

Geschäftsplan der ONE Asset Capital GmbH



Unternehmensdaten:

Unternehmen: ONE Asset Capital GmbH (Emittentin)
Rechtsform: Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) nach österreichischem Recht
Firmenbuch: eingetragen im Firmenbuch des Handelsgerichts Wien unter FN 662793x am 03.10.2025 (Gesellschaftsvertrag vom 19.09.2025, Nachtrag 30.09.2025).
Sitz: in der politischen Gemeinde Wien, Österreich
Geschäftsanschrift: A-1100 Wien, Wiedner Gürtel 13, THE ICON VIENNA, Tower 24, 3rd Floor
Gründung: Eintragung 03.10.2025, Gesellschaftsvertrag 19.09.2025, Nachtrag 30.09.2025
Geschäftsführer: Herr Michael Ellinger, geb. 24.05.1977, vertritt seit 03.10.2025 selbständig
Eigentumsstruktur: Alleingesellschafter und wirtschaftlicher Eigentümer (100%): Michael Ellinger
Webseite: <http://www.one-asset.at>
E-Mail-Adresse: office@one-asset.at

Unternehmenskonzept und -ausrichtung

Die ONE Asset Capital GmbH ist ein junges, österreichisches Immobilienentwicklungsunternehmen mit Fokus auf den **Erwerb, die Entwicklung, die Sanierung und die Veräußerung, insbesondere notleidender Immobilien**, zum Beispiel aus **Bankenverwertungen, Zwangsversteigerungen, Exekutionsverfahren und finanziellen Krisensituationen**.

Das Ziel ist der Aufbau eines skalierbaren, renditestarken Geschäftsmodells im deutschsprachigen Raum mit Fokus auf **Österreich (ab 2026) und Deutschland (ab 2027)**.

Geplantes Geschäftsmodell und operative Tätigkeit

- **Erwerb** von Immobilien möglichst **unter Wert bzw. Schätzwert**, beispielsweise über **Edikte.at** oder diverse **Versteigerungsplattformen**
- wertsteigernde **Entwicklung** und/oder **Sanierung von Grundstücken und Gebäuden** und möglichst gewinnbringende Veräußerung bzw. unter Umständen Vermietung/Verpachtung
- Finanzierung durch **Eigenkapital, Mezzaninkapital** (insbesondere durch **Emission von qualifizierten Nachrangdarlehen** bzw. sonstige Veranlagungen), **Emission von Anleihen**, Aufnahme von **Bankkrediten (zugunsten von Kreditinstituten vorrangig besichert)**, etc.
- geplant: **100% Reinvestitionsquote der Gewinne in den ersten 5 Jahren**
- Die Emittentin plant für die Laufzeit des ersten Nachrangdarlehens keine Gewinnausschüttungen vorzunehmen, wenn sie damit die Leistung von Tilgungen oder Zinszahlungen wesentlich negativ beeinträchtigen würde.
- Expansion ab 2027 in Deutschland mit Fokus auf München, Berlin, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Nürnberg und weitere deutsche Städte.

Strategische Ausrichtung

- möglichst geringe Fixkosten durch selbstständige Vertriebspartner
- Entwicklung/Sanierung durch befugte Gewerbetreibende
- direkte Kontakte zu regionalen Banken und Investoren
- rasche Skalierbarkeit bei wachsendem Kapital
- hohe Flexibilität bei Reinvestition und Kapitalstruktur bzw. Emissionen

Personal und Personalplanung

Der Geschäftsführer und Gründer, Herr Michael Ellinger, verfügt über langjährige Erfahrung im Handel, in der Vermögensberatung sowie in der Unternehmensführung. Die Struktur der Emittentin soll dabei bewusst schlank bleiben, um die Fixkosten niedrig und die Entscheidungswege kurz zu halten. Das Team soll 2026 aus etwa zwei bis fünf Mitarbeiter/innen bestehen und soll bis 2030 sukzessive auf geplant ca. 10–15 Mitarbeiter/innen anwachsen.

Finanzplanung 2025–2030 (unverbindlich)

Die Finanzplanung basiert auf folgenden Kernparametern:

- Gründungsjahr 2025, **voraussichtliches negatives Ergebnis aufgrund der Anlaufkosten**
- Startjahr 2026 mit **€ 5 Mio. Investitionsvolumen geplant**
- **Emission von qualifizierten Nachrangdarlehen (AltFG im Jahr 2025/26 ca. € 2 Mio., eventuell höheres Volumen durch Angebot mittels Kapitalmarktprospekt in 2026)**
- geplantes jährliches **Investitions- und Umsatzwachstum ca. 30%**
- geplante durchschnittliche **Handelsmarge/Roherträge ca. 20%**
- **geplante Kostenquote ca. 50 % des Rohertrags**
- **geplante 100% Reinvestition der Gewinne innerhalb der ersten 5 Jahre**

