



# EY Real Estate Immobilien-Crowdfunding-Studie 2018

Mai 2018

# Agenda

---

## Immobilien-Crowdfunding-Studie 2018



■ Kernergebnisse

■ Design der Studie

■ Ergebnisse Immobilien-Crowdfunding-Studie 2018

■ Zusammenfassung

# Editorial

---

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die erste Immobilien-Crowdfunding-Studie liegt vor Ihnen. Sie gibt einen Einblick in das noch junge Marktsegment und deckt dabei drei wesentliche Perspektiven ab: Plattformen, Projektentwickler und Investoren. Nicht immer sind die drei Akteure einer Meinung, – Angebot und Nachfrage weichen teilweise stark voneinander ab. Die Plattformen haben dabei naturgemäß den größten Gestaltungsspielraum bei der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage, doch auch und gerade als vergleichsweise junge Akteure in der Immobilienfinanzierungswelt sind sie gezwungen, ihr Geschäftsmodell stetig weiterzuentwickeln.

Der Markt wird erwachsen, das Volumen an Crowdfinanzierungen steigt, doch nicht alle Investoren und Projektentwickler sind in Anbetracht der bestehenden Alternativen vollends überzeugt. Wie geht es weiter? Es werden neue und insbesondere internationale Plattformanbieter erwartet. Die Entwicklung wird in Zukunft wesentlich von den rechtlichen Rahmenbedingungen und von den Finanzierungsbedingungen abhängen. Die vorliegende Studie passt daher sehr gut in die besondere Finanzierungs- und Investmentsituation, die derzeit auf dem deutschen Markt herrscht. Achten Sie daher auch auf die Statements, sie geben Einblick in die Denkweise der Marktteilnehmer und vervollständigen das Bild.

Wir bedanken uns bei allen, die an der Umfrage teilgenommen haben. Jeder von Ihnen hat dazu beigetragen, dass die vorliegende Publikation ein aus unserer Sicht ausgewogenes Bild des Status quo und ein durchaus mögliches Zukunftsbild skizziert. Wir hoffen, dass Sie nun im Gegenzug die für Sie relevanten Informationen und Einsichten vorfinden.

Wenn Ihnen ein Punkt fehlt oder Sie sich für kommende Studien weitere Schwerpunkte wünschen, sprechen Sie uns gerne an.

Paul von Drygalski  
Executive Director

Benedikt Huber  
Manager

# Kernergebnisse

## 1 Bekanntheit:

Fast allen Projektentwicklern und Investoren ist Crowdfunding für Immobilien ein Begriff.

## 2 Attraktivität:

Verhaltene, aber steigende Nachfrage – jeder vierte Projektentwickler plant, zukünftig über Crowdfunding-Plattformen Kapital zu beschaffen.

## 3 Wettbewerbsfähige Konditionen:

Projektentwickler und Investoren schätzen geringe Kosten und schlanke Prozesse.

## 4 Konkurrenz zu Alternativen:

Crowdfunding ist wettbewerbsfähig, jedoch im Moment kein „Vertriebsbooster“.

## 5 Finanzierungsvehikel:

Crowdfunding wird von Plattformen und Projektentwicklern als Ergänzung gesehen, Investoren würden sich einen höheren Anteil der „Crowd-Tranche“ am Gesamtfinanzierungsvolumen wünschen.

## 6 Transaktionssicherheit:

Anforderungen und Transparenz werden im Vergleich zu anderen Produkten als höher oder viel höher gesehen.

## 7 Investmentfokus:

Die Mehrheit sieht die beste Eignung von Crowdkapital für die Assetklassen Büro und Wohnen.

## 8 Wettbewerb:

Der Markt ist in Bewegung, Konsolidierungen und Markteintritte werden erwartet.

## 9 Trends der nächsten drei bis fünf Jahre:

- Institutionalisierung
- größere Tickets
- Konsolidierung der Branche
- Markteintritt internationaler Player

# Design der Studie



Die Ergebnisse der Studie beruhen auf unserer Umfrage (Januar–März 2018), an der 64 Teilnehmer, die in den vergangenen Jahren am deutschen Immobilien-Crowdfunding-Markt aktiv waren, teilgenommen haben.



Themengebiete des Fragebogens:

- Allgemeine Einschätzung des Immobilien-Crowdfunding-Marktes in Deutschland zum Status quo sowie in drei bis fünf Jahren durch aktive Marktteilnehmer
- Wettbewerbsfähigkeit von Immobilien-Crowdfunding im Hinblick auf bestehende Kapitalquellen für Regulierung und Prozesse



Die befragten Teilnehmer bilden einen repräsentativen Querschnitt des deutschen Immobilien-Crowdfunding-Marktes. Dazu zählen:

- Investoren (Geldgeber): 51 %\*
- Projektentwickler: 30%
- Crowdfunding-Plattformen: 19 %

Neben der Auswahl aus vorgegebenen Antworten hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, zu jeder Frage individuelle Kommentare abzugeben.

\* Kleinanleger wurden nicht berücksichtigt.

# Crowdfunding-Plattformen werden auf dem Markt wahrgenommen



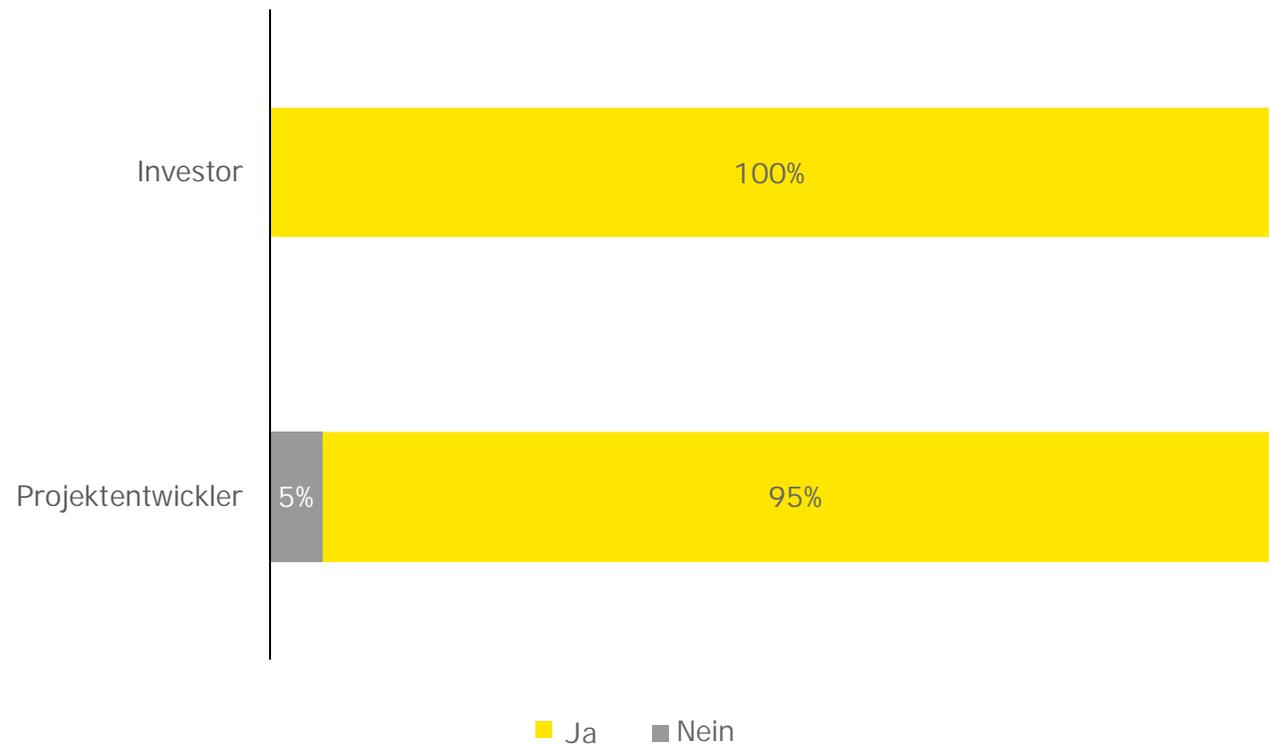
„Sind Sie sich der Existenz von Crowdfunding-Plattformen bewusst?“



Die **Investoren** sind sich allesamt der Investmentoption bewusst.

Auch **Projektentwickler** gaben nahezu alle an zu wissen, dass es Crowdfunding-Plattformen gibt.

Marktdurchdringung von Crowdfunding-Plattformen



# Crowdfunding-Plattformen beliebt bei Investoren



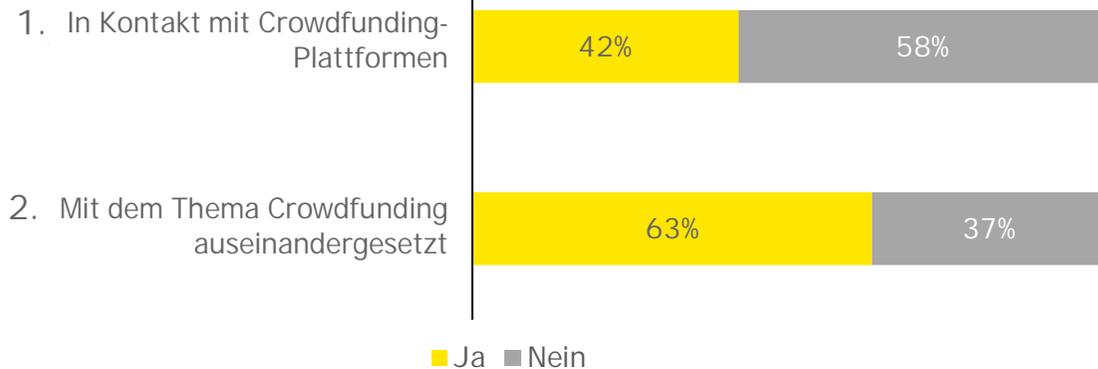
„1. Waren Sie in der Vergangenheit in Kontakt mit Crowdfunding-Plattformen oder  
2. Haben Sie sich in der Vergangenheit konkret mit dem Thema Crowdfunding auseinandergesetzt?“



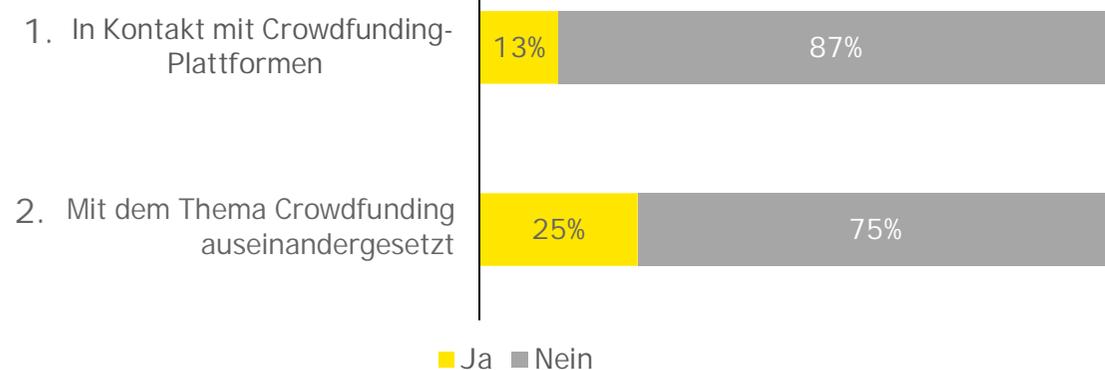
Knapp die Hälfte der **Investoren** (42 %) stand im Kontakt zu Crowdfunding-Plattformen, während sich 62 % mit der Thematik auseinandergesetzt haben.

