



2026

WHITEPAPER

1.0

“

**Immobilien für
alle.**

”

Realworld

Der Immobilienmarkt zählt seit jeher zu den wichtigsten Instrumenten der Vermögensanlage. Der direkte Zugang zu diesem Markt wird jedoch häufig durch verschiedene Hürden eingeschränkt, darunter das hohe Anfangskapital, das für den Erwerb von Immobilien erforderlich ist, die geringe Liquidität von Immobilieninvestitionen sowie die administrative und organisatorische Komplexität, die mit der direkten Verwaltung solcher Vermögenswerte einhergeht. RealWorld ist ein in der Immobilienbranche tätiges Unternehmen. Es beschafft Kapital von Investoren in erster Linie durch die Ausgabe innovativer technologischer Instrumente auf Basis der Blockchain-Technologie: partizipative Finanzinstrumente (SFP), die an Immobilien gebunden sind, das Eigentum daran verkörpern und in digitaler Form über kryptografische Token ausgegeben werden, was ein hohes Maß an Sicherheit und Transparenz gewährleistet. Auf diese Weise können die Investoren unmittelbar an der Rentabilität teilhaben, die das professionell agierende Unternehmen aus dem An- und Verkauf sowie der Bewirtschaftung von Immobilien erzielt, und dabei von der Transparenz, Sicherheit und Nachvollziehbarkeit profitieren, die die technologische Blockchain-Infrastruktur garantiert. Das eingeworbene Kapital ist für den Erwerb und die Bewirtschaftung von Immobilien bestimmt, die nach Kriterien der Rentabilität und wirtschaftlichen Tragfähigkeit ausgewählt werden. Ziel des Unternehmens ist es, Investitionsgelegenheiten mit Kaufpreisen unterhalb der durchschnittlichen Marktwerte zu identifizieren und deren Erwerb abzuwickeln, um aus der Bewirtschaftung oder dem Weiterverkauf der Immobilien Wert zu schaffen. Eine perfekte Verbindung von Realem und Digitalem, von der klassischen Anlage in Betongold und der neuen Finanzwelt, die es allen ermöglicht, mit einer überschaubaren Anfangsinvestition in den Markt einzusteigen. So wird der Immobiliensektor demokratisiert, und Investoren können an den erzielten Renditen teilhaben, ohne sich selbst mit den typischen operativen Komplexitäten auseinandersetzen zu müssen. Darüber hinaus bietet RealWorld auch Immobilienberatung an und stellt technische, rechtliche und wirtschaftliche Kompetenzen bereit, um Kunden und Investoren bei der Bewertung, dem Erwerb, der Verwaltung und der Wertsteigerung von Immobilienvermögen zu unterstützen – außerhalb der vom Unternehmen selbst direkt durchgeführten Transaktionen.

Unsere Werte.

Unsere Arbeitsweise zeichnet sich durch eine erhebliche Wirkung in technologischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Hinsicht aus. In technologischer Hinsicht tragen wir zur Verbreitung und konkreten Anwendung der Blockchain-Technologien im Immobilien- und Finanzsektor bei. Der Einsatz dezentraler digitaler Systeme stellt einen wichtigen Schritt zur Modernisierung der Investitions- und Vermögensverwaltungsmodelle dar.

