



**EBZ Business  
School**

University of Applied Sciences

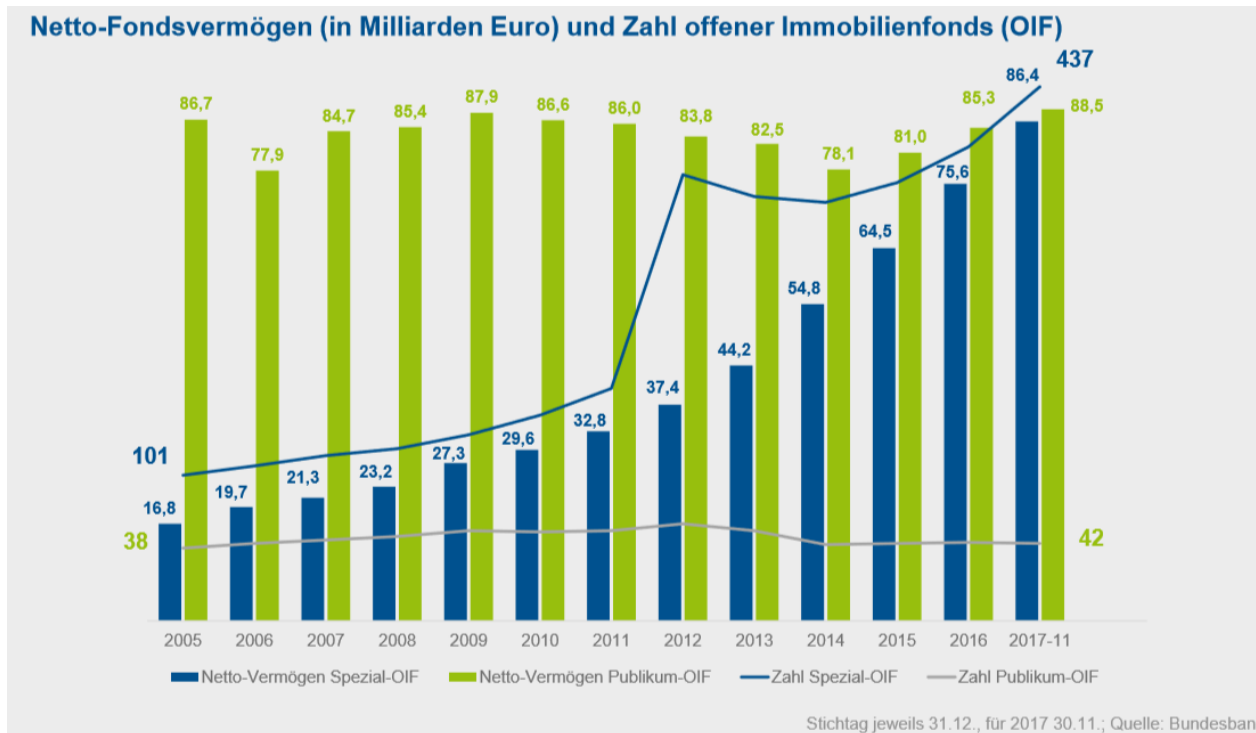
# **Service KVG, woher, wohin**

15. gif-Fachtagung Indirekte Immobilienanlage  
06.11.2018

1. Marktphasen Immobilien-Spezialfonds
2. Geschäftsmodell