Bei den **Projektentwicklern** stand nur eine Minderheit (13 %) in Kontakt mit den Plattformen, jedoch hat sich ein Viertel der Teilnehmer bereits mit dem Thema befasst.

## Investor



## Projektentwickler



# Die Nachfrage ist (noch) verhalten



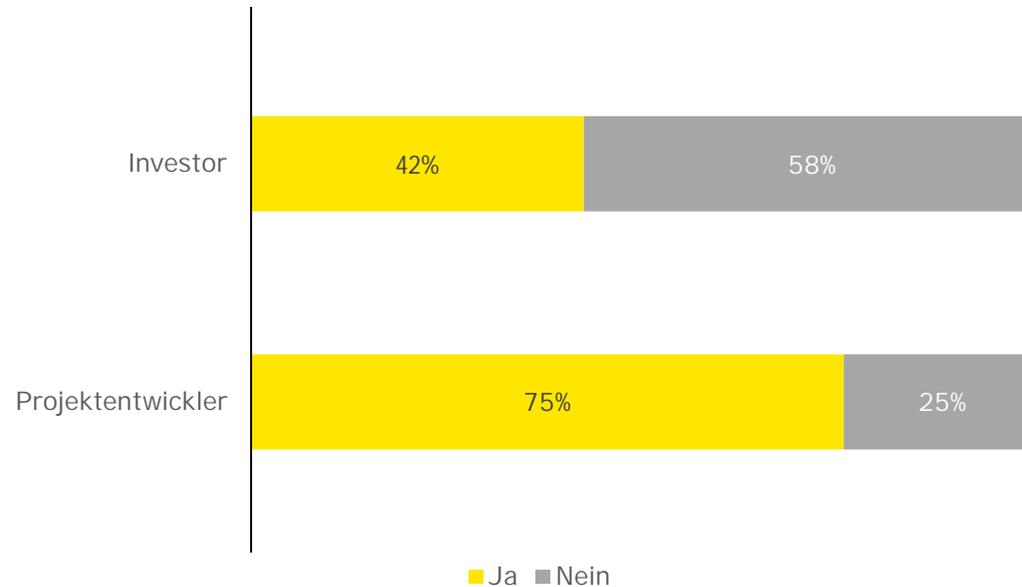
„Wäre es für Sie denkbar, Eigenkapital oder Eigenkapitalersatz via Crowdfunding-Plattform einzuwerben?“

Insgesamt können sich 52 % aller Befragten eine Finanzierung über eine Crowdfunding-Plattform vorstellen.



Bei **Projektentwicklern** liegt der Anteil bei 75 %, während Crowdfunding bei **Investoren** nur für 42 % eine vorstellbare Alternative darstellt.

Nachfragekomponente von Crowdfunding-Plattformen



## Statements

- ▶ Nein. Es gibt ausreichend „normales“ und institutionelles Eigenkapital für vernünftige Projekte.
- ▶ Bereits ausprobiert. Noch in den Summen limitiert. Aber das kann man ändern ...
- ▶ Der Markt für Crowdfunding wird 2018 eine deutliche Entwicklung nehmen. Es werden zunehmend Bestandsfinanzierungen angeboten werden. Außerdem wird sich der Markt vermutlich schrittweise konsolidieren.

# Jeder vierte Projektentwickler plant, zukünftig über Crowdfunding-Plattformen Kapital zu beschaffen



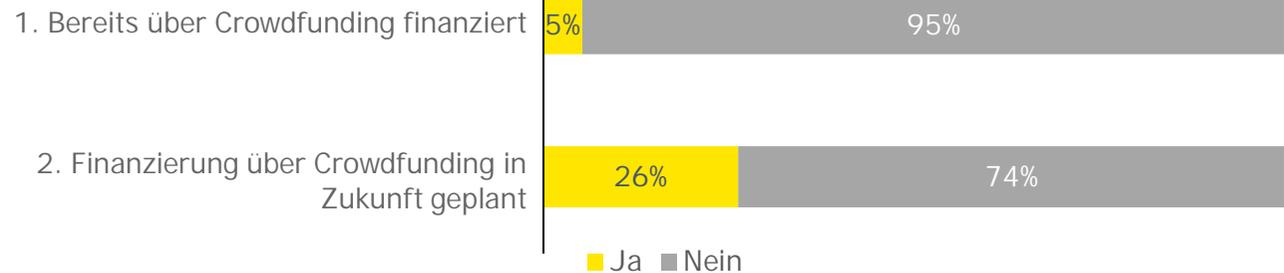
„ 1. Haben Sie sich in der Vergangenheit via Crowdfunding-Plattformen finanziert oder  
2. Planen Sie dies in der Zukunft zu tun?“



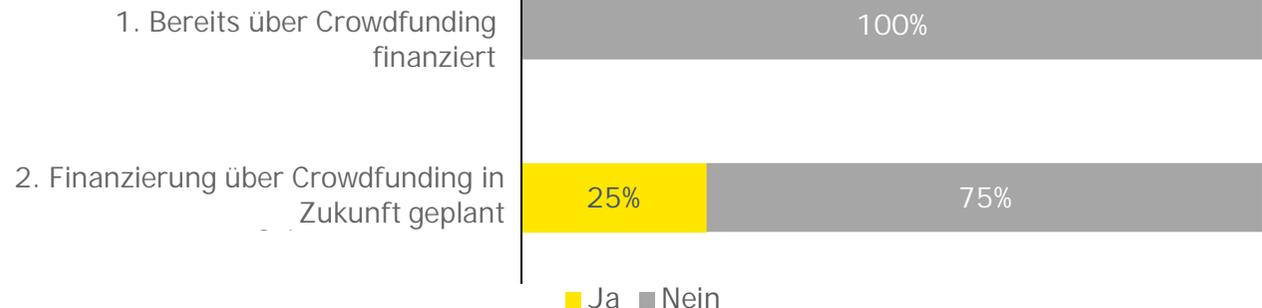
5 % der **Investoren** haben bereits eine Finanzierung über eine Crowdfunding-Plattform durchgeführt, 26 % planen dies für die Zukunft.

Bei den **Projektentwicklern** fällt das Ergebnis etwas zögerlicher aus: Keiner der Befragten hat in der Vergangenheit Kapital über Crowdfunding beschafft, ein Viertel zieht das jedoch für die Zukunft in Betracht.

## Investor



## Projektentwickler



## Statements

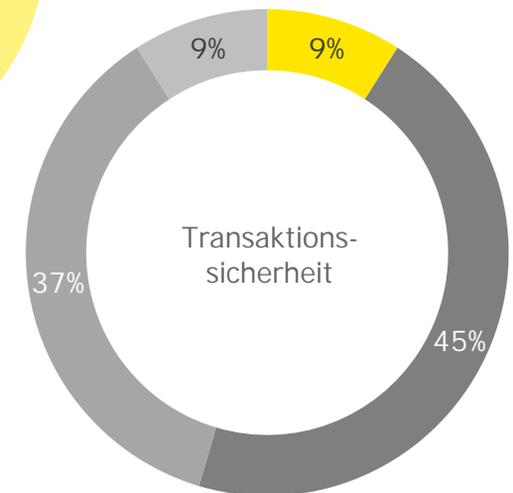
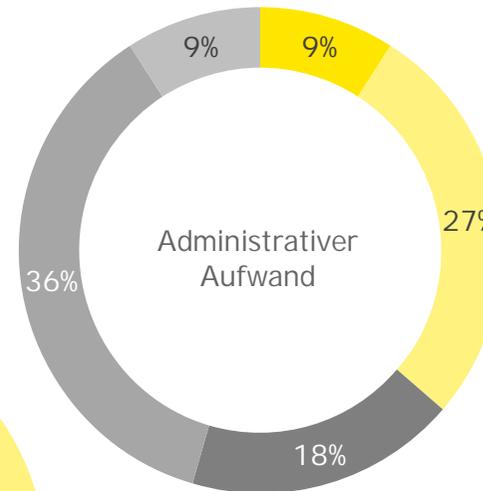
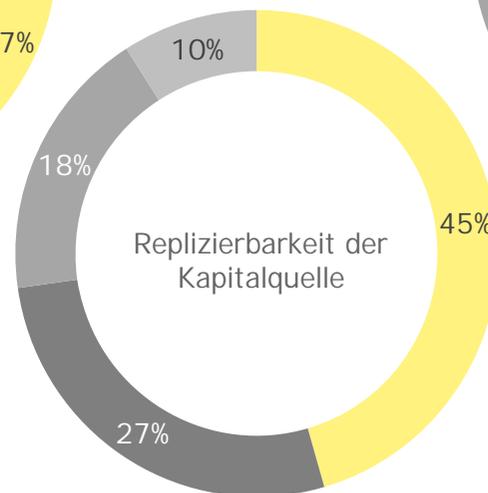
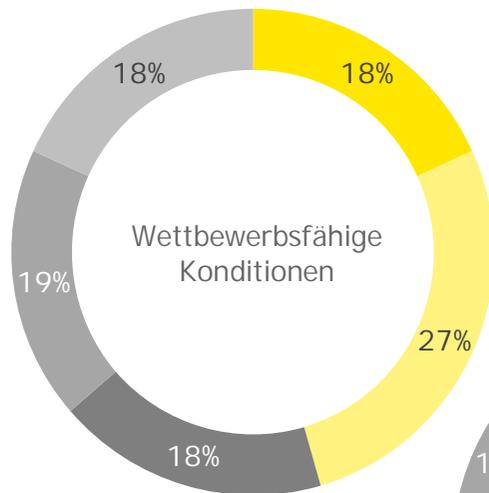
- ▶ Es geht darum, die Volumengrenzen jenseits der Crowdprivilegierung nach oben zu ziehen. Entweder ist man politisch mutig, was nicht zu erwarten ist, oder man unterwirft sich der Regulierung und erfüllt als Plattform die Vorgaben des VermAnlG (Vermögensanlagegesetz).
- ▶ Neue Ideen werden durch die Crowd schneller umgesetzt werden können.