Jahr	Investitions- volumen	Geplanter Umsatz	Rohertrag 20 %	Kosten 50 %	EBIT	Reinvestition 100%
2025	0,50	0,00	0,00	0,05	-0,05	0,00
2026	5,00	6,00	1,00	0,50	0,50	0,50
2027	6,50	7,80	1,30	0,65	0,65	0,65
2028	8,45	10,14	1,69	0,85	0,85	0,85
2029	11,00	13,20	2,20	1,10	1,10	1,10
2030	14,30	17,20	2,90	1,45	1,45	1,45

Alle Angaben in Millionen (Mio.) Euro

Die Emittentin beabsichtigt **die finanziellen Mittel aus den eingeworbenen qualifizierten Nachrangdarlehen für ihre operative Tätigkeit zu verwenden**. Es ist jedoch nicht gewährleistet, ob

sie das geplante oder zumindest benötigte Emissionsvolumen auch tatsächlich einwerben kann. Das eingeworbene Kapital wird **in erhöhtem Maße um vorrangiges Fremdkapital**, insbesondere aus vorrangigen Darlehen von Kreditinstituten ergänzt. Die Emittentin muss die Ansprüche von Kreditinstituten aus einer Fremdfinanzierung **unabhängig vom Erfolg oder Misserfolg der Geschäftstätigkeit vorrangig zurückführen**.

Die Emittentin muss mit ihrer geplanten Geschäftstätigkeit jedenfalls einen entsprechenden Ertrag erwirtschaften, um die angestrebte endfällige Tilgung und Verzinsung von geplanten Emissionen leisten zu können. **Es besteht jedenfalls kein verlässlicher Indikator, dass sich das Geschäftsmodell der Emittentin am Markt durchsetzen kann oder erfolgreich ist, in der Vergangenheit erwirtschaftete Erträge sind kein Indikator für künftige Erträge.** Der wirtschaftliche Erfolg oder Misserfolg der Emittentin hängt von vielen Faktoren ab, die diese selbst nicht beeinflussen kann. Rechtliche oder wirtschaftliche Rahmenbedingungen, deren Entwicklung oder Änderungen können massive negative Auswirkungen auf die Emittentin haben. **All dies kann zur Insolvenz der Emittentin führen.**

Risikomanagement. Die Emittentin versucht ein risikobewusstes, kontrolliertes Wachstum. Das Ziel ist, Risiken nicht zu vermeiden, sondern aktiv zu managen und dabei zu versuchen, stabile Ertragsstrukturen mit kontrollierbarem Risiko zu schaffen.

Zentrale Elemente der Risikosteuerung sind:

- konservative Kalkulation,
- flexible Reinvestitionspolitik,
- regelmäßiges Reporting an Kapitalgeber/innen,
- Aufbau langfristiger Bankbeziehungen,
- Nutzung digitaler Tools zur Marktbeobachtung, etc.

Chancen und Risiken

Chancenanalyse

- Marktopportunitäten durch im Wandel begriffene Wirtschaftsparameter und Digitalisierung, einschließlich Künstlicher Intelligenz (KI)
- Steigende Zwangsversteigerungen: Zinsanstieg und wirtschaftlicher Druck führen voraussichtlich zu einer Zunahme von Insolvenzen, Exekutionsverfahren, Notverkäufen, etc.
- Hohe Margenpotenziale: Erwerb von Liegenschaften möglichst 10–20 % unter Marktwert, profitabler Weiterverkauf durch wertsteigernde Maßnahmen (zB durch Sanierung, Entwicklung, Teilung, etc.)
- Strukturelle Wohnraumnachfrage: Wohnen bleibt wichtiges Grundbedürfnis. Immobilienbesitz ist tendenziell werthaltig. Fokus auch auf Randlagen (Speckgürtel, etc.)
- Digitalisierung von Versteigerungen: Online-Bietverfahren (z. B. Justiz-Auktion Deutschland) erleichtern die Teilnahme und beschleunigen Prozesse.

Risikenganalyse

Zahlreiche Risiken können, selbst bei deren nur teilweiser Verwirklichung oder auch in Kombination mit anderen Faktoren zu einer wesentlichen, nachteiligen Beeinflussung der Geschäfts-, Vermögens-, Finanz-, Liquiditäts- und/oder Ertragslage der Emittentin und damit zur Insolvenz der Emittentin führen und bei Anleger/innen zu einem teilweisen oder gänzlichen Verlust des eingesetzten Kapitals, der Verzinsung und allfälliger Nebenkosten führen.