3. Kritische Punkte
4. Tendenzen

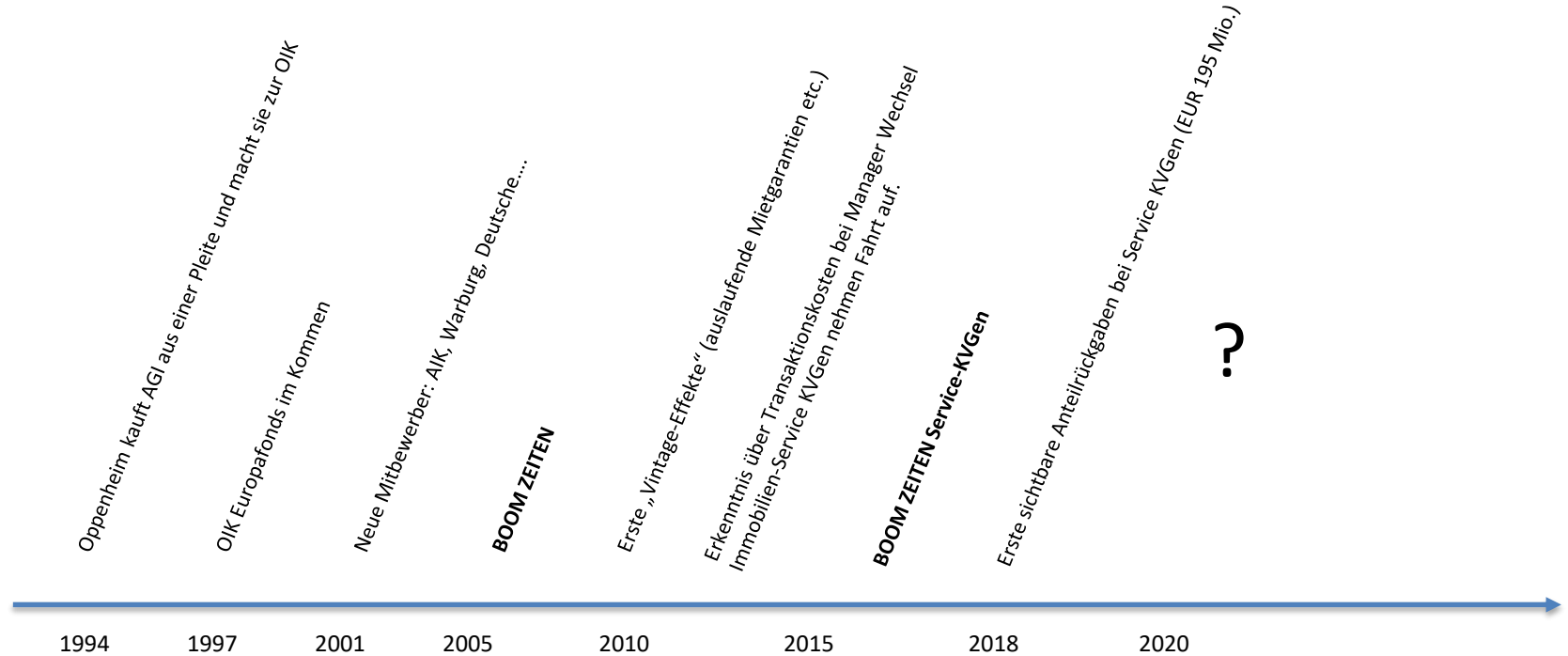
# 1. Marktphasen Immobilien-Spezialfonds

## Beschränkung auf offene Immobilien-Spezialfonds



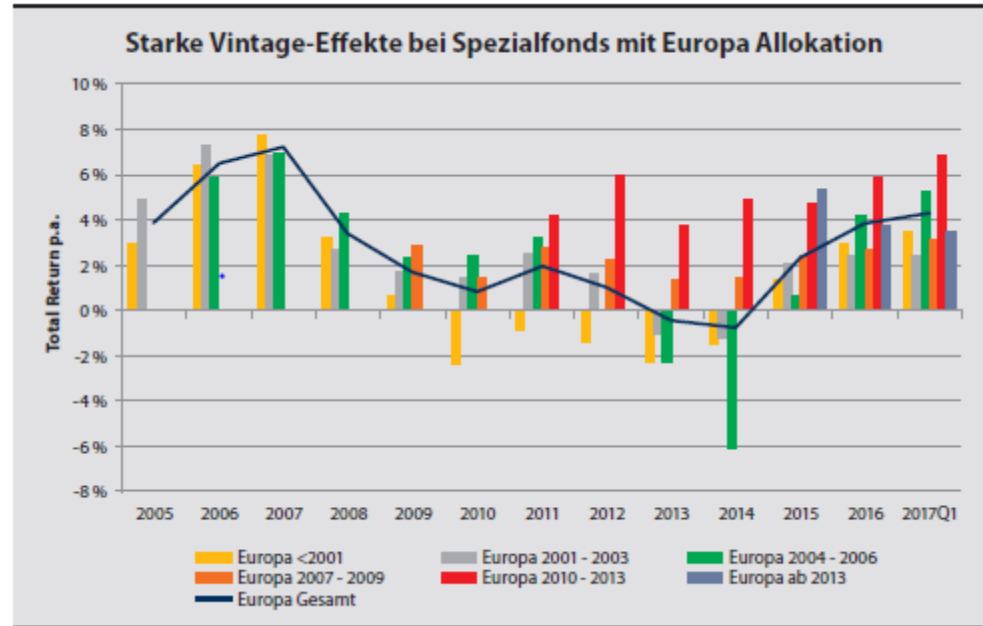
# 1. Marktphasen Immobilien-Spezialfonds

