:	5 % p.a. endfällig



Abb. 104: Der First Convertible Asset-Backed-Coin

Der **First Convertible Asset-Backed-Coin** (oder auch First Asset-Backed Convertible) durch Einbringung von Immobilien durch Eigentümer gebildet oder als Asset-Backed-Anleihe bis zur 95 %-Grenze ausgegeben. Eigentümer, welche die ersten 7.200.000 € an Immobilienwerten einbringen oder Anleger, welche die ersten 7.200.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des letzten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 250 € oder 1 Tauschcoin je 8.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten First Convertible Asset-Backed-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Asset-Backed-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Asset Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 30.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Asset Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
dreißigtausend**

VIII.G.12 Convertible Asset-Equity- Coin



Abb. 105: 1. Convertible Asset-Equity-Coin

Emittentin: Immotausch GmbH

Name: 1. Convertible Asset-Equity-Coin

Preis für Sofort-Upgrade: 25,00 € oder 1 IT-Coin

Preis für Upgrade nach Erwerb
innerhalb von 5 Jahren: 275 € /6 IT-Coin

Stückzahl: Entspricht Stückzahl Asset-Coins, die
durch die Tokenisierung des Portfolios 2021-2022
entstehen

Wandlung ab Stammkapital: 40.000.000 €

Verwässerungsschutz ab: 64.000.000 Anteile



Abb. 106: 2. Convertible Asset-Coin

Emittentin: Immotausch-Regionalportale

Name: 2. Convertible Asset-Equity-Coin

Preis für Sofort-Upgrade: 25,00 € oder 1 IT-Coin

Preis für Upgrade nach Erwerb
innerhalb von 5 Jahren: 275 € /6 IT-Coin

Stückzahl: Entspricht Stückzahl Asset-Coins,
die durch die Tokenisierung der Portfolien
der Regionalportale 2023 - 2025 entstehen

Wandlung ab Stammkapital: 400.000.000 €

Verwässerungsschutz ab: 640.000.000 Anteile

Upgrade des Asset-Coins

Jeder Asset-Coin kann durch Zahlung einer Optionsgebühr in Höhe von 25 € (Stand 01.01.2021) oder eines IT-Coin (Coin-Preis bleibt bestehen) zu einem Convertible Asset-Equity-Coin ausgebaut werden, wenn die Option mit dem Erwerb des Asset-Coins gezogen und die Gebühr mit dem Preis für den Asset-Coin gezahlt wird.

VIII.G.13 First Convertible Equity-Coin

Name:	First Convertible Asset-Equity-Coin
Startpreis:	8.500,00 € Oder 8.000 € zzgl. 2 Tauschcoins
Nennwert:	8.000,00 €
Stückzahl:	450
Anteil an Immotausch insgesamt:	1,8 %
Wandlung bezogen auf:	25.000
Wandlung ab Stammkapital:	50.000 €
Verzinsung:	8 % p.a. endfällig
Haltefrist:	mindestens 30 Monate
Späteste Rückgabe oder Wandlung:	Ende 2066



Abb. 107: First Convertible Equity-Coin

Der **First Convertible Equity-Coin** (oder auch First Equity Convertible) liefert das Grundgerüst für das Eigenkapital und den Aufbau des Unternehmens zur Finanzierung der Security Token Offerings und zum Aufbau des Anlagevermögens. Anleger oder Mitarbeiter, welche die ersten 3.600.000 € an Eigenkapital bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 500 € je 8.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten First Convertible Equity-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Asset-Coins bezieht sich die Wandlung auf die Menge der Stammanteile, die als GmbH bestanden haben. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder First Equity Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 25.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder First Equity Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
fünfundzwanzigtausend**

VIII.G.14 Mezzanine Convertible Equity-Coin



Abb. 108: Mezzanine Convertible Asset-Coin

Name:	Convertible Asset-Equity-Coin
Preis:	5500,00 € Oder 5.000 € zzgl. 2 Tauschcoins
Nennwert:	5.000,00 €
Stückzahl bis:	12.500 Stück
Insgesamt Anteil an Immotausch:	0,36 %
Wandlung bezogen auf:	250.000
Wandlung ab Stammkapital:	250.000 €
Verzinsung:	4 % p.a. endfällig
Haltefrist:	mindestens 3 Jahre

Der **Mezzanine Convertible Equity-Coin** (oder auch Mezzanine Equity Convertible) bildet die zweite Eigenkapitalserie ab. Anleger, welche die nächsten 62.500.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des letzten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 500 € je 5.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten First Convertible Asset-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Asset-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder Senior Asset Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 250.000

In Worten:

Anzahl zu wandelnder Senior Asset Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch zweihundertfünfzigtausend

VIII.G.14.a Senior Convertible Asset-Coin

Name:	Senior Convertible Asset-Coin
Preis:	4.500,00 €
	Oder 4.000 € zzgl. 2 Tauschcoins
Nennwert:	4.000,00 €
Stückzahl:	9.000
Insgesamt Anteil an Immotausch:	0,36 %
Wandlung bezogen auf:	2.500.000
Wandlung ab Stammkapital:	2.500.000 €
Verzinsung:	4 % p.a. endfällig



Abb. 109: Senior Convertible Asset-Coin

Der **Senior Convertible Asset-Coin** (oder auch Senior Asset Convertible) bietet eine hohe Verzinsung, während das Unternehmen Immotausch bereits Kapital für den langfristigen Vermögensaufbau eingesammelt hat. Anleger, welche weitere 36.000.000 € für grundschuldbesicherte Darlehen des letzten Rangs bereitstellen und zusätzlich die Optionsgebühr in Höhe von 500 € je 4.000 € Darlehenssumme zahlen, erhalten Senior Convertible Asset-Coins. Im Gegensatz zu den normalen Convertible Asset-Coins bezieht sich die Wandlung auf eine bestimmte Menge an Stammanteilen. Unabhängig von der Höhe des Stammkapitals bei Umwandlung erhält der Besitzer, welcher seine First Convertible-Coins in Aktien der AG wandelt, eine Anzahl an Aktien, die sich durch folgende Formel berechnet:

Anzahl zu wandelnder Senior Asset Convertibles x Anzahl Aktien gesamt : 2.500.000

In Worten:

**Anzahl zu wandelnder Senior Asset Convertibles mal Anzahl Aktien gesamt geteilt durch
zwei Millionen und fünfhunderttausend**

VIII.G.15 Equity-Token - Der Sharecoin

Oder auch: Kollektiv-Token



Abb. 110: Der Sharecoin

Startwert: 2.500 €

Preis: 2.000 € zzgl. 2 Tauschcoins

Bewertung bei Einbringung Neubau: 2.000 €

Bewertung bei Kauf Neubau: 2.500 €

Startmenge:

entspricht Anzahl Gesellschaftsanteilen

Maximale Gesamtmenge Verkauf: 40.000.000

Maximale Gesamtmenge durch Umwandlung vorhandener Coins, Anleihen oder Darlehen und durch Einbringungen eigener Immobilien von Eigentümern und Bauträgern: 400.000.000

Splitfaktor ab: 500.000

Ein Equity Token steht für konkrete Eigentumsanteile an Immotausch.

Der Sharecoin steht für Eigentumsrechte an Immotausch und für Anteile am Immobilienkollektiv. Wer über das Beteiligungsexposé Anteile erworben hat, Wandelanleihen in Aktien umwandelt oder über die Einbringung der eigenen Immobilie Anteile erhält, kann diese als digital handelbare Anteile erhalten. Im Bieterverfahren und generell bei Anbahnungen von Immobilientransaktionen kann der Sharecoin als Kapitalnachweis genutzt werden. Alle von Immotausch ausgegebenen Wandelanleihen oder Aktien können mit dem Gegenwert in Equity-Token umgewandelt werden.

Wandlungsgebühr: 5 IT-Coins + 100 IT-Cent je Equity-Token.

Das Immobilienkollektiv, welches Aktionär bei Immotausch wird, bildet sich über die Equity-Token oder über die Serie F des Beteiligungsexposés. Jeder EquityToken entspricht einer Aktie der Immobilienaktiengesellschaft.

Der Zielkurs für die Aktien entspricht mindestens 2.000 – 2.500 € und setzt sich im Verhältnis 80:20 aus 400 € - 500 € Unternehmenswertanteil + 1.600 € - 2.000 € Immobilienwertanteil zusammen.

Das Besondere: Im Gegensatz zu vielen weiteren Positionen im Beteiligungsexposé gibt es bei den Equity-Token keine Bezugsoption für junge Anteile, die nach Pre-Money-Bewertung gekauft werden müssten. Stattdessen werden hier alle frühen Investoren sehr großzügig belohnt, indem sie am Split bereits ab der Gründung der AG mit dem vorgesehenen Stammkapital von 500.000 € mit einem Anteil von 1/500.000, also 0,000002 Immutausch-Anteile beteiligt werden. Spätestens nachdem Kapitalerhöhungen bis zu einem Wert von 40.000.000 € durchgeführt worden sind, werden keine weiteren Kapitalerhöhungen, sondern stufenweises Aktiensplitting durchgeführt. Schafft es Immutausch, den Preis pro Aktie zu halten, würde das bei einem Split auf 400.000.000 Anteile eine Verzehnfachung des eingesetzten Kapitals bedeuten.

Einbringung eigener Neubauimmobilien

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 Equity-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.

Einbringung eigener Bestandsimmobilien

Bei Bestandsimmobilien ist die Spanne zwischen Angebotspreis und Marktwert verhältnismäßig höher. Aus diesem Grund ist eine Reduzierung des Tauschpreises auf bis zu 64,8 % des Marktwertes möglich. Wird diese Marke gewählt, erhält der Verkäufer bei Einbringung 5 Tauschcoins je Equity-Token, den er für seine Immobilie erhalten hat. Dieser Wert übertrifft den Angebotspreis rechnerisch. Allerdings vermuten wir regelmäßig einen Abschlag des Angebotspreises bei Bestandsimmobilien, sodass der Endwert den Angebotspreis erreicht.

VIII.G.15.a.i Beispiel einer Immobilieneinbringung

Anhand eines Beispiels möchten wir die Umsetzung der Immobilieneinbringung unter Verwendung der Token konkretisieren. Abbildung 94 stellt in einem Säulendiagramm bildhaft die in Abbildung 95 beschriebene Einbringung von Neubauimmobilien im Tausch gegen Security Token und Utility Token.

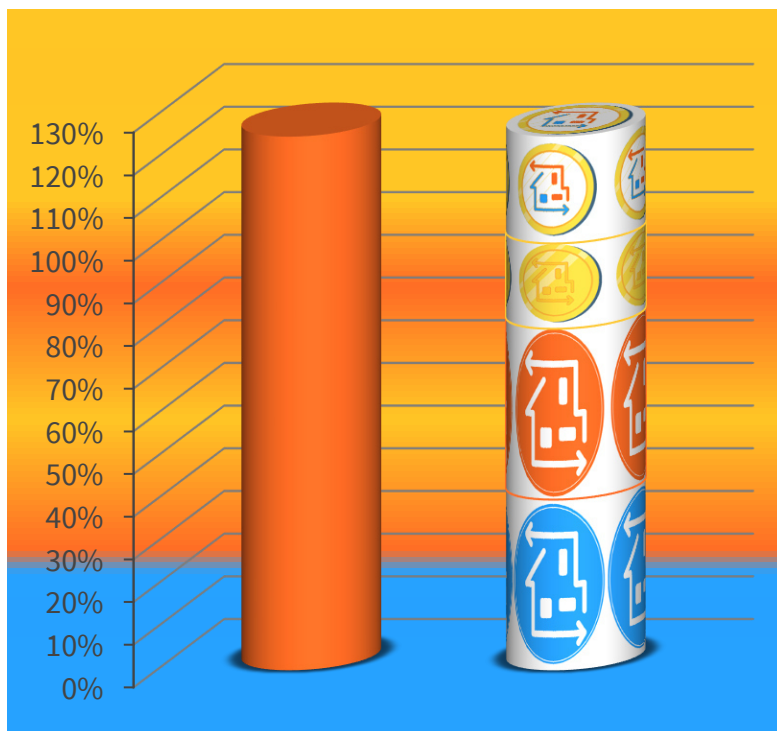


Abb. 111: Coinverteilung bei Einbringung gegen Coins

Einbringung einer Immobilie		
1. Einbringung im Tausch gegen Kollektivanleihe		
	Einbringung zum Marktwert	Gegen Anleihen/Coins
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
10 % Sicherheitsabschlag	95.000 €	Serie E + Serie G je 47.500 €
Beleihungsgrenze (81 %)	405.000 €	H 3.1 Anleihe bis zu 405.000 €
80-%-Beleihungsgrenze (64,8%)	324.000 €	H1/H2 gesamt bis zu 324.000 €
40-%-Beleihungsgrenze (32,4 %)	162.000 €	H1-Anleihen bis zu 162.000 €
2. Einbringung Neubauimmobilie im Tausch gegen Security und Utility-Coins		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
Tauschcoins	(fiktiver Wert) 101.250 €	405 Tauschcoins
Beleihungsgrenze (81 %) = Tauschpreis	405.000 €	H 3.1 Anleihe bis zu 405.000 €
80-%-Beleihungsgrenze (64,8%)	324.000 €	H1/H2 gesamt bis zu 324.000 €
Maximale Summe	(fiktiv) 506.250 €	405.000 €
3. Einbringung Neubau im Tausch gegen Sharecoins + Utility-Coins		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
Tauschcoins	(fiktiver Wert) 101.250 €	405 Tauschcoins
Beleihungsgrenze (81 %)	405.000 €	202,5 Sharecoins
Maximale Summe	(fiktiver Wert) 506.250 €	
4. Einbringung Bestandsimmobilie im Tausch gegen Sharecoins + Utility-Coins		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
32,4 % Sicherheitsabschlag	162.000 €	810 Tauschcoins
80-%-Beleihung (64,8 %)= Tauschpreis	324.000 €	162 Sharecoins
Maximale Summe	506.250 €	526.500 €

Abb. 112: Berechnungen Einbringung eigener Immobilien

VIII.G.15.a.ii Beispiel eines Immobilienerwerbs

Anhand eines Beispiels möchten wir die Umsetzung des Immobilienerwerbs unter Verwendung der Tausch- und Sharecoin konkretisieren.

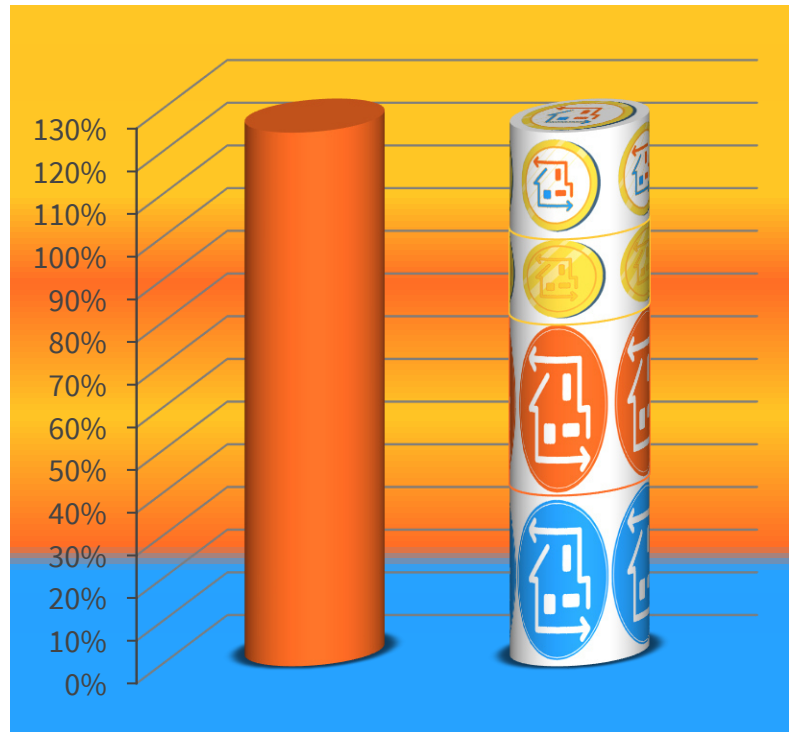


Abb. 114: Mögliche Coinverteilung beim Immobilienerwerb

Erwerb einer Immobilie		
1. Erwerb unter Anrechnung von Tauschcoins		
	Erwerb zum Marktwert	Gegen Anleihen/Coins
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
Tauschcoins über Beleihungsgrenze	95.000 €	380 Tauschcoins
Beleihungsgrenze (81 %)	405.000 €	Restpreis 405.000 €
80-%-Beleihungsgrenze (64,8%)	324.000 €	
40-%-Beleihungsgrenze (32,4 %)	162.000 €	
2. Erwerb Bestandsimmobilie bei Anrechnung von Tauschcoins i.V.m. Sharecoins		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
Tauschcoins oberhalb 80-%-Beleihung	(Tausch-Teil) 176.000 €	704 Tauschcoins
80-%-Beleihungsgrenze (64,8%)	324.000 €	Restpreis 324.000 €
Kollektivbeteiligung in Höhe der Sharecoins	(fiktiv) 506.250 €	405.000 €
3. Erwerb Neubau im Tausch gegen Equity Token und Utility-Coins		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
Tauschcoins	95.000 €	380 Tauschcoins
Beleihungsgrenze (81 %)	405.000 €	202,5 Sharecoins
4. Erwerb Bestandsimmobilie unter Verwendung von Utility-Coins + Zahlung		
Angebotspreis	500.000 €	500.000 €
32,4 % Sicherheitsabschlag	176.000 €	704 Tauschcoins
80%-Beleihung (64,8 %)= Tauschpreis	324.000 €	324.000 €

Abb. 113: Berechnung Immobilienerwerb unter Verwendung von Token

IX. Angebot für Partneragenturaccounts – Lizenzvertrag

Als Versicherer, Bausparkasse, Bank, Immobilienmakler oder Immobilienportal sind Sie von unserem Konzept überzeugt. Sie haben erkannt, dass die Kombination von Immobilienvermittlung, Versichern und Finanzieren im Kontext der lebenslangen Immobilienreise eine sinnvolle Idee ist. Sie möchten Teil des entstehenden Netzwerkes werden und die beschriebenen Modelle für Immobiliensparen und Immobilienverzehr in ihren Vertrieb einbinden.



Abb. 115: Businessman Investor Handshake - Foto für Kapiteleinleitung Angebot

In diesem Kapitel erfahren Sie die Konditionen unseres Angebotes für Partner, die einen (Super-)Agenturaccount für das eigene Unternehmen oder einige bzw. alle Organisationseinheiten innerhalb des Konzerns buchen möchten.

Ganz speziell für Bausparkassen haben wir ein Wechselprogramm vorgesehen. Nach erfolgter Einigung können Sie Immotausch-Anteile und -produkte an Kunden und Mitglieder offerieren.



IX.A Inserate

Integration des digitalen Immobilienservices und Kombination mit anderen Produkten

In den ersten Kapiteln haben wir Ihnen die Möglichkeiten vorgestellt, nicht nur Immobilienangebote für die Vermarktung, sondern auch Suchprofile für die Akquise und Tauschprofile, die aus Tauschangebot und Suchprofil bestehen, zu veröffentlichen. In Sachen Immobilienvermarktung eröffnet sich Ihnen damit eine neue Welt der Immobilientransaktionen. Der Immobilienverzehr ermöglicht Ihnen zudem, Darlehens- und Beteiligungsoptionen zu vermitteln oder selbst zu nutzen.

Wenn es um den Immobilienverzehr in Deutschland und in Europa geht, benötigt man einen sehr weiten Blick in die Zukunft:

- Welche Rentner werden mittelfristig ihre Immobilie veräußern?
- Welchen Preis würden sie für eine Vorabbeteiligung verlangen?
- Welche Immobilien sucht die Generation von heute für das Wohnen von morgen?
- Welche Preise sind die Menschen bereit, für ihre Traumimmobilie auszugeben?
- Welche Kriterien bewegen einen Mieter oder Eigentümer, seine aktuelle Kompromissimmobilie zugunsten seiner Wunschimmobilie aufzugeben?
- Was ist er bereit, für diese Vermittlung zu bezahlen?
- Welchen Preisnachlass würde er bei seinem eigenen Angebot dafür geben?

Diese Fragen sind aus Sicht des Vermittlers genauso interessant, wie für den befragten. Denn das Thema Wohnen ist ein existentielles Thema, bei dem Emotionen eine Rolle spielen. Wir geben Ihnen ein Instrument, welches Ihnen ermöglicht, Ihren Kunden die Fragen zur aktuellen und gewünschten Wohnsituation zu stellen und sie in einem dafür vorgesehenen System einzuspielen und unter Angabe Ihres Kontaktes zu veröffentlichen.

Sie nutzen die Partnerschaft mit Immotausch als weiteren Türöffner, für einen besserer Draht zu Ihrem Kunden und für die Möglichkeit, die Cross-Selling-Ansätze eines neuen digitalen Systems für sich zu nutzen.

