

Studie 2021

Immobilienvermögen in Family Offices



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

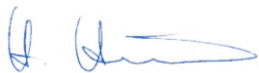
die Immobilien-Investmentmärkte haben in den vergangenen Jahren eine rasante Entwicklung durchlaufen. Eine anhaltende Niedrigzinspolitik, Volatilität an den Finanzmärkten und ein sich fortsetzender Bauboom befeuern das Interesse aller Anlegerschichten und Marktteilnehmer an der Assetklasse der Immobilien. Nach dem ersten Schock des Corona-Lockdowns nahm die Branche wieder zügig Fahrt auf und die Immobilie als Investitions- und Anlagevehikel manifestierte ihre Bedeutung als solide Wertanlage und ging dank ihrer großen Bandbreite von Nutzungsarten als Gewinner aus der Krise.

Family Offices spielen am deutschen und europäischen Immobilien-Investmentmarkt eine immer bedeutendere Rolle. Nach wie vor gelten sie als die „stillen“ Marktteilnehmer. Bereits seit einigen Jahren rückt die Assetklasse „Wohnen“ mehr und mehr auf das Anlageradar deutscher Family Offices, was durch die Corona-Pandemie weiter verstärkt wurde. Der anhaltende Trend des Vermögenszuwachses wohlhabender Familien, die Verschiebung vom klassischen Bankensystem zum individualisierten Vermögensdienstleistungsmanagement und die anhaltend hohe Zahl an Baufertigstellungen treiben diese Entwicklung an.

Nach den Umfragen zum „Immobilienvermögen in Family Offices“ der Famos Immobilien GmbH in den Jahren 2012 und 2016 wurde die Umfrage im Jahr 2021 gemeinsam mit der Engel & Völkers Investment Consulting GmbH umgesetzt. Ziel war es, die fortlaufende Entwicklung im Bereich der Immobilieninvestitionen von Family Offices zu erfassen und neue und alte Trends zu identifizieren. Durch die Zusammenarbeit der Famos Immobilien als Immobilien Multi Family Office mit sechs Jahrzehnten Erfahrung am Markt und der Engel & Völkers Investment Consulting mit einem dichten Netzwerk und Zugang zu wohlhabenden Investoren und Privatanlegern wurden Synergieeffekte generiert, um ein aussagekräftiges und fundiertes Umfrageergebnis zu erhalten.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Teilnehmern der Umfrage bedanken, wünschen Ihnen ein erkenntnisreiches Lesen und freuen uns auf einen interessanten Austausch mit Ihnen!

Ihre



Hans Hünnscheid



Kai Wolfram



Hagen Dill



Hans Hünnscheid

Geschäftsführer

Famos Immobilien GmbH

+49 (0) 2161 61 06 60

huennscheid@famos-immobilien.de



Kai Wolfram

Geschäftsführender Gesellschafter

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH

+49 (0) 69 71 91 269 – 00

kai.wolfram@engelvoelkers.com



Hagen Dill

Manager

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH

+49 (0) 69 71 91 269 – 00

hagen.dill@engelvoelkers.com

Was erwartet Sie?



Executive
Summary

[Hier klicken](#)

Methodik
der Studie

[Hier klicken](#)

Auswertung

[Hier klicken](#)

Famos
Immobilien

[Hier klicken](#)

Engel & Völkers
Investment Consulting

[Hier klicken](#)

Executive Summary



Fokus auf deutschem Markt

Der Fokus der Family Offices liegt nach wie vor auf dem deutschen Immobilienmarkt



Investmentstrategie als wichtige Rolle

Immobilien spielen eine immer bedeutendere Rolle in der Investmentstrategie von Family Offices. Dies wird durch die Corona-Pandemie noch verstärkt



Nachhaltigkeit immer wichtiger

Das Thema Nachhaltigkeit ist auch für Family Offices ein wichtiger Punkt. Impact Investments finden mehr und mehr Beachtung



Wohnen und Logistik sind die Gewinner

Besonders die Assetklassen „Wohnen“ und „Logistik“ sind die großen Gewinner der Pandemie – „Hotel“ und „Einzelhandel“ haben stark gelitten



Value-Add und Opportunistic

Die Risikoklassen „Value-Add“ und „Opportunistic“ gewinnen aufgrund der Marktentwicklung der vergangenen Jahre immer mehr an Bedeutung

Methodik der Studie

Hintergrund

Nachdem die Umfrage zum Immobilienvermögen in Family Offices bereits in den Jahren 2012 und 2016 durch die Famos Immobilien GmbH durchgeführt wurde, erfolgte die Befragung in diesem Jahr in Zusammenarbeit mit der Engel & Völkers Investment Consulting GmbH. Die Ergebnisse sollen die aktuelle Marktstimmung mit Fokus auf das Immobilienvermögen in deutschen Family Offices widerspiegeln.

Intention

Family Offices spielen am deutschen Immobilienmarkt eine immer bedeutendere Rolle und bauen ihre Bestände stetig aus. Aufgrund ihres direkten Bezugs zu wohlhabenden Privatpersonen und Familien halten sie sich nach wie vor in der Öffentlichkeit bedeckt. Die Befragung der Family Offices zum Immobilienvermögen hat die Intention, die Marktstimmung der Experten dieser Branche widerzuspiegeln und mögliche Trends und Entwicklungen zu erkennen. Sie identifiziert Verschiebungen zwischen den Assetklassen im Vergleich zu den vergangenen Studien.

Ablauf

Über einen Zeitraum von ca. 8 Wochen wurden Family Offices aus dem deutschsprachigen Raum eingeladen, an der Umfrage zu partizipieren. Genutzt wurde ein Onlinetool spezifisch für empirische Studien und Befragungen, welches eine mathematisch korrekte Auswertung der Ergebnisse ermöglicht und die Anonymität der Befragten gewährleistet.