In wirtschaftlicher Hinsicht fördern wir die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, die auf der Integration von Finanzwesen, Technologie und Immobilienwirtschaft beruhen. Die Schaffung eines innovativen Immobilieninvestitionssystems kann dazu beitragen, neue Kapitalströme in den Immobiliensektor zu lenken und die Entstehung neuer wirtschaftlicher Chancen zu begünstigen. Darüber hinaus ermöglicht das vorgeschlagene Modell eine effizientere Kapitalbeschaffung und Investitionsverwaltung und reduziert die Ineffizienzen, die für traditionelle Modelle der Finanzintermediation typisch sind. In gesellschaftlicher Hinsicht tragen wir dazu bei, den Immobilienmarkt inklusiver zu gestalten, indem wir einer größeren Zahl von Menschen die Teilnahme an Investitionsmöglichkeiten eröffnen, die früher vor allem kapitalstarken Investoren vorbehalten waren. In diesem Zusammenhang stellt die Immobilienberatung eine natürliche Erweiterung des Geschäftsmodells dar: Die bei der Auswahl, Bewertung und Verwaltung von Vermögenswerten gewonnenen Kompetenzen werden auch Drittkunden zur Verfügung gestellt und tragen so zur Verbreitung eines bewussteren, professionelleren und transparenteren Ansatzes bei Immobilieninvestitionen bei. In ökologischer Hinsicht trägt die Entscheidung für Blockchain-Infrastrukturen mit energieeffizienten Konsensmechanismen wie dem Proof-of-Stake-Protokoll dazu bei, den Energieverbrauch gegenüber herkömmlichen Blockchain-Technologien zu senken. Zudem betreffen die Immobilieninvestitionen der Kunden ausschließlich bereits bestehende Gebäude, die mitunter umgenutzt und durch eine neue Zweckbestimmung aufgewertet werden, und umfassen keine Neubauten. Daraus ergeben sich offenkundige ökologische Vorteile, etwa der Verzicht auf zusätzlichen Flächenverbrauch und auf die für Neubauten erforderlichen Rohstoffe. Insgesamt bewegen wir uns in einem Umfeld technologischer und finanzieller Innovation, das auf effizientere, transparentere und zugänglichere Wirtschaftssysteme abzielt.

Wie wir arbeiten.

Wir gehen von der Prämisse aus, dass der Gewinn in der Immobilienwirtschaft im Moment des Kaufs erzielt wird – und nicht in den nachfolgenden Phasen der Bewirtschaftung und des Verkaufs.

Mit anderen Worten: Unsere Kaufangebote (freier Markt, Zwangsvollstreckungsverfahren, private Auktionen, notleidende Kredite) zielen auf Erwerbe zu einem Preis unterhalb des Marktpreises ab. Genau darin besteht unsere Arbeit: in der Auswahl der besten Immobilien durch eine gezielte und sorgfältige Bewertung (zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments analysieren wir täglich mehr als 1.500 Immobilien).

Wir ziehen keine Immobilien in Betracht, deren jährliche Bruttomietrendite nach unserer Einschätzung unter 15 % liegt oder deren Brutto-Veräußerungsgewinn beim Weiterverkauf weniger als 100 % betragen würde. Dieselben Analyse- und Auswahlmethoden kommen auch im Rahmen der Immobilienberatung zum Einsatz,

die wir externen Kunden und Investoren anbieten; diese profitieren so von einem strukturierten und professionellen Prozess bei der Bewertung von Immobilienchancen und behalten zugleich ihre Autonomie bei den eigenen Anlageentscheidungen.

Dieser Ansatz erlaubt es, bereits in der Anfangsphase der Transaktion wirtschaftliche Margen zu schaffen, und erhöht damit die finanzielle Tragfähigkeit des Projekts. Die Ertragsquelle besteht folglich in der Bewirtschaftung der Immobilien oder in der positiven Differenz, die sich aus dem Weiterverkauf zu einem höheren als dem gezahlten Kaufpreis ergibt – das Ergebnis der beschriebenen Strategie. Diese Zahlungsströme stellen eine relativ stabile und planbare Einnahmequelle dar, die es ermöglicht, die unternehmerische Tätigkeit dauerhaft zu tragen.

Zur Finanzierung der Käufe wird das Unternehmen partizipative Finanzinstrumente ausgeben, die den Zeichnern Vermögensrechte einräumen, die unmittelbar an die Immobilien und damit an die wirtschaftlichen Ergebnisse aus deren An- und Verkauf sowie Bewirtschaftung gekoppelt sind. Diese Instrumente werden digital durch auf der Blockchain registrierte Token abgebildet, was eine effizientere und transparentere Verwaltung der Beteiligungen ermöglicht. Jede vom Unternehmen erworbene Immobilie wird somit in digitale Anteile aufgeteilt, die durch Token repräsentiert werden, sodass der Investor keine ganze Immobilie erwerben muss, um in den Markt einzusteigen. Jeder Token steht für einen Teil der Immobilie und ermöglicht es dem Investor, an den Erträgen teilzuhaben, die das Unternehmen aus deren Bewirtschaftung oder Weiterverkauf erzielt.

