

An die Vermittler der
RIVAG-Rheinland-Immobilienverwaltungs AG

RIVAG
Rheinland-Immobilienverwaltungs AG

Berliner Str. 37
03172 Guben

Tel.: +49 (0)30 – 220 13 64 30
Fax: +49 (0)30 – 220 13 64 31

E-Mail: info@riv.ag Website:
www.riv.ag

Guben, im September 2021

ERLÄUTERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS DER RIVAG Rheinland-Immobilienverwaltungs AG

Das auf unserer Webseite www.rivag-sachwerte.de dargestellte Geschäftsmodell lässt sich im Wesentlichen wie folgt umschreiben:

Aufgrund eines seit vielen Jahren bestehenden Netzwerks erwerben wir u.a. Immobilien mit problembehafteten Finanzierungen („distressed situations“) oder sichern uns diese indirekt über Forderungskauf von Banken, Sparkassen oder sonstigen Inhabern von grundschuldbesicherten Forderungen, z.B. Finanzinvestoren. Weiterhin erwerben wir über Zwangsversteigerungen oder im Rahmen von Unternehmenssanierungen. Da wir in der Regel mit Eigenmitteln vorfinanzieren, können wir bei interessanten Angeboten schnell reagieren und uns die Objekte sichern. Seit ca. 3 Jahren befassen wir uns zudem mit der Übernahme und Entwicklung von Spezialimmobilien, wie leerstehende Krankenhäuser, Hotels oder Pflegeimmobilien und führen diese einer neuen Nutzung zu. Beispiele sind die Erweiterung eines Alten- und Pflegeheims in Heidenrod auf 95 Plätze sowie der Ausbau eines ehemaligen Wohnheims in Guben in ein Zentrum für Tagespflege für Senioren. Aktuell haben wir ein Gewerbeobjekt in Amöneburg/Hessen erworben mit dem Ziel, die Mieten weiter zu entwickeln und in einigen Jahren gewinnbringend zu verkaufen.

Wir bieten einem ausgewählten Kundenkreis Beteiligungen an diesen Projekten in Form von Darlehen mit erstrangiger Grundbuchabsicherung an.

Die Absicherung der Darlehen einschließlich der Zinsen.

Die **Absicherung der Darlehen** erfolgt in Form einer notariell bestätigten erstrangigen Teilgrundschuld **an einem bestimmten Objekt**, das sich im alleinigen Besitz des Unternehmens oder einer der Partnergesellschaften befindet. Diese Grundschuld übersteigt nicht den aktuellen Verkehrswert zum Zeitpunkt der Grundschuldbestellung und wird sich durch weitere Investitionen in ihrer Werthaltigkeit noch weiter verbessern.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wertet nur solche Darlehen *nicht als Einlagengeschäft* (und damit prospektfreie Bereichsausnahme), wenn die Besicherung der Darlehensgeber in *banküblicher Form*, also innerhalb des Verkehrswertes des Objektes Zug-um-Zug erfolgt und der Darlehensgeber einen direkten Zugriff auf die ihm gewährte Sicherheit, ohne erneute Mitwirkung des Eigentümers, hat. Es erfolgen immer wieder Überprüfungen seitens der BaFin, ob Anbieter von grundschuldbesicherten Darlehen sich rechtmäßig verhalten und die Darlehensgeber auch innerhalb des Verkehrswertes besichern und ihnen der direkte Zugriff auf die Grundschuld

gewährt wurde. Würden wir uns nicht an diese Vorgaben halten, würde die BaFin das Geschäftsmodell jederzeit untersagen, wie sie es bei zahlreichen Marktteilnehmern, die weniger transparent und sorgfältig arbeiten als wir, bereits getan hat. Ausdrücklich hat die BaFin mittlerweile bestätigt, dass grundschuldbesicherte Darlehen auch nach Inkrafttreten des Kleinanlegerschutzgesetzes im Jahre 2015 keiner Prospektpflicht unterliegen.