# Investoren schätzen geringe Kosten und schnelle Prozesse ...



„Wie schätzen Sie das Profil von Crowdfunding-Finanzierungen im Vergleich zu konventionellen Finanzierungsquellen hinsichtlich der folgenden Themen ein?“

Investor



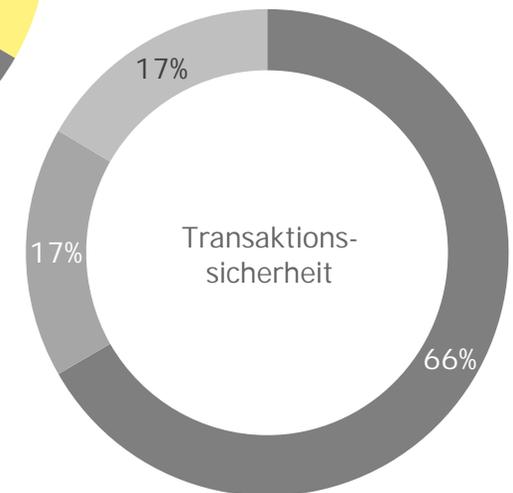
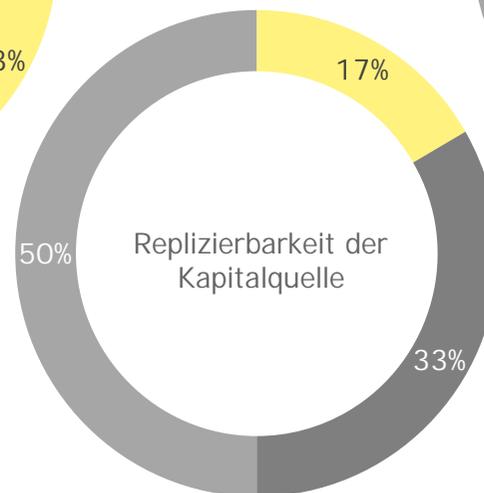
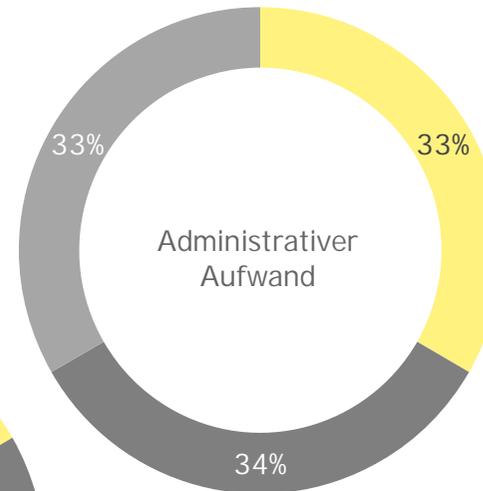
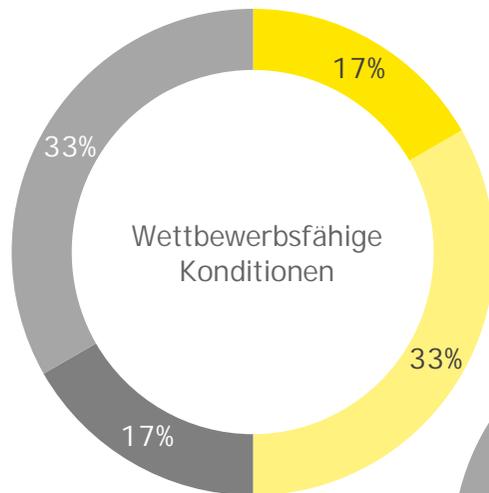
■ Sehr viel besser  
 ■ Besser  
 ■ Gleich  
 ■ Geringer/schlechter  
 ■ Sehr viel geringer/schlechter

# ... und Projektentwickler noch viel eher



„Wie schätzen Sie das Profil von Crowdfunding-Finanzierungen im Vergleich zu konventionellen Finanzierungsquellen hinsichtlich der folgenden Themen ein?“

Projekt-  
entwickler



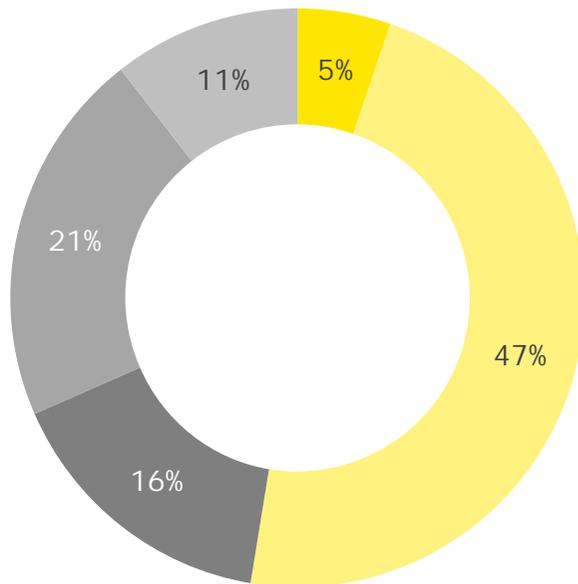
■ Sehr viel besser ■ Besser ■ Gleich ■ Geringer/schlechter ■ Sehr viel geringer/schlechter

# Trotz unterschiedlicher Sichtweise: Investoren und Projektentwickler profitieren

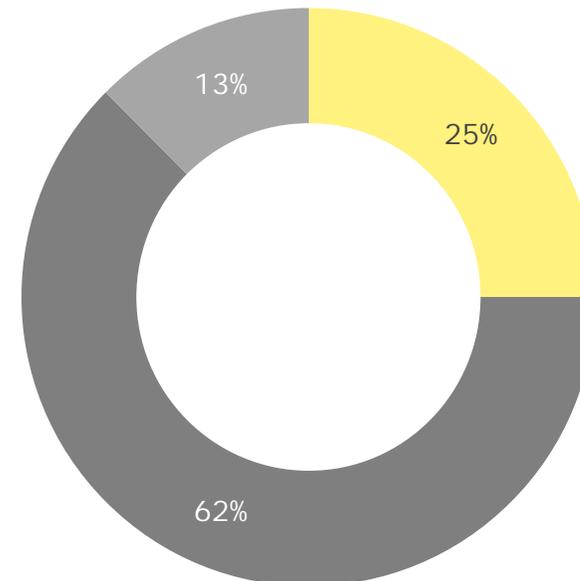


„Wie würden Sie den Risikomanagement- und den Due-Diligence-Prozess der Crowdfunding-Plattformen im Vergleich zu konventionellen Kapitalquellen einschätzen?“

Investor



Projektentwickler



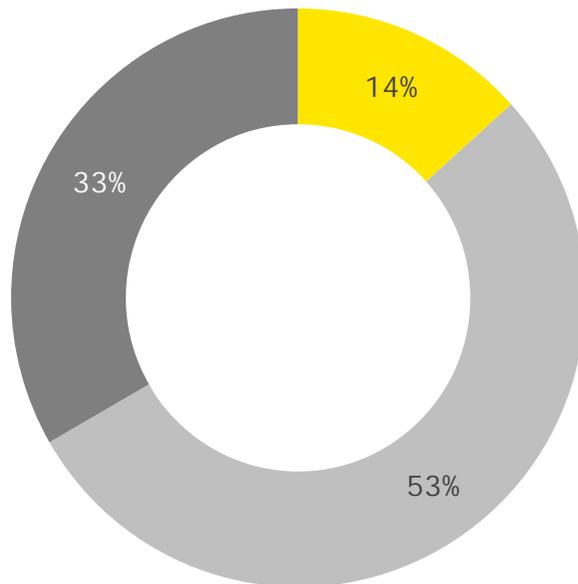
■ Sehr viel besser ■ Besser ■ Gleich ■ Geringer/schlechter ■ Sehr viel geringer/schlechter

# Crowdfinanzierungen können zum Vertriebsserfolg beitragen

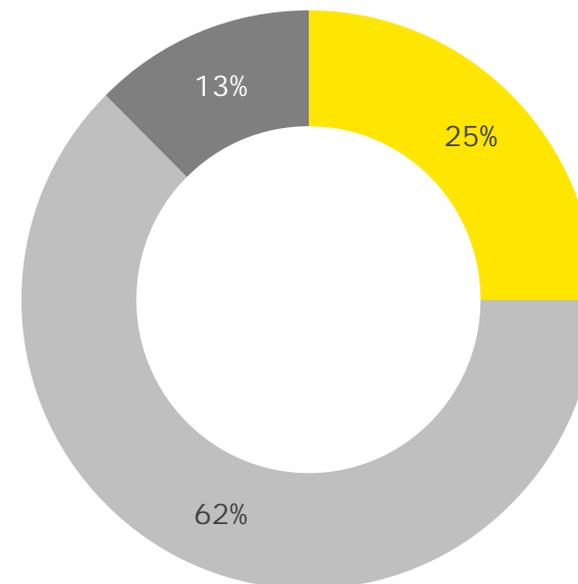


„Inwieweit würden Sie der folgenden Aussage zustimmen?  
„Crowdfinanzierung kann (implizit) zum Vertriebsserfolg des jeweiligen Projektes beitragen.“

Investor



Projektentwickler



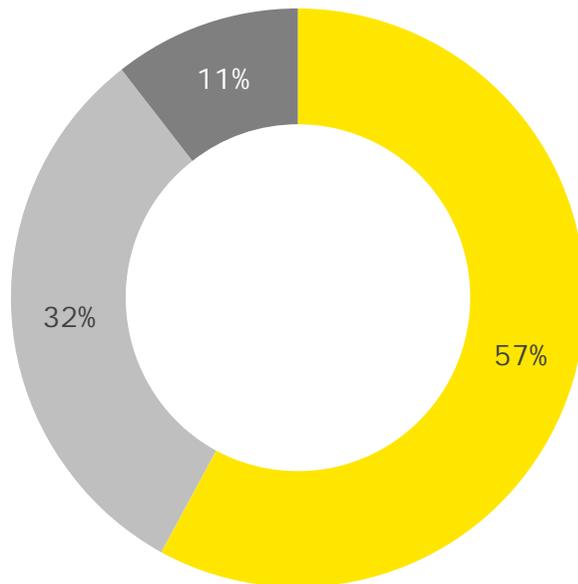
■ Ich stimme zu.   ■ Ich stimme eher zu.   ■ Ich stimme eher nicht zu.