Stellen Sie sich eine Kombination von Bauspar- oder Versicherungsprodukten mit einer integrierten Mitgliedschaft im Kundenportal Ihres Agenturaccounts vor. Als Immobilienportal, Makler, Versicherer, Bank oder Bausparkasse mit Immutausch-Lizenz dürfen Sie die Inseratkontingente im Rahmen der Kontingente für Kundenaccounts als beitragsfreie, beitragspflichtige oder mit anderen Produkten kombinierte Leistung anbieten. Idealerweise erfolgt dies in einer gemeinsamen Absprache für eine zukünftige Produktreihe der teilnehmenden Partner.

Leistungsumfang	Agenturaccount Online	Superagenturaccount
Inserate		
Aktuelle Angebote		
Mietwohnungen	50	500
Häuser zur Miete	50	500
Eigentumswohnungen	50	500
Häuser zum Kauf	50	500
neue Objektarten	-	500
(Tausch-)Angebote		
Mietwohnungen	50	500
Häuser zur Miete	50	500
Eigentumswohnungen	50	500
Häuser zum Kauf	50	500
neue Objektarten	-	insg. 500
Suchanzeigen		
Mietwohnungen	50	500
Häuser zur Miete	50	500
Eigentumswohnungen	50	500
Häuser zum Kauf	50	500
neue Objektarten	-	insg. 500
*Begrenzung für Inserate	1 Gigabyte Speicherplatz	20 Gigabyte Speicherplatz

Tabelle 9: Inserate

* Die Gesamtgröße der gespeicherten Medieninhalte für die angegebenen Inserate wird durch Immutausch auf einen Bruchteil (<15 %) komprimiert. Den angegebenen Speicherplatzkontingenten liegt eine Schätzung der entstehenden Kosten zu Grunde. Diese beziehen sich neben dem Speicherplatz auch auf andere Faktoren wie Datenschutz und Gewährleistung einer stabilen und schnellen Verbindung auch bei hohem Traffic. Wird die gesamte Unternehmensstruktur mit allen übergeordneten und lokalen Büros abgebildet und in einem Kollektivvertrag zusammengefasst, erfolgt die Betrachtung des genutzten Speicherplatzes und der Anzahl der Inserate der jeweiligen Rubriken in der Gesamtmasse. Eine Übersicht der genutzten Kapazitäten erhalten Sie zunächst als Ausdruck oder per Mail, später als Anzeige in der Accountverwaltung. Mehrkosten werden mit 30 % Aufschlag weitergegeben.

Teilnahme am Servicevergleichsrechner

Als kostenlose Zusatzleistung nehmen Sie am öffentlichen Servicevergleichsrechner teil.

Ihnen bieten wir in diesem Angebot eine nahezu uneingeschränkte Nutzung des Vergleichsrechners für die Erstvertragslaufzeit an.

Der Servicevergleichsrechner liefert - passend zu der Auswahl des Besuchers - eine Ergebnisliste aus Angeboten, die durch Auswahl mehrerer Rubriken, Zielgruppen (Verkäufer, Käufer, Vermieter, Mieter, Immotausch-Käufer, Immotausch-Mieter) und Objektarten erfolgt.

Inserate im Servicerechner		
Anzahl Regionen*	Bis 5 Regionen	Bis zu 10 Regionen
Anzahl Orte**	Alle enthaltenen Orte	Alle enthaltenen Orte
Vermietung		
Vorbereitung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Bewertung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Insertion	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Vermarktungsmanagement	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Verhandlung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Beratung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Verkauf		
Vorbereitung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Bewertung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Insertion	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Vermarktungsmanagement	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Verhandlung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***
Beratung	ohne weitere Einschränkung***	ohne weitere Einschränkung***

Abb. 116: Inserate im Servicerechner

Für spätere Angeboten behält Immotausch sich vor, die Konditionen für einzelne Rubriken, Zielgruppe oder Objektarten anzupassen oder die Teilnahme weiterer Partner einzuschränken.

Leadbeteiligung

Für eingehende Aufträge aus dem Servicevergleichsrechner erhält Immotausch eine Anteilsvergütung in Form einer Leadbeteiligung in Höhe von 5 % des ermittelten Auftragsvolumens. Mit den Einnahmen werden unter anderem SEO-Arbeiten und Lead-generierende Maßnahmen finanziert.

Definitionen zur vorherigen Inserate-Tabelle

* Region:

Landkreis oder Stadt innerhalb eines Bundeslandes gemäß Aufteilung der Lagesets für Immobilieninserate und Serviceinserate. Agenturen und Superagenturen müssen bei Schaltung von Serviceinseraten zunächst in der eigenen Region inserieren und dürfen nur innerhalb der benachbarten Regionen ihres Firmensitzes weitere Serviceanzeigen schalten. Wird die gesamte Unternehmensstruktur mit allen übergeordneten und lokalen Organisationseinheiten abgebildet und in einem Kollektivvertrag zusammengefasst, kann auf Wunsch eine Betrachtung der Regionen als Gesamtzahl an Regionen in der Gesamtmasse erfolgen.

** Ort:

Stadt, Gemeinde oder Dorf innerhalb einer Region gemäß Aufteilung der Lagesets für Immobilieninserate und Serviceinserate.

*** ohne weitere Einschränkung:

Im Interesse der Teilnehmenden wird vorausgesetzt, dass ein sinnvoller Wettbewerb erfolgt. Beanstandet ein Teilnehmer die Preisgestaltung eines anderen Teilnehmers, erfolgt eine Prüfung, ob dieser Preis marktkonform für die jeweilige Lage und die angebotene Leistung ist. Bei unsachgemäßen Angeboten, wiederholten Kundenbeschwerden oder Nichtausführung angenommener Aufträge kann ein vorübergehender oder dauerhafter Ausschluss vom öffentlichen Servicevergleichsrechner erfolgen, damit die Glaubwürdigkeit der übrigen Angebote gewahrt bleibt. Ein Ausschluss berechtigt nicht zur Beitragskürzung, da die Möglichkeit zur Teilnahme am öffentlichen Vergleichsrechner eine kostenlose Zusatzleistung darstellt.

Versicherungsvergleichsrechner

Die Integration des Versicherungsvergleichsrechners und die Teilnahme als Unteragentur gemäß Kapitel III-B sind Teil des Konzeptes. Jeder Partner trägt die zunächst entstehenden monatlichen Zusatzkosten sowie die Entwicklungskosten für die Integration als Unteragentur mit Sub-ID oder entsprechender Erweiterung für alle Mitarbeiter selbst.

IX.B Lizenzen, Beiträge, Konditionen

Für jede Agentur (Zweigstelle, Zweigniederlassung, lokales Büro, Agentur, Servicebüro) und jede Superagentur (in der Struktur übergeordnete Organisationseinheit, z.B. Zentrale, Hauptniederlassung, [Landes-]Geschäftsstelle) wird eine Einzellizenz vergeben. Die Gesamtzahl an Lizenzen kann in einem gemeinsamen Vertrag gebündelt werden. Je nach Accounttyp ist eine unterschiedliche Anzahl an Mitarbeiterlizenzen zulässig. Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, seinen Kundenbestand bis zur angegebenen Anzahl an Kundenaccounts einzupflegen. Wird die gesamte Unternehmensstruktur mit allen übergeordneten und lokalen Büros abgebildet und in einem Kollektivvertrag zusammengefasst, erfolgt die Betrachtung der Kundenaccounts in der Gesamtmasse.

Anzahl Lizenzen je Account		
Agenturen/Filialen	1	1
Mitarbeiteraccounts		
Vertragsbeginn innerhalb 6 Wochen*	5	20
Bei Vertragsbeginn bis 01.11.2021	3	10
zulässige Zahl an Kundenaccounts je Mitarbeiter		
Vertragsbeginn innerhalb 6 Wochen*	100	500
Bei Vertragsbeginn bis 01.11.2021	50	200

Table 10: Anzahl Lizenzen pro Account

Beitrag pro Lizenz		
Bis 30 Lizenzen der gleichen Art	250,00 € oder 1 XCC/Monat	2.000,00 € oder 8 XCC/Monat
Ab 30 Lizenzen der gleichen Art	225,00 € oder 0,9 XCC/Monat	1.800,00 € oder 7,2 XCC/Monat
Ab 50 Lizenzen der gleichen Art	187,50 € oder 0,75 XCC/Monat	1.500,00 € oder 6 XCC/Monat
Ab 100 Lizenzen der gleichen Art	162,50 € oder 0,65 XCC/Monat	1.300,00 € oder 5,2 XCC/Monat
Ab 150 Lizenzen der gleichen Art	150,00 € oder 0,65 XCC/Monat	1.000,00 € oder 4 XCC/Monat
Ab 207 Lizenzen der gleichen Art	122,50 € oder 0,49 XCC/Monat	800,00 € oder 3 XCC/Monat
Ab 1.450 Lizenzen der gleichen Art	62,50 € oder 0,25 XCC/Monat	500,00 € oder 2 XCC/Monat
Konditionen		
Laufzeit	Mindestens 2 Jahre	Mindestens 5 Jahre
Verlängerung nach Erstlaufzeit	um 1 Jahr	um 5 Jahre
Zahlweise	Jahresbeitrag	Monats- oder Jahresbeitrag
Kündigungsfrist	1 Jahr	1 Jahr
Beitragserhöhung jährlich**	5 %	4 %

Table 11: Beiträge und Konditionen

* Bei Vertragsbeginn innerhalb von 6 Wochen nach Erhalt des Angebotes.

** **Gilt nicht bei Bezahlung in XCC.** Bei tatsächlicher Vorauszahlung von mehr als einem Jahr entfällt die Beitragserhöhung für den Zeitraum der Vorauszahlung. Der Willkommensbonus gilt nicht als Beitragsvorauszahlung. Vorauszahlungen gelten als unwiderrufliche Beitragszahlung für den vorhergesehenen Zeitraum.

Ersteinrichtung – Setup

Die Registrierung eines Agenturaccounts erfolgt zunächst über die Registrierung eines Mitgliedsaccounts. Auf einer noch zu optimierenden Partnerseite entscheiden Sie sich für einen Test-, Agentur- oder Superagenturaccount. Ihre Auswahl wird uns in der User-Übersicht angezeigt. Der Wechsel von einem User-Account, der für Privatkunden vorgesehen ist, zu einem (Super-)Agenturaccount erfolgt über ein Upgrade. Dieses erfordert weitere Schritte von unserer Seite. Dabei hinterlegen wir beispielsweise Unternehmensinformationen und Kontaktdaten für Sie. Die Einrichtung von Mitarbeiteraccounts gemäß Ihrer Strukturangaben ist inbegriffen. Sie können diese allerdings auch selbst hinterlegen. Die Ersteinrichtung Ihres (Super-)Agenturaccounts übernehmen wir kostenlos, wenn Sie sich für einen frühen Vertragsbeginn entscheiden. Sie erfolgt innerhalb von einer Woche nach Vertragsabschluss, Zahlung der Set-Up-Gebühr und Vorauszahlung des Beitrags.

Setup-Gebühr		
Bei Vertragsannahme bis 01.08.2021	entfällt	entfällt
Bei Vertragsannahme bis 31.10.2021	250 €	500 €

Tabella 12: Set-Up-Gebühr

IX.B.1 Willkommensbonus

Für das Eingehen der strategischen Partnerschaft zu einem frühen Zeitpunkt und für lange Laufzeiten belohnen wir Sie mit einem Willkommensbonus. Der Willkommensbonus kann ausschließlich auf zu zahlende Beiträge angerechnet werden. Ergibt sich ein negativer Beitragswert unter Anrechnung des kumulierten Willkommensbonus, wird für die Berechnung des ersten Beitrags auch die nachfolgende Beitragsperiode berücksichtigt. Bei einem Upgrade von Agenturaccount auf Superagenturaccount wird der bereits gewährte Willkommensbonus mit dem Superagenturwillkommensbonus verrechnet.

Willkommensbonus (kumulativ)		
Bei Vertragsannahme bis 01.04.2021	500,00 €	2.500,00 €
Bei 5-Jahresvorauszahlung*	1.000,00 €	2.500,00 €
Bei Erstvertragslaufzeit 10 Jahre	1.000,00 €	5.000,00 €
Bei Erstvertragslaufzeit 20 Jahre	1.500,00 €	10.000,00 €
Bei Verlängerung um 20 Jahre**	Nach 20 Jahren ein zusätzliches Jahr kostenlos nutzen.	

Tabella 13: Willkommensbonus

* Bei tatsächlicher Beitragsvorauszahlung von fünf Jahresbeiträgen. Der Willkommensbonus wird hierbei nicht berücksichtigt.

** Dieser Bonus ist nur in Verbindung mit einer Erstvertragslaufzeit von 20 Jahren verfügbar.

IX.B.2 Beta-Version

Auch bei Zahlung des Beitrags vor und nach Vertragsbeginn akzeptiert der Partner, dass es sich zunächst um eine Beta-Phase handelt, in der die Funktionen von Immotausch gemeinsam getestet und entsprechend den Bedürfnissen der Partner weiterentwickelt werden. Um die hohen Sicherheitsstandards einzuhalten, muss vor dem Einpflegen von personenbezogenen Daten und der Registrierung von Kundenaccounts die Freigabe aller Administratoren und zuständigen Abteilungen abgewartet werden. Der Partner haftet für eigenes Verschulden und für das Verschulden seiner Mitarbeiter.

Testphase

Gerne können Sie eine Testphase für maximal 3 Monate nutzen, um die Funktionen von Immotausch auszuprobieren. Die Registrierung eines Accounts für eine Testphase gilt nicht als Vertragsannahme. Eventuell garantierte Vorteile für einen frühzeitigen Vertragsbeginn gelten nicht für die Testphase, sondern ausschließlich bei Vertragsbeginn und Beitragszahlung vor Fristablauf.

IX.B.3 Schulungen und Webinare

Immotausch wird innerhalb von 3 Monaten nach Vertragsbeginn mit der Erstellung von Tutorials für die zur Verfügung stehenden Funktionen beginnen. Die vorherige Zeit wird zum Teamaufbau, für Absprachen unter den Geschäftsleitungen, für eventuelle Anpassungen und Produktintegrationen genutzt. Auf diese Weise kann zunächst eine Weiterentwicklung erfolgen, auf deren Grundlage dann die Tutorials erstellt werden, um eine Mehrfachschulung zu vermeiden. Bei Weiterentwicklungswünschen verschiebt sich die Erstellung der Tutorials um die Zeit der Weiterentwicklung.

Auf Wunsch werden Webinare eingerichtet, an denen eine Vielzahl von Mitarbeitern teilnehmen kann. Immotausch ist für die Durchführung dieser Webinare zuständig. Die Anzahl und Termine für Webinare werden nach Vertragsabschluss vereinbart. Tutorials sind Webinaren grundsätzlich vorzuziehen. Für alle Superagenturaccounts und deren registrierte Mitarbeiter wird spätestens vier Wochen nach Vertragsbeginn ein wöchentliches Webinar eingerichtet (z.B. über „Cisco Webex“), in welchem schrittweise die Funktionen vorgeführt werden, bis entsprechende Tutorials und Lernvideos erstellt und veröffentlicht worden sind. Die Webinare werden mit einer Dauer von 1 – 2 Stunden angesetzt. Alle zusätzlichen Webinare werden als Beratungsaufwand abgerechnet.

Schulungen werden mit einer Teilnehmerzahl von maximal 50 Teilnehmern durchgeführt und im Rahmen des angefragten Beratungskontingentes berechnet. Die Kosten für Raummiete, Verpflegung und weitere im Zusammenhang mit Schulungsmaßnahmen entstehenden Kosten trägt der Partner.

IX.B.4 Servicelevel

Allgemein

Bei den Preisen handelt es sich um Grundpreise für die Nutzung der Lizenzen. Fragen der Mitarbeiter des Partners werden insbesondere in der Kennenlernphase der ersten sechs Monate nach Vertragsbeginn gesammelt und in einer FAQ-Liste auf der Webseite dargestellt. Telefonische Auskünfte werden nur Superagenturen erteilt. Es besteht keinerlei Kürzungsrecht für Beitragszahlungen bei Nichterfüllung. Je nach Gesamtbeitrag, Investitionssumme, Kooperationsbereitschaft und Beziehung mit dem Partner wird im Rahmen von individuellen Verhandlungen über Inklusivleistungen und Zusatzkosten entschieden. Die Parteien werden sich nach Vertragsabschluss während der folgenden 24 Monate über einen Dienstleistungskatalog und Preise für Zusatzleistungen verständigen und einen Vertrag über Outsourcing-Dienstleistungen vereinbaren. Während dieser Phase werden zusätzliche Leistungen als zusätzlicher Beratungsaufwand abgerechnet. Aufgrund von Wartungsarbeiten oder allgemeinen Störungen kann es zu Unterbrechungen der Leistungen kommen. Aus diesem Grund besteht allgemein keine Garantie, dass die Services rund um die Uhr aufrechterhalten werden. Immotausch ist berechtigt, jährlich bis zu 6 Wochen Betriebsferien einzurichten. Während dieser Zeit bleiben die Onlinefunktionen aufrechterhalten. Bei Höherer Gewalt akzeptiert der Partner erhebliche Serviceeinbußen ohne Kürzungsrecht.

Servicelevel II

Immotausch wird nach besten Kräften eine umgehende Beantwortung/Rückruf innerhalb von 24 Stunden bzw. bis zum Ende des nächsten Werktages gewährleisten. Eine eventuell notwendige Bearbeitung erfolgt, je nach Aufwand, innerhalb von ca. 3 Werktagen (ausgenommen Entwicklungsanforderungen). Die Bürozeiten werden auf eine Zeit von 8 – 18 Uhr aufgebaut. Bei Abbildung Ihrer vollständigen Organisationsstruktur mit mehr als 200 Superagenturaccounts werden erweiterte Service- und Erreichbarkeitszeiten von 7 – 20 Uhr aufgebaut. Während der Aufbauphase der Unternehmens- und Mitarbeiterstruktur akzeptiert der Partner längere Antwortfristen. Gleichartige Anfragen werden insbesondere in dieser Phase gesammelt und in einer FAQ-Liste sowie in Tutorials und Schulungsvideos auf der Webseite dargestellt. Hierzu wird ein interner Bereich aufgebaut.

Besondere Leistungen		
Partnerportal	Auf Immotausch.net*	Auf Ihrer Wunschdomain**
Servicelevel	Allgemein	Allgemein + Level II
Schulung	Onlinevideos	Schulung oder Webinar

Abb. 117: Besondere Leistungen

* Linkaufbau zurzeit wie folgt: (<https://Immotausch.net/de/Agency/IhreAgenturNummer>).
Den allgemeine Aufbau des Partnerportals sehen Sie im Anwenderhandbuch.

** siehe zusätzliche Kosten für Wunschdomain

IX.B.5 Zusätzliche Kosten

**Eigene oder freie Wunschdomain/Konnektierung auf eigene IP-Adresse mit eigenem Nameserver: Nicht mehr Immotausch.net, sondern Ihr eigener Domainname wird in der Adressleiste des Browsers angezeigt. Die Kosten für die Konnektierung und das Betreiben des Partnerportals auf einer Wunschdomain trägt der jeweilige Partner. Auf Anfrage erstellt Immotausch ein Angebot entsprechend den Anforderungen des Partners. Die Kosten für die Erstellung des Angebotes übernimmt der Partner.

Kosten für Änderungen und Erweiterungen

Jegliche Änderungen und Erweiterungen, die auf Verlangen eines Partners durchgeführt werden, erfolgen auf dessen Kosten. Immotausch wird dazu die voraussichtlich anfallenden Kosten schätzen und als unverbindliches Angebot übermitteln. Die Kosten für die Erstellung des Angebotes trägt der Partner. Jegliches Brainstorming, Ideen- und Lösungsfindung sowie sonstiger Planungs- und Besprechungsaufwand vor und während der Angebotserstellung wird als zusätzliche Beratungsleistung berechnet. Jegliche in Auftrag gegebenen Änderungen und Erweiterungen werden durch einen im Voraus zu leistenden Entwicklungskostenzuschuss des Partners durchgeführt. Der Beginn der Planungs- und Entwicklungsarbeiten erfolgt frühestens innerhalb von 5 Tagen nach Erhalt des jeweiligen Entwicklungskostenzuschusses. Nach Abschluss der Weiterentwicklungsarbeiten erfolgt eine Abrechnung. Mehrkosten werden sofort fällig und zahlbar. Immotausch ist berechtigt, Anpassungen des Angebots während der jeweiligen Entwicklungsphase durchzuführen, wenn das notwendige Budget unterschätzt wurde. Minderkosten werden als Entwicklungskostenrücklage für den Partner zurückgestellt. Immotausch behält das geistige Eigentum an der Weiterentwicklung. Bei grundsätzlichem Entwicklungsbedarf im Interesse des Partners wird ein Mindestentwicklungskostenzuschuss in Höhe von 250.000 € pro Kalenderjahr und als erste Vorauszahlung für den Entwicklungskostenzuschuss innerhalb von 6 Wochen nach Vertragsunterzeichnung fällig.