Teilnehmer

337 Family Offices wurden eingeladen, davon haben insgesamt 52 an der Umfrage teilgenommen.



Zeitraum der Erhebung

28. Januar bis 22. März 2021



Form der Studie

Onlinebefragung

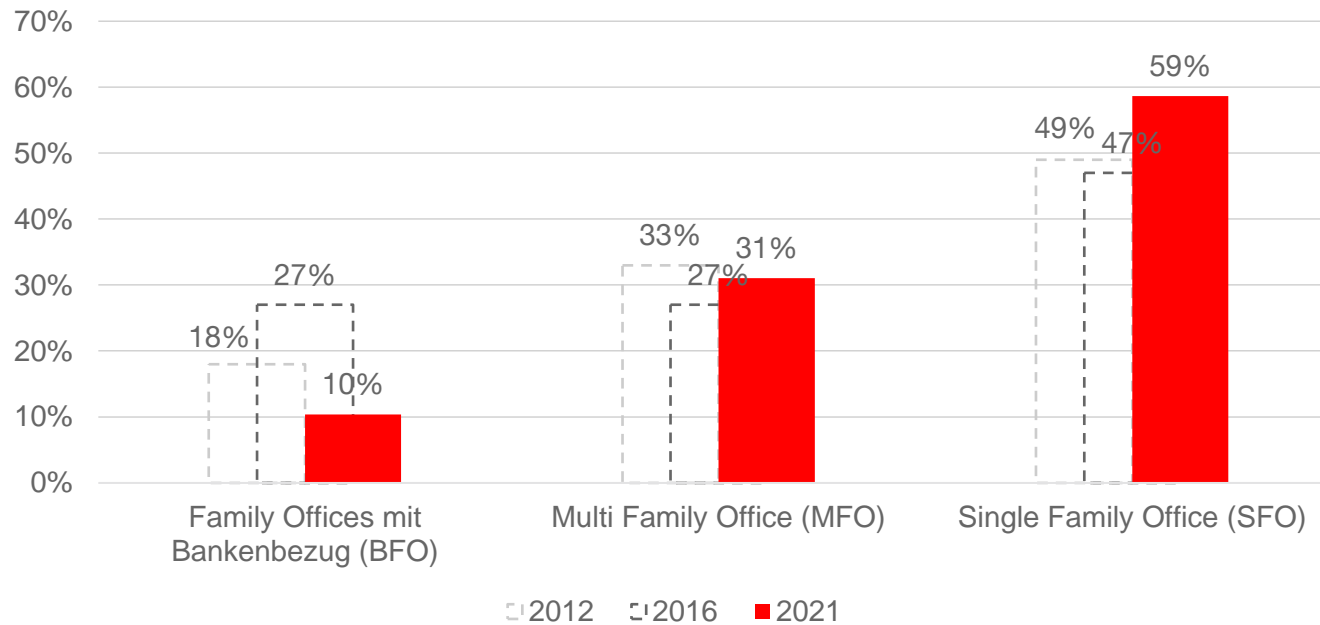
Ergebnisse der Umfrage

Auswertung



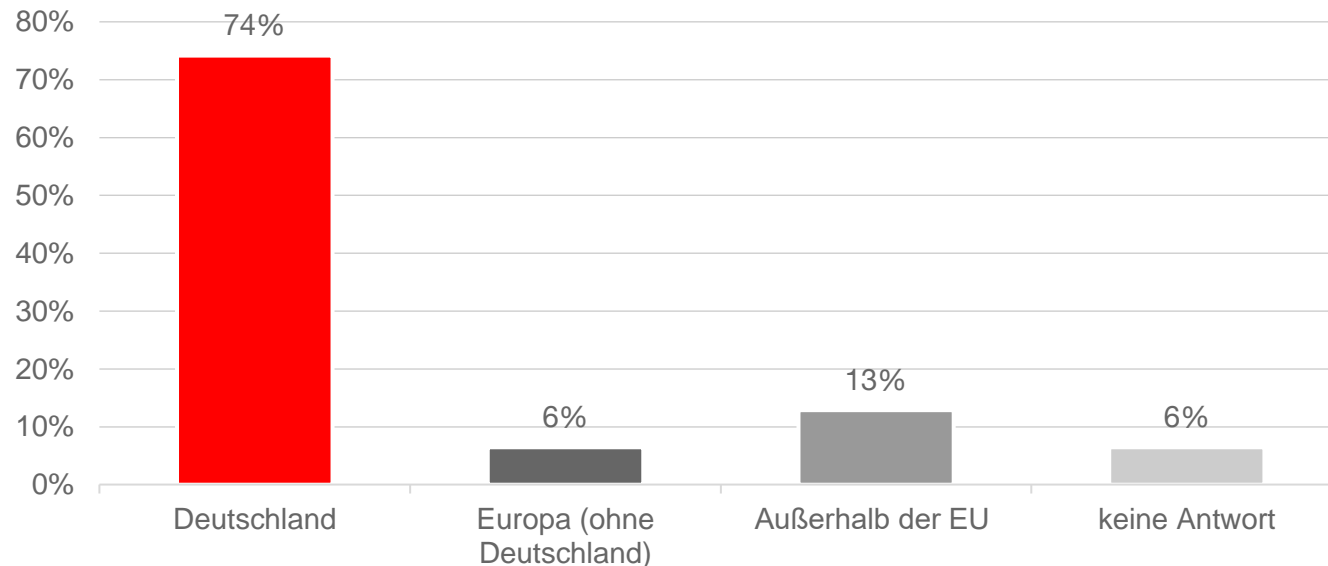
Wie würden Sie Ihr Unternehmen einordnen?

Wie bereits in den Jahren 2012 und 2016 stellen auch im Jahr 2021 die Single Family Offices mit einem Plus von ca. 12 % zur Umfrage 2016 den größten Teilnehmerkreis dar. blieb die Anzahl der teilnehmenden Multi Family Offices mit ca. 31 % zu den Vorjahren relativ konstant, so ist bei den Family Offices mit Bankenbezug ein Rückgang auf 10 % zu verzeichnen.



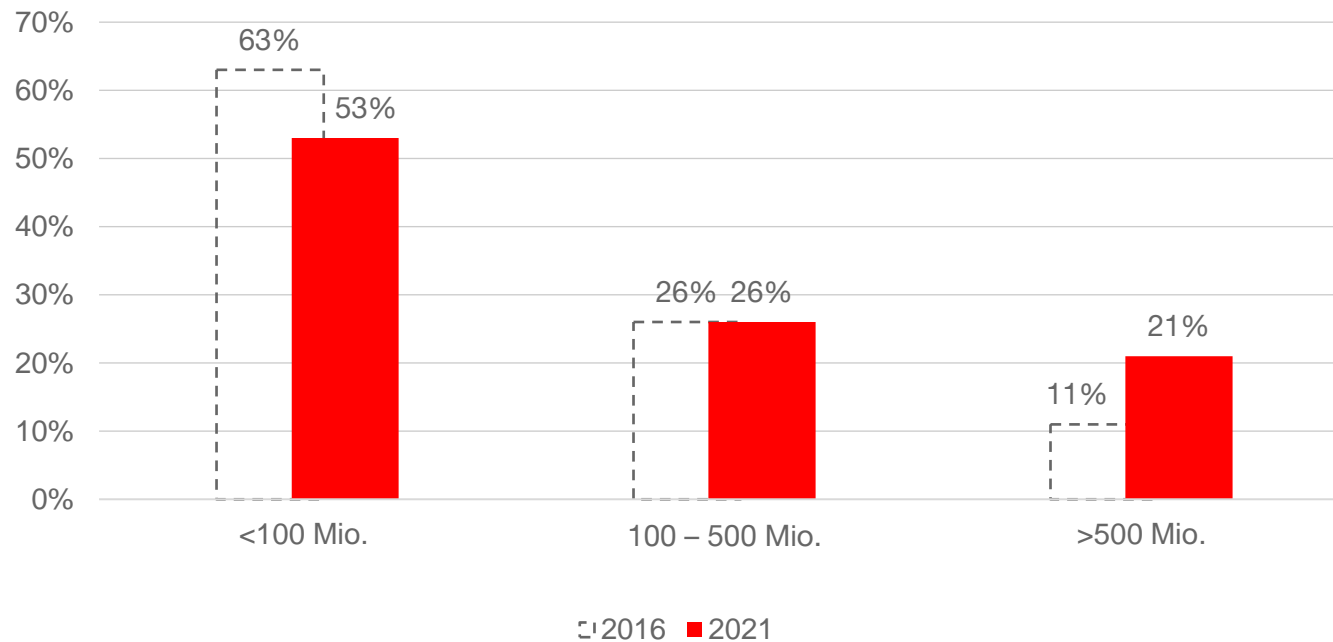
Befindet sich der Sitz Ihres Family Offices ausschließlich in Deutschland oder haben Sie auch Gesellschaften im Ausland?

Knapp 75 % der befragten Family Offices haben ihren Sitz ausschließlich in der Bundesrepublik Deutschland. Lediglich ca. 7 % der Family Offices, die an der Umfrage teilgenommen haben, haben ihre oder eine weitere Gesellschaft im europäischen Ausland. Ca. 13 % benennen den Sitz ihrer Gesellschaft außerhalb Europas.



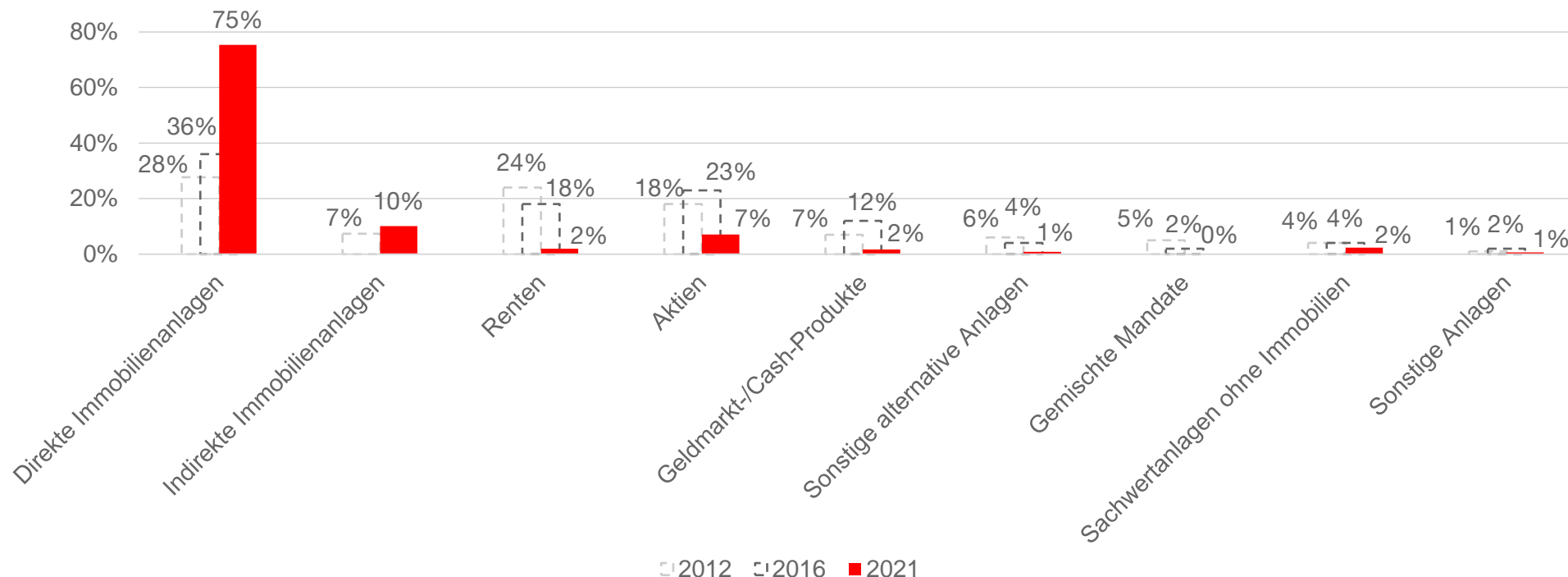
Wie hoch ist aktuell das Gesamtvolumen des von Ihnen verwalteten Vermögens in Mio. EUR?