# Family Offices als favorisierte Ergänzung von Crowd-Kapital

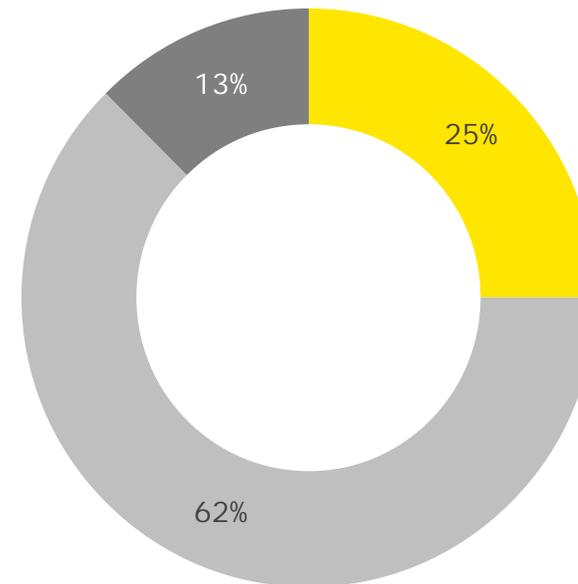


„Welche Anlegerklasse käme am ehesten zur Ergänzung von Crowd-Kapital in Frage?“

Investor



Projektentwickler



■ Family Offices   ■ Private Equity   ■ Institutionelle Investoren

# Im Vergleich zu konventionellen Kapitalquellen, Eigenkapitalanforderungen höher eingeschätzt

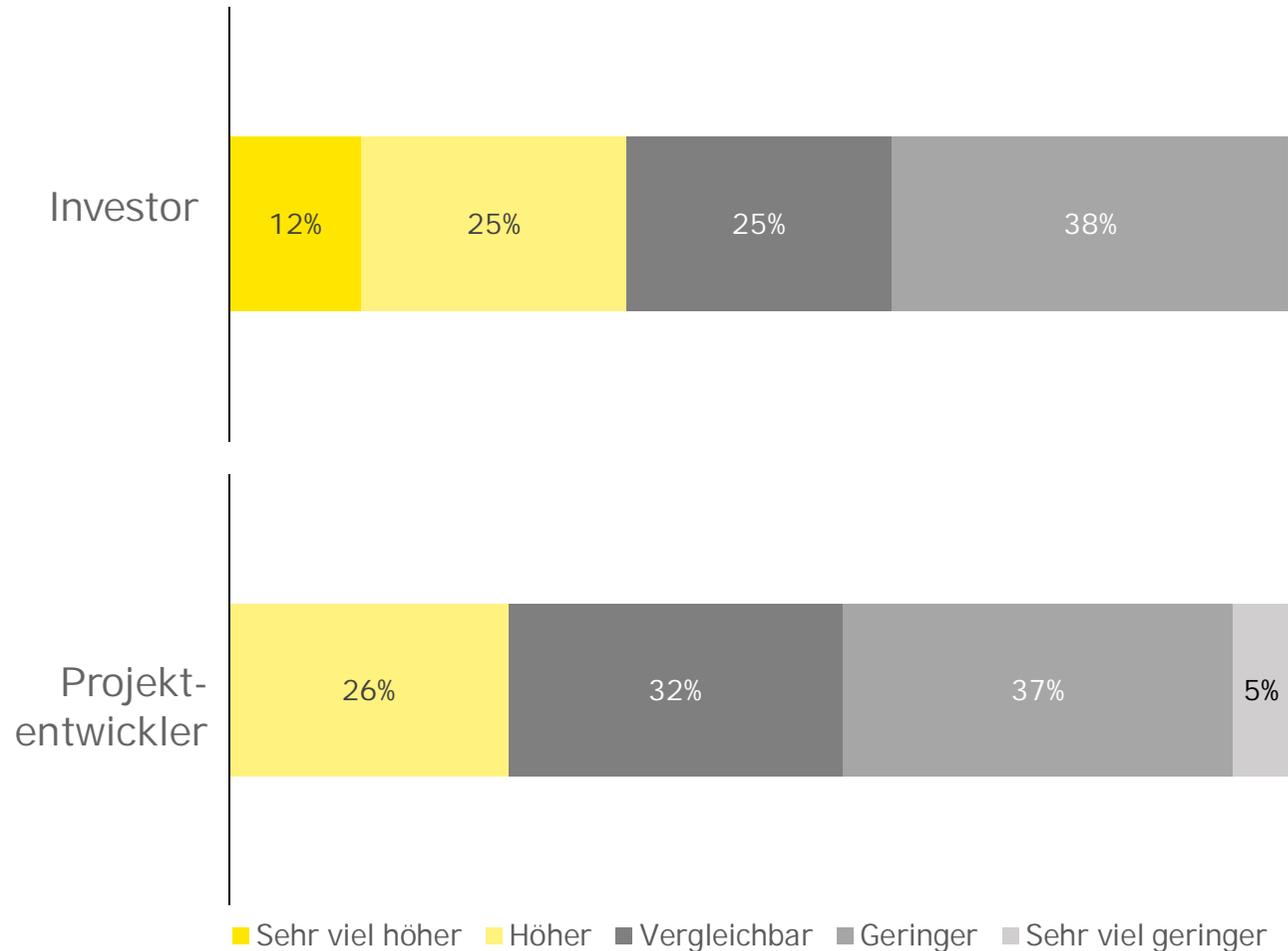


„Wie würden Sie die Eigenkapitalanforderungen entwicklerseitig im Vergleich zu konventionellen Kapitalquellen einschätzen?“



**Investoren** schätzen die Eigenkapitalanforderungen im Vergleich zu konventionellen Kapitalquellen prinzipiell mindestens vergleichbar und eher als höher ein.

**Projektentwickler** empfinden die Eigenkapitalanforderungen ebenfalls als mindestens vergleichbar.



# Crowdkapital stellt meist weniger als ein Viertel des gesamten Projekteigenkapitals dar

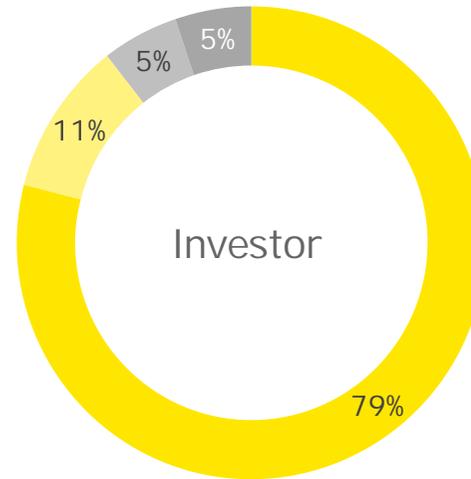


„Welcher Anteil des gesamten Projekteigenkapitals wird momentan durch Crowdfunding-Plattformen generiert?“



Der Anteil des gesamten durch Crowdfunding-Plattformen generierten Kapitals beträgt meist weniger als ein Viertel.

Das Ergebnis könnte darauf schließen lassen, dass die Volumensbegrenzung durch das Kleinanlegerschutzgesetz hier den limitierenden Faktor darstellt.

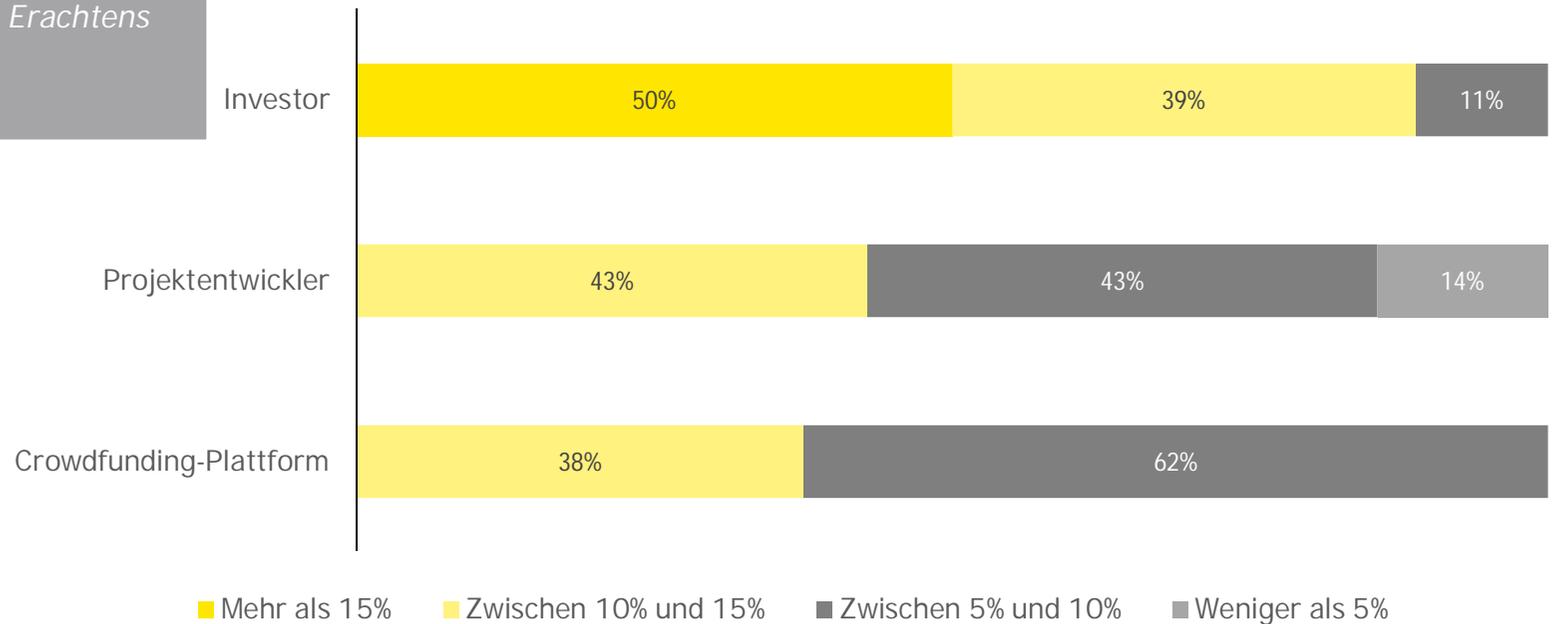


- Weniger als ein Viertel
- Weniger als die Hälfte
- Mehr als die Hälfte
- Mehr als Dreiviertel

# Investoren haben einen deutlich höheren Bedarf an Eigenkapital



„In welcher Relation sollte der Eigenkapitaleinsatz des Entwicklers zum Gesamtinvestitionsvolumen Ihres Erachtens nach stehen?“



## Statement

- Gerade bei Crowdfunding, bei dem durch die schuldrechtliche Finanzierung durch die Anleger letztlich keinerlei Transparenz und Eingriffsmöglichkeit besteht, sollte der Eigenkapitalanteil hoch gehalten werden.