Für das Absicherungsobjekt gibt es in der Regel ein aktuelles Verkehrswertgutachten, das jeder interessierte Anleger auf Wunsch einsehen kann; zudem kann er sich vor Ort durch Besichtigung ein eigenes Bild von Lage und Zustand der Immobilie machen. Wir bieten zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Information für die Absicherung unserer Anleger u.a. das Projekt *Duisburg, Weißenburgstr. 6, an*. Dieses und weitere Objekte sind über den internen Bereich auf unserer Webseite aufrufbar und können von jedem interessierten Anleger hinsichtlich der Schlüssigkeit des Zahlenwerks und der sonstigen Objektdaten überprüft werden. Reservierungen können durch die Vermittler/Investoren direkt im Reservierungstool eingebucht werden. Wenn der Kunde aus irgendwelchen Gründen von dem Projekt nicht überzeugt ist, kann er sich ein anderes Objekt, das ihm eher zusagt, zur Besicherung seines Darlehens aussuchen. Es wurden mittlerweile durch die Firmengruppe für rd. 44 Millionen Objekte entwickelt und wieder gewinnbringend verkauft (siehe Webseite mit weiteren Informationen zu abgeschlossenen Projekten).

Wir finanzieren die Objekte aus Eigenmitteln vor, so dass ab der ersten Zeichnung der Kunde seine zugesagte Sicherheit erhält. Der Kaufpreis für die Objekte wird somit nicht über das einzuwerbende Kapital finanziert, sondern ist bereits vorfinanziert, sobald das Projekt freigeschaltet wird.

Wie erwirtschaften wir für den Kunden eine Rendite von bis zu 5,5 % p.a.?

Unsere Unternehmens- Zielrendite beträgt bis zu 25%. Wie ist das möglich?

Um eine Rendite von bis zu 25% zu erwirtschaften, beschäftigt sich unser Management vor allem mit der geschickten Übernahme von Immobilien, die beispielsweise hohe Leerstände aufweisen, weil den Verkäufern die für die Sanierung entsprechende Mittel und Ideen fehlen. Diese Objekte werden, wie bereits dargelegt, teilweise aus Zwangsversteigerungen oder Insolvenzen, teilweise aber auch über einen Forderungserwerb von Banken akquiriert. Aufgrund der Steigerung des laufenden Cashflows aus Hebung von Mietreserven (Wohnungssanierung und anschließende Vermietung) ergeben sich nach Abschluss des Projektes Gewinnmagen von bis zu 25% p.a. und mehr. Die Rendite ergibt sich aus den laufenden Mieteinnahmen von ca. 7% p.a.-8% p.a. sowie ca. 15% p.a. realisiertem Gewinn aus dem Weiterverkauf, wobei die durchschnittliche Haltedauer der Immobilien ca. 15-20 Monate beträgt. Daraus kann das Unternehmen den Investoren eine Rendite von 3% p.a.- 5,5 % p.a. anbieten.

Wir könnten viele Beispiele aufzählen, was den Rahmen dieser Darstellung aber sprengen würde. Gerne sind wir aber bereit, interessierten Anlegern oder Vermittlern bereits abgeschlossene Projekte zu erläutern und die entsprechenden Urkunden und Nachweise offenzulegen. Wir haben nachweisbar allein in 2013-2021 größere Immobilienbestände verkauft und unseren Kunden im Zuge der Freigabe ihre Darlehen pünktlich zurückgezahlt. Viele Kunden haben wieder neu investiert, weil sie von dem Geschäftsmodell überzeugt sind. Ohne Mitwirkung des Darlehensgebers, der bei jedem Verkaufsfall seine Sicherheit freigeben muss, wäre ein Verkauf auch gar nicht möglich, was wiederum die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Projekte unterstreicht.