53 % der befragten Family Offices geben an, dass sich das verwaltete Immobilienvermögen in einer Größenordnung von 10 bis 100 Millionen Euro bewegt, 10 % weniger als im Jahr 2016. 26 % der Family Offices beziffern den Immobilienbestand im eigenen Portfolio auf zwischen 100 und 500 Millionen Euro und 21 % auf über 500 Millionen Euro, was einem Zuwachs von 10 % entspricht.



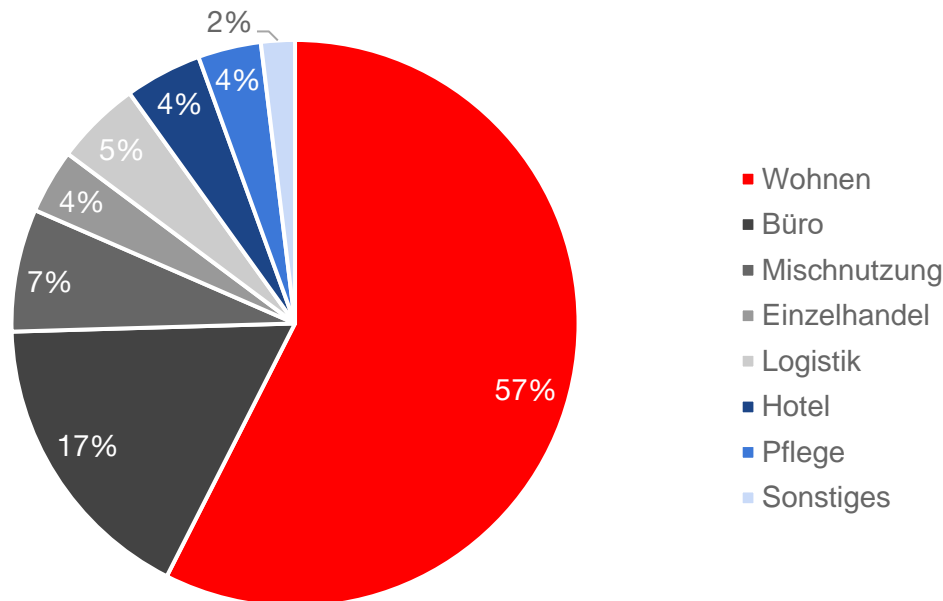
Wie sieht Ihre aktuelle Portfoliostruktur bezüglich folgender Anlageklassen aus?

Die Family Offices, die an der Umfrage teilgenommen haben, gaben an, dass Immobilienanlagen durchschnittlich 75 % des verwalteten Portfolios ausmachen. Hier besteht ein starker Zuwachs, verglichen mit den Umfragen aus den Jahren 2012 (28 %) und 2016 (36 %). Der Anteil indirekter Immobilienanlagen hat in den vergangenen Jahren leicht zugenommen und bildet 10 % des Gesamtportfolios. Der Anteil von Renten und Aktien im Portfolio hat sich von 18 % bzw. 23 % im Jahr 2016 auf 2 % bzw. 7 % im Jahr 2021 verringert.



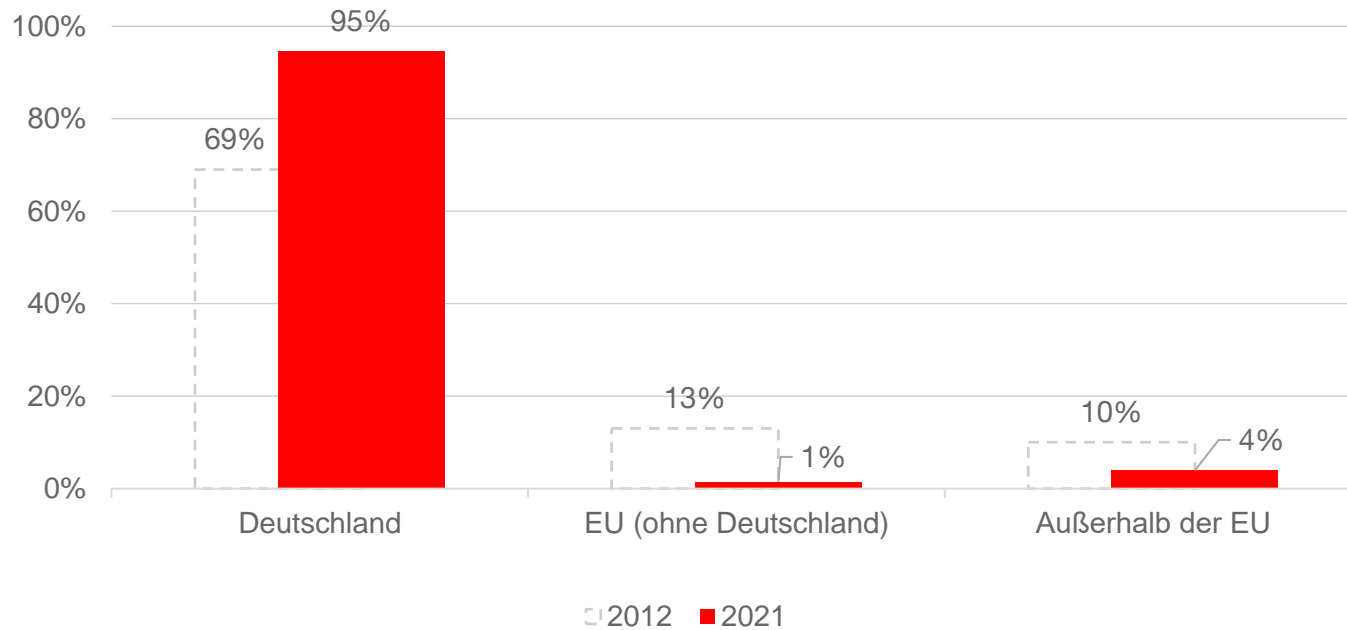
Wie hoch ist der Anteil an Direktinvestments?

Nach wie vor und zusätzlich verstärkt durch die Corona-Pandemie präsentiert sich die Assetklasse „Wohnen“ als besonders nachgefragtes Investment. So macht diese Nutzungsart mit 57 % der Direktinvestments in Immobilien den größten Teil des Portfolios aus. Die Assetklasse „Büro“ bildet mit 17 % vor „Mischnutzung“ mit 7 % weiterhin die zweitstärkste Assetklasse in den Immobilienportfolios von Family Offices.



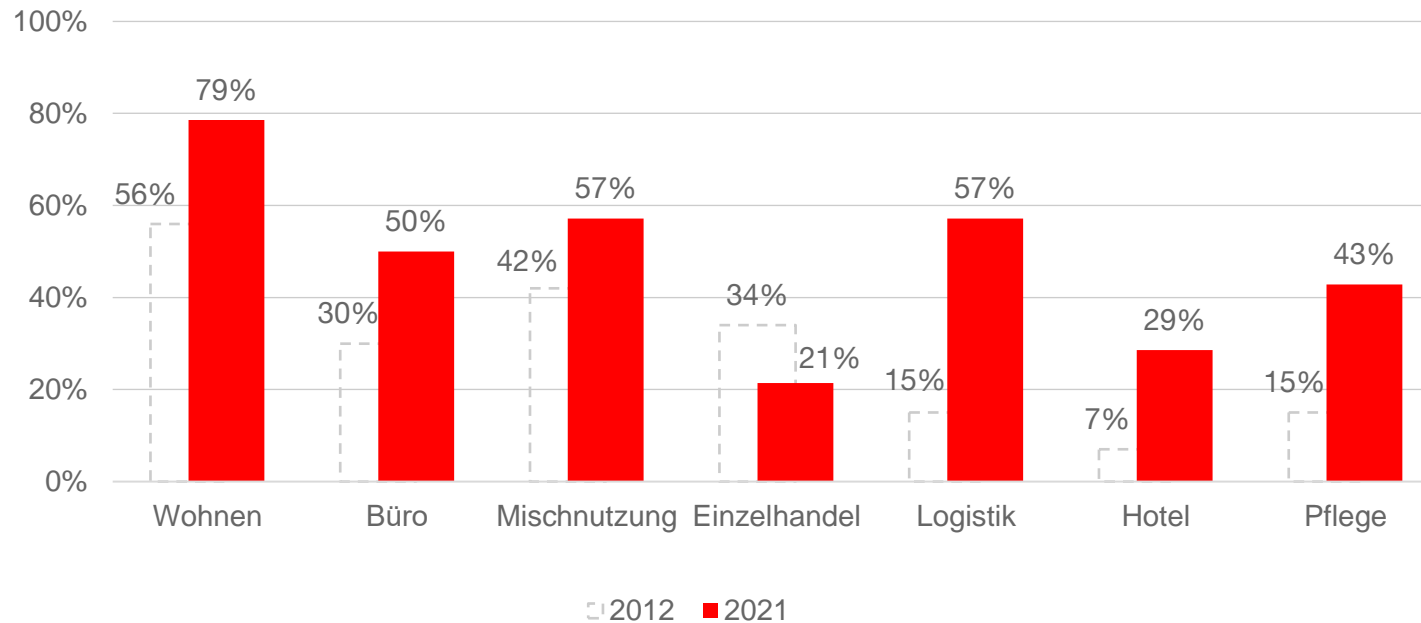
Wo befinden sich Ihre Investitionsstandorte?