# „Hurt Money“ von Investoren und Projektentwicklern gefordert, aus Plattform-Sicht kritisch

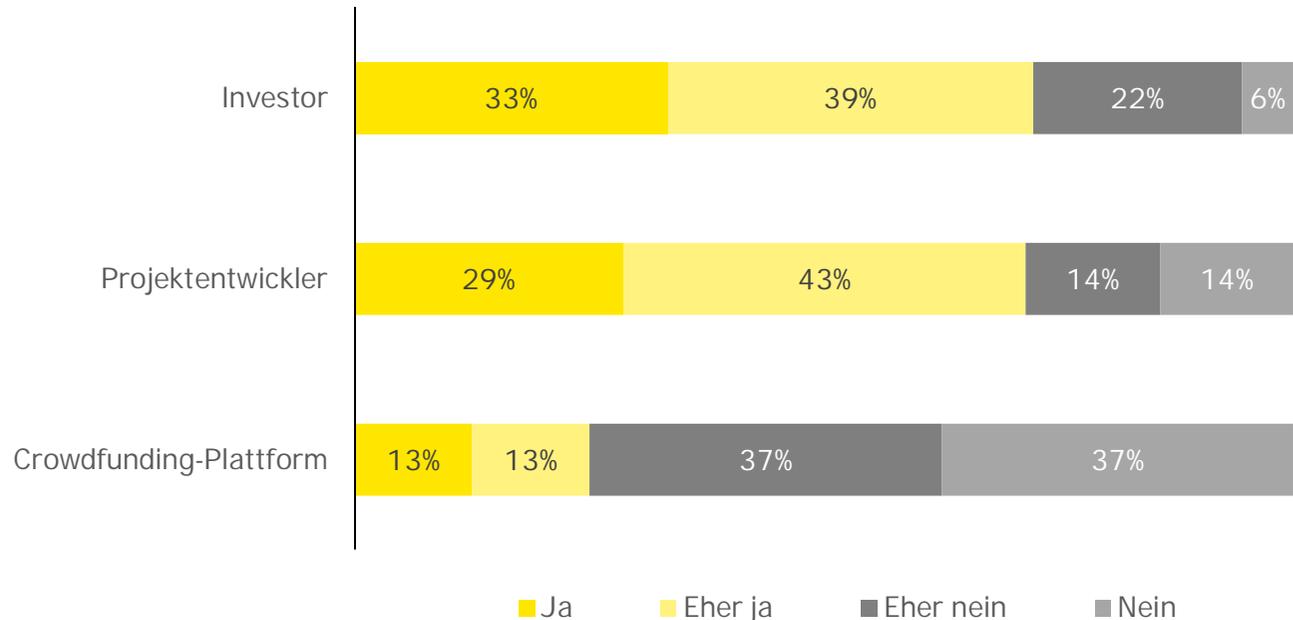


„Sollten die Plattformen selbst Eigenkapital auf Projektebene zwecks Anreizoptimierung zur Verfügung stellen („Hurt Money“)?“



Investoren und Projektentwickler wünschen sich „Hurt Money“ seitens der Plattformen zwecks Anreizoptimierung, jeweils insgesamt ca. 72 % sehen dies positiv (Kategorien „Ja“ und „Eher ja“).

Crowdfunding-Plattformen begrüßen dies weniger, ca. 76 % der Befragten lehnen es ab (Kategorien „Eher nein“ und „Nein“).



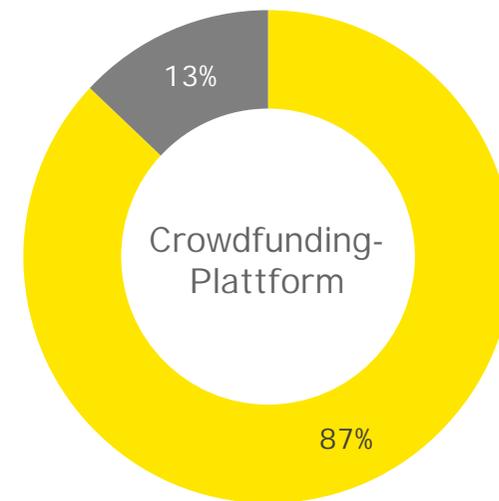
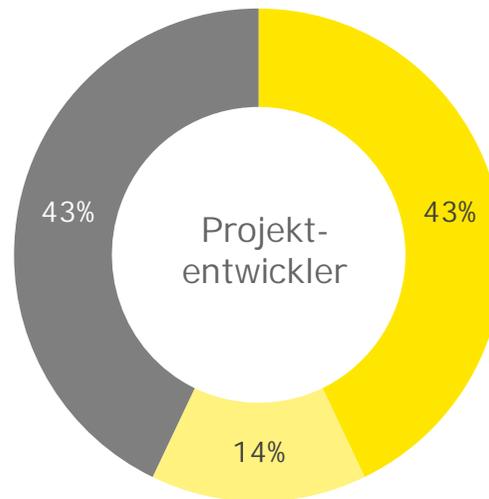
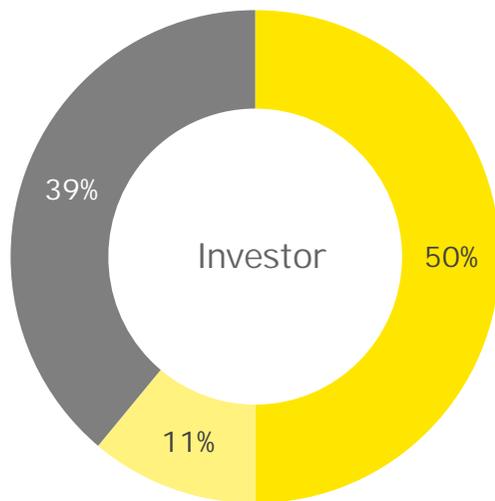
## Statements

- ▶ Wo sollen die Plattformen das Geld hernehmen? Wenn wir 100.000 Euro pro Projekt immer mitinvestieren würden, sprechen wir über 5–10 Mio. Euro pro Jahr.
- ▶ In dieser Form kann eine Interessenangleichung erreicht werden. Es eignen sich aber auch andere Instrumente.

# Der Finanzierungsfokus liegt auf Projektentwicklungen



„Welche Investmentstrategie eignet sich Ihres Erachtens am besten für Crowdfinanzierungen?“



■ Entwicklung  
■ Ankauf von Bestandsobjekten  
■ Renovierung/Repositionierung von Bestandsobjekten



**Crowdfunding-Plattformen** bevorzugen Entwicklungen und sehen ein geringes Potenzial für Renovierungen/Repositionierungen von Bestandsobjekten. **Investoren** und **Projektentwickler** haben bei der Investmentstrategie für Crowdfunding sowohl Entwicklungen als auch Renovierungen von Bestandsobjekten im Fokus.

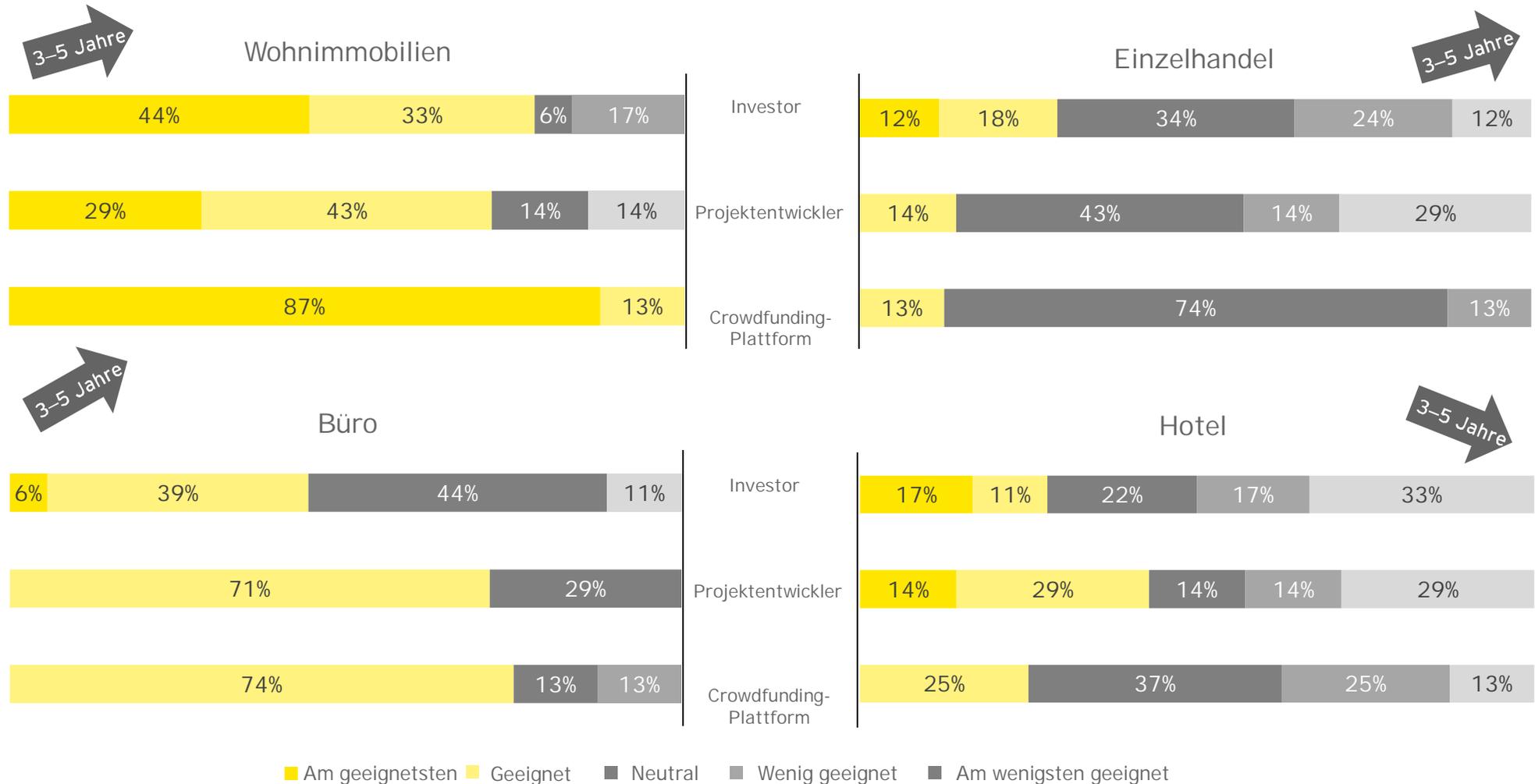
## Statements

- ▶ Markteinstieg ist über Projektentwicklungen erfolgt, da hier die attraktiveren Renditen erzielbar waren. Die Weiterentwicklung wird über Bestandsfinanzierungen erfolgen.