Zusätzlicher Beratungsaufwand sowie Schulungsmaßnahmen vor Ort

Immotausch bietet Beratungsleistungen rund um die Anwendungsmöglichkeiten des Portals und für die Entwicklung eigener bzw. gemeinsamer Produkte an. Für Beratungsleistungen erhält Immotausch eine Honorarvergütung. Das abrechnungsfähige Honorar liegt bei 900,00 € Tagessatz für Mitarbeiter; bei 1.000,00 € pro Zeiteinheit, wenn die Beratung durch die Geschäftsleitung und vor Ort durchgeführt wird. Beginn und Ende werden dabei durch die Anwesenheit am Unternehmenssitz des Partners begründet. Vorbereitende Maßnahmen für Beratungsleistungen oder für gewünschte Schulungsmaßnahmen werden auch im Rahmen von Büro- und Heimarbeiten begründet und mit dem gleichen Satz berechnet. Es bedarf für deren Berechnung keiner Anwesenheit am Unternehmenssitz des Partners. Die telefonische Betreuung durch Mitarbeiter wird anteilig mit einem Stundensatz von 80,00 €, telefonische Betreuung durch Geschäftsleitung mit einem Stundensatz von 120,00 € berechnet. Sonstige Hilfs- und Unterstützungsarbeiten durch Mitarbeiter von Immotausch werden stundenweise mit 112,50 € pro Stunde abgerechnet.

Honorar- und Zeittafel

Zeiteinheiten Abrechnung (je angefangene Zeiteinheit):

Accountgebühren*:	Monat oder Jahr
Beratung durch Mitarbeiter (Vor Ort):	Tag
Telefonische Betreuung:	Viertelstunde
Beratung durch die Geschäftsleitung:	Stunde
Sonstige Hilfs- und Unterstützungsarbeiten durch Mitarbeiter:	Stunde
Reisekosten	
PKW-Fahrtkosten:	0,85 € pro gefahrenen Kilometer
Sonstige Reisekosten (Bahn, Flugzeug, Taxi):	nach Beleg
Übernachtung:	nach Beleg
zzgl. Spesen pro Tag:	100,00 €
sonstige Nebenkosten	
Nebenkosten und Auslagen soweit vereinbart:	nach Beleg

* In der Erstvertragslaufzeit wird der Willkommensbonus auf die Beiträge angerechnet. Verteilt sich der Willkommensbonus aufgrund der Beitragssituation bei mehr als 30 (Super-)Agenturen auf einen Zeitraum von mehr als einem Jahr, erfolgt eine Sonderaufteilung des sich ergebenden Erstbeitrages. Die Sonderaufteilung erfolgt je nach Verteilungszeitraum des Willkommensbonus gemäß Rechnungserstellung nach Ermessen der Immotausch GmbH. In ein bis zwei Raten werden ca. 88 % des sich ergebenden Erstbeitrages für die Erstvertragslaufzeit als sofort fällige Vorauszahlung, der übrige Betrag gleichmäßig in Jahresraten fällig.

Zahlweise allgemein und bei Beratungen und anderen Zusatzleistungen

Alle Zahlungen erfolgen frei von Kosten für die Immotausch GmbH per Überweisung mit Eingang spätestens zum Fälligkeitstermin. Der Partner übermittelt frühzeitig eine Einschätzung des geplanten Bedarfs und leistet pro Quartal im Voraus. Es erfolgt eine quartalsweise Abrechnung. Mehrkosten sind innerhalb von 14 Tagen nach Abrechnung auszugleichen. Minderkosten werden als Gutschrift auf das übernächste Quartal angerechnet. Ab einer Accountzahl von 50 Superagenturaccounts wird eine Mindestvorauszahlung in Höhe von 100.000 € für das erste Jahr vorausgesetzt, um notwendige Schulungsmaßnahmen durchführen zu können.

X. Beteiligungsmodelle

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, Knowhow 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 ImmoTauschportal 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.

Dieser Teil wiederholt einen Part, der bereits vorgestellt wurde.

Während dieses Buch erstellt und weiterentwickelt wurde, hat sich die Zahl der Kryptowährungen, die auf den Markt gebracht worden sind von 6.794⁹⁵ auf 7.493 erhöhet.

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

Abbildung 115 stellt diesen zurzeit höchsten von uns aufgenommenen Wert dar.

Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply	Market
1	Bitcoin	\$7,107	-1.45% ↓		\$7,916,791,106	\$130,292,545,916	18,333,562 BTC	63%
2	Ethereum	\$181	-1.51% ↓		\$6,288,636,564	\$19,779,543,194	110,581,734 ETH	10%

Abb. 118: Screenshot Coin.Market 19. April 2020

Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply
1	Bitcoin	\$11,768	-0.47% ↓		\$22,062,674,362	\$217,296,497,445	18,465,806 BTC
2	Ethereum	\$407	-1.8% ↓		\$11,934,683,876	\$45,732,604,400	112,255,966 ETH

Abb. 119: Screenshot Coin.Market vom 20. August 2020

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.

Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply
1	Bitcoin	\$10,325	+0.14% ↑		\$44,970,663,540	\$190,862,947,713	18,445,962 BTC
2	Ethereum	\$369	+0.77% ↑		\$30,299,115,230	\$41,529,106,706	112,597,409 ETH

Abb. 120: Screenshot Coin.Market vom 11.09.2020

Abbildung 116 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.

⁹⁵ 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.

Nachfolgend 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 erhalten Sie eine ausgedruckte Version. Equity-, Mezzanine und Senior-Tranche sind dem begrenzten Personenkreis von (Super-)Agenturen vorbehalten. Eine Veröffentlichung von weiteren Finanzinstrumenten kann auch im Rahmen eines Private Placements erfolgen. Sofern es sich um Angebote handelt, die der Prospektspflicht und der Genehmigung der BaFin oder der Pflicht zur Hinterlegung eines Wertpapierinformationsblattes bei der und dessen Billigung durch die BaFin bedürfen, sind die im Beteiligungsexposé enthaltenen Produkte lediglich Produktvorschlage bzw. eine Prospektbilligung vorliegen.

X.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.

X.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.











X.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	
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)	3.000.000	100.000 €	400.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
Pflichtwandeldarlehen/Pflichtwandelanleihe					
Serie G	8 % p.a.	12.000.000	100.000 €	400.000.000 €	Pre-Money-Bewertung
Immobilienwandeldarlehen / Immobilienwandelanleihe					Wandlungspreis
H3	2,50 % - 3,50 % p.a.	12.000.000	10.000 €	3.200.000.000 €	2.500 €
H2****	1,10 % - 1,60 % p.a.	20.000.000	2.000 €	2.000.000.000 €	2.222 €
H1****	0,50 % - 1,10 % p.a.	40.000.000	2.000 €	2.000.000.000 €	2.000 €

Tabelle 14: Darlehens- und Beteiligungsoptionen

Hinweis: Bitte sehen Sie die Details zu den Angaben in den vorläufigen Wertpapierinformationsblättern im vollständigen Whitepaper ein. Die im Whitepaper enthaltenen Serie F (Kollektivserie) und deren Anteile an den Serien E, G, und H1-H3 sind hier bereits entfernt. Diese Anteile an der Konzernobergesellschaft werden durch die Töchter erworben.

Besondere Darlehens- und Beteiligungsoptionen

First Coins als Wandeldarlehen / Wandelanleihen (Maximal 149 Investoren für Equity)					
Finanzierungs- runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions- volumen*	Investition je Coin
 First Convertible Equity-Coin	8 % p.a. (endfällig)	25.000	8.000 €	3.600.000 €	8.400 € vor dem STO Danach 8.500 €
 First Convertible Asset Baked Coin	5 % p.a. (endfällig)	30.000	8.000 €	7.200.000 €	8.200 € vor dem STO, dann 8.250 €
 First Convertible Orange Coin	2,5 % p.a. (endfällig)	35.000	8.000 €	4.480.000 €	8.200 € vor dem STO, dann 6.250 €
 First Convertible Blue Coin	1,0 % p.a. (endfällig)	50.000	50.000 €	40.000.000 €	50.200 € vor dem STO, dann 50.250 €
Mezzanine Coins als Wandeldarlehen/-anleihe (Maximal 149 Investoren für Equity)					
Finanzierungs- runde (Tranche)	Verzinsung	Bezogen auf Stammanteile	Mindestzeichnung	Emissions- volumen*	Investition je Coin
 Mezzanine Equity Convertible	4 % p.a. (endfällig)	250.000	5.000 €	25.000.000 €	5.400 € vor dem STO, dann 5.500 €
 Mezzanine Blue Convertible	1,0 % p.a. (endfällig)	500.000	5.000 €	25.000.000 €	5.050 €
 Mezzanine Orange Convertible	1,9 % p.a. (endfällig)	500.000	5.000 €	64.000.000 €	5.200 € vor dem STO, dann 5.250 €
Senior Coins as convertible real estate loans/ convertible real estate bonds					Investition je Coin
 Senior Convertible Blue Coin	0,6% p.a. (endfällig)	2.500.000	2.000	20.000.000 €	2.050 €
 Senior Convertible Asset-Coin	4% p.a. (endfällig)	2.500.000	4.000	36.000.000 €	4.400 € vor dem STO, dann 4.500 €
 Senior Convertible Orange Coin	1,7% p.a. (endfällig)	2.500.000	4.000	40.000.000 €	4.200 € vor dem STO, dann 4.250 €

Ergänzend dazu haben wir Ihnen auf dieser Doppelseite einige allgemeine Zusatzinformationen zu den Finanzierungsrunden und den in der Tabelle 14 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 der Immotausch GmbH stattgefunden hat („Produktentwicklung“). Die Produktentwicklungskosten trägt der Partner. Der geringere Preis gilt für junge Anteile im Falle eines Splits von 40.000.000 auf 200.000.000 Aktien. Dieser wird schrittweise zum oder nach dem IPO durchgeführt werden. Er kann darüber hinaus schrittweise auf 400.000.000 Aktien erweitert werden. Auf den Seiten 230 – 233 sind die Rahmenkriterien für ein Initial Public Offering beschrieben.

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.

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.

X.C.1 Partiarisches Darlehen

Als weiteres Finanzinstrument nutzt die Immotausch GmbH 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 valuierten Darlehensbeträgen/-summen (Höhe siehe Tabelle 16)
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 15).
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 16: 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 15: 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.

X.C.2 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 Immutausch (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.

X.C.3 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
Vorteilswandlungspreis:	Als Kunde mit erteiltem Versicherungsmaklerauftrag und mindestens 5 Jahre dauernder Versicherung in drei Hauptsparten (Immobilien sparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 96,25 % - 97,75 % des Aktienpreises. (0,75 % je Sparte)
Ankündigungsfrist:	6 Monate zum Monatsende
Beschränkungen zur Ausübung des Wandlungsrechts:	
	Die Wandlung dieser Anleihe kann erst erfolgen, wenn ein Stammkapital von mindestens 3.000.000 € 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:	Es besteht kein Wandelungszwang.
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.

X.C.4 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

Vorteilswandlungspreis: Als Kunde mit erteiltem Versicherungsmaklerauftrag und mindestens 5 Jahre dauernder Versicherung in drei Hauptsparten (Immobilien sparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 96,25 % - 97,75 % des Aktienpreises (0,75 % je Sparte).

Wandlungsfrist:	12 – 65 Jahre nach Zeichnung und Beitragszahlung
Kündigungsfrist:	6 Monate zum Quartalsende
Rangrücktritt:	Der Investor erklärt seinen wirksamen, qualifizierten Rangrücktritt.

Abbildung 120 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 Waneloption bei Wertsteigerung der Gesellschaft.

Anteil	25 %	25 %	30 %	20 %	** Der Anteil wird je hälftig in Serie E und Serie G investiert, solange der Vorrat reicht. Danach wird der Anteil in Aktien der Immotausch AG oder Immotausch SE investiert. Theasaurierende Anteile werden nach den gleichen Kriterien investiert.	
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					

Abb. 121: Aufteilung Kollektivanleihe

*IWA: Immobilienwandelanleihe

X.C.5 Serie G – Pflichtwandelanleihe

In der Serie-G Finanzierungsrunde werden Wandeldarlehen, später Pflichtwandelanleihen an (Super-)Agenturen, private und professionelle Investoren sowie geeignete Gegenparteien ausgegeben. Solange 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: 1.600.000.000,00 € für Kollektivserie
(auch für Kollektiv einsetzbar) 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 drei Hauptsparten (Immobilien sparen, Kranken-, Unfall-, Sach-, Lebensversicherung) gilt ein Vorteilspreis von 96,25 % - 97,75 % des Aktienpreises (0,75 % je Sparte).

Bezugsrecht: einfaches Bezugsrecht für junge Anteile

Discount: 2 % Discount nach Wandlung

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.

XI. Lösungsansätze für Bausparkassen

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

Das Kollektivkonzept bietet Ihren 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.

XI.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 Bausparerer 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.



XI.B Umwandlung in erste Immotausch-Wandelanleihe

Serie E: Lineare Verzinsung 4 %, zusätzliche Wandeloption (Seite 233)

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

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

$$K_{\text{neu}} = K_0 + K_0 \cdot \frac{p}{100} \cdot n \text{ oder } K_n = K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{100} \cdot n\right)$$

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
+ <u>Zinsbonus</u>	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$K_{\text{neu}} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot \left(1 + \frac{p}{100} \cdot n\right)$$

$$K_{\text{neu}} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot (1 + 0,04 \cdot n)$$

Zusätzlich:

+ Optionsgebühren	Übernahme der Optionsgebühren
+ Übernahme des Zinsrisikos	weitere 35 % der noch zu erwartenden Zinsbelastung werden rätierlich 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.

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

Legende auch für die kommenden Seiten:

"K_{neu}" 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

XI.C Umwandlung in hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe

Serie G: Pflichtwandelanleihe 8 % Zins p.a. (Seite 235)

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

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

$$K_{neu} = K_0 + K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n$$

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	

$$K_{neu} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n$$

$$K_{neu} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot (1,08)^n$$

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 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 führen, die das Unternehmen sogar erwägen lässt, auf das Recht der Wandlung zu verzichten, da der Kurswert der Aktien darüber läge.

XI.D Umwandlung in Immobilienwandelanleihe

H1-H3-Immobilienwandelanleihen mit 0,5 % - 3,5 % p.a. (Seiten 147 – 159)

i: Rückgabe zum Nennwert zzgl. Zins (endfällig)

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

$$K_{neu} = K_0 + K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n$$

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
<u>+ Zinsbonus</u>	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$K_{neu} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n$$

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 55 ff., 230 und 234

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.

XI.E Umwandlung in Kollektivanleihe

Serie F: Kollektivanleihe mit ca. 2,83 % Verzinsung p.a. (Seite 234)

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

Normalfall: Die Formel für das Endkapital der Kollektivanleihe lautet:

$$\mathbf{K_{neu} = K_0 + K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n \text{ abzgl. Management Fee}}$$

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
<u>+ Zinsbonus</u>	bisher erwirtschafteter Zinsbonus/Bonuszins
= Bonusguthaben	

$$\mathbf{K_{neu} = \text{Bonusguthaben} + \text{Bonusguthaben} \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n}$$

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

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 234
+ Darlehensanspruch	Gemäß den Angaben auf den Seiten 230 und 234

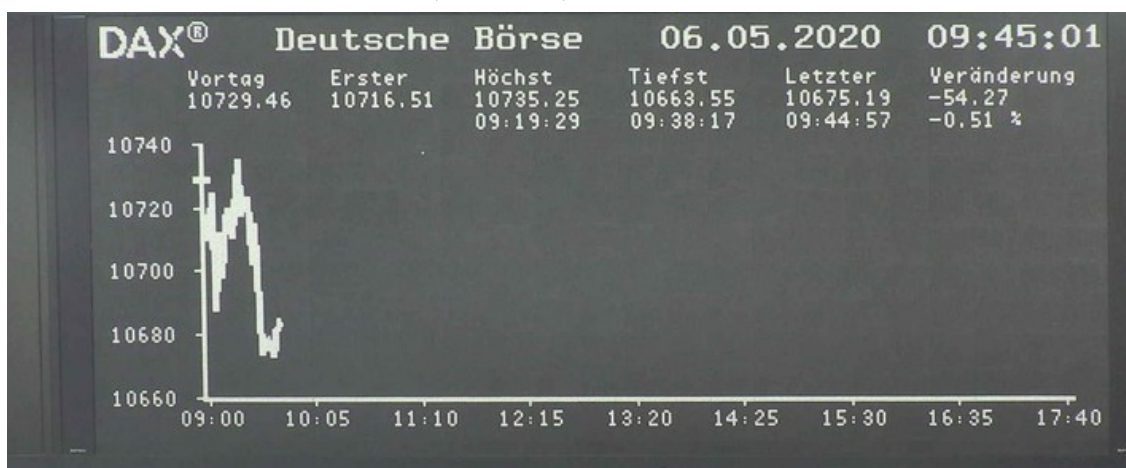
ii: Neben dem festen Zins und dem Kollektivvorteil profitieren die Mitglieder zusätzlich von der Wertsteigerung der Anteile für den Fall, dass sie die Wandlungsoption in Anspruch nehmen und der Aktienkurs sich positiv entwickelt. Die positive Unternehmensentwicklung beginnt mit Ihrer Zusage für die strategische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

XII. Serie I – Initial Public Offering

Mit der Serie I ist das Initial Public Offering, also der Börsengang geplant. Im Folgenden werden die grundlegenden Bedingungen für einen Börsengang definiert:

XII.A Rechtliche Börsenfähigkeit

Rechtsform	Die GmbH muss in eine börsenfähige Rechtsform umgewandelt worden sein. Geplant ist die Umwandlung in eine AG oder SE.
Aufsichtsrat	Ein Aufsichtsrat mit mindestens drei Personen muss gebildet worden sein.
Satzung	Es muss eine börsenfähige Satzung gestaltet und beschlossen worden sein.
Geschäftsordnung	Es muss eine Geschäftsordnung für Vorstand und Aufsichtsrat verabschiedet worden sein.
Vereinbarungen	Jegliche Vereinbarungen zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern müssen überprüft werden, ob sie einem Fremdvergleich standhalten.
Aktiva	Einbringung aller betriebsnotwendigen Aktiva in die Gesellschaft, die an die Börse gehen soll.
Risikomanagement AktG.	Einführung eines Risikomanagement-Systems nach § 91 Abs. 2
Jahresabschlüsse	Vorlage von mindestens drei testierten (Konzern-)Jahresabschlüssen nach HGB und IFRS



XII.B Wirtschaftliche Börsenreife

Management	Vollständiges und kompetentes Management-Team Überzeugendes Management-Team (Persönlichkeiten mit Track Record, möglichst keine <i>One-Man-Show</i>)
Geschäftsmodell	Nachhaltige und skalierbare Umsätze und Erträge müssen über einen mehrjährigen Verlauf erzielt worden sein. Der Proof of Concept muss durch belegbare Historie bereits erbracht worden sein.
Marktumfeld	Der Markt, seine Struktur und die zukünftigen Perspektiven sollten durch unabhängige Studien dokumentierbar sein.
Positionierung im Wettbewerb	Alleinstellungsmerkmale, welche die zukünftige Entwicklung absichern und Vertrauen gegenüber den Investoren bilden, müssen herausgearbeitet worden sein.
Zukunftsstrategie	Eine schlüssige Unternehmensstrategie, welche eine Investition in die Zukunft des Unternehmens nachvollziehbar begründet, muss vorliegen. Bei Immotausch wird es um das Wachstum beim Immobilienankauf, dem Ausbau der technischen Infrastruktur und deren Weiterentwicklung, den Ausbau der angebotenen Dienstleistungen und um die Internationalisierung gehen.
Financials	Die Zahlen der Vergangenheit und die Planzahlen der kommenden fünf Jahre müssen vorliegen. Bei den Planzahlen sind Pre-Money-Werte anzugeben sowie eine Post-Money-Strategie aufzuzeigen. Vorliegen müssen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Kapitalflussrechnung/Cashflow-Rechnung sowie die ausführliche Dokumentation der jeweils zugrunde liegenden Prämissen.
Commitment	Management und Anteilseigner sollten ein klares Commitment zum Unternehmen (Halteverpflichtungen für Aktien nach dem und vertretbare Umplatzierungsgrößen beim Börsengang) sowie realistische Bewertungsvorstellungen haben.



XII.C Innere Börsenreife

Unternehmensstrategie	Es muss eine nachweisbare Unternehmensstrategie gegenüber dem Kapitalmarkt kommuniziert werden.
Unternehmensplanung	Vor dem IPO ist eine plausible Unternehmensplanung einzurichten.
Organisation	Ein den Kapitalmarkterfordernissen angepasstes Controlling, Risikomanagementsystem sowie ein internes und externes Rechnungswesen müssen ebenfalls vor dem IPO im Unternehmen etabliert sein
Berichtswesen:	Das Berichtswesen ist mindestens ein Jahr vor dem IPO auf die Belange des Kapitalmarktes umzustellen.

Börsenreife des Managements

Fachliche Börsenreife	Die Mitglieder des Managements sollten über die fachliche Börsenreife verfügen. Dazu gehören <ul style="list-style-type: none">• Kommunikationsfähigkeit• Vertrautheit mit den Spielregeln des Kapitalmarktes• Überzeugungskraft• Branchenerfahrung• Führungserfahrung• Berufserfahrung• Qualifikation
Persönliche Börsenreife	Die Mitglieder des Managements sollten über die persönliche Börsenreife verfügen. Dazu gehören <ul style="list-style-type: none">• Einstellung zu einer wertorientierten Unternehmensführungsphilosophie• Überschaubare Risikobereitschaft• Soziale Kompetenz• Überwindung der Neigung zur Selbstüberschätzung

Equity Story

Einheitlichkeit der Kommunikation

Die unterschiedlichen Dokumente und Informationen müssen eine einheitlich formulierte Equity Story darstellen, um eine gleichlautende Wiedergabe in den diversen Veröffentlichungen zu sichern. Die Equity Story sollte so fundamental und nachhaltig formuliert sein, dass sie auch nach dem IPO Bestand hat. Dies betrifft unter anderem

- Wertpapierprospekte
- Unternehmenspräsentationen
- Infobroschüren
- Analysten-Reports
- Internet-Auftritte
- Pressemappen.