Politisch stabile Verhältnisse sowie eine solide Wirtschaftsleistung und ein Steigerungspotenzial in den Mieten machen Deutschland nach wie vor zu einem der beliebtesten Investitionsstandorte in Europa. So investierten Family Offices zu 95 % in Deutschland. Verglichen mit dem Umfrageergebnis aus dem Jahr 2012 ist dies ein Plus von 26 %. Die Investitionen in andere Länder der EU bzw. Investments in Regionen außerhalb der Europäischen Union verminderten sich im Vergleich zum Jahr 2012 um 12 % bzw. 6 %.



Wie attraktiv sind Immobilienanlagen in den folgenden Nutzungsarten für Ihr Haus in den nächsten 12 – 24 Monaten?

Der durch die Corona-Krise zusätzlich angefeuerte Trend, den Investitionsfokus mehr auf Immobilien auszurichten, spiegelt sich auch in der Frage nach der Attraktivität von Immobilienanlagen in der nahen Zukunft wider. So planen die befragten Family Offices, in den kommenden 2 Jahren in 6 von 7 Assetklassen mehr investieren zu wollen, wobei neben „Wohnen“ (79 %) besonders die Assetklassen „Logistik“ (57 %) und „Pflege“ (43 %) an Bedeutung gewinnen. Lediglich die Assetklasse „Einzelhandel“ geht mit einem Minus von 13 % zum Jahr 2012 als Verlierer der Corona-Krise hervor.



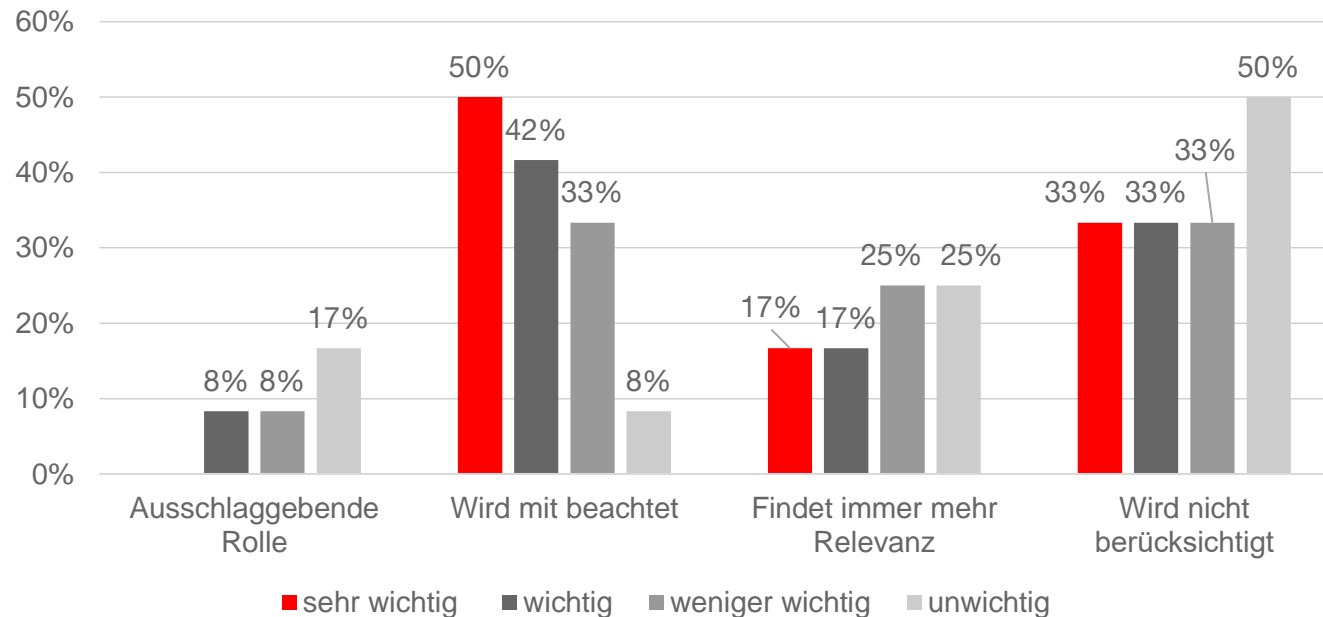
Mit Blick auf Ihre Ziele bei der Kapitalanlage in Immobilien: Wie wichtig sind Ihnen die nachfolgenden Kriterien?

Mit Blick auf die Kriterien bei Immobilienanlagen sind einige Änderungen im Laufe der vergangenen Jahre zu verzeichnen. Besonders die „Steuerlichen Gestaltungsaspekte“ (+48 %), die „Haftungsrechtlichen Aspekte“ (+47 %) und die „Optimierung der Eigenkapital-Verzinsung“ (+36 %) haben bei der Auswahl von passenden Immobilien an Bedeutung gewonnen.



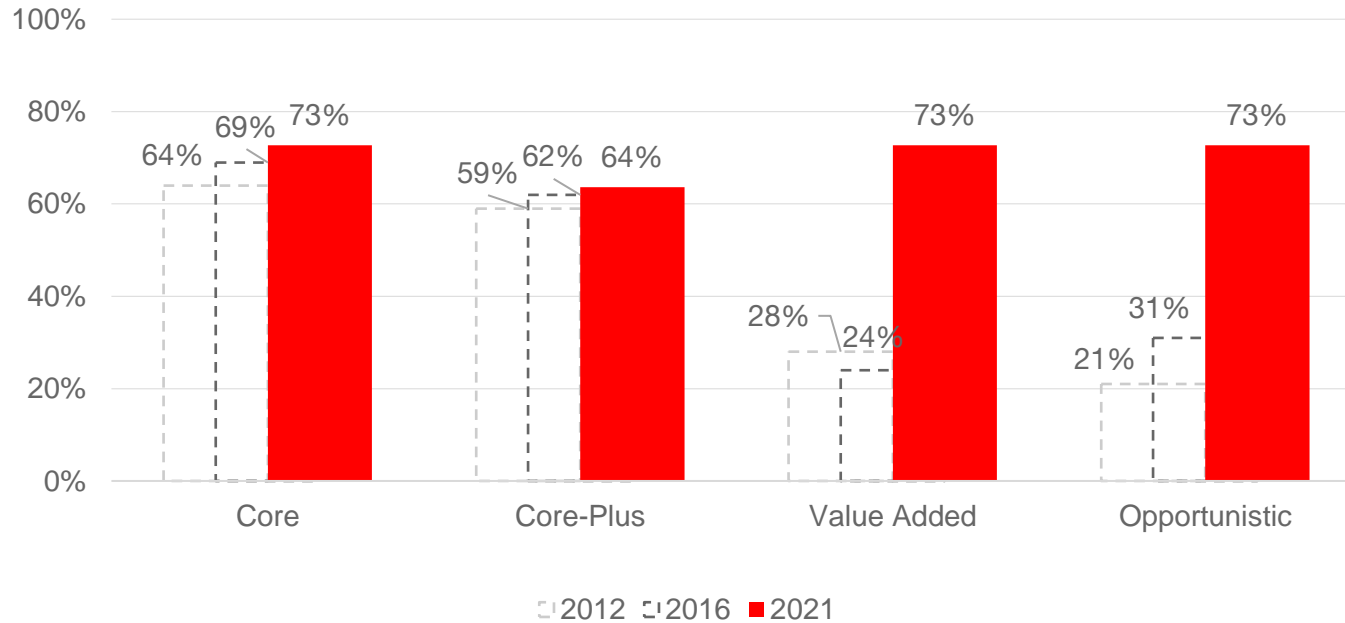
Welche Rolle spielt das sogenannte Impact Investment bei Ihren Investitionsentscheidungen?

Das Impact Investment spielt eine zunehmend größere Rolle, da es sich neben einer soliden Rendite auch positiv auf die Umwelt oder die Gesellschaft auswirken kann. Auch wenn Impact Investments bei Family Offices noch keine ausschlaggebende Position einnehmen, so werden sie von 92 % der Teilnehmer beachtet bzw. miteinbezogen.



Wie attraktiv sind Immobilienanlagen in folgenden Risikoklassen bzw. zu folgenden Investitionszeitpunkten für Ihr Haus in den nächsten 12 – 24 Monaten?