# Fokus auf Wohn- und Büroimmobilien, geringes Potenzial bei Einzelhandels- und Hotelimmobilien



„Welche Immobilienarten sehen Sie momentan als geeignet für Crowdfinanzierungen an?“



# Crowdfunding-Plattformen wollen die Institutionalisierung, Entwickler wollen die Kleinanleger



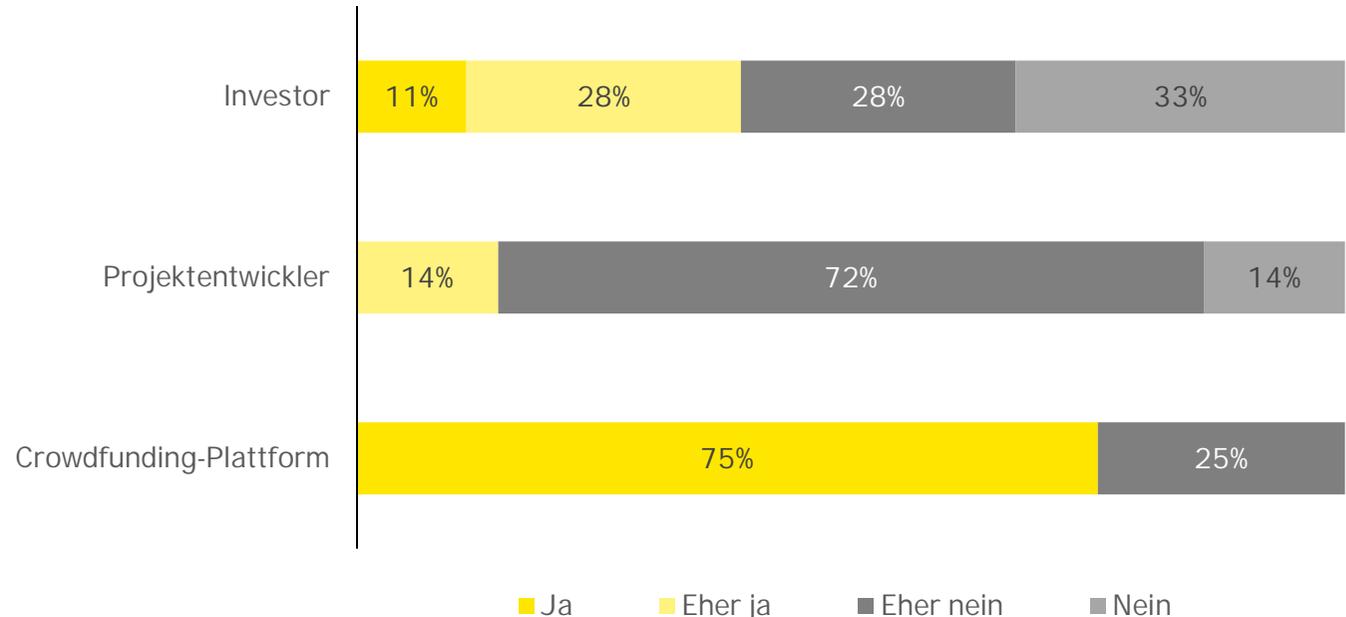
„Erachten Sie Crowdfinanzierungen als geeignetes Anlagevehikel für professionelle und institutionelle Investoren?“

75 % der **Crowdfunding-Plattformen** erachten Crowdfinanzierung als geeignetes Anlagevehikel für professionelle und institutionelle Investoren.



**Investoren** sind davon noch nicht überzeugt, lediglich 11 % antworteten mit einem klaren „Ja“.

**Projektentwickler** sehen dies noch kritischer, die Mehrheit verneint die Frage (86 % in den Kategorien „Eher nein“ und „Nein“).



## Statements

- ▶ Institutionelle Investoren erhalten erstmals Zugang zu kleineren Assets, die sie sonst aufgrund von Skaleneffekten nicht im Portfolio berücksichtigen können.
- ▶ Profis arbeiten lieber mit Profis, Crowd ist ein abstrakter Partner.
- ▶ Beschränkung auf maximal 10.000 Euro/Anleger zu streng. Institutionelle Anleger könnten eher als Co-Investoren auftreten.
- ▶ Sinnvoll ist Crowdfunding nur, wenn Nischen besetzt werden, die von klassischen Bankfinanzierungsfomen nicht besetzt sind.

# Investoren wie auch Entwickler wünschen eine Professionalisierung

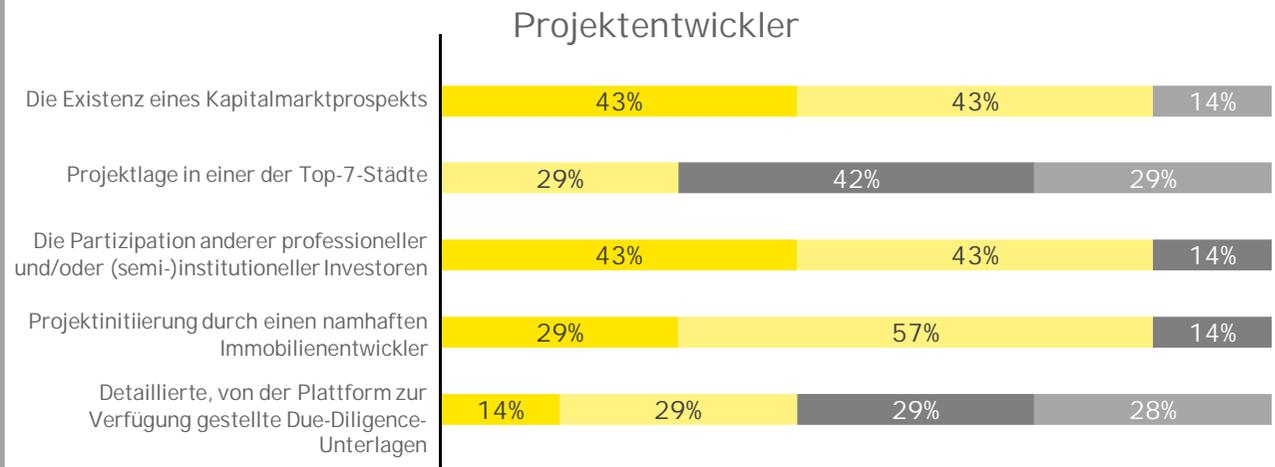
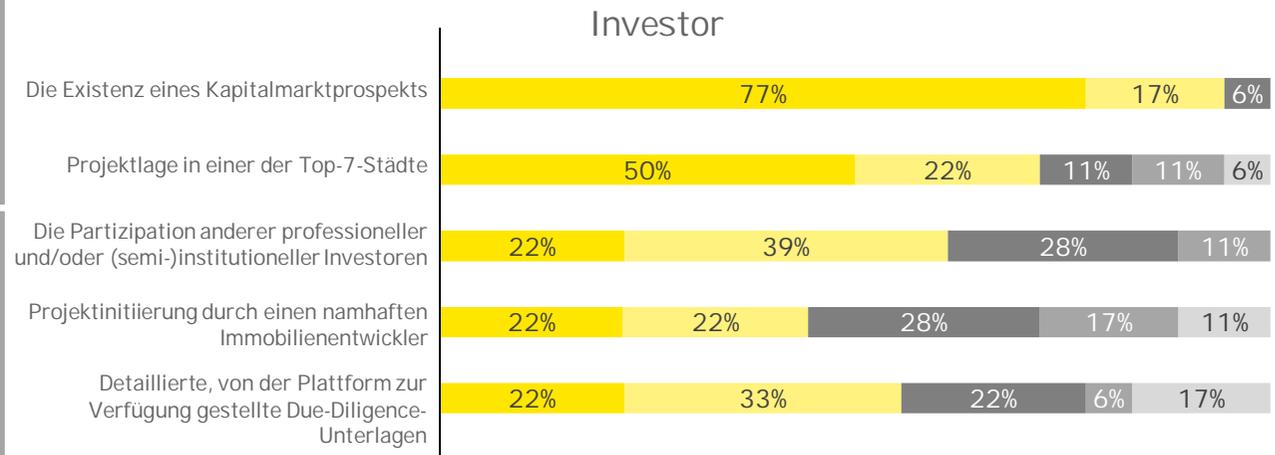


„Welche Kriterien würden Sie für eine Finanzierung über eine Crowdfunding-Plattform als wichtig einschätzen?“



**Investoren** legen besonders viel Wert auf die Existenz eines Kapitalmarktprospekts (77 %) und auf die Projektlage in einer der Top-7-Städte (50 %).

**Projektentwickler** sehen neben der Existenz eines Kapitalmarktprospekts insbesondere auch die Partizipation anderer professioneller und/oder (semi-) institutioneller Investoren als am wichtigsten an (jeweils 43 %).



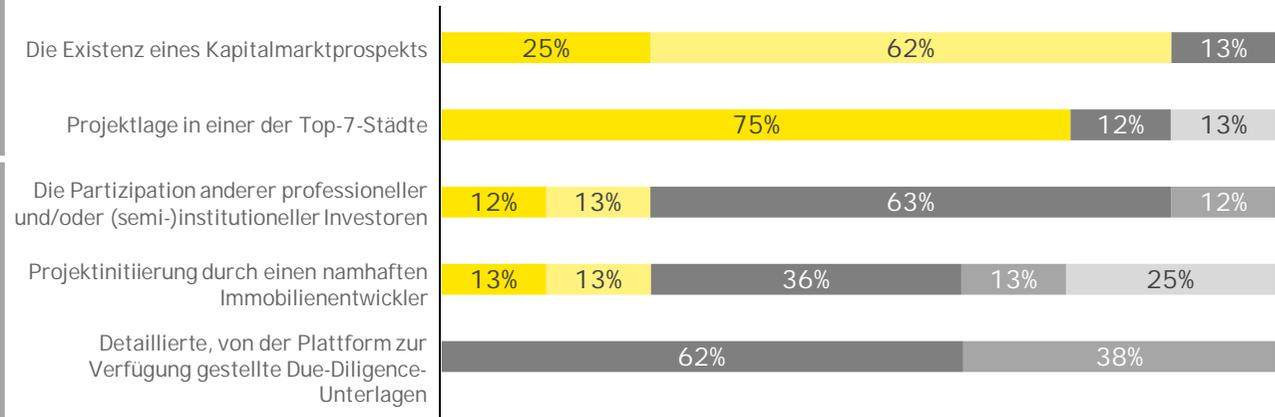
■ Am wichtigsten ■ Wichtig ■ Neutral ■ Weniger wichtig ■ Am unwichtigsten

# Crowdfunding-Plattformen folgen dem Credo „Lage, Lage, Lage“



„Welche Kriterien würden Sie für eine Finanzierung über eine Crowdfunding-Plattform als wichtig einschätzen?“

Crowdfunding-Plattform



■ Am wichtigsten ■ Wichtig ■ Neutral ■ Weniger wichtig ■ Am unwichtigsten



Crowdfunding-Plattformen legen besonders viel Wert auf die Projektlage in einer der Top-7-Städte (75 %), gefolgt von der Existenz eines Kapitalmarktprospekts (25 %).