Bis 2021 wurden ca. 7,4 Mio. EUR an Kunden zurückgezahlt

Es wurde mit den Vermittlern der Darlehen jedoch immer kommuniziert, dass wir diese Form der Finanzierung beenden werden, wenn uns keine geeigneten Immobilien mehr angeboten werden, z.B. weil die Preise zu stark angestiegen sind oder der Immobilienmarkt wieder rückläufig sein wird, wovon jedoch in nächster Zeit nicht auszugehen sein dürfte. Objekte, die wir längerfristig zu halten beabsichtigen, finanzieren wir klassisch über Bankdarlehen. Hier wäre die Finanzierung über Investoren zu teuer.

Warum finanzieren wir diese Objekte nicht über Banken, wo doch die Zinsen so niedrig sind?

Wir finanzieren geeignete Objekte über Banken, z.B. die im Eigentum der Estara Siebte KG stehenden Objekte in Dortmund (Zahlen und Fakten erläutern wir gerne auf Wunsch). Diese Bestände wurden vor einigen Jahren erworben und sind für den langfristigen Bestand gedacht, um nach Zahlung von Zins, Tilgung und Verwaltungskosten, langfristig regelmäßige Erträge zu erwirtschaften. Weitere Objekte von Partnergesellschaften waren eine Wohnanlage in Potsdam-Caputh, die in 2016 mit Gewinn verkauft wurde und größere Wohnanlagen in Ludwigshafen und Zossen, die ebenfalls bereits verkauft wurden.

Bei den Projekten, die wir aktuell im internen Bereich für die Beteiligungen unserer Kunden im Rahmen der grundschuldbesicherten Darlehen anbieten, eignen sich Finanzierungen über Bankdarlehen nicht und zwar aus mehreren Gründen:

1. Die Objekte sind bei Übernahme in einem schlechten Zustand, weil wir sie oft aus Zwangsversteigerungen, Zwangsverwaltungen und sonstigen Notlagen heraus erwerben. Derartige Objekte fassen Banken erfahrungsgemäß nicht mehr an, andererseits bergen Sie das höchste Entwicklungspotenzial, weil durch Leerstandsabbau und/oder optische Verbesserungen am Objekt eine hohe Mietsteigerung erzielt werden kann, denn verkauft wird anschließend über den Kaufpreisfaktor, der aus der dann erreichten Miete errechnet wird. Zudem sind die Objekte gut planbar, weil die Nachfrage nach sanierten, gut vermieteten Objekten, sehr hoch ist.
2. Hinzu kommt, dass wir hier mit relativ kurzen Laufzeiten zwischen Ankauf, Entwicklung und Verkauf der Objekte kalkulieren. Derartige Finanzierungen interessieren Banken nicht, da sie lieber langfristige Finanzierungen (8-10 Jahre) mit hohen Eigenkapitalanforderungen anbieten.
3. Die Finanzierungen würden bei den Banken unter "Bauträgerkredite" fallen mit hohen Sicherheitsabschlägen, hohen Eigenkapitalforderungen, langen Bearbeitungszeiten. Das lohnt sich nicht für uns, ist zu aufwendig und zeitraubend.

Wir weisen zusätzlich darauf hin, dass wir größtenteils mit Eigenmitteln arbeiten und die Anlegerbeteiligungen nur als ergänzende Finanzierung dienen. Auf einen stetigen Mittelzufluss über Beteiligungskapital sind wir somit nicht angewiesen.

Selbstverständlich gibt es in jedem Geschäft nicht vollkommen ausschließbare Risiken. Auch wenn es angesichts der aktuellen Marktlage sehr unwahrscheinlich ist, kann der Immobilienmarkt mal wieder rückläufig sein. Der aktuelle Markttrend lässt eine solche Gefahr jedoch als äußerst unwahrscheinlich erscheinen, eher sprechen Schuldenkrisen, Handelsstreitigkeiten und die Zinspolitik der Notenbanken für ein weiteres Ansteigen der Immobilienpreise. Zudem kalkulieren wir sehr vorsichtig und nicht mit ständig steigenden Immobilienpreisen.

Mit freundlichen Grüßen

Die Geschäftsleitung