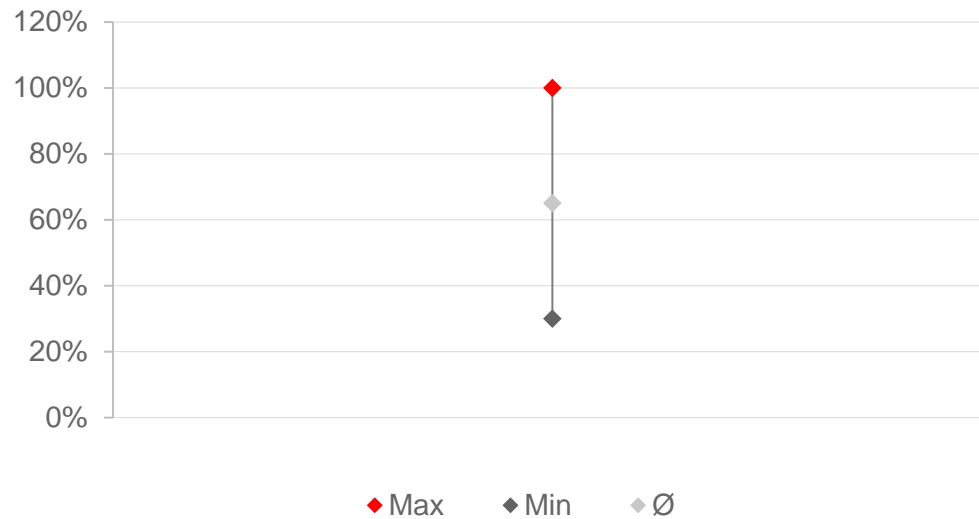
Aufgrund der Markt- und Preisentwicklung am deutschen Immobilienmarkt ist der Fokus mit Blick auf die Risikoklassen gewandert. Core- und Core-Plus-Objekte spielen nach wie vor eine bedeutende Rolle. Aufgrund der Renditeerwartungen und der Angebote am Markt rücken Value-Add- und opportunistische Objekte mehr in den Fokus von Family Offices. Zum Vergleichsjahr 2016 verzeichnen die beiden Anlage-Risikoklassen ein Plus von 49 % bzw. 42 %.



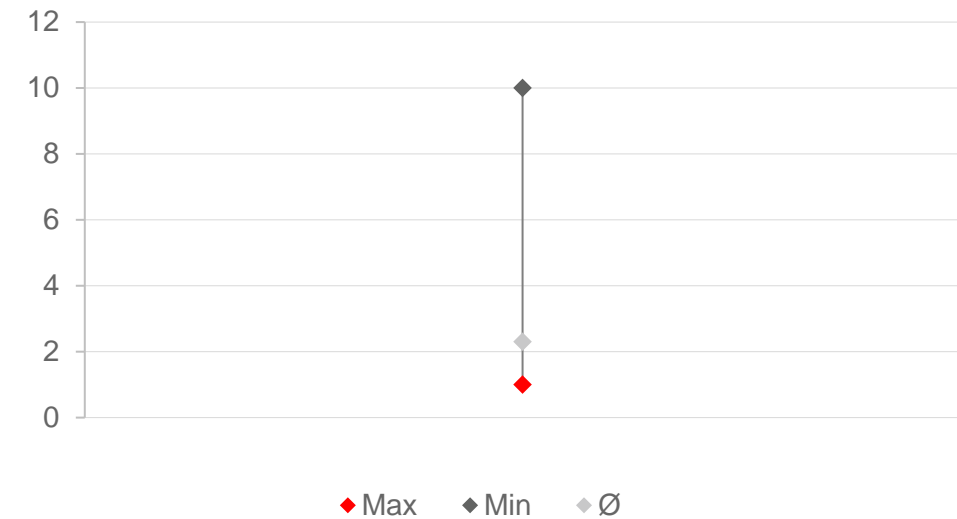
Welchen Anteil an Fremdfinanzierung wünschen Sie sich maximal bei einer Immobilienanlage und wie viel weitere Anleger minimal bzw. maximal?

Durchschnittlich wünschen sich Family Offices bei der Finanzierung ihres Immobilienvermögens eine Fremdfinanzierung in Höhe von 65 %, gemäß der Umfrage sollte es mindestens ein Anteil von 30 % sein. Bei einer Immobilienanlage wünschen sich Family Offices gemäß der Umfrage durchschnittlich 2,3 weitere Anleger.

Welchen Anteil an Fremdfinanzierung wünschen Sie sich minimal bzw. maximal bei einer Immobilienanlage?

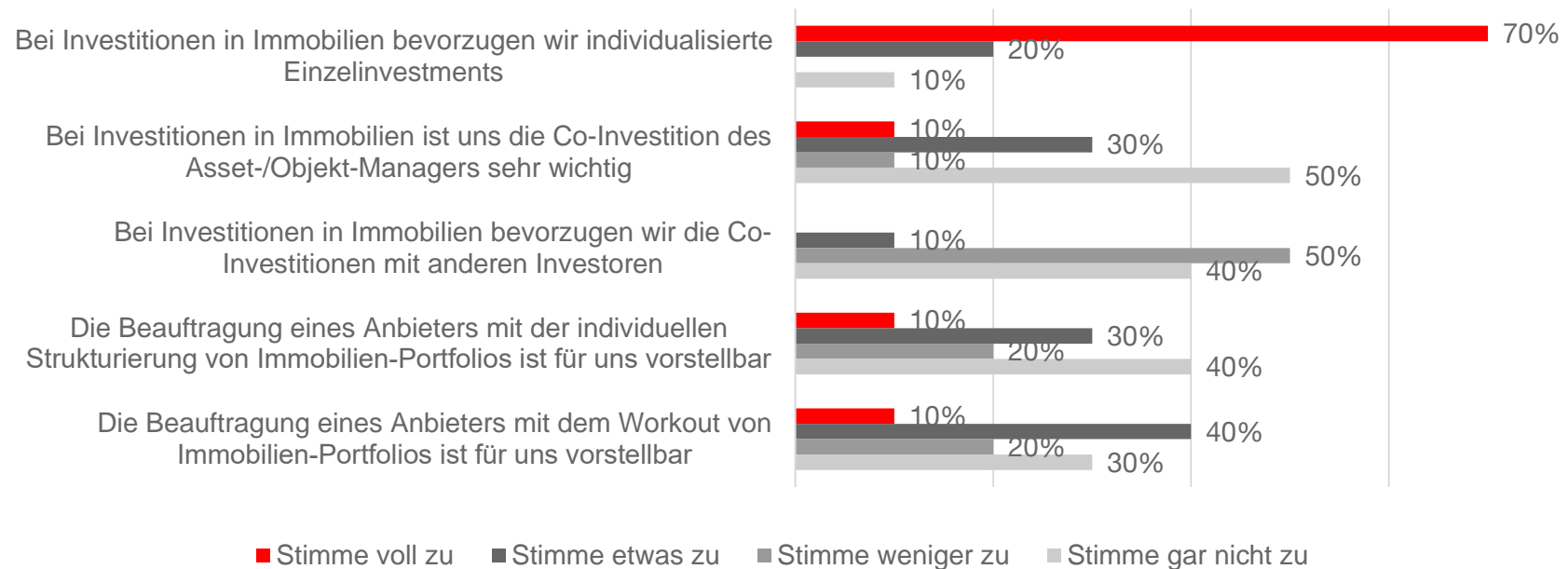


Wie viel weitere Anleger wünschen Sie sich minimal bzw. maximal bei einer Immobilienanlage?



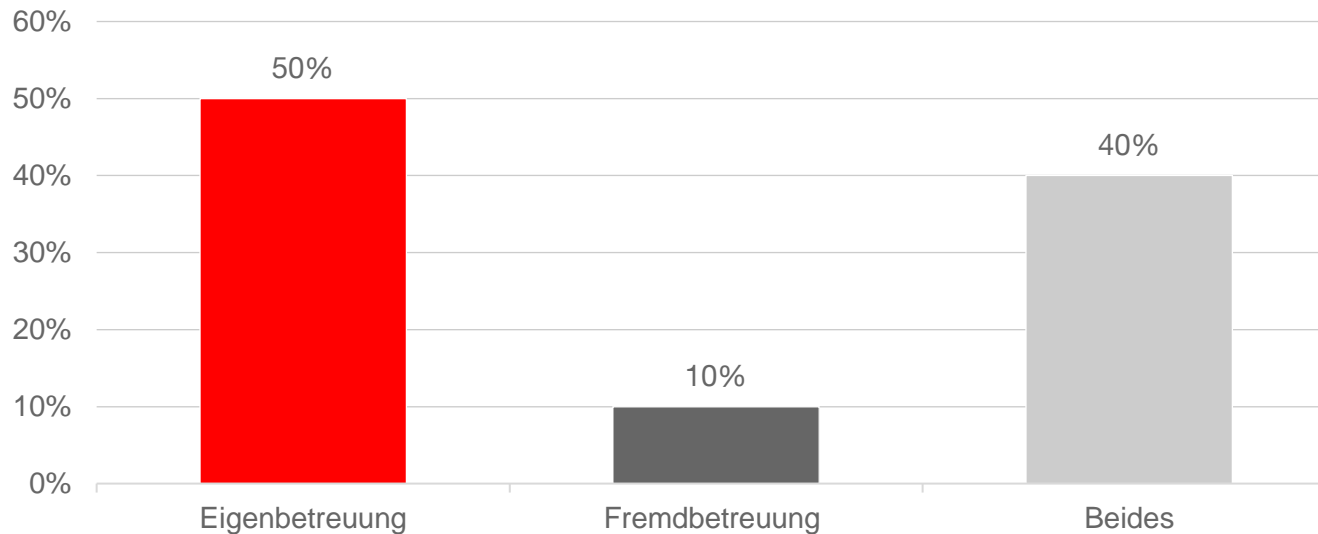
Inwieweit können Sie folgenden Aussagen zustimmen?