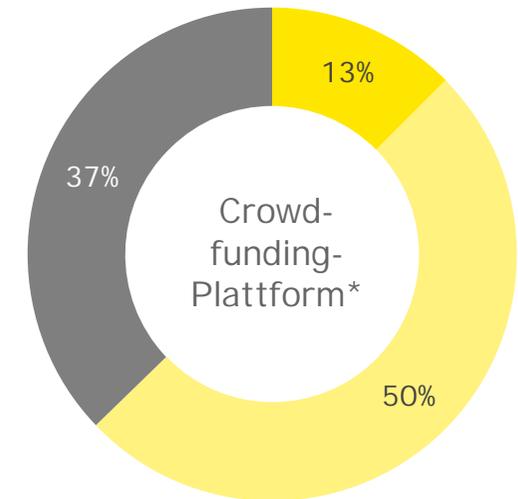
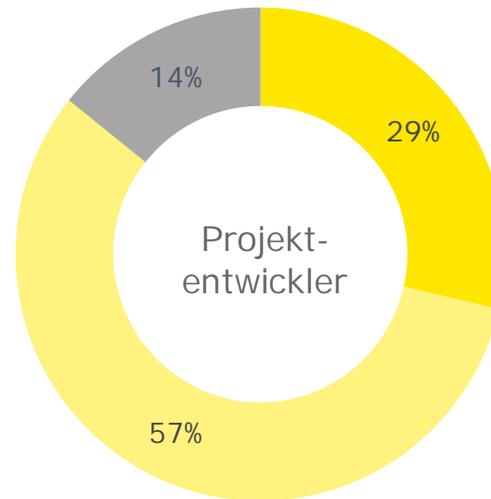
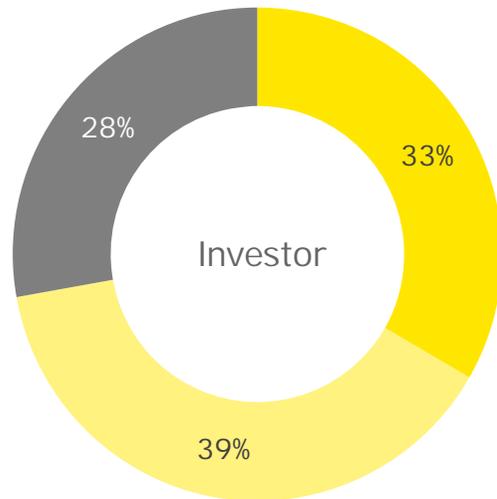
## Statements

- ▶ Zu den Fragen in der gestellten Reihenfolge:
  - ▶ Hängt vom Emissionsvolumen ab. Prospekt allein ist kein Qualitätsmerkmal.
  - ▶ Nein, auf keinen Fall. Es gibt genug Anleger, die auch Klein- und Mittelstädte wünschen. Unsere Aufgabe als Plattform ist es, alles anzubieten, auch international, damit Anleger sich ihr individuelles Portfolio zusammenstellen können.
  - ▶ Wichtig ist, dass auch Banken mit marktüblichen Konditionen Fremdkapital bereitstellen. Diese prüfen die Projekte auch.
  - ▶ Der Entwickler muss eine gute Track-Record möglichst mit der gleichen Geschäftsart in der gleichen Region haben. Das minimiert die Risiken einer Projektentwicklung.
  - ▶ Due-Diligence-Unterlagen, aber auch umfassende Darstellung des Projekts mit Risikohinweisen.
- ▶ Projektlagen in den BIG 7 werden von jedem finanziert. Das sind keine Nischen.

# Der Markteintritt internationaler Wettbewerber gilt als wahrscheinlich



„Für wie wahrscheinlich halten Sie den Eintritt internationaler Wettbewerber für Immobilien-Crowdfunding in den deutschen Markt?“



■ Sehr wahrscheinlich      ■ Wahrscheinlich  
■ Eher nicht wahrscheinlich      ■ Unwahrscheinlich



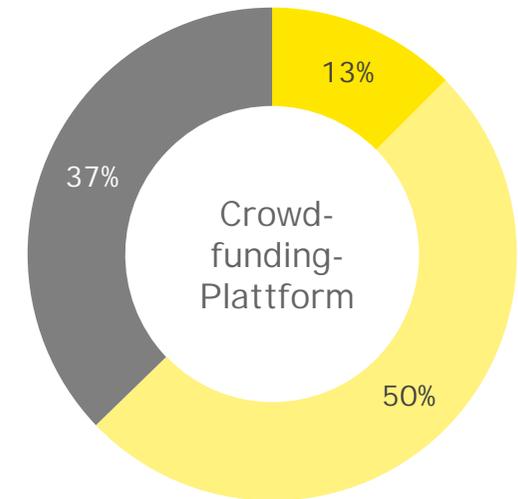
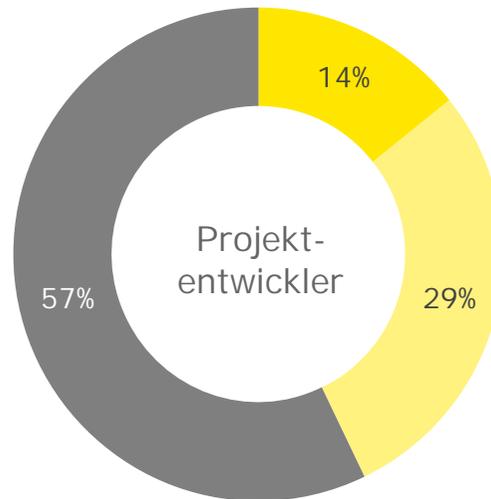
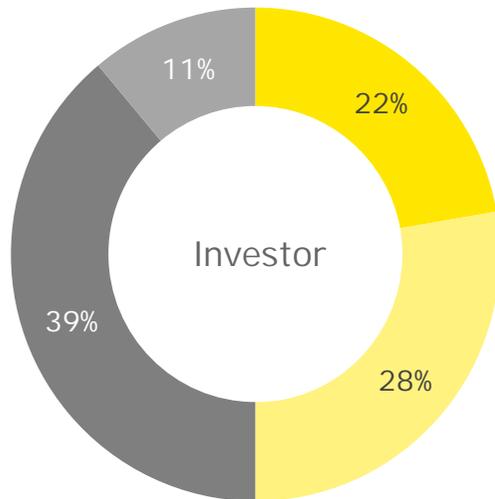
63 % der Befragten einer jeden Teilnehmergruppe halten den Eintritt internationaler Wettbewerber für Immobilien-Crowdfunding in den deutschen Markt für mindestens wahrscheinlich. Lediglich ca. ein Drittel der **Investoren** sowie der **Crowdfunding-Plattformen** halten einen Eintritt für eher nicht wahrscheinlich.

\* Parallel dazu gehen die **Crowdfunding-Plattformen** von einer Konsolidierung im Markt aus.

# Gespaltene Meinungen zum Kleinanlegerschutzgesetz



„Sehen Sie das Kleinanlegerschutzgesetz als Hindernis an?“



■ Ja ■ Eher ja ■ Eher nein ■ Nein

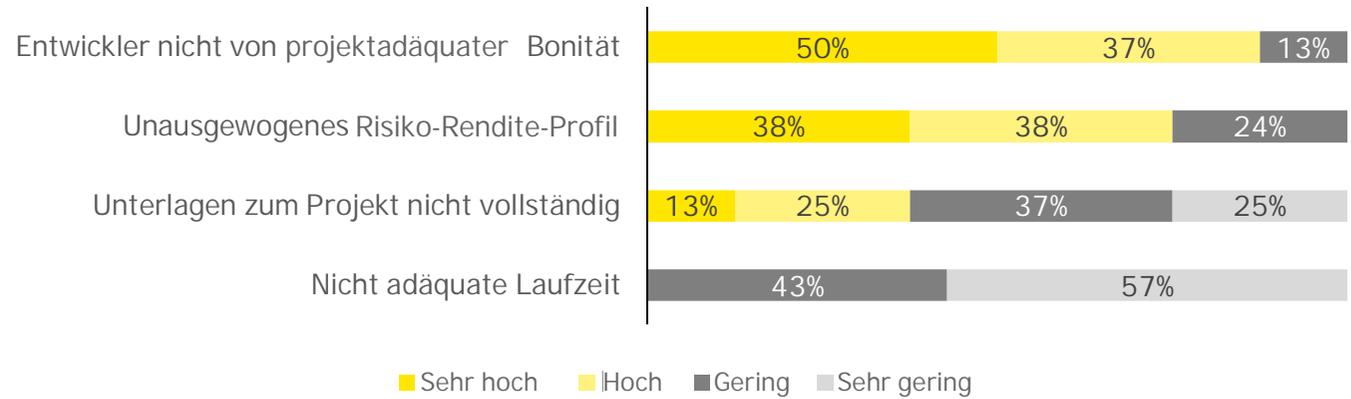


Rund die Hälfte der Befragten sieht das Kleinanlegerschutzgesetz als Hindernis an, insbesondere **Crowdfunding-Plattformen** stehen dem kritisch gegenüber. Lediglich **Projektentwickler** sind mehrheitlich anderer Meinung und sehen das Gesetz eher nicht als Hindernis an (57 %).

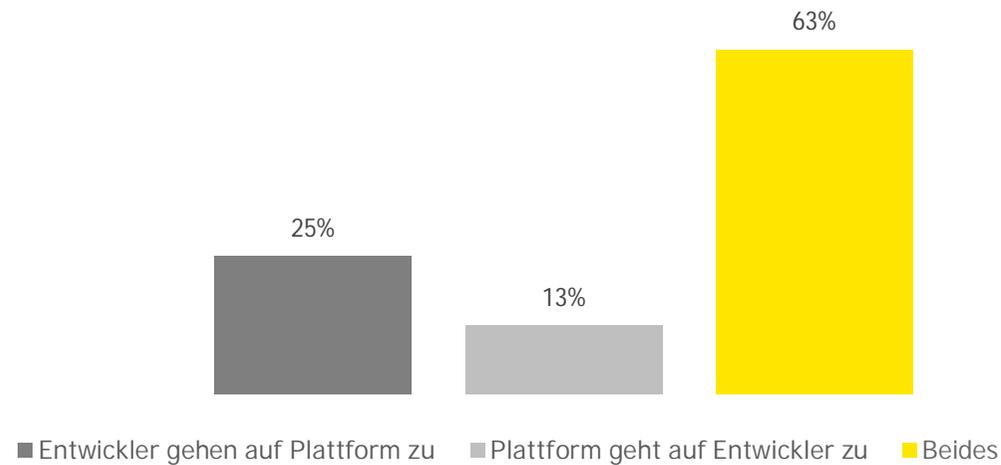
# Crowdfunding-Plattformen sind selektiv bei der Projektauswahl