Umsätze, Erträge und Bewertung

Umsätze	Der Jahresumsatz vor einem IPO sollte bei mindestens 200 Millionen Euro liegen.
Erträge	Die Gesellschaft sollte bereits positive Erträge zumindest im zweistelligen Millionenbereich über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren erwirtschaften.
Verträge	Langfristige Verträge über (Super-)Agenturaccounts sollten noch mindestens zehn Jahre laufen, idealerweise bereits um weitere 20 Jahre verlängert sein. Unter den Mietverträgen sollten sich auch langfristige Verträge mit bonitätsstarken Mietern befinden, die sichere positive Einnahmen garantieren.
Immobilienbestand	Der Immobilienbestand muss gemäß den gesetzlichen Vorgaben bewertet worden sein. Die Bewertung sollte im Jahr vor dem Börsengang stattgefunden haben und entsprechende Werte in der Bilanz verbucht sein. Die Objekte sollten in einem guten und gepflegten Zustand sein, alternativ konkrete Planung zu Sanierungs-, Renovierungs- und Modernisierungsarbeiten sowie deren realistische Kosten (am besten per verbindlichem Angebot) bereits als Teil der Story eingebaut sein.
Bewertung	Die Pre-Money-Bewertung sollte bei mindestens 8 Milliarden Euro liegen. Die geplante Post-Money-Bewertung sollte bei mindestens 16 Milliarden Euro liegen.

XIII. Allgemeine Hinweise zu Angeboten und Produkten

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 4. 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 zum 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.

Teilemission durch Konzerntöchter

Wir sind nicht zur Annahme verpflichtet. Die Kollektivanleihe Serie F und deren Bestandteile aus anderen Serien werden durch die Konzerntöchter gekauft und später emittiert.

Dauer der Gültigkeit und Verhinderung des Ausverkaufs

Beteiligungsmodelle und Coinstruktur in diesem Whitepaper können während und nach den ersten Finanzierungsrunden angepasst werden. Zusicherungen für Investitionspakete und Konditionen sind nur schriftlich gültig. Vereinbarungen ab einer Summe von 1 Milliarde Euro sind nur bindend, wenn sie notariell beurkundet wurden und eine 2-Wochenfrist verstrichen ist, in welcher die Gesellschaft hätte von der Vereinbarung zurücktreten können. Die Aufnahme von Fremdkapital und die Vertriebssumme ist pro Monat auf 1 Milliarde Euro begrenzt. Investoren akzeptieren auch eine Teilkündigung, falls die Summe überschritten wird.

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.

XIV. 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 der Immotausch GmbH:

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. Weltweit beträgt das Potential 200 Billionen Euro. 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 Immobilienaustausch 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. Die Immotausch GmbH wird 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 bereits programmierten Anfrage- und Terminmanager (siehe Anwenderhandbuch) können umprogrammiert bzw. erweitert werden, sodass Beteiligungen und Darlehen über Security- und Equity-Token digital transferiert werden können. 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. Diese und andere langfristig günstigen Darlehen aus dem Beteiligungsexposé kann Immotausch an RM-Nehmer (allgemein) weitergeben und für Beteiligungskäufe nutzen.

Die Einbindung der Immotausch-Plattformen und der Coins ermöglicht eine einfache Etablierung des Crowdfunding 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.

XV. 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 „Millionen-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 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 irgendwie 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. 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. Finde die, die daran interessiert sein müssten und sende ein Angebot.

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 und 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 der Immotausch GmbH 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!

XVI. Gründerprofil

Seit 2006 ist der Gründer von Immotausch 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 projiziert auf einem Grundstück ein Mehrfamilienhaus mit Tiefgarage und sechs Wohneinheiten. Aufgrund der steigenden Baupreise wird statt des Baus des geplanten Objektes eine Baugenehmigung für 4 Doppelhaushälften erwirkt, anschließend das Grundstück aufgeteilt und mit einem sechsstelligen Gewinn veräußert.

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 Maklerverband. 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 Onlineabschlussstrecke ab.

Im ersten Halbjahr 2020 recherchiert er und erarbeitet sich das Wissen um den Status Quo zum Immobilienverzehr und erstellt dieses strategische Angebot mitsamt Finanzierungskonzept für private, professionelle und institutionelle Anleger.

Ihr Ansprechpartner

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 Management⁹⁶
- [Styleguide Immotausch](#)⁹⁷
- [Zeugnisse des Gründers](#)⁹⁸
- [Anwenderhandbuch Immotausch](#)

Sie investieren in eine Geschäftsidee, in ein Unternehmen und in mich als Person, da ich das Unternehmen leite. Sie möchten sicher wissen, wie gut ich das beherrsche, wovon ich schreibe. Deshalb möchte ich Ihnen die Gelegenheit geben, zu erfahren, wer ich bin und was ich gelernt habe. Dafür gebe Ihnen Einblick in meine Zeugnisse.

⁹⁶ <https://www.youtube.com/user/Riehlestete>

⁹⁷ <https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Aascds%3AUS%3A51917a4c-3728-46ab-84f5-32b1782fbd16>

⁹⁸ <https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Aascds%3AUS%3Abff0d368-c859-47e2-9434-e8ad99d98ebe>

Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Tabelle 17 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/wohnmobilien-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 17: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Entwicklung des Rechnungszinssatzes

Tabelle 18 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 18: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903

Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Tabelle 19 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 19: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 266.

Entwicklung des Zinssatzes für die Spitzenrefinanzierungsfazilität

Tabelle 20 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 20: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 266.

Entwicklung des Zinssatzes für die Einlagefazilität

Tabelle 21 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 21: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 267.

Gegenüberstellung der aktuellen Leitzinsen aus dem Jahr 2020.

Die Tabellen 22 – 24 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 22: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Juli 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 23: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 2020 - Juli 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 24: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 2020 – Juli 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

	<p>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“).</p>
4.3 Konditionen der Zins- und Rückzahlung	<p>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.</p>
5. Risiken	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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.

	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 Emissionsvolumen.	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. Verschuldungsgrad 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 immutausch.net/_____ und kann dieses kostenlos bei der <i>Name der Projektgesellschaft</i> 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. 125: 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, Giovannii & French, Declan & Haffner, Marietta & Hennecke, Peter & Hoekstra, Joris & Jaiyawala, Yogesh & Lipari, Francesca & Maher, John & Killop, Donal & Murro, Pierluigi & Ulbricht, 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

Arnold, T. (19.03.2019) *Empirische und rechtliche Analyse von Initial Coin Offerings in Deutschland – Erfolgsfaktoren eines alternativen Finanzierungsweges für Startups*. Abgerufen am 18.06.2020 (Prof. Dr. iur. H. Anzinger, Hrsg.) Ulm, Deutschland. Doi: 10.18725/OPARU-12198

Axel Springer SE, Karsten Seibel. (25.06.2012). Ernst & Young: *Deutsche Verlieren Vertrauen in die Banken*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.welt.de/finanzen/article107266740/Deutsche-verlieren-Vertrauen-in-die-Banken.html>

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

Bullwien Gesa Ag. (kein Datum). Immobilienpreisindex - Index 1990=100. Abgerufen am 08.05.2020 von <https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex>

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. (kein Datum). Abgerufen am 11.05.2020 von https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02_beitragszusammensetzung_lv.html

Bundesfinanzministerium.de. (18.04.2019). Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen. (Bundesfinanzministerium, Hrsg.) Abgerufen am 11.05.2020 von https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung_VII/19_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?__b

Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz, Bundesamt für Justiz. (20.06.1974, i.d. Fassung vom 09.05.2018) Verordnung über die Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter (Makler- und Bauträgerverordnung - MaBV. Makler- und Bauträgerverordnung. Abgerufen am 19.05.2020 von https://www.gesetze-im-internet.de/gewo_34cdv/MaBV.pdf

Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB. (01.09.2009). Die Förderimmorente stellt sich vor. (B. Wesierski, & B. Siewert, Redakteure) 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 19.06.2020 von coint.market/cryptos/1

Davey, J.A., & Wilton, V. (07.2006). *Home Equity Release Schemes in New Zealand: consumer Perspectives*. (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 Market*. Berkeley, Kalifornien. Von http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=608666 abgerufen
- Deckungsrückstellungsverordnung vom 16.05.1996 in der Fassung vom 18.04.2016. (18.04.2016). Von https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv_2016/
- Der Spiegel GmbH. & Co. KG (01.02.2008). *Wenn das Haus weg ist*. Abgerufen am 12.06.2020 von <https://www.spiegel.de/wirtschaft/kreditverkaeufe-wenn-das-haus-weg-ist-a-532303.html>
- Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V. (2011). Höchstrechnungszins. Abgerufen am 03.06.2020 von <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/hoechstrechnungszins/Seiten/default.aspx>
- Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V. (2011). Zinszusatzreserve und Solvency II –Historisches Zinstief erfordert Nachbesserungen. Abgerufen am 30.05.2020 von https://aktuar.de/fachartikelaktuell/AA29_Zinszusatzreserve.pdf
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssatz der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte / Stand am Monatsende doi:BBK01.SU0202
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssatz der EZB für die Einlagefazilität / Stand am Monatsende. doi:BBK01.SU0200
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssätze für die Spitzenrefinanzierungsfazilität. doi:BKJS01.SU0201
- 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.
- Europäisches Parlament und Europäischer Rat. (16.04.2014). Richtlinie 2014/51/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 zur Änderung der Richtlinien 2003/71/EG und 2009/138/EG und der Verordnungen (EG) Nr. 1060/2009, (EU) Nr. 1094/2010 und (EU) Nr. 1095/2010 im Hinblick auf die Befugnisse der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung) und der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde). *Omnibus II*. Von https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus_II.pdf. abgerufen
- Europäische Bankenaufsichtsbehörde. (21.03.2016). Beschluss der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde zur Festsetzung des Benchmarkzinssatzes nach Anhang II der Richtlinie 2014/17/EU (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) (2016/C 199/07). ESM-Merkblatt. Abgerufen am 19.05.2020 von [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016Y0604\(01\)&from=BG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016Y0604(01)&from=BG)

Europäische Zentralbank. (13.05.2018). Was ist der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte?
Abgerufen am 08.05.2020 von <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/mro.de.html>

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

FMH Finanzberatung. Zinsentwicklung Hypothekenkredit Dezember 2009 - Dezember 2019

Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH. (18.02.2020). Assekurata - Prognose *Zinszusatzreserve verdoppelt sich bis 2030* (Christian Hilmes). Abgerufen am 30.05.2020 von <https://www.dasinvestment.com/assekurata-prognose-zinszusatzreserve-waechst-auf-mehr-als-150-milliarden-euro/>

Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Christian Siedenbiedel. (05.04.2015). Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/finanzieren/bausparvertrag-in-der-krise-der-niedergang-der-bausparkassen-13522391.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).

Gruner + Jahr GmbH; Lukas Zdrzalek. (17. September 2018). *Bausparkassen leeren Notfallfonds um die Hälfte*. Abgerufen am 07.05.2020 von <https://www.capital.de/immobilien/bausparkassen-leeren-notfallfonds-um-die-haelfte>.

Handelsblatt GmbH. (12.02.2014). Studie: *Banken verlieren Vertrauen der Privatanleger*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/recht/studie-banken-verlieren-vertrauen-der-privatanleger/9471030.html?ticket=ST-704534-KgxU67wE3HJg4XhcGFI-ap5>

Haus und Wohnen. (19.06.2020). aktuelles Zinstableau.

Heistermann, B. (Mai 2020). Aktueller Bezugzins und Referenzzins für die Zinszusatzreserve. abgerufen von <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugzins-fuer-den-sicherungsbedarf/>

Ibis World GmbH. (08.2019). *Fondsmanagement: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/fondsmanagement.html>

- Ibis World GmbH. (09.2019). *Lebensversicherungen: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/lebensversicherungen.html>
- Ibis World GmbH. (02.2020). *Erschließung von Grundstücken; Bauträger: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/baugewerbe/hochbau/erschliessung-grundstuecken-bautraeger.html>
- Ibis World GmbH. (02.2020). *Knapp bei Kasse: Die anhaltende Niedrigzinsphase belastet die Branchenakteure. Bausparkassen: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/erbringung-von-finanz-und-versicherungsdienstleistungen/bausparkassen.html>
- Kiefer, Tobias. (kein Datum). *Rolle von Banken im Elektronik Business, Trustmediation als strategische Basis*. (G. Silberer, Hrsg.) Gabler Edition Wissenschaft.
- 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: Andrassy Universität Budapest. Abgerufen unter <https://www.andrassyuni.eu/pubfile/de-232-35-awp-megyeri.pdf>
- Moody's Investors Services. (17.11.2019). *Moody's announces completion of a periodic review of ratings of Debeka Bausparkasse AG*. Abgerufen am 07.05.2020 von https://www.moody.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of-PR_408057?WT.mc_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z~20191112_PR_408057
- Netflix. (kein Datum). *Bildsequenz aus Wells Fargo Bericht innerhalb der Dirty Money Dokumentationen auf Netflix*. Von https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPH abgerufen
- 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
- RICHTLINIE 2009/138/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 25. November 2009 betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit. (25. November 2009). *Solvabilität II*. Von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L0138-20150331&qid=1430196758293&from=DE> abgerufen
- RICHTLINIE 2014/17/EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 4. Februar 2014 über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher und zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010 (04.02.2014.). Abgerufen am 13.05.2020 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=EL>
- Schneider, M. (2009). *Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells*. Wiesbaden: Babler BWV Fachverlage GmbH.
- Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. (2016). Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>
- Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.(kein Datum). Das Niedrigzinsszenario und seine Konsequenzen für die Lebensversicherung. Von <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>
- 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/>
- Statistisches Bundesamt (Destatis). (2020). Preisindizes für Eigentumswohnungen. Abgerufen am 08.05.2020 von https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html
- Statistisches Bundesamt. (kein Datum). Preisindizes für Bauwerke, Wohngebäude und Nichtwohngebäude. (S. Bundesamt, Hrsg.) Von <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Preise/bpr110.html> abgerufen
- Süddeutsche Zeitung GmbH; Benedikt Müller. (23.03.2016). Bausparkassen aus dem Gleichgewicht. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bausparkassen-aus-dem-gleichgewicht-1.2916814>.
- Süddeutsche Zeitung, Harald Freiberger. (17.10.2016). Studie. *Vertrauen in Banken sinkt auf Tiefpunkt*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/studie-vertrauen-in-banken-sinkt-auf-den-tiefpunkt-1.3208959>
- Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank: Finanzpunkt, eine Initiative der Taunussparkasse und der Frankfurter Volksbank zuletzt abgerufen am 26.06.2020 unter <https://www.finanzpunkt.de/>
- 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

- Urteil des Bundesgerichtshofes, XI ZR 185/16 (Bundesgerichtshof 17.02.2017).
doi:ECLI:DE:BGH:2017:290317VXIZR185.16.0
- URTEIL DES GERICHTSHOFS (Sechste Kammer), CC-66/19 (Europäischer Gerichtshof 26. März 2020).
Abgerufen am 17.04.2020 von
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=DE&mode=req&dir=&occ=first&part=1>
- Urteil des XI. Zivilsenats vom 21.2.2017 - XI ZR 272/16 -, AZ. XI ZR 272/16 (Bundesgerichtshof 21. Februar 2017). Abgerufen am 17.04.2020
- Urteil des Zivilsenats (Bundesgerichtshof 21.02.2017). doi:ECLI:DE:BGH:2017:210217UXIZR185.16.0
- Versicherungsaufsichtsgesetz in der Fassung vom 28.03.2020. (01.07.1901). *Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten*. Abgerufen am 09.05.2020 von https://www.gesetze-im-internet.de/vag_2016/
- Versicherungsbote Verlag UG (haftungsbeschränkt). (19.07.2018). *Provisionsdeckel - BdV fordert enge Fesseln auch für Lebensversicherer*. (o.V., Redakteur) Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.versicherungsbote.de/id/4869472/BdV-Provisionsdeckel-Kleinlein/>
- Versicherungswirtschaft heute, VW Redaktion. (18.02.2020). *Lebensversicherer in der Falle: Zinstief unterläuft Korridormethode*. (V. GmbH, Hrsg.) Abgerufen am 04.05.2020 von <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2020-02-18/lebensversicherer-in-der-falle-zinstief-unterlaeuft-korridormethode/>
- Vertrauen ist der Anfang von allem* (1996). [Werbespot]. Abgerufen am 11.05.2020 von https://www.youtube.com/watch?v=CcZPjS_1Qdg
- Willig, F. (01.05.2018). *Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument in Deutschland*. (H. f. Sciences, Hrsg.) Ludwigsburg.
- Wirtschaftswoche; Zdrzalek, Lukas;. (12.12.2019). *Die Debeka belegt die Krise der Bausparkassen*. (Wirtschaftswoche, Hrsg., & L. Zdrzalek, Redakteur) Abgerufen am 20.04.2020 von <https://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/bausparen-die-debeka-belegt-die-krise-der-bausparkassen/25329792.html>.
- 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

Abfrage106
 Ablauf47
 Absatzmarkt189
 Absatzrisiko13
 Abschluss.....107, 117
 Abschlussgebühr 17, 31, 32
 Abschlusskosten 13, 57, 18
 Lebensversicherung.....19
 Abschlussprovision 16, 45, 48
 Abschlussstrecke.....196
 Absicherung 121, 136, 175
 des Eigenheims57
 Absicherungsgrenzen41
 Abzinsungsformel111
 Accountgebühren.....163
 Accountvertrag.....167
 Adressleiste162
 Adverse Selektion13
 Agentur 157, 158, 163, 167, 169, 173, 174, 176
 Partner- Siehe Partneragentur
 Rating- 17, 89
 Unter-157
 Agenturaccount33, 155, 159, 186
 Partner- Siehe Partneragenturaccount
 Agenturkunde 41, 171
 Agreement-Token113
 akquirieren 26, 51
 Akquisition51
 Grundstücks-49
 Immobilien-172
 Akquisitionsrisiko.....91
 Aktie.. 2, 47, 96, 142, 144, 149, 170, 175, 179, 180
 Inhaber-173
 Vorzugs- 88, 92, Siehe Vorzugsaktie
 Aktien 3, 47, 148
 Aktienanteile88, 180
 Aktienart.....173
 Aktiengesellschaft.....92, 94, 98, 174, 176
 Aktienkurs 179, 181, 182
 Aktienmarkt.....31
 Aktiensplitt171
 Aktiensplitting.....149
 Aktionär167
 akzessorisch4
 Algorithmus..... 41, 43, 44

Ringtausch-..... 39
 Tausch- Siehe Tauschalgorithmus
 Alleinstellungsmerkmale58, 184
 Alleinvermarktungsauftrag 21
 Alter..... 22, 28, 31, 32, 86
 Objekt-55, 86, 87
 Alternative 1, 8
 Alternativprodukte57, 178
 Altersabsicherung 191
 Alterseinkommen10, 30
 Altersgruppe 2, 7
 Altersversorgung4, 192
 Altersvorsorge32, 57, 19
 Altersvorsorgeprodukte
 geförderte 192
 Altersvorsorgesystem..... 10
 Analyse..... 192
 Anbahnung 148
 Anbieter ... 42, 43, 6, 12, 16, 21, 22, 23, 26, 31, 32,
 116, 194
 Anforderungen 164
 Anfrage..... 33, 43, 44, 38, 161, 162, 174
 Investitions- 38
 Anfragebutton 23
 Anfragemanager..... 192
 Anfragenmanager..... 38
 Angebot 1, 39, 43, 44, 49, 19, 22, 23, 100, 107,
 117, 162, 177, 178, 186, 187, 188, 196
 Inserate 35
 Strategisches58, Siehe strategisches Angebot
 Tausch-Siehe Tauschangebot
 Angebote 106
 Angebotsdauer 117
 Angebotsfortschritt 116
 Angebotsmarkt.....37, 51
 Angebotsmarktes
 Tausch- 36
 Angebotsplattform 101
 Angebotspreis.1, 22, 28, 42, 48, 99, 113, 149, 196
 Angebotsspektrum 164
 Ängste10, 19
 Ankauf
 Immobilien- 51
 Anlage 51, 88, 89, 92, 94, 96, 188
 Kapital-98, 188
 Anlagebedingungen 171
 Anlagebetrag34, 37, 173, 174, 175, 176
 Anlageklasse25, 34