Bei Investitionen in Immobilien bevorzugen die befragten Family Offices individualisierte Einzelinvestments (90 %). Eine Co-Investition des Asset-/Objektmanagers bzw. eines anderen Investors ist für Family Offices durchaus von Bedeutung. So stimmten 40 % der Family Offices dafür, dass ihnen eine gemeinsame Investition mit dem Asset-/Objektmanager wichtig ist. Bei der Beauftragung eines Anbieters für die individuelle Strukturierung bzw. für das Workout des Immobilienportfolios sprachen sich 40 bzw. 50 % dafür aus, dass sie sich dies vorstellen können. 60 bzw. 50 % sind der Meinung, dass dies keine Option für ihr Unternehmen ist.



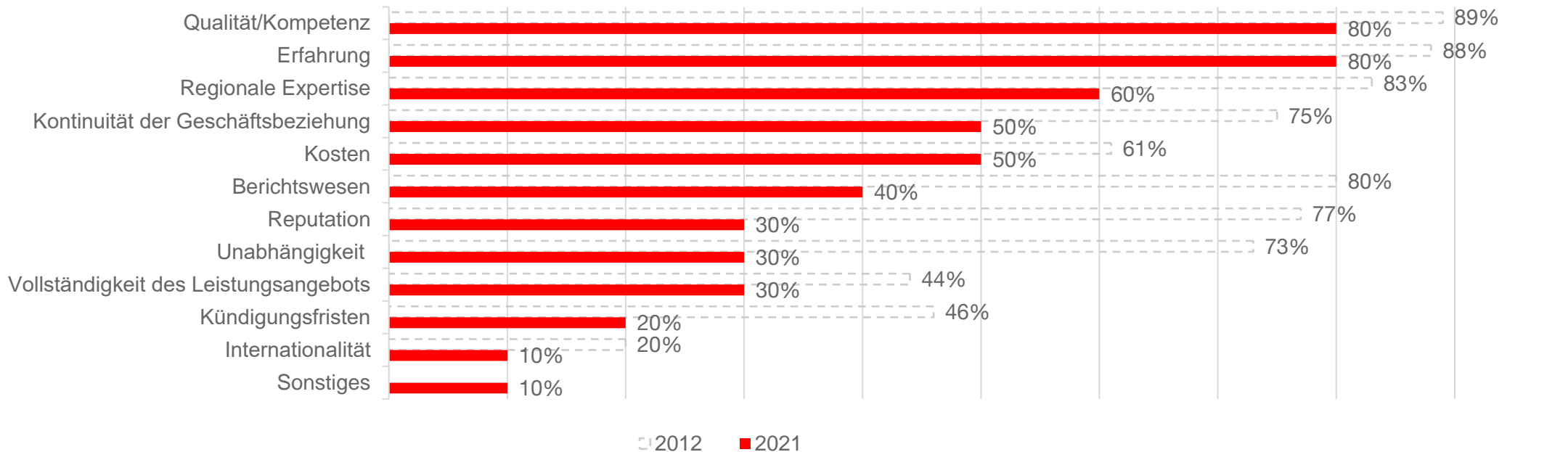
Wie erfolgt das Assetmanagement für das Immobilienvermögen Ihres Hauses?

50 % der Befragten gaben an, dass sie für die eigenen im Portfolio befindlichen Immobilienbestände das Assetmanagement in Eigenbetreuung organisieren. Lediglich 10 % der befragten Family Offices legen das Assetmanagement ihrer Immobilienbestände in die Hände eines externen Dienstleisters. Die restlichen 40 % nutzen eine Kombination aus Eigen- und Fremdbetreuung, um ihr Immobilienvermögen zu verwalten.



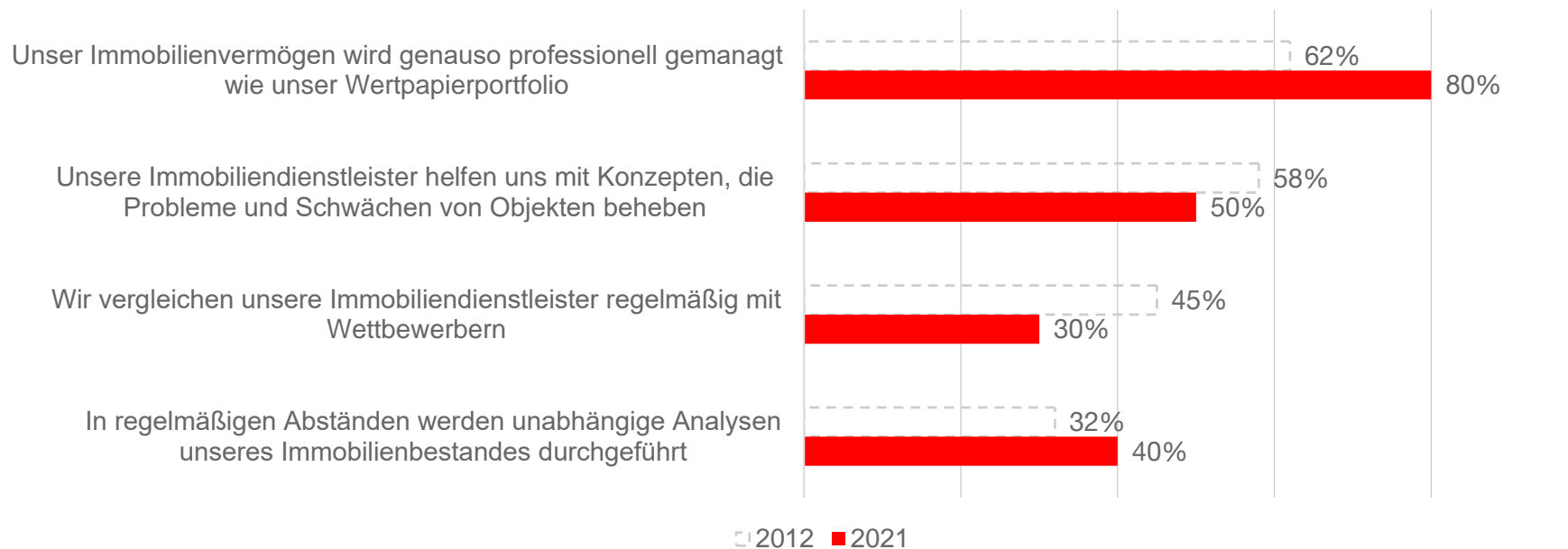
Was ist Ihnen bei der Wahl eines externen Immobiliendienstleisters grundsätzlich wichtig?

Wie auch in den Umfragen in den vergangenen Jahren liegt der Fokus besonders auf der Qualität/Kompetenz und der Erfahrung bei der Auswahl des Immobiliendienstleisters. Mit jeweils 80 % sind diese Faktoren entscheidender als die regionale Expertise (60 %), die Kontinuität der Geschäftsbeziehung (50 %) sowie die Kosten (50 %). Weniger von Bedeutung für die Wahl des Immobiliendienstleisters sind bspw. die Reputation und Unabhängigkeit (je 30 %), die Kündigungsfristen (20 %) und die Internationalität (10 %), wobei sich dies mit den Ergebnissen der Frage 6 deckt.