Die operative Verwaltung des Immobilienbestands deckt sämtliche Bereiche ab: den rechtlichen (Ausarbeitung der Verträge, Rechtsschutzmaßnahmen gegenüber etwaigen säumigen Mietern ...), den wirtschaftlichen (Marktbeobachtung, Suche nach neuen Gewerbeeinheiten und Festlegung der Mieten, steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten, Prüfung der günstigsten Finanzierungsquellen für neue Käufe ...), den administrativen (Registrierung, Verlängerung, Änderung und Beendigung der Verträge, Abrechnung und Zahlung von Steuern und Abgaben ...) und den operativen (Überwachung der Vertragsfristen sowie der Steuer- und Abgabentermine, Mieteinzug, Kontrolle der Kontoauszüge, etwaige Mahnungen, Problemlösung und vom Vermieter zu tragende Instandhaltung, Renovierung der neu erworbenen Gewerbeeinheiten). Die in dieser umfassenden operativen Verwaltung gewonnene Erfahrung fließt zudem in die Beratungstätigkeit ein, mit der das Unternehmen Kunden und Investoren auch bei der direkten Verwaltung ihrer eigenen Immobilien unterstützt und ihnen in den verschiedenen administrativen, vertraglichen und strategischen Phasen zur Seite steht.

Wirtschaftliche und finanzielle Ergebnisse für die Investoren.

Die Strategie konzentriert sich, wie bereits erwähnt, auf „deep value“-Akquisitionen. Erworben werden Immobilien, die eine geschätzte durchschnittliche jährliche Bruttomietrendite von mindestens 15 % oder einen geschätzten durchschnittlichen Brutto-Veräußerungsgewinn beim Weiterverkauf von 100 % bezogen auf den Kaufpreis erzielen. Auch wenn diese Zahlen beachtlich erscheinen mögen, bedeuten sie – betrachtet man die Situation aus Sicht des gezahlten Preises – schlicht, dass es gelungen ist, die Immobilie zu 50 % ihres tatsächlichen Werts zu erwerben. Was den zeitlichen Rahmen im Falle eines Weiterverkaufs betrifft, wird der vollständige Zyklus (Erwerb, Vermarktung, Verkauf) auf 12 Monate geschätzt. Diese Geschwindigkeit wird durch einen an den Marktwerten ausgerichteten – und damit äußerst attraktiven – Weiterverkaufspreis gewährleistet. Zahlen, die erst durch die Auswahl der Objekte möglich werden: Gelegenheiten dieser Art können, so bedeutsam sie auch sind, bei bestimmten Objekttypen sowie in besonderen Marktphasen und -kontexten wie jenen auftreten, in denen wir tätig sind – etwa bei Dringlichkeit oder erzwungener Veräußerung.

Das Unternehmen legt im Falle der Bewirtschaftung einen Teil der Mieterträge bzw. im Falle des Weiterverkaufs einen Teil des Veräußerungsgewinns zurück, um sämtliche direkten Kosten der jeweiligen Immobilientransaktion zu decken. Der Nettogewinn wird anschließend aufgeteilt: 50 % entfallen auf die Investoren (Vergütung der SFP) und 50 % auf REALWORLD zur Deckung der indirekten Kosten und zur Bildung von Rücklagen. So wird für den Investor eine geschätzte durchschnittliche Jahresrendite von bis zu 32,5 % gewährleistet.