Anlagekriterien.....	126	Immobilien-	103, 104
Anlageprofil	28	Immobilienwandel-	103, 104
Anlagestrategie	3, 4, 39	Serie G.....	25
Anlagevermittlung	101	Wandel-.....	103
Anlagevermögen	51, 2, 20, 24, 39, 173, 174, 176	Anleiheprodukte.....	55
Anlagezweck	111	Anleihetypen	33
Anleger .1, 5, 31, 49, 51, 53, 19, 25, 34, 37, 47, 51, 52, 90, 91, 106, 111, 175, 188		Anleihewert	142, 149
Fonds.....	31	Anmeldung	111
institutionelle	53, 36	Annuitätenanleihe. 55, 24, 25, 30, 33, 35, 36, 175	
Privat-	168	Annuitätendarlehen	4
professionelle.....	53	Ansparbeitrag	175
Anlegerbeiträge.....	25, 34	Ansparebereich	58
Anlegerschutz.....	89	Ansparebetrag	171
Anleihe... 2 f., 29, 32, 39, 47, 55, 84, 89, 91 ff., 96, 98, 102, 104, 144, 149, 166 f., 174 ff., 181 f., 187 f.		Ansparmodell	48, 171
Annuitäten-	Siehe Annuitätenanleihe	Ansparprodukt	59
Asset-Backed-.....	52	Ansprechpartner	116, 194
Einzel-	174	Anspruch.....	194
ewige	111	Anteil.. 30, 36, 41, 43 ff., 47, 49, 50, 52, 92, 93, 94, 95, 103, 148, 170, 172 ff., 179, 181 f., 184, 187	
ewige Nullkupon	111	Asset-Equity-.....	50, 51
H-112		Eigenkapital-.....	51
H1-	Siehe H1-Anleihe	Eigentums-.....	50
H2-	Siehe H2-Anleihe	Equity-.....	49, 52
H3-	Siehe H3-Anleihe	Grundstücks-	88
H3.1-	Siehe H3.1-Anleihe	Immotausch-	84
H3.2-	Siehe H3.2-Anleihe	Kollektiv-.....	Siehe Kollektivanteil
hochverzinsten.....	3	Miteigentums-	50
Immobilien-	Siehe Immobilienanleihe	Objekt-	84
Immobilienwandel-.....	112, Siehe Immobilienwandelanleihe	Risiko-	19
Kollektiv-	3, Siehe Kollektivanleihe	Stamm-	Siehe Stammanteil
objektgebunden.....	29, 89	Unternehmens- ...	Siehe Unternehmensanteil
objektgebundene H3.2	98	Anteile.....	3, 8, 47, 48, 49, 107
Pflichtwandel- .3, Siehe Pflichtwandelanleihe		Asset-Equity-.....	49
Raten-	Siehe Ratenanleihe	Immobilien-	47
Serie E.....	Siehe Serie E-Anleihe	Kollektiv-	47
Serie E-Wandel-.....	174	anteiliger Erwerb	177
Serie G ..	Siehe Serie G-Anleihe, Siehe Serie G-Anleihe, Siehe Serie G-Anleihe	Anteilseigner.....	49, 84
Serie-G	Siehe Serie G-Anleihe	Anteilswerb	24
Tilgungs-.....	Siehe Tilgungsanleihe	Anteilskauf.....	46
umgekehrte Hypotheken-.....	30	Anteilsnachweis.....	36
Wandel-	Siehe Wandelanleihe	Anteilspapiere	46
Anleihearten	24, 33, 178	Anteilspreis	50
Anleiheformen.....	171	Anteilsprovision.....	37
Anleihegrenze.....	113	Anteilsschein	2, 36
Anleihen		Kollektiv-.....	4, 48
darlehensähnliche Anleihe	4	Anteilsvergütung	156
H-104		Anteilsverkauf.....	15
		Anteilswert.....	51
		Anwenderhandbuch.....	33, 36, 192
		Anzeige	116, 194, 196
		Objekt-	107

Premium-.....	116
Such-.....	107
Art	102
Asset Token	105, 111
Asset-Backed Securities.....	55, 56, 172
Asset-Backed-Anleihe	52
Asset-Backed-Securities	103, 122
Asset-Backed-Token	122
Asset-Coin	
Convertible	52
Asset-Darlehen	51, 52
Asset-Equity-Anteil.....	47, 49, 50, 51
Asset-Equity-Anteile.....	47, 49
Asset-Equity-Coin.....	46, 49, 51, 52
Asset-Equity-Einnahmen	52
Asset-Management	32, 51
Asset-Manager.....	49
Aufbau	111
Auflagen	111
Auflassung.....	29, 187
Aufsicht	
Lebensversicherungen.....	13
Aufsichtsbehörde	16
Aufsichtsrat	183
Aufteilung.....	50
Aufteilungsunternehmen.....	33
Auftrag.....	36, 195
Alleinvermarktungs-	Siehe
Alleinvermarktungsauftrag	
Makler-.....	Siehe Maklerauftrag
Verkaufs-.....	Siehe Verkaufsauftrag
Versicherungsmakler-	Siehe
Versicherungsmaklerauftrag	
Auftragsmanager	49
Auftragsmodul	23
Aufwand	22, 48, 23, 161
Beratungs-	160, 161, 162
Besprechungs-	162
Miet-.....	7
Ausarbeitung.....	101, 192, 196
Ausblick	117
Ausfallrisiko.....	89
Ausfertigung.....	52
vollstreckbare	52
Ausgabeaufschlag	40, 41, 173, 174, 175, 176,
178, 182	
Ausgabemenge.....	92, 94, 96, 98
Ausgabepreis.....	173
Ausgestaltung	101, 111
Außendienstmitarbeiter	48
Auszahlung.....	16, 10, 29, 35, 47, 174, 176

Auszahlungsbetrag.....	17, 13, 39, 40
Auszug.....	9

B

B2B-Kunden.....	33
Bachelorarbeit.....	10
Bafin-Lizenz	111
Ballungsgebiet.....	23, 51, 13, 18, 150, 151
Bank.....	3, 4, 5, 8, 22, 31, 40, 26, 29, 93, 155, 207,
208	
Bundes-.....	205, Siehe Bundesbank
Direkt-	7
Schatten-	4
Zentral-	6
Bankensystem	6
Banklizenz	112
Basis.....	126, 195
Baubranche	21
Baufinanzierung.....	24
Baufortschritt	52
Baugrundstück	117
Bauherrengemeinschaft	32, 49, 44, 88
Baukosten.....	23
Baupreise.....	21
Baupreisindex.....	15, 86
Bauprojekt.....	31, 51, 52, 28, 96, 98
Neubau-	98
Bausparbedingungen.....	9
Bauspardarlehen.....	9, 10, 2, 26
Bausparen.....	9, 10, 32, 59
Bausparer	2, 11, 12, 2, 177, 178, 179, 180, 181,
182	
Bausparfinanzierung.....	29
Bausparguthaben.....	178, 181, 182
Bausparkasse1, 2, 3, 4, 11, 57, 155, 167, 177, 191	
Altverträge	9
Kapiteleinleitung.....	9
Bausparkassen	
Finanzielle Belastung	12
Bausparkassengesetz.....	9
Bausparkollektiv	58
Bausparkreislauf	9
Bausparmodell	59, 177
Bausparprodukt	59, 155
Bausparsumme	9, 11, 12
Bausparvertrag.....	1, 10, 12, 171, 177, 191
Bausteinmodell	36, 23, 116, 194
Bauträger.....	21, 23, 26, 39, 49, 23, 111, 113, 164,
180	
Kapiteleinleitung.....	21

Bauträgerbranche	21	Grundschuld-	38, 119
Bauträgerrisiko	91	von Darlehens- und Investitionsvarianten .	55
Bauträgerunternehmen	21, 33, 49	Besichtigung	22
Bauträgervertrag.....	23	Immobilien-	40
Bau-Versicherung.....	45	Besichtigungskalender.....	107
Bauvertrag.....	23	Besitzer	25, 26, 47, 52, 84, 85, 86, 87, 102, 106, 144
Bearbeitungsgebühr	52	Besparung.....	3
Bearbeitungsgebühren	22	Besprechungsaufwand	162
Bebaubarkeit.....	91	Bestand.....	48, 51, 105, 186
Bebauung	91	Darlehens-	126
Bedeutung.....	91	Immobilien-	186
Bedingungen	9, 37, 57, 183	Kunden-	158
Anlage-.....	171	Nutzer-	167
Bauspar-	9	Objekt-	126
Immobilienkollektiv-.....	171	Bestandsimmobilie	1, 26, 51, 28, 35, 113, 149
Rahmen-	88	Bestandsimmobilien	111
Vertrags-	53	Bestandsobjekt	26, 23
Bedürfnisse	57, 160	Bestandsprovision.....	48
Grund-.....	58	Bestellerprinzip	194
Beispiel	49	Besteuerung	46, 105, 106
Beitrag	5, 4, 34, 158, 159, 167, 175	Besucher	33, 156
Anspar-	175	Beta-Phase	102
Erst-	163	Beta-Version	160
Gesamt-	161	Beteiligte	4, 39, 41, 44, 191
Risiko-	19	Beteiligung16, 45, 48, 90, 117, 164, 188, 191, 192	
Beitragsdauer.....	57	finanzielle Beteiligung beim	
Beitragsvorauszahlung	158, 159	Immobilienwerb.....	4
Beitragszahlung	158, 160, 161, 167, 175	Beteiligungsexposé 32, 51, 58, 2, 13, 20, 34, 102,	
Bekannte	47	118, 126, 148, 149, 164, 166, 167, 171, 178,	
Beleihung	4	189, 192	
Beleihungsgrenze....	29, 30, 4, 16, 39, 40, 95, 113, 120, 132, 149, 150	Beteiligungskauf.....	4, 13, 16, 192
Immobilendarlehen	27	Beteiligungskäufe.....	192
Beleihungsrahmen.....	16	Beteiligungsmodell	53
Beleihungswert	29, 88, 95, 97, 99	Beteiligungsmöglichkeiten	51, 167
Belohnung	110, 116, 117	Beteiligungsoption	101
Belohnungsmodell.....	117	Beteiligungsoptionen.....	48, 168
Belohnungssystem.....	102, 107, 196	Beteiligungsoptionsklausel	16
Beratung.....	36, 156, 162, 163	Beteiligungssumme	191
Falsch-	178	Beteiligungswert	16
Rechts-.....	173	Betrag	
Beratungsaufwand.....	160, 162	Nenn-	52
Beratungsbedarf	47	Betreutes Wohnen	40, 58
Beratungskontingent.....	160	Betriebskosten	85
Beratungsleistung.....	162	Beurkundung.....	22
Berechnungsgrundlage	29, 97, 99	Bewerbermappe.....	107
Berechtigungen.....	106	Bewertung ...	26, 36, 12, 13, 21, 22, 40, 42, 48, 52, 89, 97, 99, 148, 156, 186, 194
Berichterstattungspflichten	13	Bonitäts-	89, 93
Berichtswesen	185	Pre-Money- 149, Siehe Pre-Money-Bewertung	
Beschreibung	192	Bewertungsmaßstab.....	93, 95, 97, 99
Besicherung	33, 34, 37, 92, 94, 104, 118, 126		

Bewertungspreis	48, 49, 50, 51
Bewertungsschema	29
Bewertungsvorstellungen	184
Bewertungszahl	171, 181, 182
Bezahlung.....	107
Bezugsoption	149
Bezugsrecht.....	173, 176
Bieterverfahren	42, 148
Bild.....	116
Billigung	164
Bitcoin	5, 20
Blankodarlehen.....	33
Block	
Investitions-.....	52
Blockchain.....	5, 101, 105, 111, 196
Immobilien-	105
Konsortial-.....	101
Konsortium.....	101
offene.....	101
private	101
Blockchainlösungen	3, 7
Blockchaintechnologie	1, 20, 100
Blue-Coin ..	118, 120, 132, 133, 134, 135, 145, 147
Bonität.....	27, 4, 35, 175, 187
Bonitätsbewertung	89, 93
Bonitätsrisiko	90
Bonusguthaben.....	178, 179, 180, 181, 182
Bonuszins	179, 180, 181, 182
Börsengang	51, 183, 184, 186
Börsenreife	184
Fachliche	185
Innere	185
Persönliche.....	185
Branche	2, 194
Bauträger-	21
Darlehens-	12
Finanz-	3, 4
Fonds-.....	31
Kredit-.....	12
Lebensversicherungs-	13
Versicherungs-.....	13
Branchenaktivität	21
Browser	162
Bundesanstalt für	
Finanzdienstleistungsaufsicht.....	13
Bundesbank	203, 205
Bundeszentralamt für Steuern	192

C

Capital Call	51, 172
--------------------	---------

Chance	107
Coin.....	52, 89, 126, 192
Asset-Equity-.....	46, 52
Asset-Equity-7.....	52
Bit-.....	Siehe Bitcoin
Gold-	149
IT-	Siehe IT-coin
Share-.....	Siehe Sharecoin
Tausch.....	110
Tausch-	102
Tausch-	151
Coinmenge	38
Coins	
Asset Backed.....	103
Convertible Asset-Coin.....	52
Corona-Pandemie	31, 89
Cost-Leverage-Effekt	31
Cross-Selling.....	33, 48
Cross-Selling-Ansatz.....	196
Crowdfunding.....	192
Crowdinvesting ..	59, 8, 12, 27, 37, 38, 52, 103, 192
Crowdlending	52
Currency Token	105
Cyber-Versicherung.....	45

D

Darlehen	4, 9, 10, 11, 53, 55, 56, 4, 8, 9, 13, 17, 21, 24, 25, 26, 28, 29, 32, 33, 34, 35, 37, 38, 51, 87, 90, 92, 94, 102, 118, 126, 170, 172, 176, 177, 191, 192
Annuitäten-.....	4
Asset-	51
Bauspar-	9, 10, 11, 2
Blanko-.....	33
Einzel-	174, 176
Grundschuldbesicherte.....	126
grundschuldbesichertes	Siehe grundschuldbesichertes Darlehen
Grundschuldbesichertes	52
H1-.....	87
Hypotheken-	25, 27
Immobilien-	Siehe Immobiliendarlehen
Immobilienwandel-	168
Kollektiv-Serie F	175
Mitglieds	35
Mitglieds-	35
Modernisierungs-.....	87
Nachrang-	172
Partiarisches.....	32, 55, 13, 168, 172
Pflichtwandel-	168

Policen-.....	2
Überbrückungs-	34
Wandel-	32, 55, 171
Wandel-Serie E	174
Zwischen-	40
Darlehensanspruch.....	182
Darlehensantrag	87
Darlehensart.....	11, 178
Darlehensarten	33
Darlehensbestand.....	126
Darlehensbetrag	34, 172, 175
Darlehensbranche.....	12
Darlehensforderungen.....	4
Darlehensformen	171
Darlehensgeber .56, 59, 12, 13, 16, 17, 33, 34, 37, 38, 52, 101, 119, 166, 177	
Darlehensbedingungen	25, 29, 187
Darlehensmodell.....	53
Darlehensnehmer ...10, 16, 56, 59, 10, 16, 17, 24, 26, 35, 93, 172	
Darlehensoption	32, 2
Darlehenspool.....	55
Darlehensprodukte	53, 19
Darlehensrahmen	16
Darlehensschuld	15
Darlehenssumme .. 15, 16, 17, 172, 174, 175, 191 Partiarisches Darlehen.....	172
Darlehensvereinbarung	55, 35, 36
Wandel-	174
Darlehensvergabe	118, 126, 192
Darlehensverlauf.....	17
Darlehensverpflichtung	26
Darlehensvertrag	12, 56, 26, 36
Darlehensverzicht	9
Bausparverträge.....	9, 11
Darlehensverzichts-klausel.....	12, 191
Darlehensvorteil.....	26, 2
Darlehenszins.....	31, 32, 93, 175
Altverträge Bausparkasse	9
Daten	106, 116
Objekt-.....	116
Profil-	116
Datensicherheit.....	106
Deckungskapital	19
Lebensversicherungen.....	19
Deckungsrückstellung	15, 17
Deckungsrückstellungsverordnung	13
Depots	37
Derivates Instrument	13
Design.....	195
Dezimalstellen.....	113

Dienstleistung.....	194
Finanz-	Siehe Finanzdienstleistung
Dienstleistungspaket	36
Differenzbetrag.....	113
Differenzpreis	39
digital	33, 46, 100, 102, 103, 114, 148, 154, 166
digitale Transformation	33, 57, 58
Digitalisierung	3, 194
Digitalisierungstools	33, 37
Digitalwährung.....	6, 51, 37, 47, 101, 102, 166
immobilienbasierte	Siehe Immobilienbasierte Digitalwährung
Dilemmasituation.....	10
Direktbank	7
Direktinvestment.....	32, 55, 168, 173, 188
Discount.....	168, 173, 176
Dissertation	10, 11
Diversifikation	51, 13
Geografische.....	13
Diversifikationsstrategie	32
Dividende.....	20, 168
Dokumentenverwaltung	33
Domain	38
Wunsch-	161, 162
Domainname.....	162
Doppelhaus	52
Doppelte-Miete-Sparen-Konzept.....	37
Durchführungsprozess	194

E

effektive Stücke	37, 102
effektiver Verlust	19
Eigenbedarf	48
Eigenheim.....	4, 24, 57, 59, 6, 10
Eigenkapital.....	28, 30, 31, 29, 35, 50, 52
Eigenkapitalanteil	51
Eigenkapitalinvestition	29
Eigenleistung	36
Eigennutzer	30
Eigenschaften	104
Eigentum	37, 27, 36, 162, 199
Sonder-	50
Eigentümer	26, 36, 4, 6, 8, 16, 22, 24 ff., 28, 29, 30, 39, 47, 50, 85, 92, 106, 113
Teil-	49
Eigentümergeinschaften	44
Eigentümerschaft.....	47
Eigentumsanteil	50
Eigentumsanteile	46, 49, 87
Eigentumsbeteiligung	28

Eigentumsquote.....	7	Endkunde	23, 48, 58, 23
Eigentumsrechte	47, 103, 111, 148	Endprodukt.....	195
Eigentumswohnung.....	24, 28, 38, 52, 117, 155	Endwert	149
Einbindung.....	192	Entnahme	31, 32
Einbringung... 18, 31, 39, 41, 43 ff., 52, 89, 92, 94, 96, 98, 107, 110, 113, 141 f., 144, 148 ff., 183		Entwicklerteam	195
Immobilien-	40, 187	Entwicklung.....	91, 105
Einfamilienhaus	23, 24, 28, 52, 199	Entwicklungskostenzuschuss	162
Einführungsrisiko	13	Equity Release Marktes	6
Einheit	46, 48, 49, 50, 51, 52, 113	Equity Release Scheme	2
Wohn-	50	Equity Token.....	103, 107, 111, 148, 149
Einheiten	49	objektgebundene	103
Gewerbe-	103	Equity-Anteil	49, 52
Wohn-	103	Equity-Token	149, 192
Einkaufskonditionen.....	164	Erbbaurecht.....	36
Einkommen	59, 10	Erbschaft.....	10, 18
Alters-	10, 30	Ergebnis.....	195
Einkommensgröße.....	57	Jahres-	16
Einkommensgruppe	58	Erlaubnis.....	196
Einkommensnachweis.....	40	Erlaubnispflicht	101
Einlagefazilität	7, 25, 205	Erlebensfall-Leistung	19
Tabelle Entwicklung.....	205	Erlös	91
Einmalanlage	175	Erschließung.....	196
Einmalbeitrag.....	25, 34	Ersparnis.....	23
Einmalzahlung . 2, 3, 8, 15, 20, 30, 31, 32, 87, 171		Ersterwerber	51
Einmalzahlungsprodukt	59	Erstveröffentlichung.....	116
Einnahmen	111, 156, 186, 194, 196	Ertrag	91
Asset-Equity-	52	Zins-	176
Miet-.....	59, 45	Erträge	184, 186, 188
steuerfreie	10	Ertragsaufbau	20
Zins-	12, 47	Miet-	20
Einnahmequelle	196	Erwartung.....	3, 195
Einpreisung	13	Erweiterung	192
Einsichtnahme	107	Erwerb 23, 26, 58, 59, 4, 25, 27, 28, 29, 33, 35, 45, 47, 48, 52, 84, 92, 94, 96, 98, 103, 110, 111, 112, 118, 174, 175, 176, 177	
Einstieg.....	192	anteiliger.....	177
Einstufung	116	Anteils-	24
Eintragung.....	116, 194	Grundstücks-	21, 23, 49, 150, 151
Eintragungsgebühren	52	Immobilienteil-.....	4
Eintragungskosten.....	22	Teil-	48
Einzahlungen.....	114	Erwerber	22, 23, 40, 35, 36, 47, 111
Einzeldarlehen	174, 176	Erwerbsmodell	43
Einzelleistung.....	30	Erwerbsnebenkosten . 1, 22, 23, 24, 30, 4, 25, 26, 28, 36, 42, 43, 44, 48, 150, 151	
Einzelservices.....	36	anteilige Übernahme durch das Kollektiv bei Kollektivbeteiligung	4
Einzeltransaktion	59	Erwerbspreis... 23, 43, 92, 94, 168, 170, 171, 173, 174, 176	
Emissionsbedingungen.....	91	Erwerbsrecht	171
Emissionsvolumen.. XVI, 92, 94, 96, 98, 168, 169, 170, 172, 173, 174, 175, 176		Erwerbsvorgang	35, 50, 51
Emittentenrisiko	90	Etablierung	2, 192
Emittentin	91		
Endfälligkeit	91		
Endkapital	179, 180, 181, 182		