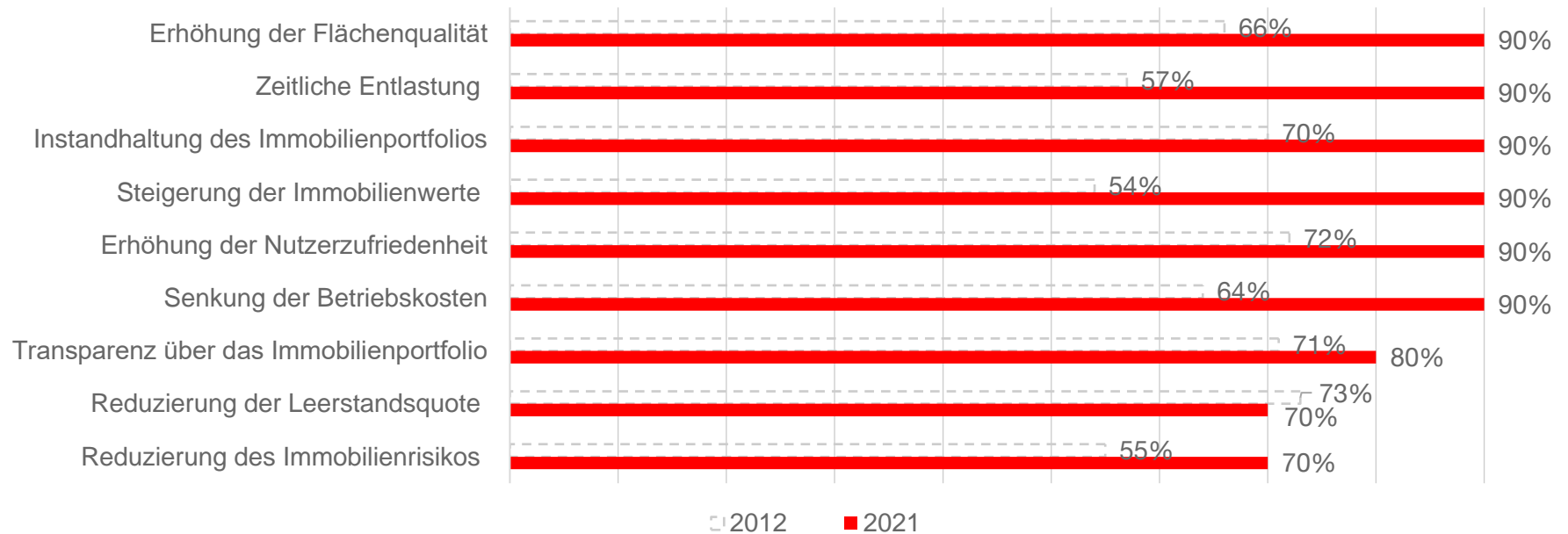
Mit Blick auf die Geschäftsbeziehung zu externen Immobiliendienstleistern: Inwieweit können Sie folgenden Aussagen zustimmen?

80 % der befragten Family Offices gaben an, dass ihr Immobilienvermögen genau so professionell gemanagt wird wie ihr Wertpapierportfolio, ein Plus von 18 % zum Vergleichsjahr 2012. Ebenso werden in zunehmender Regelmäßigkeit unabhängige Analysen des Immobilienbestandes durchgeführt (40 % der Befragten). Gleichzeitig nimmt die Involvierung von Beratungsunternehmen bei Entwicklung des Bestandes leicht ab, was auf eine stärkere In-House-Abdeckung des Objektmanagements schließen lässt.



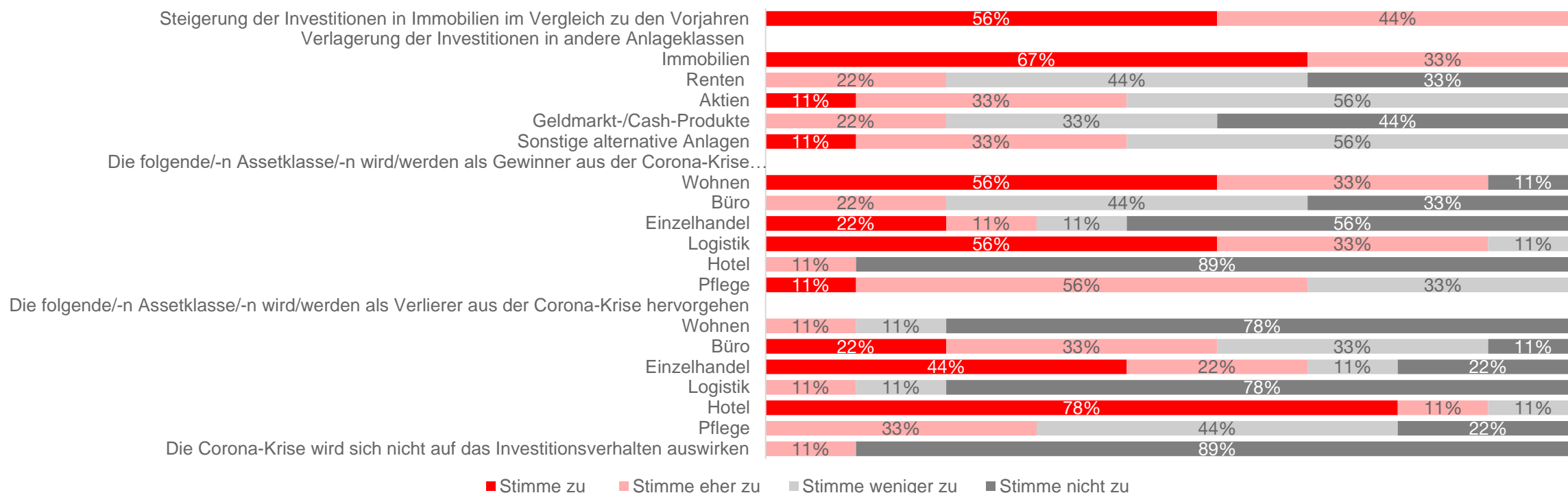
Welche Bedeutung haben folgende Ziele im Rahmen des Immobilienmanagements in Ihrem Haus?

Die Umfrage zeigt, dass ein breites Spektrum an Zielen eine große Bedeutung für das Immobilienmanagement haben. Besonders eine Steigerung der Flächenqualität, eine zeitliche Entlastung, die Instandhaltung des Portfolios, sowie die Nutzerzufriedenheit, die Steigerung der Immobilienwerte und die Senkung der Betriebskosten sind die zentralen Ziele der Family Offices und wichtige Faktoren für eine nachhaltige Vermietung und einen stabilen Cashflow.



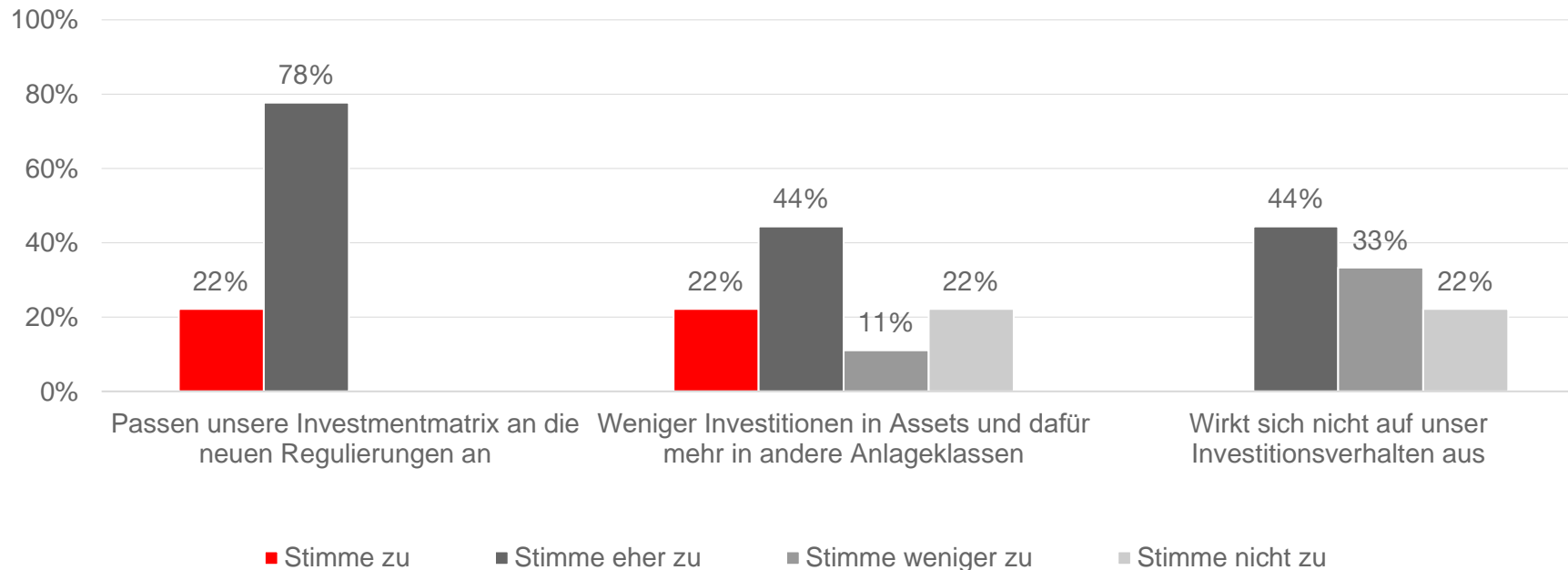
Wie beurteilen Sie den Einfluss von Corona auf das Investitionsverhalten und die verschiedenen Assetklassen in den kommenden Jahren?

