

Crowdfol.io | Investor Briefing

Deutsch | Fokus auf Struktur, Segmentthese und Risiko-Rendite-Logik

Kernbotschaft: Die Unterlagen sprechen für eine strukturierte Beteiligung an breit nachgefragtem, eigengenutztem Schweizer Wohnen im unteren bis mittleren Segment. Die Investmentthese basiert nicht auf Luxus, sondern auf Nachfragebreite, Liquidität und diszipliniertem Underwriting.

1. Was Investoren eigentlich erhalten

- Crowdfol.io ist als Finanzierungsmodell gedacht, nicht als direkter Erwerb der Wohnimmobilie durch den Investor.
- Es sind zwei Ebenen sauber zu unterscheiden: Transaktionsinvestor auf Objektebene und Crowdfol.io-AG-Aktionär auf Plattformebene.
- Die Zielobjekte sind neu gebaute oder qualifizierte Erstbezugsobjekte im unteren bis mittleren Owner-Occupied-Segment.
- Luxus, Ferienwohnungen, spekulative High-End-Entwicklungen und bestehende Bestandskäufe sind explizit nicht Teil der Kernstrategie.

Zug	Freienbach / Pfäffikon	Planungsfall
<p>ca. 4,8% p.a. Index 100 -> 335 historischer Referenzanker</p>	<p>ca. 5,2% p.a. Index 100 -> 370 mehr Upside, mehr Zyklus</p>	<p>4,5% p.a. 20-Jahres-Base-Case interne Annahme, keine Zusage</p>

2. Warum das Mid-/Mass-Market-Segment strategisch interessant ist

Treiber	Mass / Mid Market	Luxus / Ultra-Prime	Investorische Bedeutung
Käuferpool	breit	eng	breitere Nachfrage stützt Liquidität und Preisfortschreibung
Finanzierungslogik	stärker hypothekargetragen	häufig eigenkapitalgetrieben	Schweizer Kreditsystem unterstützt den breiten Markt strukturell
Zyklus	tendenziell konsistenter	eher boombedingt und episodisch	Luxus kann outperformen, aber seltener stabil
Fehlallokationsrisiko	geringer bei disziplinierter	höher im ersetzbaren Premiumsegment	nahezu-luxuriöse, aber austauschbare Objekte können in Liquiditätsfallen geraten

	Auswahl		
--	---------	--	--

- Die empirische Kernbeobachtung aus Wüest Partner, UBS, MSCI/Wüest und hedonischen Transaktionsdaten lautet: Mid-/Mass-Market-Wohnen compoundiert oft konsistenter als Luxus.
- Luxus zeigt meist eine stärkere Abhängigkeit von Vermögenszuflüssen, Sentiment und Timing von Liquiditätsfenstern.
- Der eigentliche Schwachpunkt ist häufig nicht echtes Trophy-Luxury, sondern das teure, aber ersetzbare Premiumprodukt ohne echte Knappheit.

3. Warum eine Wertsteigerungsbandbreite von 3,5% bis 7,0% p.a. über 20 Jahre plausibel erscheinen kann

Diese Bandbreite ist kein Forecast. Sie ist als Szenario-Korridor gedacht: 3,5% p.a. eher defensiv, 4,5% bis 5,5% näher an historischen Compounding-Mustern, 6,0% bis 7,0% nur in starken Standorten und günstigen Liquiditätsphasen plausibel.

- Unteres Band: Auch bei gedämpfterem Wachstum bleiben in strukturell knappen Regionen positive Preisfortschreibungen plausibel, sofern Angebot knapp und Kreditdisziplin hoch bleibt.
- Mittleres Band: Es liegt nahe an den historischen Ankern der bereitgestellten Zug-/Höfe-Daten und an der 4,5%-Planungsannahme des Business Plans.
- Oberes Band: 6,0% bis 7,0% ist nur dort vertretbar, wo Knappheit, Einkommen, Zuzug und Vermögenszuflüsse gleichzeitig tragen; es ist ein Upside-Szenario, kein Base Case.
- Depth insight: Der plausibelste Langfrist-Korridor ergibt sich nicht aus Luxus-Euphorie, sondern aus der Kombination aus breiter Nachfrage, Kreditfähigkeit und Wiederverkaufstiefe. Genau diese Kombination ist im unteren bis mittleren Owner-Occupied-Segment deutlich belastbarer als im schmalen Luxusmarkt.

Nur für Diskussion. Kein Prospekt, keine Rechts- oder Steuerberatung und keine Garantie zukünftiger Renditen. Die finale rechtliche, steuerliche, FINMA-, Lex-Koller- und bankfähige Struktur muss transaktionsspezifisch validiert werden.