EU	11
ewige Nullkupon-Anleihe.....	111
Exchange Coins	112
Existenz	59
Expertise.....	90
Exposé	36, 40, 52, 107, 116
Exposéservice.....	22

F

Fachanwälte.....	46
Fahrrad-Versicherung.....	45
Fahrzeug.....	103
Fahrzeugflotte.....	103
Faktoren	91
Fälligkeit.....	91
Falschberatung	178
Fannie Mae	53, 55, 36
Fernsehwerbung	195
Festlegung.....	192
Festzinsanleihe	90
Feuerrohbau-Versicherung.....	45
Fiatgeld.....	112
Filialen	158
Financials	184
Finanzamt	111
Finanzberater.....	90
Finanzbranche	3, 4
Finanzdienstleistung.....	8
Finanzierung	21, 24, 41, 12, 43, 103
Bau-	24
Bauspar-	29
Immobilien-.....	97
Immobilien-.....	99
Immobilienkollektiv.....	55
Re-.....	12
Zwischen-	34, 40
Finanzierungsgestaltung	12
Finanzierungskollektiv.....	178
Finanzierungskraft.....	15
Finanzierungsrisiko.....	43
Finanzierungsrunde XVI, 111, 167, 168, 169, 171, 173, 174, 175	
Finanzierungsrunden.....	34, 170
Finanzierungsrundenumwandlung.....	149
Finanzierungsrundenwandlungen	173
Finanzinstrument.....	53, 55, 166, 171, 172
Finanzinstrumente.....	32, 3, 90, 102, 112
Finanzintermediär	3, 4, 53
Finanzmarkt	1, 4
Finanzmarktsituation	2, 55

Finanztransaktion	24, 28, 33, 101
Fokus	196
Folgeprovision.....	45, 48
Fonds.....	31, 51, 25, 26, 33, 36, 171, 175
Immobilien-	Siehe Immobilienfonds
Instandhaltungs-	29
interner	25, 34
Investment-	31
Fondsanteile.....	29
Fondsbranche.....	31
Fondsmanagement	31
Kapitel.....	31
Fondspolizen	20
Forderungen.....	53, 55, 93, 95
Förderungen.....	57
staatliche	57
Forderungsportfolio	53
Formel.....	48, 50
Fortschritt	
Angebots-.....	116
Bau-.....	52
Profil-	116
Fortsetzungsklausel	12, 191
Fortsetzungsphase	
Bausparvertrag.....	11
Franchisegeber.....	164
Franchisemodell.....	164
Franchisenehmer	164
Freemium	48
Freigrenze	46, 50
Fremdkapital	31, 4
Fremdkollketivkapital.....	4
Frist.....	104
Funktion	113, 126, 195
Funktionen	104

G

Garantiezins.....	19
Gebühr	112
Bearbeitungs-	52
Eintragungs-	52
Mitglieds-	107
Notar-.....	52
Options-	107
Set-Up	159
Gebühren.....	1, 15, 40
Account-.....	163
Bearbeitungsgebühren	22
Gerichts-	48
Notar-.....	22, 48

Options-.....	179, 181, 182	Großstadt.....	51
Zusatz-.....	18	Grundbedürfnis	58
geeignete Gegenparteien	176	Grundbuch.....	4, 8, 16, 26, 33, 34, 37, 92, 94, 95, 121, 136
Gegenleistung	149	Grundbuchblatt.....	47, 49
Gegenwert.....	148	Grundbucheintragung.....	118
Geld 6, 7, 8, 20, 51, 56, 12, 17, 34, 37, 93, 191, 207		Grundbuchrang	38, 40, 102
Fiat-.....	6	Grundbuchverhältnis	27
geldarm	2, 6	Gründe	111
Geldbetrag.....	88	Grunderwerbsteuer ..	22, 23, 32, 4, 26, 43, 44, 45, 46, 48, 88, 192
Gelder	31	Freigrenze	46
Geldmittelbestand	31	grunderwerbsteuerfrei	103
Geldvernichtung	192	Grunderwerbsteuerrecht	47
Gemeinschaftsgeschäft	23	Grundidee	196
Genossenschaftsmodell	2	Grundschuld	4, 8, 20, 22, 29, 33, 38, 52, 84, 87, 88, 92, 96
Geografische Diversifikation.....	13	Teil-).....	38, 52, 119
Gerichtsgebühren	48	grundschuldbesicherte Darlehen	34, 92, 93
Gesamtbeteiligung.....	195	Grundschuldbesicherte Darlehen.....	126
Gesamthand.....	44, 45	grundschuldbesicherte Immobilienanleihe ...	55
Gesamtkonzept	49, 53, 3, 19, 26, 164, 170, 195	grundschuldbesicherten Darlehen	25
Gesamtkosten	23, 51	grundschuldbesichertes Darlehen	59, 17, 33, 34, 37, 38, 88, 95, 96, 171
Gesamtmenge	50, 148	objektgebunden	38
Gesamtobjekt.....	48, 49, 50	Grundschuldbesichertes Darlehen	93
Gesamtpaket.....	194	Grundschuldbrief	4
Gesamtportfolio	49, 51, 90	Grundschuldvermerk	84
Gesamtpreis	23	Grundstein	196
Gesamtprovision	48	Grundstück 21, 23, 28, 40, 51, 52, 44, 45, 52, 150, 151, 187, 199	
Gesamtsumme	48	Grundstücke	111
Gesamtvermarktungsprozess.....	36	Grundstücksakquisition	49
Gesamtvermittlungsprozess.....	116	Grundstücksankauf	26
Geschäftsmodell	6, 184	Grundstücksanteil	35, 36, 47, 52, 88
Geschäftsordnung.....	183	Grundstücksentwicklung	23, 24
Gesellschaft	51	Grundstückserwerb.....	21, 23, 49, 150, 151
Projekt-.....	49	Grundstücksgeschäft	30
Gesellschaftsvermögen	25, 34	Grundstückskaufvertrag	23
Gesetz über die Beaufsichtigung von		Grundstücksobjekt.....	38, 119
Versicherungen	13	Grundstückspreis	23, 35
Gesuch.....	42, 21, 22, 23, 106	Gründung.....	47, 149, 195
Gesuchskriterien	22	Guthaben	1, 113, 196
Gesundheit	10	Tauschcoin-	113
Gesundheitsprüfung	13	Guthaben-Depot.....	118
Gewerbebeeinheiten.....	103, 122	Guthabenzins	115
Gewerbeimmobilie	39	Bausparverträge.....	9
Gewerbeobjekte.....	48, 52	Guthabenzinsen	12, 93
Gewerbesteuer	105	Bausparvertrag.....	11
Gewinnberechnung.....	172	Gutschein.....	112
Gewinnbeteiligung.....	168, 172	Mehrzeck-	112
Gläubiger	91		
Globalankauf.....	48		
Gold Coin	149		
Gold-Coin	124, 125, 142, 144, 146		
Größe.....	91		

Gutschrift..... 116, 117

H

H1 – H3 Anleihen181
H1-AnleiheXVI, 40, 41, 88, 92, 93, 95, 149, 168, 169, 170
H-1-Anleihe.....39
H1-Darlehen87
H1-H3-Immobilienwandelanleihen181
H1-Immobilienwandelanleihe 92, 120, 132
H2-Anleihe39, 40, 41, 94, 95, 149, 168, 170
H2-Immobilien(wandel-)anleihe88
H2-Immobilienwandelanleihe 94, 121, 136
H3.1-Anleihe 41, 149
H3.1-Immobilien(wandel-)anleihe88
H3.2-Investitionsanleihe88
H3-AnleiheXVI, 40, 97, 168, 169
H3-Anleihen..... 39, 89, 170
H3-Immobilienwandelanleihe ..97, 118, 142, 144
Haftpflicht117
 Haus-und Grundbesitzer.....45
 Öltank45
 Privat-45
 Tierhalter.....45
Haftung..... 10, 189
Haftungsvorbehalt189
Haltedauer175
Handelsplattform.....111
Handelsplatz101
H-Anleihe 4, 26, 27, 37, 40, 47, 89, 102, 112
 objektgebunden..... 26, 27, 98
 Übersicht88
H-Anleiheanteil25
H-Anleihen..... 47, 102
H-Anleihewert144
Hauptrefinanzierungsgeschäfte201
 Definition..... 8, 207
Hauptrefinanzierungszinssatz25
 Grafische Darstellung.....8
Hauptvertrag4
Haus..... 35, 40, 22, 195
 Doppel-52
 Einfamilien- 23, 28, 52, 199
 Mehrfamilien--52
 Reihen.....199
 Reihen- 28, 52
Haus- und Grundbesitz7
Haus- und Grundbesitzer-
 Haftpflichtversicherung.....45
Haus zum Kauf 117, 155

Inserate 35
Haus zur Miete117, 155
 Inserate..... 35
Hausrat 117
Hausratversicherung..... 37
Hausrat-Versicherung 45
hausreich 2, 6
Hedging 13
Hemmnisse 10
Herausforderung 2, 191, 196
Herausgabe 103
Herstellungskosten 113
Himmel 1
Höchstgebot 42
Höchstzinssatz..... 14, 19, 20
Honorarordnung
 für Immobilienprofis 36
Hybrid Token 126
Hybrid Token Offering..... 126
Hypothekenanleihe 30, 96, 172
Hypothekendarlehen25, 27

I

ICO 105, 110, 111, 117
Idee 194
Immobilienverzehr..... 8
Immobilie .. 1, 2, 24, 26, 36, 37, 39, 41, 43, 44, 55, 57, 59, 4, 6, 8, 9, 10, 16, 18, 22, 28, 30, 32, 33, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 47, 48, 50, 52, 84, 85, 87, 88, 89, 92, 94, 96, 98, 102, 103, 106, 110, 111, 112, 113, 118, 126, 148, 173, 174, 175, 176, 177, 188, 191
 Bestands-1, 26, 28
 Fremd- 35
 Gewerbe- 39
 Kollektiv-..... Siehe Kollektivimmobilie, Siehe Kollektivimmobilie
 Neubau- 26
 Wohn-.....8, 199
 Wunsch- 47
Immobilien33, 49, 51, 58, 59, 2, 23, 37, 101
 Neubau- 52
 Wohn-..... 28
Immobilien(tausch-)makler 39
Immobilien-AG 49, 51, 39, 111
Immobilienakquisition..... 91
Immobilienakquisitionen..... 118, 126, 172
Immobilienanbieter 113
Immobilienankauf 51

Immotausch-Beteiligung	4, 35
Immotausch-Käufer	156
Immotausch-Kollektiv	43, 44, 25, 39
Immotausch-Konzept	57, 12
Immotausch-Mieter	156
Immotausch-Netzwerk	41
Immotausch-Plattform	23
Inflationsrate	57
Informationen	101, 106
Informationsverteilung	
asymetrische	53
Informationsweitergabe	106
Inhaber	91, 112
Inhaberaktien	173
Initial Coin Offering	106
Initial Coin Offering	101
Initial Public Offering	6, 112, 170, 183
Initial Token Offering	6
Initial Coin Offering	111
Innenprovision	33
Innere Börsenreife	185
Inserat	36, 21, 22, 116, 154, 155, 156, 196
Immobilien-	33, 35, 157
Service-	157
Inserate	35
Immobilien-	157
Inseraten	112
Insertion	36, 156, 179, 180, 181, 182
Insertionservice	21
Insolvenz	195
Instandhaltung	10, 29, 31, 32, 86, 87
Instandhaltungsbemühungen	87
Instandhaltungsfonds	29, 86
Instandhaltungskosten	85, 86
Instandhaltungskostenabschlag	85
Instandhaltungskostenrücklage	86
Instandhaltungsmaßnahmen	85
Instandhaltungsrisiko	13
Instandhaltungsrücklage	29, 55, 86, 87
Institution	2
Interessenten	194
Intermediär	6
Finanz-	Siehe Finanzintermediär
investieren	37, 38, 98, 167, 175
Investieren	51
Investition	3, 10, 35, 47, 49, 52, 111, 175, 177, 184, 188, 191
Investitionen	111, 167, 172, 176
Immobilien-	25, 34
Investitionsanleihe	88, 99
Investitionsbetrag	34, 37, 38, 174, 175

Investitionsbeträge	126
Investitionsblock	52
Investitionsmöglichkeiten	177
Investitionsstau	24
Investitionssumme	161, 166, 175
Investitionsvarianten	55
Investitionsvermögen	25, 34
Investment	89, 90, 91, 178
Direkt-	32, 55, 168, 173, 188
Investmentfonds	31
Investor	56, 3, 19, 51, 92, 94, 96, 98, 173, 174, 175, 176, 184, 195
Investoren	55, 59, 48, 51, 102, 111, 149
Investorensseite	4
IT-Cent	106, 113, 115
IT-Coin	106, 113, 114, 115
IT-Coins	37
Investition	
Kauf-	52

J

Jahresabschluss	183
Jahresergebnis	16
Joint-Venture	195
Joint-Venture-Partner	195
junge Anteile	170, 173, 176
Junk Bonds	89

K

Kalkulation	3, 14, 17, 11, 18, 85, 86
Kosten-	85, 86
Kapital	31, 59, 30, 51, 91, 149, 177, 188
Deckungs-	19
End-	179, 180, 181, 182
Risiko-	Siehe Risikokapital
Stamm-	Siehe Stammkapital
Kapitalanlage	98, 188
Kapitalanleger	188
Kapitalerhöhung	149, 167, 173
Kapitalertragssteuer	47
Kapitalgeber	192
Kapitallebensversicherungsprodukte	59
Kapitalmarkt	7, 14, 91, 175, 185
Kapitalnachweis	148
Kapitalvernichtung	
durch Grunderwerbsteuer	4
Kapitel	196
Kategorien	
Token	102

Kauf ...1, 23, 28, 35, 53, 21, 43, 113, 117, 155, 195	Kollektivkapital	35
Anteils-.....	Kollektivkapitalzinssatz	4
Immobilien-.....	Kollektivkonzept ...32, 41, 49, 2, 4, 19, 20, 21, 28,	
Käufer1, 22, 23, 26, 30, 39, 42, 43, 49, 4, 6, 15, 22,	33, 92, 94, 96, 177	
24, 31, 39, 42, 46, 84, 98, 106, 113, 156	Kollektivmitglied	49, 20, 25, 34, 88
Immobilien-.....	Kollektivportfolio	52
Käuferprovision.....	Kollektivserie	34, 92, 94, 174, 176
Kaufinteressent.....	Kollektivsparen	4
21, 28, 52, 98	Kollektiv-Token	148
Kaufinvestition.....	Kollektivvermögen .	4, 20, 25, 28, 29, 34, 84, 101,
52	175	
Kaufnebenkosten.....	Kollektivvertrag.....	155, 157, 158
52	Kollektivvorteil	181
Kaufpreis ... 22, 29, 30, 55, 2, 6, 24, 25, 29, 30, 35,	Kombination.....	23, 58, 59, 19, 20, 24, 25, 30, 104
36, 42, 43, 48, 52, 84, 85, 97, 99, 116	Kommittment	184
Rest.....	Kommunikation	164
47	Komplexität	10, 18
Rest-.....	Produkt-.....	6
24, 35	konditionen	
Kaufpreisanteil.....	Darlehens-	25
85, 86	Konditionen.....	9, 27, 28, 16, 21, 31, 87, 156, 158,
Kaufpreisfälligkeit.....	166, 175, 177, 187	
51	Darlehens-	29, 187
Kaufpreiszahlung.....	Immobilendarlehen.....	27
42	Konnektierung.....	162
Kaufprozess.....	Konsortial-Blockchain.....	101
22	Konsortium-Blockchain	101
Kaufvertrag.....	Konsum.....	10
26, 44	Kontaktdaten	107, 116
Kaufvertrages.....	Konvention	113
23	Konzept....	2, 32, 37, 53, 58, 20, 23, 24, 25, 44, 45,
Kaufvertragsabschluss.....	48, 101, 102, 104, 118, 126, 157, 164, 177, 181,	
46	182, 187, 188, 189, 195, 196	
KFZ.....	Doppelte-Miete-Sparen-.....	37
117	Gesamt- 49, 53, 19, 26, Siehe Gesamtkonzept	
KFZ-Versicherung.....	Immobilienpar-	49
46	Immotausch-	57, 12
Klassifizierung.....	Immotausch-Kollektiv-.....	19
164	Kollektiv	32, 41
Klassifizierungsanträge.....	Kollektiv-.....	Siehe Kollektivkonzept
192	Marketing-.....	5, 7
Kollektiv .. 32, 42, 43, 44, 59, 4, 18, 20, 23, 24, 25,	Wechsel-	32
26, 27, 28, 29, 30, 34, 35, 36, 39, 41, 42, 44, 84,	Konzernobergesellschaft	12, 38, 164, 167
86, 88, 92, 94, 96, 98, 103, 113, 118, 126, 171,	Kooperationspartner.....	38
176, 177, 187, 191, 196	Körperschaftssteuer.....	105
Immobilien-	Kosten..	10, 18, 116, 144, 162, 172, 173, 174, 175,
48, Siehe Immobilienkollektiv	176, 186, 187	
Immobilienpar-.....	Abriss-	23, 150, 151
25, 34	Bau-.....	23
Immotausch-	Gesamt-	23, 51
Siehe Immotausch-Kollektiv	Kaufneben-	52
Lebensversicherungen.....		
20		
Mieter-		
Siehe Mieterkollektiv		
Vermieter-.....		
Siehe Vermieterkollektiv		
Kollektivanleihe ..		
3, 20, 28, 29, 31, 34, 39, 40, 41,		
42, 84, 92, 94, 98, 142, 150, 168, 170, 171, 175,		
177, 182		
objektgebunden.....		
29		
objektgebundene.....		
26		
übertragbar		
29		
Kollektivanteil ...		
28, 29, 35, 36, 39, 40, 41, 45, 49,		
51, 92, 94, 96, 98		
Kollektivanteile		
47, 103		
Kollektivanteilslösung		
51		
Kollektivanteilschein.....		
4, 48		
Kollektivbeteiligung.....		
4, 49		
Kollektivdarlehen.....		
9, 118, 126		
Kollektivguthaben.....		
28		
Kollektividee		
58		
Kollektivimmobilie.....		
25, 28, 29, 35, 36, 175		

Personal-	173, 174, 176
Transaktions-	107
Vertriebs-	175
Verwaltungs-	175
Wandlungs-	107
Kostenanteil	13, 19, 2
Lebensversicherung	19
Kostenstruktur	53, 10, 18, 31, 32
Krankenversicherung	174, 175, 176
Krankenvollversicherung	47
Kreditbranche	12
Kreditgeber	9, 10
Kreditinstitut	191
Kreditinstitute	4, 7, 12, 13, 16, 25
Kreditlinie	2, 10, 32
Kreditvertrag	12, 33
Kreislauf	191
Kriterien	91, 126
Krönung	194
Kryptowährung	1, 3, 6, 7, 20, 6, 101, 111, 166
Kryptowährungstechnologie	100
Kunde	33, 23, 116
End-	23
Kunden	36, 37, 41, 43, 44, 48, 57, 58, 23, 31, 48, 170, 177, 178
End-	48, Siehe Endkunde
Privat-	48, Siehe Privatkunden
Kundenaccount	33, 48, 23, 38, 101, 113, 116, 155, 158, 160, 171, 179, 180, 181, 182
Kundenbestand	48, 20, 158
Kundengruppe	87
Kundennetzwerk	41
Kundenportal	33, 155
Kundenwallet	102
Kundenwunsch	28
Kündigung	13, 48
des Mietverhältnisses	37
Nicht-	172
Kündigungsmöglichkeit	12
Kupon	174, 179
Kurs	91
Kurswert	175, 176, 180

L

Lage	36, 39, 51, 28, 47, 91, 157
Lage, Lage, Lage	26
Laie	39
Landingpage	23
Langlebigkeitsrisiko	13, 17
Laufzeit	3, 118

Leadbeteiligung	156
Lebenshaltungskostenentwicklung	59
Lebenslanges Wohnrecht	30, 31
Lebensversicherer	14, 16, 17, 18, 20, 32, 57, 191
Lebensversicherung	1, 14, 16, 19, 32, 47, 57, 117, 174, 175, 176, 191
kapitabildende	20
Kapiteleinleitung	13
Lebensversicherungsbranche	13
Lebensversicherungsreformgesetz	16
Lebensweg	58
Leerstand	42
Leibrente	18, 30, 31, 32
Immobilien-	6
Leibrentenprodukte	19
Leistung	30
Dienst-	194
Teil-	194
Leistungen	107, 194
Leistungsspektrum	164
Leistungsumfang	117
Leistungsverzeichnis	107
Leitzinsen	25
linear	XVI, 169, 174, 179
Lineare Verzinsung	179
Liquidität	7, 8, 17, 25, 6, 9, 30, 35, 36, 90, 172, 175, 207, 208
Bauträger	21
Unternehmens-	55
Liquiditätsrisiko	13, 90
Lizenz	158
Lizenzmodell	164
Loan Modelle	8
Loan-Modell	6, 32
Loan-Produkte	15, 32
Lösung	46, 196
Kollektivanteils-	51

M

Makler	39, 44, 45, 53, 21, 23, 155
Immobilien-	Siehe Immobilienmakler
Immobilien(tausch-)	39
Versicherungs-	Siehe Versicherungsmakler
Maklerauftrag	26, 23
Versicherungs-	Siehe Versicherungsmaklerauftrag
Maklerkosten	4
Maklerprovision	30, 4
Maklerunternehmen	33
Maklervertrag	28