Die Umfrage zeigt, dass COVID-19 und seine (möglichen) Folgen die Bedeutung von Immobilien als Anlagevermögen in Family Offices weiter stärkt. So gaben alle Beteiligten an, ihr Investitionsverhalten in der Assetklasse „Immobilien“ in den kommenden Jahren weiter zu verstärken. Durchschnittlich 67 % der Befragten gaben an, dass sie davon ausgehen, dass das Investitionsverhalten in die Assetklassen „Renten“, „Aktien“ und „Cash-Produkte“ nachlassen werde. Auch beim Blick auf die Prognose für die verschiedenen Nutzungsarten zeichnet sich ein klares Bild ab. So prognostizierten 89 % der Family Offices, dass „Wohnen“ und „Logistik“ die großen Gewinner der Corona-Krise sind, wohingegen die Nachfrage nach Produkten aus den Bereichen „Büro“, „Einzelhandel“ und besonders „Hotel“ rückläufig sind. Lediglich 11 % der Befragten gehen davon aus, dass sich die Corona-Krise nicht auf das Investitionsverhalten der Family Offices auswirken wird.



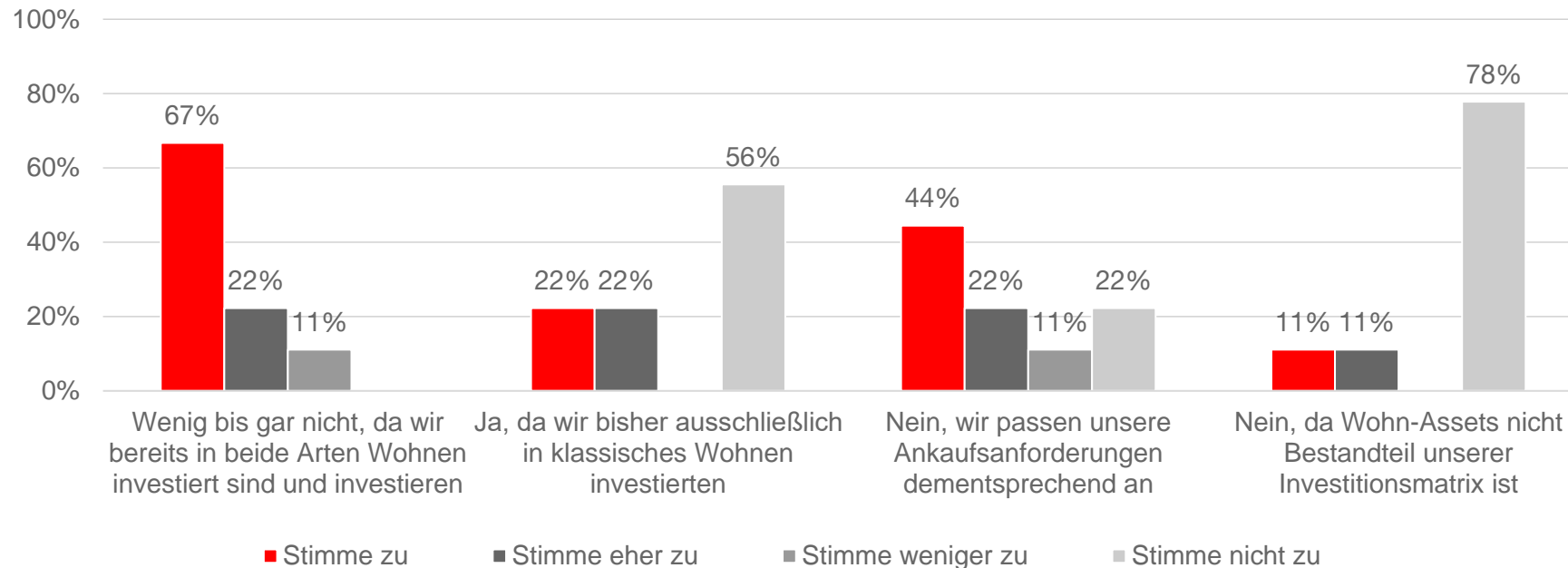
Welchen Einfluss nehmen gesetzliche Regulierungen wie beispielsweise Enteignung und Auflagen zur Publizität auf Ihre Investitionsvorhaben?

Besonders in den letzten Jahren wurden regelmäßig neue gesetzliche Regulierungen entworfen, um die Preisentwicklung einzudämmen. Wie die Umfrageergebnisse zeigen, wirkt sich das auch auf das Investitionsvorhaben aus. So stimmen alle Befragten zu, ihre Investmentmatrix an die jeweiligen Regulierungen anzupassen. Auf die Frage, ob sie aufgrund zusätzlicher Regulierung weniger in bestimmte Assets investieren, antworteten immerhin zwei Drittel der Befragten mit „Ja“.



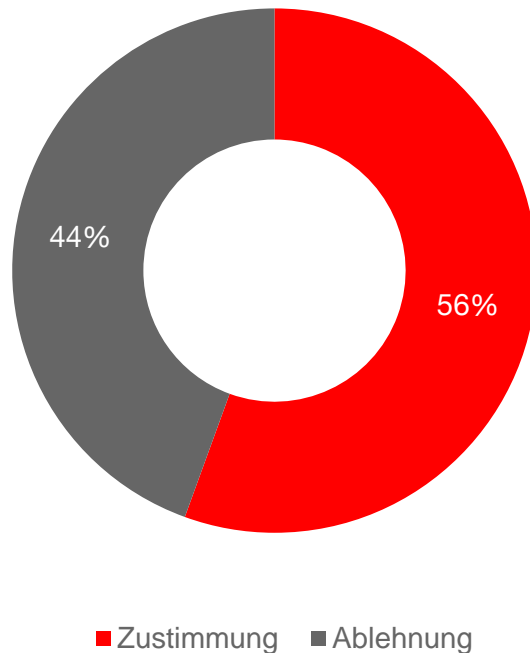
Wirkt sich die Clusterung von klassischem Wohnen und Wohnen mit Sozialkomponente auf Ihr Investitionsverhalten aus?

78 % der befragten Family Offices geben an, dass sie bereits in Wohnimmobilien investieren und 66 % davon passen in Bezug auf die Clusterung von klassischem Wohnen und Wohnen mit Sozialkomponente ihre Ankaufsanforderungen an. Des Weiteren haben 89 % angegeben, dass sich die Clusterung der beiden Wohnimmobiliennischen wenig bis gar nicht auswirkt, da sie bereits in beide Arten des Wohnens investiert haben bzw. investieren.



Ist der aktive Verkauf von bestimmten Assetklassen aus dem Portfolio ein Thema, um Risiken zu minimieren?

Family Offices gelten generell als eher langfristig orientierte Bestandshalter. Bei der Frage, ob der Verkauf bestimmter Assetklassen zur Risikoreduzierung beitragen könnte (bspw. „Einzelhandel“ aufgrund COVID-19), zeigen sich demnach die Befragten indifferent.





Profil · Leistungen · Kontakt

Famos Immobilien GmbH

Profil

Wir machen Immobilien wertvoller

Die Steigerung des Wertes Ihrer Immobilie im Ankauf oder Bestand steht bei der Famos Immobilien GmbH im Vordergrund. Damit Ihre Werte langfristig, sogar über Generationen, gesichert sind.

Wir sind der kreative Partner für die Potenzialanalyse und Realisierung.

> Alle Assetklassen // Ein Ansprechpartner



Leistungen

Immobilienpotenziale erkennen

- Transaktion oder Bestand
- Objektanalyse
- Optimierungskonzept
- Umsetzung

Projektentwicklung und -management

- Projektkonzept
- Projektleistung
- Projektsteuerung

Asset- und Propertymanagement

- Steuerung
- Bewirtschaftung
- Reporting



Kontakt



Hans Hünnscheid
Geschäftsführer

Raderbroich 9, 41352 Korschenbroich

Telefon +49 (0) 2161 61 06 60

huennscheid@famos-immobilien.de

www.famos-immobilien.de

Profil · Leistungen · Kontakt

Engel & Völkers Investment Consulting GmbH

Profil

Entscheidend in allen Lagen

Die Engel & Völkers Investment Consulting GmbH ist die Dachgesellschaft für Portfoliofragestellungen und Investmentobjekte im Engel & Völkers Netzwerk.

Wir sind ein Full-Service-Partner für Wohn- und Gewerbeportfolios und bündeln als zentraler Ansprechpartner die Expertise der regionalen Immobilienspezialisten von Engel & Völkers.

> Alle Assetklassen // Weltweites Netzwerk // Ein Ansprechpartner



Leistungen

Transaktionsberatung

- Strukturierte Verfahren
- Vereinzelung
- Off-Market-Deals

Strategische Immobilienberatung

- Turnaround
- Optimierung
- Non-Performing Loans

Portfolioaufbau

- Objektbeschaffung
- Portfoliostrukturierung
- Reporting

Bewertung und Analyse

- Due Diligence
- Bewertung
- Datenraummanagement



Kontakt



Kai Wolfram

Geschäftsführender Gesellschafter

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt a. M.

Telefon +49 (0) 69 71 91 269 – 00

kai.wolfram@engelvoelkers.com

www.engelvoelkersinvestment.com



Hagen Dill

Manager

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt a. M.

Telefon +49 (0) 69 71 91 269 – 00

hagen.dill@engelvoelkers.com

www.engelvoelkersinvestment.com