Betrachten wir nun einige konkrete Beispiele erworbener Immobilien – nur eine kleine Auswahl aus der langen Liste von Akquisitionen, die vor Jahren begann und inzwischen mehr als hundert Objekte umfasst:

- Eine Gewerbeeinheit im Herzen Roms wurde direkt gegenüber dem Eingang des Bahnhofs Termini erworben. Sie wurde sorgfältig renoviert. Während des Lockdowns mit einer Rendite von 13 % vermietet – deutlich unter ihrem Potenzial –, besteht der Mietvertrag weiterhin, auch um den Mieter dafür zu belohnen, dass er in einer für die ganze Welt so schwierigen Zeit den Mut zum Vertragsabschluss hatte. Sollte dieser ausziehen, haben wir für einen etwaigen neuen Mieter eine höhere Rendite vorgesehen, die auf 16 % geschätzt wird. Der Marktwert der Immobilie liegt heute um 50 % über ihren Gesamtkosten (Notarkosten, Maklerprovision, Renovierung ...);
- Ebenfalls in Rom: eine weitere Gewerbeeinheit im Stadtviertel Alessandrino. Sie wurde bereits renoviert erworben und ist mit laufendem Mietvertrag bei einer aktuellen Rendite von 19 % vermietet. Der aktuelle Wert der Immobilie liegt um 100 % über ihren Gesamtkosten;

- Der Erwerb eines Hotelbetriebs – ein Vier-Sterne-Haus von erlesener Eleganz, in ganz Kampanien bekannt. Die Lage ist strategisch günstig, da es sich in zentraler Lage zwischen den kampanischen Provinzhauptstädten befindet. Die Immobilie wurde im Rahmen eines Zwangsvollstreckungsverfahrens zu einem Wert erworben, der bei etwa 35 % des aktuellen Marktwerts liegt. Das heißt, der potenzielle Gewinn lag bereits zum Zeitpunkt des Kaufs bei rund 300 %. Das Objekt ist renovierungsbedürftig, und wir verhandeln bereits über eine Verpachtung des Hauses mit einer Rendite von 15 %;
- Ein Industriegrundstück im ASI-Industriegebiet, für das unmittelbar nach dem Kauf ein Vorvertrag über die Bestellung eines Erbbaurechts zugunsten einer ESCo zur Errichtung einer Photovoltaikanlage unterzeichnet wurde. Die endgültige Vereinbarung, die in Kürze formalisiert wird, sieht ein jährliches Entgelt vor, das einer Rendite von 20 % über 25 Jahre entspricht. Der aktuelle Wert des Grundstücks beläuft sich auf 350 % des Kaufpreises, und nach Ablauf der 25-jährigen Vertragslaufzeit geht das Grundstück ohnehin wieder in das volle Eigentum des Unternehmens über.

Parallel dazu ermöglicht es die Immobilienberatung, diese Investitionslogik auch auf Dritte auszuweiten, die auf die vom Unternehmen entwickelten Kompetenzen und Instrumente zugreifen können, um Transaktionen mit vergleichbaren Merkmalen zu identifizieren – wenn auch außerhalb der direkt von RealWorld verwalteten Projekte. Neben der direkten Investitionstätigkeit entwickelt und festigt das Unternehmen daher weiterhin seine Immobilienberatung, mit dem Ziel, Kunden und Investoren beim Aufbau, bei der Verwaltung und bei der Wertsteigerung ihres Vermögens zu begleiten und dabei Know-how, analytische Instrumente und strategische Weitsicht weiterzugeben.

Mehr Investitionen, mehr Akquisitionen – sie werden Wert schaffen und den Unternehmenserfolg mehren.

Unsere erste Regel lautet, wie jemand uns gelehrt hat: kein Geld verlieren. Die zweite Regel lautet: die erste niemals vergessen. Um dieses Ergebnis zu erreichen, glauben wir neben der Erfahrung an Ausbildung und Lernen – Prozesse, die mit der Geburt beginnen und ein Leben lang andauern.

Deshalb verbringen wir – nach akademischen Studien in den Bereichen Recht, Wirtschaft und Technik – jeden Tag einen großen Teil unserer Zeit mit Recherche.



“

**Thanks for
trust us.**

”