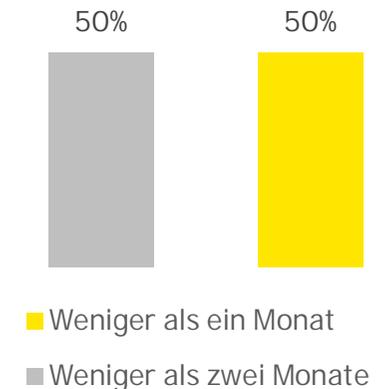
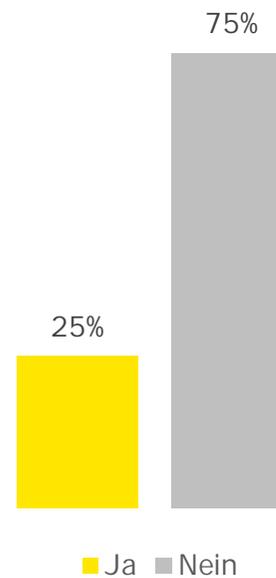
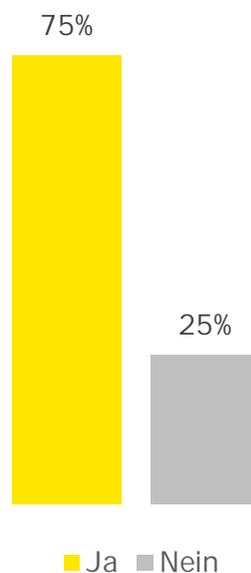
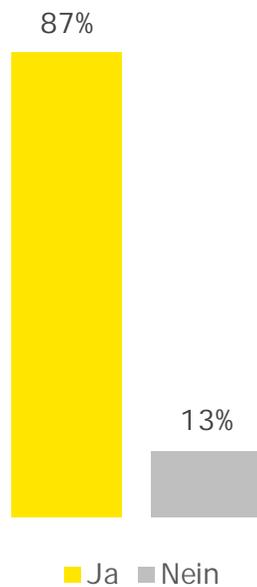
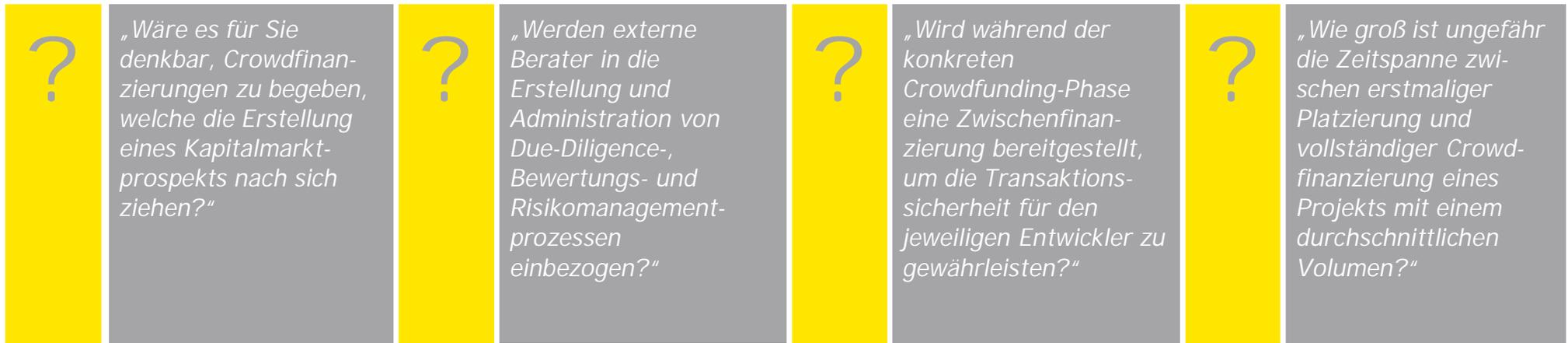
„Falls ein vorgeschlagenes Projekt für eine Platzierung nicht infrage kommt, was sind die häufigsten Gründe? (Rangfolge 1-4)“



„Wie läuft der Projekt-Sourcing-Prozess in der Regel ab?“



# Transaktionssicherheit wird mit der Crowd erreicht



# Kapitalvermittler gewinnen an Bedeutung



„1. Arbeiten Sie derzeit mit konventionellen Kapitalvermittlern wie Placement Agents oder Privatbanken zusammen

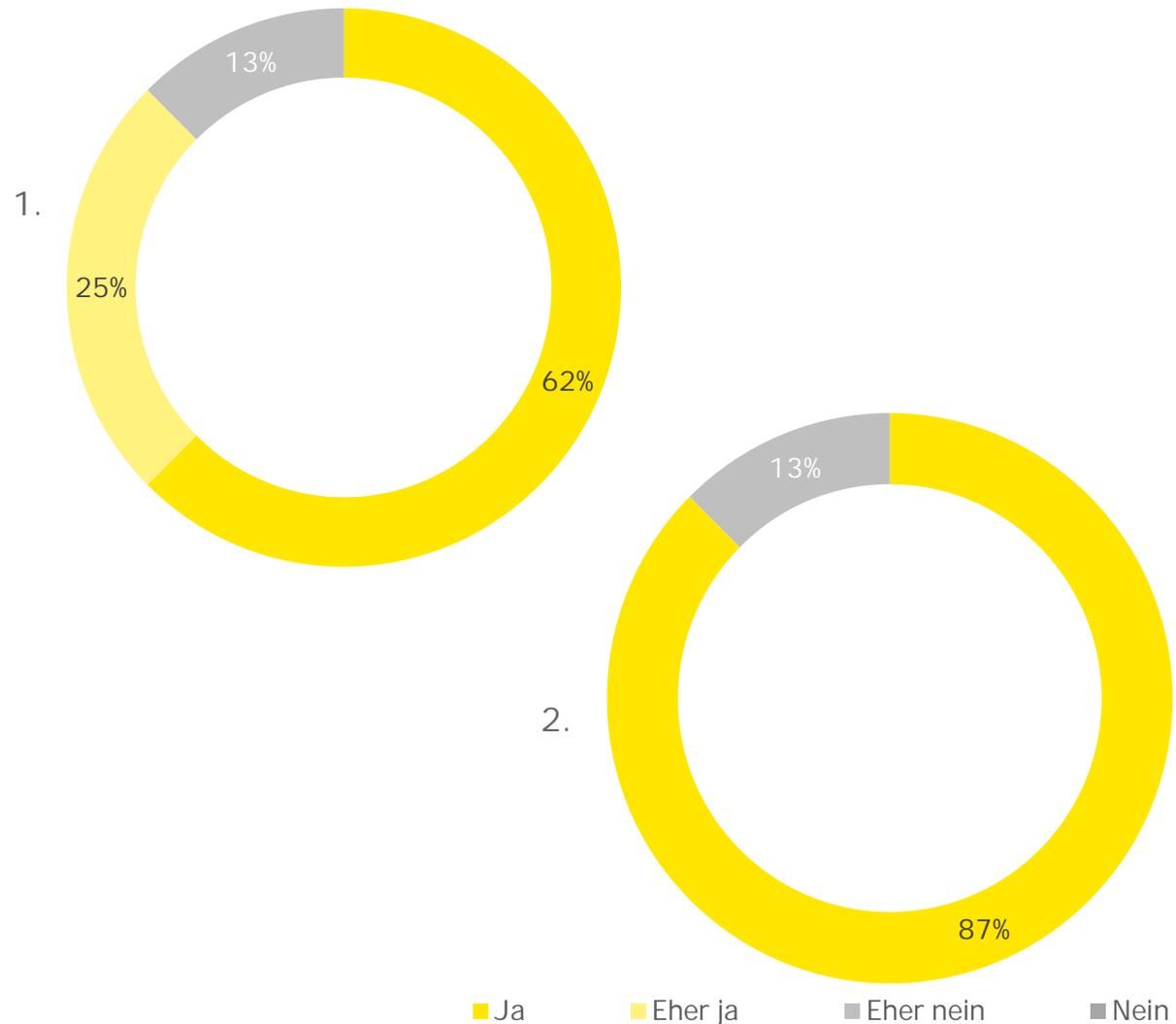
oder

2. planen Sie dies zu tun?“



Derzeit arbeiten rund 62 % der teilnehmenden **Crowdfunding-Plattformen** eindeutig mit Kapitalvermittlern zusammen, bei 25 % lautete die Antwort „Eher ja“.

In Zukunft wollen 87 % der Befragten mit Kapitalvermittlern zusammenarbeiten.



# Weitere Statements der Umfrageteilnehmer

## Herausforderungen und Trends im Immobilien-Crowdfunding

„Wegen der Transaktionssicherheit wird von uns keine Zwischenfinanzierung angeboten. Sollten Projektablauf und Ablauf des Crowdfunding nicht zusammen passen, wird ein Bridge Financing zur Verfügung gestellt, welches aber zu 100 % über das Crowdfunding abgelöst wird.“

„Sowohl Investoren als auch Projektentwickler sehen Crowdfunding als passende Ergänzung einer strukturierten Finanzierung an.“



„Zwischenfinanzierung ist in den meisten Fällen nicht notwendig, da wir alle Projekte innerhalb von ein paar Tagen zu 100 % funden.“

„Weniger als 1/4 der von Entwicklern proaktiv vorgeschlagenen Projekte werden tatsächlich an die Crowd platziert.“



„Die Erstellung und Administration von Due Diligence-, Bewertungs- und Risikomanagementprozessen gehören zu den Kernkompetenzen unserer Plattform. Extern sind nur Anwälte für die rechtliche Beratung.“



Wir finanzieren Projekte meist in einer späteren Projektentwicklungsphase, meist erst ab Baugenehmigung mit einem klaren Exit-Szenario.“

„Während Projektentwickler sich auch eine Re-Finanzierung des entwicklerseitigen Eigenkapitals vorstellen können, trennen Investoren ihr Engagement lieber.“

„Wir haben die Ressourcen für den Due Diligence-, Bewertungs- und Risikomanagementprozess intern aufgebaut.“

# Ihre Kontakte

---

Für Fragen und Feedback zur Studie:

Paul von Drygalski  
Executive Director

Tel. +49 30 25471 21327  
E-Mail paul.von.drygalski@de.ey.com



Benedikt Huber  
Manager

Tel. +49 89 14331 26712  
E-Mail benedikt.huber@de.ey.com



Niklas Kohl  
Consultant

Tel. +49 40 36132 26714  
E-Mail niklas.kohl@de.ey.com



Carl-Friedrich Schleip  
Consultant

Tel. +49 6196 996 28994  
E-Mail carl-friedrich.schleip@de.ey.com



---

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young Real Estate GmbH und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

[www.de.ey.com](http://www.de.ey.com)

## Die globale EY-Organisation im Überblick

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter [www.ey.com](http://www.ey.com).

In Deutschland ist EY an 21 Standorten präsent. „EY“ und „wir“ beziehen sich in diesem Porträt auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2018 Ernst & Young Real Estate GmbH  
All Rights Reserved.

ED None  
Cover PEXELS