

Catella Research: Family Offices wollen Immobilienanteil bis 2025 auf 42 % steigern

Die Investitionstätigkeit von Family Offices hat sich in den vergangenen zehn Jahren global sukzessive erhöht. Vermögende Privatpersonen und Family Offices sind gleich nach den institutionellen Investoren weltweit die zweitwichtigste Investorengruppe im Immobilienbereich. Dennoch sind diese Investoren noch immer eine sehr intransparente Käufergruppe. Ein umfassendes Bild dieser an den deutschen wie internationalen Immobilienmärkten zunehmend aktiv auftretenden Investorengruppe liegt bisher kaum vor. Deshalb hat Catella Research im November/Dezember 2019 auf Basis von Expertengesprächen und Datenbankanalysen rund 80 Family Offices auf ihre Immobilienaktivitäten hin analysiert. Erste Ergebnisse: Single Family Offices agieren eher selektiv und opportunitätsgetrieben, mit einem hohen Real-Estate-Anteil. Multi Family Offices hingegen sind insgesamt stärker auf Alternative Investments fokussiert und damit auch geografisch selektiver. Der durchschnittliche Immobilienanteil von Family Offices liegt bei 34 % und soll sich auf 36,5 % im Jahr 2021 und 42 % im Jahr 2025 erhöhen (zum Vergleich: bei Multi-Asset-Investoren ca. 10 %). Knapp die Hälfte der Befragten (46 %) ist schwerpunktmäßig im Bereich Core+ investiert.

Weitere Ergebnisse:

- Bei den Risikoklassen liegt der Investitionsschwerpunkt aktuell mit 46 % auf Core+, gefolgt von Core (31 %) und Value Add (23 %). Damit wird klar, dass mit Blick auf die unmittelbare Vergangenheit Family Offices keineswegs nur eine ausschließlich sicherheitsfokussierte Investorengruppe darstellen.
- Der Blick auf das zukünftige Verhalten zeigt, dass die Risikoaffinität steigt: Für das Jahr 2021 plant keiner der Befragten, die Investments im Core-Segment zu erhöhen.
- Auf der Beliebtheitsskala steht weiterhin die Immobilienkategorie Büro an der Spitze, mittlerweile aber dicht gefolgt von Wohnen.
- Bei Hotels und Sozialimmobilien ist bis 2025 mit der stärksten Nachfragesteigerung zu rechnen, auch Mikroapartments und Student-Housing rücken in den Investmentfokus. Wenig überraschend: Für das Retail-Segment wird ein nachlassendes Investitionsinteresse prognostiziert.
- Die Mehrheit investiert in lokale Teilmärkte; 60 % der Befragten agiert regional in Deutschland, das Transaktionsvolumen je Objekt liegt bei der Mehrheit der Befragten (70 %) unter 10 Mio. €.
- Bis 2025 steigt die Risikoaffinität stetig an, eine weitere Verschiebung Richtung Value-Add-Investments ist Strategie.
- Der geografische Fokus geht in der zukünftigen Betrachtung bei beiden Gruppen über Deutschland hinaus. Angesichts der 2019 erfolgten Zinssenkungen in den USA beobachten wir einige Multi Family Offices, die ihre Aktivitäten zukünftig in Richtung Nordamerika erweitern möchten.

Die Investitionstätigkeit von Family Offices hat sich in den letzten zehn Jahren verändert. 2010 investierten sie noch überwiegend zyklusunabhängig, was sich in einem außergewöhnlich hohen

Frankfurt am Main, 13. Februar 2020

Residential-Engagement gerade nach 2012 widerspiegelte. „Im Zuge des sinkenden Zinsniveaus und der steigenden Liquidität zieht es Family Offices seit 2015 sichtbar in andere Anlagemöglichkeiten mit dem Ziel des langfristigen Vermögensaufbaus und der Diversifikation, sodass Catella auch zukünftig mit einer steigenden Investmentaktivität rechnet“; so Thomas Beyerle, Head of Group Research.

Die vollständige Studie finden Sie zum Download hier:

<https://www.catella.com/de/deutschland/research>

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

CATELLA

Prof. Dr. Thomas Beyerle

Head of Group Research

T +49 69 310 19 30-220

thomas.beyerle@catella.de