Besonders hingewiesen wird auf das Fremdfinanzierungsrisiko der Emittentin. Die Emittentin beabsichtigt neben der Einwerbung der gegenständlichen qualifizierten Nachrangdarlehen auch die erhöhte und vorrangige Aufnahme von Fremdkapital, insbesondere von Darlehen von Kreditinstituten oder auch die Emission von Anleihen. Die Emittentin muss die Ansprüche von Kreditinstituten aus einer Fremdfinanzierung unabhängig vom Erfolg oder Misserfolg der Geschäftstätigkeit vorrangig zurückführen. Dies kann zur Insolvenz der Emittentin führen.

Auf die wesentlichsten (jedoch nicht alle möglichen) Risiken in Bezug auf die Emittentin wird nachstehend kurz hingewiesen.

1. Marktrisiken

- Preisrückgänge am Immobilienmarkt:
Ein unerwarteter Rückgang der Marktpreise kann zu geringeren Veräußerungserlösen führen, insbesondere wenn Immobilien kurzfristig liquidiert werden müssen.
Mitigation: Ankauf deutlich unter Marktwert (10–20 %), konservative Bewertung, regionale Diversifikation.
- Nachfrageveränderungen:
Änderungen im Käuferverhalten, zB durch wirtschaftliche Unsicherheit oder sinkende Kaufkraft, können insbesondere Veräußerungszeiten verlängern.
Mitigation: flexible Preisgestaltung, Fokus auf gefragte Lagen, Ausbau der Vermietung-/Verpachtungsoption als temporären Exit.
- Zins- und Zinsänderungsrisiko:
Ein Zinsanstieg verteuert Bankfinanzierungen und verringert die Kreditverfügbarkeit.
Mitigation: Nutzung gemischter Finanzierungsstruktur, Fixzinsvereinbarungen, laufende Liquiditätsplanung.

2. Finanzielle Risiken

- Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko:
Bei Verzögerungen im Verkauf oder höheren Baukosten kann die Liquidität angespannt sein.
Mitigation: Aufbau von Liquiditätsreserven, laufende Mittelabrufe nach Projektfortschritt, enge Kooperation mit Banken.
- Refinanzierungsrisiko bei Nachrangdarlehen:
Emissionen oder Rückzahlungen von Nachrangdarlehen können in ungünstigen Marktphasen erschwert werden.
Mitigation: Frühzeitige Kommunikation mit Investoren, Streuung der Fälligkeiten.

- Wechselkurs-/Inflationsrisiko:
Kostensteigerungen bei Material und Energie können Margen beeinträchtigen.
Mitigation: Kurzfristige Verträge mit Preisbindungen, Festpreisvereinbarungen mit Baupartnern.

3. Operative Risiken

- Verzögerungen im Versteigerungs- oder Kaufprozess:
Gerichtliche oder verwaltungstechnische Verzögerungen können Kapital binden.
Mitigation: Enger Kontakt zu Anwälten und Banken, Planung ausreichender Zeitpuffer.
- Entwicklungs-, Sanierungs- und Baukostenrisiko:
Unerwartete Mehrkosten, Mängel oder Bauverzögerungen können Projektmargen schmälern.
Mitigation: Technische Due-Diligence, Festpreisanteile, Qualitätskontrolle, Partnernetzwerk mit Gewährleistung.
- Fehleinschätzung des Marktwertes oder Entwicklungs- bzw. Sanierungsaufwands:
Falsche Annahmen bei Ankauf oder Sanierungsplanung können den Verkaufspreis mindern.
Mitigation: Mehrstufige Bewertung, Vergleichswerte, externe Gutachten.
- Personelle Risiken:
Abhängigkeit von Schlüsselpersonen (insbesondere Geschäftsführung oder Vertriebspartner) kann die temporäre Leistungsfähigkeit beeinflussen.
Mitigation: Aufbau eines strukturierten Backups und klarer Prozesse.

4. Regulatorische und rechtliche Risiken

- Änderungen im rechtlichen Bereich, insbesondere im Gewerbe-, Bau- und Steuerrecht:
Neue Vorschriften (z. B. Energiegesetz, Bauordnung, Mietrecht) können Kosten und Planungsaufwand erhöhen.
Mitigation: Laufende Rechtsberatung, frühzeitige Anpassung der Kalkulation.
- Haftungs- und Gewährleistungsrisiken:
Fehler bei Bau, Entwicklung oder Sanierung können Gewährleistungsansprüche auslösen.
Mitigation: Bauabnahme-Checklisten, Versicherungsschutz (Bauherrenhaftpflicht, Gewährleistungsversicherung).

5. Makroökonomische und politische Risiken

- Konjunkturabschwung / Rezession:
Wirtschaftliche Einbrüche können Immobilienpreise, Finanzierungsmöglichkeiten und Käufer- und Investorennachfrage belasten.
- Geopolitische Spannungen / Energiepreise:
Starke Schwankungen bei Energiekosten oder Rohstoffen erhöhen Entwicklungs-, Sanierungs- oder Baukosten und mindern Renditen.

Stand: 07.11.2025