## Meilensteine



# 1. Marktphasen Immobilien-Spezialfonds

## Vintage Effekte



Quelle: Gläsner, MSCI

# 1. Marktphasen Immobilien-Spezialfonds\*

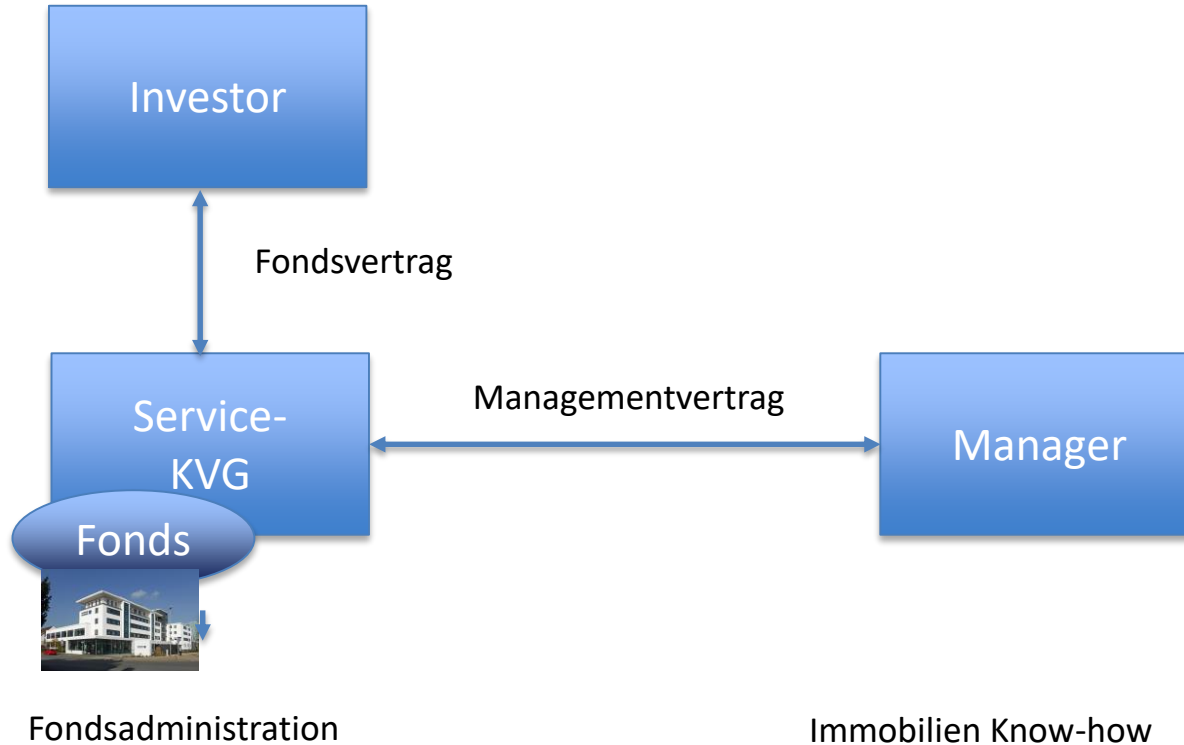
FV EUR Mrd.	2013*	2015	2017	Wachstum p.a.	1. Hj. 2018
IntReal	1,3	4,1	8,4	86%	9,5
Universal	0,3	3,2	7,0	186%	7,4
Hansa Invest	2,4	3,0	4,9	27%	5,2
Gesamt	38,8	54,7	77,4	26%	82,0
* Q3					

	Mittelzuflüsse 2017 EUR Mrd.
IntReal	2,2
Universal	1,6
Hansa Invest	1,0
Sonstige	5,0
Summe	9,8

\* BVI, 2IP KVG nicht erfasst

# 2. Geschäftsmodell

## Vertragswerke



# 3. Kritische Punkte

## Auswahl

- Gesetzlicher Auftrag einer KVG: Steuerung und Kontrolle
- „Wir sind nur die Bühne, Sie machen die Musik...“
- Einklang von ökonomischer Realität und juristischem Rahmen?
- Wie stabil ist eine Service-KVG?
- Haftungsfragen zwischen Manager, KVG und Investor
- Abhilfe durch „intensive Dokumentation“



# 4. Tendenzen

## Noch keine echten Trends

- Service KVG als Risiko aus Investorensicht
- Überlegungen zur Auflage von „In-house KVGen“
- Unabhängigkeit durch eigene KVGen auch bei kleineren Managern
- Trennung von Eigentum Management durch geschlossene Immobilien-Spezialfonds