Management	31, 182, 184, 185	Mehrwert	126
Asset	32, Siehe	Mehrwertsteuer	47, 112, 117
Riehl Estate.....	39	Mehrzweckeingenschaft.....	112
Risiko-	183	Mehrzweckgutschein.....	112
Vermarktungs-.....	156	Meistbietender	39, 42, 22
Management Fee.....	20, 28, 29, 175, 182	Menge	106
Management-Fee	107	Gesamt-	50
Marke	149	Mietaufwand.....	7, 51
Marketing	33	Mietbelastung.....	37
Marketingkonzept.....	7	Miete . 30, 35, 37, 59, 28, 43, 50, 51, 117, 155, 195	
Markt . 2, 36, 42, 44, 51, 6, 10, 11, 18, 19, 184, 196		Raum-	160
Absatz-	189	Mieteinnahmen	59, 45
Aktien-	31	Mieter.....	37, 85, 156, 186
Angebots-	37, 51	Mieterkollektiv.....	37
Equity Release	6	Mietinteressent.....	48, 49
Finanz-	Siehe Finanzmarkt	Mietpreis	48
Home Reversion	6	Mietvertrag	37, 48, 186
Immobilien-	Siehe Immobilienmarkt	Mietwohnung.....	38, 58, 48, 117, 155
Immobilienpar-.....	11	Inserate	35
Immobilientausch-	2, 6	Mietzahlung	6
Immobilienverzehr-	11	Milliarden	103, 105
Kapital-	175, 185	Mindestkapitalanforderungen	13
Parallel-	36, 41, 43	Mindestverkaufspreis	22
RM-	12	Mindestvorauszahlung	163
Tauschangebots-.....	36	Mindestzeichnung ... XVI, 92, 94, 96, 98, 168, 169,	
Tauschprofil-	43	172, 173, 174, 175, 176	
Umkehrhypotheken-.....	11, 31	Mindestzeichnungssumme	171
Wertpapier-	31	Minimum Viable Produkt	195
Zins-	175	Mining	107
Markteinführung	19	Miodell	
Markteintrittsbarrieren	19	Geschäfts-	184
Markteintrittsversuch	195	Mischform	104
Marktpotential	6, 11, 191	Misstrauen	195
Marktpreis	21, 26, 15, 22, 42, 91	Mitarbeiter	163
Marktpreisrisiko	91	Mitarbeiteraccount.....	159
Marktsegment	31, 33, 51, 58	Mitarbeiterlizenzen	158
Marktteilnehmer	3, 5, 21	Miteigentümer.....	52
Marktübersicht.....	57	Miteigentumsanteil	50, 51
Immobilienmarkt	26	Mitglied .. 9, 36, 44, 49, 57, 58, 2, 4, 20, 23, 24, 25,	
Marktumfeld.....	184	27, 28, 34, 35, 37, 38, 46, 47, 48, 51, 84, 88,	
Marktwert 29, 30, 28, 29, 39, 40, 41, 42, 84, 88,		106, 126, 170, 171, 174, 178, 179, 181, 182,	
93, 97, 118, 144, 149		185, 196	
Definition.....	84	Kollektiv-.....	Siehe Kollektivmitglied
Marktwertanteil.....	4	Mitglieder.....	118, 177, 191
Marktwertspanne	39, 41	Mitgliederbestand	47
Match	23	Mitgliedschaft	117
Mehrerlös.....	84	Premium-	106
Definition.....	84	Mitgliedsdarlehen.....	35
Mehrfamilienhaus	52, 49	Mitgliedsgebühr	107
Mehrheitsrechte	27	Mittelherkunft.....	34
Mehrkostenspirale	32, 49	modell	

Zukunfts-	20
Modell. 20, 32, 3, 11, 18, 19, 20, 30, 31, 32, 40, 43, 44, 88, 117, 177, 192	
Anspar-	48, 171
Auftrags-	20
Bauspar-	59, 177
Baustein-	36, 23
Beteiligungs-	53
Erwerbs-	43
für Immobilientransaktionen	20
Genossenschafts-	2
Geschäfts-	6
Immobilienpar-	59, 164
Lizenz-	164
Loan-	6, 9
Sale	20
Sale-	6, 9
Sale-	31
Tausch-	43
thesaurierendes	179
Verkaufs-	40
Vertrags-	87
Zukunfts-	100
Modelle	8, 116
Loan-	8
Modernisierungsbemühungen	87
Modernisierungsdarlehen	87
Modernisierungskosten	87
Modernisierungsrücklage	87
modular	194
Module	36
Auftrags-	23
Möglichkeit	23, 194
Möglichkeiten	111, 192
Moral Hazard Problem	87
Mortgage Pass Through Securities	55
Mortgage Pass-Through-Ssecurities	56
Mortgage-Backed Securities	55, 36
Mortgage-Backed-Securities	56, 172
Motivation	10

N

Nachfrage. 21, 24, 25, 28, 44, 49, 6, 10, 15, 36, 91	
Nachmieter	37
Nachrangdarlehen	172
nachrangig	188
Nachricht	107
Nachteil	10
Nameserver	162
Nebenkosten	36, 85, 163

Erwerbs-	Siehe Erwerbsnebenkosten
Nennbetrag	52
Nennwert	3, 174, 176, 179, 180, 181, 182
Nennwertlose Stückaktien	173
Nettomiete	50
Nettoprovision	47
Netzwerk	32, 23
Gesamt-	48
Immobilienportal-	33
Immotausch-	41, 110
Kunden-	41
Portal-	33, 38
Profi-	164
Neubau	26, 51, 148
Neubauimmobilie	26, 35, 99, 113, 149, 150
Neubauimmobilien	52
Neubau-Immobilien	113
Neubauobjekte	23
Neubauprojekt	23, 98
Neubauten	111
Neubauvorhaben	88
Neubauwohnung	199
Neumitgliederwerbung	116
Niedrigzinsen	1, 21, 26, 15, 16
Niedrigzinsniveau	1
Niedrigzinsphase	2, 3, 9, 21, 31, 32
Notar	23, 30, 5, 52
Notargebühr	22, 52
Notargebühren	48
Notfall-Fonds	
Bausparkassen	12
Nutzer	196
Nutzerbestandes	167
Nutzung	112, 116
Nutzungsprivilegien	106
Nutzungsrecht	196
Nutzungsrechte	102

O

Objekt 22, 23, 33, 39, 41, 42, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 29, 42, 43, 44, 47, 52, 84, 85, 86, 89, 103, 116, 186	
Bestands-	26
Folge-	41
Gesamt-	48, 50
Gewerbe-	48, 52
Grundstücks-	38, 119
Neubau-	23
Sanierungs-	21, Siehe Sanierungsobjekt
Tausch-	Siehe Tauschobjekt

Verkaufs-.....	41
Objektalter	55, 86, 87
Objektanteile.....	84
Objektanzeige	107
Objektarten	48, 117, 155, 156
Objektbestand	126
Objektdaten	41, 116
Objektinformationen	22
Objektkriterien	23
Objektprüfung.....	33
Objektunterlagen	22
Öltank-Haftpflicht	45
Omnibus II	13
Onlineabschluss	37
Onlineabschlussstrecke	45
Onlineberatung	33
Onlinebetreuung	21
Onlineleistungen	48
Onlineplattform	23
Onlinetarifen	58
Optionen	32, 58, 8, 9, 15, 25, 43, 178
Beteiligungs-	48, 101, 167, 168
Darlehens-	2
Ringtausch-	113
Tausch-	43, 44
Vorteils-	178
Wechsel-	167, 177, 178
Optionsgebühr	59, 88, 92, 94, 96, 98, 104, 107, 112, 126, 144, 174, 178, 179, 181, 182
Orange-Coin	121, 136, 137, 138, 139
Organigramm	34
Organisation.....	185
Organisationseinheit	38, 157, 158
Organisationsstruktur.....	161
Ort.....	196

P

Pächter	85
Parallelmarkt	36, 41, 43
Partei	191, 195
Partiarisches Darlehen..	32, 55, 13, 168, 172, 192
Partner21, 33, 37, 44, 49, 53, 4, 19, 20, 21, 23, 24,	33, 106, 113, 117, 155, 156, 160, 161, 162, 173, 180, 196
institutionelle	36
Kooperations-	Siehe Kooperationspartner
Regional-	23
Strategische	Siehe Strategische Partner
Themen-	23
Partneragentur.....	33, 167

Partneragenturaccounts.....	XV, 152
Partnerportal	33, 36, 47, 161, 162, 174
Partnerportale	112
Partnerschaft.....	191
Partnerunternehmen	48, 177
Payment-Token	116
Performance	31
Person	49
Personalkosten.....	176
Pflege	10, 29
Pflegeapartment	40, 52
Pflegeeinrichtung.....	58
Pflegeplatz.....	30
Pflegeversicherung.....	46
Pflicht	
Erlaubnis-.....	101
Pflichtwandelanleihe	3, 88, 168, 176, 180
Pflichtwandeldarlehen.....	168
Phase	
Beta-.....	102
Pilot.....	102
Photovoltaik-Versicherung	45
Pilotphase.....	102
Planungskosten.....	22
Planungsstand.....	101
Plattform	106, 107, 192
Angebots-.....	101
Beteiligungs-.....	101
Tausch-	101
Plattformen	
Immotausch-	192
Policendarlehen	2
Politik.....	91
Portal	47, 116, 162, 176, 195
Immobilien-	155, 164
Regional-.....	38
Portalfunktionen	51
Portalnetzwerk	33, 38
Portfolio	51, 47, 48
Gesamt-	51
Portfoliobildung.....	13
Position.....	149
Positionierung	184
Post-Money-Bewertung	92, 94, 170, 173, 174, 176, 186
Post-Money-Strategie	184
Potential	32, 48, 58, 18, 126, 196
Preis	149, 157
Bewertungs-	48
Erwerbs-.....	23
Tausch-	52

Preise	117	Immobilien-	Siehe Immobilienprojekt
Baupreise	21	Neubau-	98, Siehe Neubauprojekt
Preisexplosion	26	Sanierungs-	Siehe Sanierungsprojekt
Preiskorrektur	1, 26	Projektentwickler	33
Immobilien-	2	Projektgesellschaft	49
Preisrisiko	43	Projektierung	49
Preissteigerung	1	Projektion	
Preisverzeichnis	107	Referenzzins	IX, 18
Premium-Anzeige	116	Zinszusatzreserve	18
Premium-Mitglied	116	Projektplanung	21
Premium-Mitgliedschaft	106	Prospektgenehmigung	3
Pre-Money-Bewertung	92, 94, 149, 170, 173, 174, 175, 176, 186	Prototyp	195, 196
Prinzip	194	Provision	16, 2, 4, 23, 48, 116, 179, 180, 181, 182
Prinzipal-Agenten-Theorie	53	Abschluss-	Siehe Abschlussprovision
Privat	9	Anteils-	Siehe Anteilsprovision
Privatanleger	101, 168, 191	Bestands-	Siehe Bestandsprovision (siehe auch Folgeprovision)
Private Krankenversicherung	46	Folge-	45
Private Krankenzusatzversicherung	46	Gesamt-	48
Privat-Haftpflicht	45	Innen-	Siehe Innenprovision
Privathaushalten	7	Käufer-	Siehe Käuferprovision
Privatkunden	48, 159	Lebensversicherungen	15
Privatperson	192	Makler-	Siehe Maklerprovision, Siehe Maklerprovision
Privatpersonen	117	Netto-	Siehe Nettoprovision
Privilegien	106	Provisionen	
Privilegien		Vermittler-	Siehe Vermittlerprovision
Nutzungs-	106	Provisionsabgabeverbot	116
Produkt	2, 48, 2, 18, 19, 111, 116, 175	Provisionsaufteilung	48
Einmalzahlungs-	59	Provisionsdeckelungen	16
Produktanbieter	53, 11	Provisionserträge	
Produkte	20, 31, 59, 8, 32, 154, 162, 164, 187	Fonds	31
Immobilien sparen	53	provisionsfrei	23
Immobilienbeteiligungs-	53	provisionspflichtig	23
Immobilienverzehr	53	Provisionszahlung	195
Leibrente	19	Prozess	
staatlich geförderte	192	Durchführungs-	194
Produktentwickler	53	Gesamtvermittlungs-	116
Produktentwicklung	192		
Produktgeber	53, 6		
Produktgestaltung	12		
Produktinformationsstelle	192		
Produktlandschaft	192		
Produktprospekt	164		
Produktwelt	58		
Profi	194		
Profilfortschritt	116		
Programm	102, 106, 195		
Programmier	195		
Programminfrastruktur	48		
Projekt	21, 22, 11, 89		
Bau-	Siehe Bauprojekt		

Q

Qualität	51, 47, 89, 97, 99, Siehe Service-	58
Quereinstieg		196

R

Rabattstaffel	110
Rahmenkriterien	118
Rang... ..	4, 33, 34, 37, 38, 52, 88, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 99, 118, 126, 175

Rangrücktritt	92, 94, 96, 98, 174, 175, 176	Risiko Verzinsliche RMs	13
Ratenanleihe	55, 24, 25, 30, 33, 35, 175	RM-Anbieter	18
Ratenzahlung	30	RM-Geber	IX, 12, 13
ratierliche Zahlung	24	RM-Markt	12
Rating	36, 89, 118	RM-Nehmer	12
Ratingagentur	17, 89	RM-Vertrag	11, 16, 18
Realität		Richtlinien	3
(der Immobilienbewertung)	26	Ringtausch	41
Receiver-Swap	13	Ringtauschalgorithmus	39
Rechnungseinheiten	101	Ringtauschoptionen	113
Rechnungszins	13, 14, 15, 19, 200	Risiken	32, 10, 90, 173, 174, 188
Recht		Risiko	26, 30, 49, 12, 17, 91, 175, 178
Rückgabe-	47	Absatz-	Siehe Absatzrisiko
Umwandlungs-	47	Adverse Selektion	13
Rechte		Akquisitions-	91
Eigentums-	103	Ausfall-	89
Rechtsberatung	173	Bauprojekt	22
Rechtsform	183	Bauträger	21
Rechtsprechung	36, 188, 189	Bauträger-	91
Rechtsschutz	117	Bonitäts-	90
Rechtsschutz-Versicherung	45	Einführungs-	13, Siehe Einführungsrisiko
Reduzierung	47, 149	Emittenten-	90
Referenzzins	15	festverzinsliche RMs	13
Projektion	18	Finanzierung-	Siehe Finanzierungsrisiko
Regionalportale	38, 164	Kurs-	175
Registrierung	48, 117, 159	Langlebigkeits	Siehe Langlebigkeitsrisiko
Regulatorik	112	Liquiditäts-	13, 90
Reihenfolge	106	Marktpreis-	91
Reihenhaus	28, 52, 199	Moral Hazard	13
Rendite	51, 4, 51, 88, 167	Preis-	Siehe Preisrisiko
Fonds	31	Reputations-	13, Siehe Reputationsrisiko
Renovierungskosten	85	Rest-	Siehe Restrisiko
Renovierungskostenabschlag	85	variabel Verzinsliche RM	13
Rentabilität	17, 51, 188	Verlust-	91
Rente	2, 87	Verwertungs-	13, Siehe Verwertungsrisiko
gesetzliche Alters-	59	Zinsänderungs-	91
Immobilienleib-	6	Risiko volatiler Vermögenmärkte	13
Immo-Kollektivrente	31	Risikoanteil	2
Leib-	Siehe Leibrente	Lebensversicherung	19
Zeit-	Siehe Zeitrente	Risikobeteiligungen	49
Rentenniveau	6	Risikofaktoren	90
Rentenversicherung	10, 18, 32	Risiko-Investition	88
Rentenversicherungsprodukte	164	Risikokapital	96
Rentenzahlung	18	Risikoklasse	58, 34
Rentner	1, 59, 6, 7, 30	Risikoklassen	38
Reputationsrisiko	13	Risikokosten	18
Restbeteiligung	24	Risikokriterien	34, 37
Restkaufpreis	24, 35, 47	Risikomanagement	13, 183
Restrisikos	24	risikoreduzierende Maßnahmen	12, 13
Restschuldversicherung	16	risikoreduzierenden Maßnahmen	12
Reverse Mortgage	55, 10	Rückgabefrist	92, 94, 96, 98

Rückgaberecht	47
Rückstellung.....	111
Rückversicherung	13
Rückzahlung.....	15, 17, 32, 36, 91
Rückzahlungsoption	15, 17
Rückzahlungspreis.....	2

S

Sachversicherung.....	174, 175, 176
Sachversicherungen	37
Sachversicherungen, Vergleichsrechner	45
Sachverständigengutachten	42
Sachverständiger	39, 48, 164
Sachwert	113
Salamitaktik(der Auftragsakquise von Immobilienmaklern	26
Sale- and Lease-Back.....	23
Sale-and-Lease-Back	8, 9
Sale-Modell.....	8, 20, 31
Sale-Modelle.....	6
Sale-Produkte	31
Sanierungsobjekt.....	21
Sanierungsprojekt.....	98
Satzung.....	183
Schattenbanken.....	4
Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen	44
Schuldschein	122
Schuldverschreibung.....	90, 91
Schulung	160, 161
Mehrfach-	160
Schulungsmaßnahme.....	160
Schulungsmaßnahmen.....	162
Schulungsvideos	161
Securities	
Asset Backed	103
Security Token	102, 105, 107, 118, 148, 150
Security Token Offering	111, 118
Security Token Offerring.....	112
Security-Token	118, 192
Segment	6, 12, 20, 194
Senatsurteil.....	9, 11, 46
Seniorenresidenz	2, 40, 44, 52, 58, 30
Senior-Tranche	51
Serie.....	170
Serie E-Anleihe	XVI, 25, 39, 41, 168, 169, 179
Serie F.....	XVI, 168, 169
Serie G-Anleihe.....	XVI, 25, 39, 41, 168, 169, 180
Serie-E-Anleihe.....	40
Serie-E-Wandelanleihe	174

Serie-G-Anleihe.....	40
Serviceguthaben	179, 180, 182
Serviceinserat.....	157
Servicelevel.....	161
Servicemanager.....	23
Servicequalität	58
Servicerechner.....	36, 23
Servicevergleichsrechner.....	156
Share.....	142, 144
Sharecoin.....	49, 52, 112, 148, 150, 151
Sharecoins	37
Share-Deal	118, 126
Sharedeals	172
Shareholder Value	49, 20
Sicherheit. 8, 17, 32, 59, 40, 43, 88, 102, 103, 172, 180, 187, 207	
Preis-	21
Sicherheitsaspekt.....	121, 136
Sicherheitsrating	93, 95
Sicherheitsstandards	160
Smart-Contracts	107
Software	111
Softwarearchitektur	44
Solvabilität II.....	13
Sondereigentum.....	50, 51
Sondertilgung.....	11
Sparanteil	19, 2
Sparbeitrag.....	4, 20, 25, 34, 35
Sparprodukt	9, 2
Sparvertrag.....	33
Spende.....	111
Spitzenfazilität	25
Spitzenrefinanzierungsfazilität.....	203
Spitzenrefinanzierungssatz	
Definition	8, 207
Grafische Darstellung	8
Split.....	149
Splitfaktor.....	92, 94, 96, 98, 142, 148, 174, 175
Stabilität	31
Stakeholder Value	49
Stammaktie	168, 173
Stammanteile	XVI, 166, 168, 169
Stammkapital.. 92, 94, 96, 98, 142, 149, 174, 176	
Startkapital.....	192
Startmenge.....	148
Startpreis	52
Startwert.....	110, 114, 115, 148
State of the Art.....	10
Status.....	106
Stellplatz.....	49
Steuer	105

Steuerberater	46
Stimmrecht	168, 173
STO	105, 110, 118
Strafzins.....	25, 93
Strategie	
Anlage.....	4
Diversifikations-	Siehe
Diversifikationsstrategie	
Post-Money	Siehe Post-Money-Strategie
Unternehmens Siehe Unternehmensstrategie	
Unternehmens-	Siehe
Unternehmensstrategie	
Zukunfts-	Siehe Zukunftsstrategie
Strategien	
zur Vermeidung der	
Grunderwerbsteuerbelastung	4
Strategische Partner	2, 101, 166, 173, 187
Strategische Partnerschaft	117, 159, 177, 179, 180, 181, 182, 188, 190
Strategische Zusammenarbeit	32
Stückaktien	
nennwertlose	Siehe nennwertlose
Stückaktien	
Stückzahl.....	124, 125, 142, 144, 146
Studentenapartment.....	52
Stundung.....	31, 32
Suchanzeige	35, 37, 21, 23, 107, 117, 155, 179, 180, 181, 182
Suchauftrag.....	23
Suche	5, 24, 37, 39, 42, 43, 57, 59, 22, 23, 28
Suchkriterien.....	23
Suchprofil	33, 41, 49, 21, 91
Suchprofile	194
Suchprofilmanager	23
Summe	105, 150
Beteiligungs-	191
Darlehens-	191
Superagentur ...	157, 158, 163, 166, 173, 174, 176
Superagenturaccount	33, 159, 160, 163, 167, 186
System.....	196

