

Zur Veröffentlichung frei gegeben.
Belegexemplare werden erbeten.
Pressefoto anbei.

Wie Bauträger trotz Pandemie-Sorgen finanziell beweglich bleiben

Massive Preissteigerungen bei Baustoffen und Corona-bedingte Lieferverzögerungen bekommen nicht nur Endkunden zu spüren, sondern sind auch die aktuellen Rahmenbedingungen, auf die sich Bauträger einstellen müssen. Für sie wird es im derzeitigen Umfeld nicht leichter, ausreichend Eigenmittel auf die Beine zu stellen, um neue Bauprojekte umzusetzen. Um gerade jetzt finanziell flexibler und handlungsschneller zu sein, nutzen viele Crowdfunding als zusätzliches Finanzierungsinstrument. So auch „Die Realität“, Immobilienentwickler aus dem Bezirk Schwaz in Tirol und das Wiener Familienunternehmen K3. Die beiden berichten, welche Erfahrungen sie damit gemacht haben.

Wien, am 07.12.2021. Um voranzukommen und mehr Bauprojekte realisieren zu können, benötigen gerade kleinere und mittlere Bauträger neben Eigenkapital und einem Bankkredit oft noch eine weitere Finanzierungsquelle. Als solche hat sich in den vergangenen Jahren Crowdfunding etabliert – viele Kleinanleger vergeben zweckgebundene Darlehen, die den Eigenmitteln des Bauträgers zugerechnet werden, und erhalten dafür am Ende der Laufzeit ihr Kapital vermehrt um attraktive Zinsen zurück. „Es ist eine gute Methode, um zu marktüblichen Konditionen an Eigenkapital zu kommen, die für alle Beteiligten Sinn macht“, sieht Johannes Gerstenbauer, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter „Die Realität“ aus Pill in Tirol, den Mehrwert sowohl für sich als Bauträger als auch für die Crowdfunder. Über die Plattform dagobertinvest holte er die Crowd bereits für die Umsetzung mehrerer Tiroler Projekte ins Boot. Zuletzt wurde ein Mehrfamilienhaus im Salzburger Stadtteil Morzg mit knapp 600.000 Euro von Anlegern mitfinanziert. Dafür sollen sie mit einem Zinssatz von 7,85% p.a. belohnt werden, die Laufzeit beträgt 30 Monate.

Pandemie treibt ihre Blüten

Das Kapital der Crowdfunder ist gerade jetzt gern gesehen, denn Corona habe den ganzen Finanzierungsprozess sehr beeinflusst, erklärt Daniel Köberl vom Wiener Immobilienentwickler K3: „Statt sechs Wochen muss man für Anträge auf der Bank jetzt drei bis vier Monate einplanen. Ist man bereits mit einem Bankpartner eingespielt, dann ist es leichter, bei einer neuen Bank dauert auch der Kennenlernprozess nicht zuletzt aufgrund von Home-Office länger.“ Köberl betont, wie wichtig es ist, den richtigen Partner für den Bau zu finden. Gerade der immer größer werdende Wiener Speckgürtel und das Nordburgenland entwickeln sich interessant – was auch Baufirmen naturgemäß nicht verborgen bleibt. Angesichts der Auftragslage habe er von manchen Baufirmen „Anbote jenseits von gut und böse“ erhalten. Für Gerstenbauer wirkt sich die Pandemie insofern auf das Geschäft aus, als Corona ihn Zeit kostet: „Die Baugenehmigungsverfahren werden definitiv nicht kürzer.“ Beide Bauträger betonen, dass die Verwertung unverändert gut läuft - Corona hat das Interesse an privatem Wohnraum noch einmal steigen lassen. Und dass sie von Projektverzögerungen oder Lieferengpässen verschont geblieben sind, was nicht zuletzt auf die Wahl der richtigen Partner zurückzuführen ist.

Mehr Bauprojekte dank Crowdkapital

Doch warum bauen die beiden, wie viele andere, bei der Finanzierung ausgerechnet auf das geliehene Kapital von Kleinanlegern? „Es gibt am Markt schon Equity zu vergleichbaren Kosten, diese Beträge sind aber erst ab größeren Summen abrufbar. Es ist mitunter

vergleichsweise leichter, ein Projekt mit einem Gesamtvolumen von 20 Millionen Euro zu finanzieren als eines mit vier Millionen Euro“, skizziert Gerstenbauer, wie Immobilien-Crowdinvesting einen treffsicheren Beitrag leisten kann. Für Köberl ist es in der Branche mittlerweile gang und gäbe, Crowdinvesting-Projekte zu machen. „Für uns bringt es höhere Flexibilität, weil wir die Eigenmittel nicht auf ein Projekt konzentrieren müssen, sondern diese aufteilen und daher mehr bauen können. Auch die Vermarktung wird dadurch unterstützt, es gibt viel Rücklauf. Dafür sind wir auch bereit, die Zinsen zu zahlen“, ist Köberl mit dem Immobilien-Crowdinvesting via dagobertinvest mehr als zufrieden. Auch Gerstenbauers persönliche Erfahrung ist bisher „ausnahmslos positiv“. Er kann sich vorstellen, dass der Trend künftig zu etwas längeren Laufzeiten gehen könnte.

Etablierter Partner für Bauträger

Mit rund 94 Millionen Euro vermitteltem Kapital ist dagobertinvest die größte österreichische Immobilien-Crowdinvesting-Plattform. 219 Projekte wurden bereits erfolgreich von der Crowd mitfinanziert, über 30 Millionen Euro auch schon wieder an die Investoren ausbezahlt. „Immobilien-Crowdinvesting hat in den vergangenen sechs Jahren eine steile Entwicklung genommen. dagobertinvest ist in diesem Zeitraum zu einem von vielen Bauträgern geschätzten Finanzierungspartner geworden. Als etablierte und seriöse Plattform verstehen wir uns als professioneller Partner für Bauträger, haben aber natürlich die Anlegerperspektive genauso intensiv im Blick“, fasst Andreas Zederbauer, Co-Gründer und Geschäftsführer von dagobertinvest, zusammen.

Über dagobertinvest

dagobertinvest wurde 2015 vom ehemaligen Bankenvorstand Andreas Zederbauer gemeinsam mit Markus Dvorak und Martin Riedl gegründet. Die auf Immobilien-Crowdinvesting spezialisierte Plattform vermittelt Bauträgern privates Kapital und ermöglicht den Investoren mit überdurchschnittlich hohen Zinsen zwischen 7 und 10% p.a. für ihre Investments am Boom des Immobilien-Marktes zu partizipieren. In Summe gab es bisher 219 Projekte mit mehr als 94 Millionen Euro vermitteltem Gesamtkapital. Über 30 Millionen Euro wurden bereits an die Crowd zurückbezahlt. In einem Test des Deutschen Kundeninstituts (DKI) im Auftrag von „Euro am Sonntag“ wurde dagobertinvest Testsieger unter 20 Crowdinvesting-Plattformen. Mit seinem Angebot richtet sich das aus erfahrenen Finanz- und Immobilienprofis bestehende Team von dagobertinvest primär an Investoren aus dem DACH-Raum. dagobertinvest kooperiert ausschließlich mit etablierten, gut prüfbar Bauträgern und setzt auf nachvollziehbare Projekte. Für Start-up-Finanzierungen steht das Unternehmen aufgrund des verhältnismäßig hohen Risikos nicht zur Verfügung.

Mehr unter: dagobertinvest.at

Kontakt für Rückfragen:

Fullstop Public Relations
Christoph Breitenfelder
0043 676 950 58 01 / c.breitenfelder@fullstoppr.com