T

Tausch	35, 37, 38, 41, 2, 21, 22, 26, 30, 41, 42
Wohnung-	195
Wohnungs-	38
Tausch-)Angebot..	35, 41, 22, 117, 179, 180, 181, 182
Tausch-)Angebote	117, 155
Tauschalgorithmus	39, 41, 43, 21, 195
Tauschangebot	33, 35, 37, 38, 41, 43, 21
Tauschangebotsmarkt	36
Tauschanzeige.....	196
Tauschauftrag	21, 22
Tauschcoin	102, 106, 110, 111, 112, 113, 149, 151, 196
TauschCoin	110
Tauschcoineinheiten.....	106, 107
Tauschcoinguthaben	113
Tauschmodell.....	43
Tauschobjekt.....	41, 21, 22, 26
Tauschoption	43, 44
Tauschoptionen	106
Tauschportal	38, 49
Tauschpreis .	20, 22, 25, 26, 29, 31, 39, 40, 41, 42, 52, 84, 95, 97, 99, 113, 144, 150
Tauschpreisaufschlag	113
Tauschprofil.....	35, 39, 42, 21
Tauschprofilmarkt.....	43
Tauschtoken	192
Team#	195
Technologie	
Blockchain-	Siehe Blockchaintechnologie
Kryptowährungs-.....	100
Teil	116
Teil-)Grundschild.....	38, 119
Teileigentümer	16, 28, 49
Teileigentümerschaft	20
Teilerwerb.....	48, 50, 111
Teilleistungen	194
Teilnahme.....	102, 110, 116
Teilnehmer	4, 39, 106, 113, 157
Markt-.....	3, 5, 21
Teilvererbung	10
Teilverkauf.....	16, 31
Teilverkaufsauftrag	23
Terminkoordination	33
Terminmanager.....	192
Testphase	160
Text	116
Themenportale.....	38, 164
thesaurierend	175, 176, 179, 180
Tierhalter-Haftpflicht	45
Tilgung.....	24, 25, 44, 172
Tilgungsanleihe	55, 24, 30, 33, 35, 175
Tilgungsanleihen	25
Tilgungsleistungen	89
Token	102, 104, 105, 106, 112
Agreement-	113
Asset.....	105, 111
Asset-Backed	103, 122
Cryptocurrency.....	102

Currency	105
Equity	103, 107, 111, 148, 149
Equity-	149
Hybrid	126
Hybride	104
Kollektiv-	148
Security.....	102, 105, 107, 118, 150
Security-	118
Tausch	110
Utility	102, 107, 111
Utility-	150
Token Offering	
Hybrid	126
Security.....	118
Tokenarten	105
Track Record	31, 184
Tranche	XVI, 38, 169, 173, 176
Equity	XVI, 169
Senior-	51
Transaktion.....	4, 33, 35, 38, 39, 45, 46, 96, 102, 113, 172, 192
Einzel-	59
Finanz-	101
Immobilien-	101, Siehe Immobilientransaktion
Transaktionen	
Finanz-	Siehe Finanztransaktion
Immobilien-	Siehe Immobilientransaktion
Immobilientausch-.....	Siehe Immobilientauschtransaktion
Transaktionsart.....	35, 40
Transaktionsarten.....	101
Transaktionskosten	107
Transaktionsvolumen	19
Transformation	
digitale.....	33, 57
Traumimmobilie	1, 23, 43
Tutorials	161

U

Überbrückungsdarlehen.....	34
Überschussbeteiligung	19, 20
Übersicht	105
übertragbar	102
übertragbare Immobilienwährung.....	100
umgekehrte Hypothekenanleihe.....	30
Umkehrhypothek	2, 55, 6, 8, 9, 11, 17, 32, 38
Umkehrhypothekenmarkt	31
Umlaufvermögen	92, 94, 96
Umsatzsteuer	23, 105

Umsetzung.....	150, 192
Umstellung	
der Bausparverträge.....	11
der Versicherung	37
Umtausch	2, 47, 88, 142, 144
Umtauschfrist.....	174
Umwandlung	3, 37, 45, 47, 84, 92, 94, 96, 171, 173, 174, 182, 183, 191
der Bausparverträge.....	177
des Bausparguthabens	178
in Aktien	180
in erste Wandelanleihe.....	179
in hochverzinsliche Anleihe	180
in Immobilienwandelanleihe	181
in Kollektivanleihe.....	182
Umwandlungsrecht.....	47
Umwandlungszeitraum.....	92, 94, 96, 98
Unfall	117
Unfallversicherung	174, 175, 176
Unfall-Versicherung.....	45
Unteragentur	157
Unternehmen	3, 102, 105, 111, 116, 195
Unternehmensanteile	2, 142, 144, 177
Unternehmenskäufe	172
Unternehmensliquidität	55
Unternehmensplanung.....	185
Unternehmensstrategie	185
Unternehmenswertsteigerung	2, 126
Upgrade	112
Urteil	
Bausparverträge.....	9, 11
Europäischer Gerichtshof.....	12
vom 10.07.2018 (Bausparverträge)	9
User.....	107
Utility Token	102, 107, 111, 112, 116, 117, 150
Utility-Coins.....	196
Utility-Token.....	196

V

Veränderung.....	91
verbrannt	
Projekt	22
Verbraucher	1, 4, 11, 15, 20, 53, 57, 10, 43, 192
Verbraucherpreise	2
Verbraucherrechte	3, 12
Verbriefung	13, 172
Vereinbarung	8, 118, 126, 191
Vererbung	
Teil-	10
Vererbungsmotiv	6

Vererbungsoption	10	Vermögensbestand	20
Vergabe.....	191	Vermögensgegenstand	112, 122
Vergleichsanbieter	58	Vermögensgegenstände	103
Vergleichsportal	45, 196	Vermögensverwaltung	101
Vergleichsrechner	37, 46, 47, 157, Siehe	Vermögensvolumen	36
Versicherungsvergleichsrechner		Vermögenswert	36
Service-	156	Veröffentlichen	23, 107, 196
Verhältnis	51, 142, 144, 149	Veröffentlichung.....	106, 116
Verhandlung.....	36, 21, 22, 48, 156, 194	Verpflichtung	191
Verkauf .39, 8, 9, 15, 21, 22, 28, 29, 32, 36, 39, 40,		Verrechnung	47, 107
85, 91, 110, 113, 156		Versicherer	17, 48, 19, 155
der eigenen Immobilie	26	Kranken-	19
Verkäufer ... 39, 56, 24, 25, 26, 39, 40, 52, 84, 113,		Lebens-	18, 19
141, 142, 144, 149, 156, 187		Versicherte.....	15, 16, 19, 32, 57
Verkaufsauftrag.....	39, 41, 21	Versicherung..3, 4, 5, 19, 33, 49, 31, 32, 117, 174,	
Verkaufsobjekt	41	175, 176, 196	
Verkaufsoption.....	17	Bau-.....	45
Verkaufspreis.....	21, 41, 29	Cyber.....	45
Verkehrswert . 29, 30, 7, 28, 40, 41, 42, 88, 95, 97,		Fahrrad	45
99		Feuerrohbau	45
Verlustrisiko	91	Haus- und Grundbesitzer	45
Verlustübertragung.....	10	Hausrat	45
Vermarktung	36, 41	Hausrat-	37
Vermarktungsauftrag.....	36	Kraftfahrzeug	46
Allein-.....	21	Kranken-	174, 175, 176
Vermarktungsdauer	36	Lebens-	1, 174, 175, 176
Vermarktungsmanagement.....	156	Öltank-Haftpflicht	45
Vermarktungsprozess	194	Pflege-	46
Vermieter.....	40, 48, 156	Photovoltaik	45
Vermieterkollektiv.....	37	Private Krankenvoll-.....	46
Vermietung.....24, 37, 40, 9, 12, 48, 156, 194		Private Krankenzusatz-	46
Unter-	9	Privat-Haftpflicht.....	45
Vermittlerprovision	19	Rechtsschutz	45
Vermittlung	21, 23, 106	Renten-	10, 18
Vermittlungsauftrag.....	20, 21, 22, 23, 34	Rück-	13
Weiter-	12	Sach-	174, 175, 176
Vermittlungsauftragsarten	21	Unfall-	45, 174, 175, 176
Vermittlungsprozess		Wohngebäude	45
Gesamt-	116	Versicherungen	
Vermögen 58, 10, 20, 25, 37, 45, 101, 105, 173,		Lebens-	13
174, 191		Lebens-, Überblick Vergleichsrechner	47
Anlage-.....	Siehe Anlagevermögen	Sach-	37
Fonds.....	31	Versicherungsberater	15, 37
Gesellschafts- ..	Siehe Gesellschaftsvermögen	Versicherungsbranche	13
Investitions-.....	Siehe Investitionsvermögen	Lebens-	13
Kollektiv-	Siehe Kollektivvermögen	Versicherungsfachmann	196
Umlauf-.....	Siehe Umlaufvermögen	Versicherungsgeber.....	53
Unternehmens-	Siehe	Versicherungsgeschäft	48
Unternehmensvermögen		Versicherungskollektiv	58
Vermögensanteilen	44	Versicherungsmakler	45, 48, 19, 164, 180, 196
Vermögensberater	37	Versicherungsmaklerauftrag	174, 175, 176

Versicherungsnehmer	15, 19, 53	Vertrauen	3, 4, 167, 184
Lebensversicherungen.....	20	Vertrieb	11, 13, 33, 48, 19, 23
Versicherungsprodukte	2, 155	Vertriebskosten	5, 13, 175, 192
Kapitallebens-	59	Vertriebspartner	53
Lebens-	32, 59	Vertriebsstruktur	32
Pflege-.....	19	Verwalter	39, 164
Versicherungsvergleichsportal	45	Verwaltungskosten.....	14, 57, 18, 107, 171, 192
Versicherungsvergleichsrechner	157, 196	Verwaltungskostenquote	
Versicherungsvertrag	33, 18	Lebensversicherung	19
Versicherungsvertragsgesetz.....	13	Verwandte	47
Versicherungsvertrieb.....	48	Verwendung	118, 126, 151
Vertrag 1, 9, 10, 15, 57, 18, 87, 158, 161, 179, 180,		Verwendungszweck.....	92, 94, 173, 174, 176
181, 182, 186, 189, 190, 191, 192		Verwertbarkeit.....	51
Account-	167	Verwertungsrisiko	13
Bau-	23	Verzehrung.....	149
Bauspar-	Siehe Bausparvertrag	Verzeichnis.....	195
Bauträger-	23	Preis	107
Darlehens-	Siehe Darlehensvertrag	Verzinsung	3, 52, 111, 171, 180, 182, 187
Grundstückskauf-.....	23	Anleihen	20
Haupt-.....	4	Bausparverträge	9
Kauf-	23, 26, 44	bei Immobilienanleihen	47
Kollektiv-	155, 157, 158	bei Immobilienwandelanleihen	88
Kredit-	12, 33	H1-Anleihe	92
Makler-.....	28	H2-Anleihe	94
Miet-.....	37, 186	H3.1-Anleihe	96
Neu-	37	H3.2-Anleihe	98
RM-.....	11, 16, 18	Immobilien sparen	34
Spar-	33	Kollektivanleihe.....	175
Versicherungs-.....	33, 18	Lebensversicherung	14
Verträge	1	Partiarisches Darlehen	168
Vertragsablauf.....	19	Serie E	174
Vertragsabschluss	4, 15, 33, 159, 160, 161	Serie G.....	176
Neuvertrag.....	37	Wandelanleihen für Privatanleger	XVI, 168, 169
Vertragsannahme.....	159, 160, 187	Wandelanleihen Serie A-C.....	XVI, 169
Vertragsbedingungen	53	Verzinsungen	
Vertragsbeendigung.....	57	des Anlagebetrag.....	37
Vertragsbeginn .. 19, 92, 94, 96, 98, 158, 159, 160,		Video	116
161		virtueller Rundgang.....	36, 21
Vertragsdauer.....	19	Vorabverkauf	2, 31
Vertragsdetails	57	Vorabverkaufsauftrag	23
Vertragserfüllung	57	Vorauszahlung.....	158, 159, 162
Vertragserweiterung	48	Vorbereitung.....	36, 156
Vertragsgestaltung.....	10, 13, 173	Vorkaufsrecht	20
Vertragslaufzeit	57	Vorrang	90
Vertragsmodellen.....	87	Vorrecht	112
Vertragsparteien	189	Vorschriften	90
Vertragsschluss	189	Vorsichtgebots	14
Vertragsunterzeichnung	51, 162	Vorsteuer	23
Vertragsverhältnis.....	10, 189	Vorteile.....	6, 2, 10, 111, 160, 177, 178, 181, 182
Vertragsverwaltung.....	19	Vorteilsoptionen.....	178
Vertragszweck	10		

Vorteilspaket	177
Vorteilspreis	174, 175, 176
Vorteilswandlungspreis	174, 175, 176
Vorverkaufshürde.....	22
Vorverkaufsquote.....	22, 24, 26
Vorzugsaktie.....	88, 94, 96, 98, 168, 170, 173, 175, 177

W

Währung	1, 115
Digital-	102
digitale.....	114
Währungseinheiten.....	101
Währungsmarkt	101
digitaler	101
Wallet	
Kunden-	102
Wallet-Lösungen	7
Wandelanleihe ...	32, 2, 45, 88, 171, 174, 176, 179
Wandelanleihen	103, 118, 126, 148, 192
Immobilien-	103
Wandeldarlehen..	32, 55, 171, 174, 176, 188, 192
Immobilien-	168
Wandeldarlehensvertrag	174
Wandelooption.....	126, 175, 179
Wandlung ...	88, 92, 94, 96, 98, 142, 172, 176, 180
Wandlungsfrist	175
Wandlungsfunktion.....	126
Wandlungskosten	107
Wandlungsoption.	59, 88, 96, 118, 126, 174, 179, 181, 182
WandlungspreisXVI,	92, 94, 96, 98, 168, 169, 174, 175
Wandlungsrecht	92, 94, 96, 98, 174, 176
Wandlungsverhältnis	92, 94, 96, 98, 174, 175, 176
Wandlungszwang.....	174
Wechsel	1, 40, 22, 26, 159
des Berechtigten	27
des Darlehensnehmers	26
des Eigentümers.....	26
des Schuldners	26
Immobilien-	37, 38
Wohnungs-	37
Wechselkonzept.....	32
Wechseln	177
Wechseloption ..	59, 167, 177, 178, 179, 180, 181, 182
Wechselpaket.....	2, 178
Wechselprämie.....	179

Weiterentwicklung	102, 106, 111
Weiterentwicklungsmaßnahmen	111
Werben.....	107
Werbung	13
Mitglieder-	116
Neumitglieder-	116
Wert.....	2, 44, 102, 106, 107, 113, 149, 150
fiktiver	150
Werte	
Zahlen-	189
Wertentwicklung	90
Wertpapier ...	55, 90, 102, 112, 118, 126, 166, 174
Wertpapiergeschäft.....	103
Wertpapierinformationsblatt....	3, 126, 164, 166, 168, 171
Wertpapierinformationsblättern	104
Wertpapiermarkt.....	31
Wertsteigerung	2, 4, 16 f., 20, 59, 175, 179 f., 181 f.
Wertveränderung	90
Wertzuwachs	15, 16, 17, 18
Wettbewerbsvorteil.....	32, 49
Whitepaper	117
Willkommensbonus	158, 159, 163
Win-Win-Situation	191
Wirtschaftliche Börsenreife.....	184
Wirtschaftskrise	26
Wohneinheit	50
Wohneinheiten	103, 122
Wohngebäude-Versicherung	45
Wohnimmobilie	28, 40, 42, 8, 199
Wohnimmobilien.....	28
Wohnrecht	30, 31, 85, 87
Wohnung	1, 26, 35, 40, 44, 22, 47, 49, 51, 195
Inserate	35
Wohnungsbaugenossenschaft.....	37, 177
Wohnungstausch ²⁴	195
Wohnungswechsel	37
Wucher.....	1
Wunschdomain.....	161, 162
Wunscherfüller	43
Wunschimmobilie.....	37, 41, 43, 58, 4, 21, 47

X

XCC.....	112
----------	-----

Y

Ying und Yang	53
---------------------	----

Z

Zahlenwerte	189
Zahlung 4, 8, 24, 25, 29, 42, 47, 84, 112, 159, 160, 167, 172, 173, 174, 176	
5-Jahresvoraus-	159
Aus-	16, 174, 176
Beitrags-	Siehe Beitragszahlung
Beitragsvoraus-	158, 159
Ein-	115
Einmal-	Siehe Einmalzahlung
Kaufpreis-	42
Mindestvoraus-	163
Raten-	30
ratierliche	24
Renten-	18
Rück-	Siehe Rückzahlung
Voraus-	158, 162
Zins- 8, Siehe Zinszahlung, Siehe Zinszahlung	
Zahlungsmittel	6, 113
Zahlungsvereinbarung.....	44
Zahlungsverzug.....	89
Zeichnung.....	92, 94, 96, 98, 175
Zeit.....	106, 196
Zeitraum	91
Zeitrente	30, 31
Zentralbank.....	8, 91, 208
Zero-Perpetual	111
Zertifizierung.....	164
Zertifizierungsanträge	192
Ziel	2
Ziele	40, 188
Zielerfüllung.....	11
Zielgruppe	36, 38, 53, 6, 30, 156
Zielrendite	175
Zillmer-Verfahren	15
Zins	23, 25, 179, 181
Darlehens-	31
Guthaben-	93, 114
Niedrig-	Siehe Niedrigzinsen
Zinsänderung	24
Zinsänderungsrisiko	91
Zinsbelastung.....	191
Zinsbindung	1
Zinsbonus.....	179, 180, 181
Bausparvertrag.....	11
Bausparverträge.....	9, 12
Zinseinnahmen.....	47
Zinsen1, 7, 11, 17, 20, 22, 24, 26, 27, 28, 3, 15, 31, 32, 43, 52, 98, 177, 179, 180, 181, 182	
Immobilendarlehen.....	27
Zinsentwicklung	191
Zinsertrag	176
Zinseszinsverbot	12
Zinseszinsverbotes.....	8
Zinsfestschreibungszeit	43
Zinsmarkt	175
Zinsniveau	91
Zinspolitik.....	25
Zinsrisiko	13, 179, 180, 181, 182
Zinssatz..... XII, 1, 8, 9, 14, 17, 25, 2, 4, 17, 40, 91, 118, 172, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208	
für Spitzenrefinanzierungsfazität (Grafische Darstellung)	8
für Spitzenrefinanzierungsfazität (Tabelle Entwicklung).....	203
Partiarisches Darlehen	172
Zinssenkungen	1
Zinssituation.....	1, 9, 39, 11, 12
Zinsstruktur	91
Zinsverpflichtungen	1
Zinsverzicht	51
Zinsvorteil.....	24
Zinszahlung	12, 31, 32, 172, 178, 187
Zinszahlungserwartung	89
Zinszusatzreserve.....	3, 13, 15, 17, 191
Zukunft	20, 22, 33, 44, 48, 49, 53, 22, 184, 192
Zukunftsmodell	100
Zukunftsstrategie	184
Zusage	196
Zusammenarbeit.....	48, 164, 192
Zusatzgebühren	18
Zuteilungsreife	
Bausparverträge.....	9
Zweck.....	102, 105
Zweckgesellschaft.....	26, 28, 44, 47
Zwischendarlehen	40
Zwischenfinanzierung.....	34, 40

Der nächste Schritt

Als Immobilien(tausch-) oder Versicherungsmakler, Bausparkasse, Sparkasse, Bank, Immobilien(tausch-)portal, Versicherer und als Investor sind Sie von der Idee überzeugt, Immobilien, Versicherungen und Finanzen zu verknüpfen und darüber hinaus aktuelle Immobilienangebote in digitale Immobiliencoins umzuwandeln. Sie möchten Teil eines neu entstehenden Marktes werden und sehen Immotausch als geeigneten Partner für die Umsetzung.

Ihr nächster Schritt ist, festzulegen, wie viele Agentur- und Superagenturaccounts über Ihre Organisationseinheiten abgebildet werden, wie hoch Ihre gewünschte Investition ist oder welche Immobilien Sie in Zusammenarbeit mit uns anbieten möchten.

Für die Bewerbung Ihrer Immobilien benötigen wir eine Kaufoption für die GmbH und das von der GmbH vertretene Kollektiv, respektive die Interessenten, welche einzelne Anteile im Wert von bis zu 2.500 € je Einheit erwerben möchten.

Als Miet- und Kaufinteressent fragen Sie ein konkretes Angebot für die gewünschte Investition und für eine Mietvertragsoption zu der Einheit an, die Sie selbst beziehen möchten.

Ich freue mich, Sie als Partner für das Geschäftsmodell zu gewinnen und richte gerne auch für Sie und die Organisationseinheiten Ihres Unternehmens Partneragenturaccounts ein. Für alle Fragen und erste Gespräche über die Weiterentwicklung und die Etablierung des Marktes für Immobilienverzehr stehe ich Ihnen persönlich und direkt als Ansprechpartner zur Verfügung:

Unternehmensanschrift:

Immotausch GmbH
Goethestr. 2

Direkter Kontakt:

Handy | 0176 – 34 66 5001
Mail | riehl@immotausch.net



Versichern | Finanzieren | Investieren