

Pressemeldung

Umfrage von Engel & Völkers Investment Consulting & Famos Immobilien

Family Offices bleiben Wohnimmobilien treu – Immobilienquote im Portfolio steigt auf 75 %

- **Family Offices investieren durchschnittlich 75 % ihres Portfolios in direkte Immobilienanlagen – ein Plus von 40 % im Vergleich zu 2016**
- **Assetklasse Wohnen nach wie vor am beliebtesten**
- **Impact Investments und Value-Add-Objekte gewinnen an Bedeutung**

Hamburg, 10. August 2021 – Immobilien, Wohnen, Deutschland – diese drei Begriffe prägen die Portfolios deutscher Family Offices. Mit 75 % ist ein Großteil des Vermögens in Immobilien angelegt – vor fünf Jahren waren es nur 36 %. 57 % macht dabei die Assetklasse Wohnen aus. Gleichzeitig rücken aufgrund von Regulatorik, Renditeerwartungen und der Angebote am Markt zwangsläufig Impact Investments, Value-Add- und opportunistische Objekte zunehmend in den Fokus von Family Offices. Das sind die zentralen Ergebnisse der Studie „Immobilienvermögen in Family Offices“ von Engel & Völkers Investment Consulting (EVIC) in Zusammenarbeit mit Famos Immobilien, die von Januar bis März unter 52 Family Offices aus dem deutschsprachigen Raum durchgeführt wurde. Die Studie wurde nach 2012 und 2016 zum dritten Mal aufgelegt.

Kai Wolfram, geschäftsführender Gesellschafter von EVIC: „Die Corona-Pandemie und ihre Folgen haben dazu geführt, dass wohlhabende Familien noch stärker in Wohnimmobilien investieren. Unterstützt wird dieser Trend nicht zuletzt durch die anhaltend hohe Fertigstellungsquote. Weniger gefragt ist hingegen die Assetklasse Hotel, der Anteil der Direktinvestments liegt hier nur bei durchschnittlich 4 %. Auch das ist sicher eine Folge der Pandemie.“

Deutschland weiterhin attraktivster Standort

89 % der Befragten geben an, dass die Assetklasse Hotel als Verlierer aus der Corona-Krise hervorgehen wird. Ebenfalls 89 % sehen die Bereiche Wohnen und Logistik als Gewinner der Pandemie. Nur 11 % gehen davon aus, dass Corona keinerlei Auswirkungen auf das Investitionsverhalten von Family Offices haben wird. Mit Blick auf die Zukunft planen Family Offices in den kommenden zwei Jahren neben Wohnen (79 %) insbesondere in die Assetklassen Logistik, Mischnutzung (jeweils 57 %) und Büro (50 %) investieren zu wollen. Aber auch Pflege gewinnt an Bedeutung. Lediglich die Assetklasse Einzelhandel verzeichnet ein deutliches Minus von 13 % im Vergleich zu 2021.

Deutschland ist und bleibt attraktivster Standort. Hier legen Family Offices ihr Geld zu 95 % an. 2012 waren es noch 69 %. **Kai Wolfram**: „Die steigende Nachfrage nach Investitionen innerhalb Deutschlands ist auch das Ergebnis politisch stabiler Verhältnisse. Hinzu kommen eine solide Wirtschaftsleistung und oft auch noch Steigerungspotential bei den Mieten.“

Nachhaltigkeit und Value-Add-Objekte zunehmend im Fokus

Ökologische Faktoren spielen bei der Wahl des Invests eine immer bedeutendere Rolle: 77 % der Family Offices geben Nachhaltigkeit (Green Building, Zertifizierung) als wichtiges Kriterium an. 92 % der Befragten beziehen Impact Investments in ihre Überlegungen ein – noch spielen sie allerdings in den Portfolios der Family Offices keine ausschlaggebende Rolle.

Grundsätzlich wollen Family Offices in den kommenden zwei Jahren auch mit mehr Risikobereitschaft agieren. Bei 73 % der befragten Family Offices rücken Value-Add- und Opportunistic-Objekte zunehmend in den Fokus. Im Vergleich dazu: 2016 waren es nur 24 bzw. 31 %. Die Gründe liegen auf der Hand: Hier ist das Angebot breiter gestreut und die Renditeerwartung vielversprechender.

Hans Hünnscheid, Geschäftsführer bei Famos Immobilien: „Das ist nach 2012 und 2016 unsere dritte Umfrage zum Immobilienvermögen in Family Offices, in diesem Jahr zum ersten Mal in Zusammenarbeit mit EVIC. Eines wird deutlich: Family Offices spielen am deutschen Immobilienmarkt eine immer bedeutendere Rolle und bauen ihre Bestände stetig aus. Dass sie dabei zunehmend auch Value Add und opportunistische Objekte im Blick haben, ist den Marktgegebenheiten geschuldet – im Vergleich zu 2016 verzeichnen die beiden Anlageklassen ein deutliches Plus von 49 % und 42 %.“

Die vollständigen Ergebnisse der Studie finden Sie hier: [Umfrage Immobilienvermögen in Family Offices.pdf \(engelvoelkers.com\)](#)

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Anke Sostmann
Executive Director
Feldhoff & Cie. GmbH
T: +49 69 2648677 - 14
M: +49 159 04028505
E-Mail: as@feldhoff-cie.de

Über die Engel & Völkers Investment Consulting GmbH:

Die Engel & Völkers Investment Consulting GmbH (EVIC) wurde im Januar 2014 als überregionale Investmentgesellschaft des bundesweit mehr als 300 Büros umfassenden Maklernetzwerkes von Engel & Völkers in Deutschland gegründet. Sie fokussiert sich auf die Strukturierung von Verkaufstransaktionen für Immobilienportfolios im Wege von Einzelobjekt- und Teilportfolioverkäufen, den strukturierten Aufbau von Immobilienportfolios für institutionelle Investoren sowie damit in Zusammenhang stehende Dienstleistungen in den Bereichen Beratung, Analyse und Bewertung. Die Geschäftsaktivitäten der EVIC erstrecken sich sowohl auf Gewerbeimmobilien der unterschiedlichsten Art wie auch auf Wohnimmobilien.

Über die Famos Immobilien GmbH:

Die Famos Immobilien GmbH ist ein Family Office, das seit mehr als 60 Jahren bundesweit vermögende Familien und Stiftungen hinsichtlich ihrer Immobilienvermögen berät und betreut. Die Immobilienvermögensberatung basiert

auf dem aufgebauten Know-how in der Immobilienbewirtschaftung und der Projektentwicklung. Aus der eigenen Historie heraus ist Famos mit den Besonderheiten des Werterhalts von Familienvermögen vertraut. Die Kunden der Famos sind vermögende Familien, Familienunternehmen, Family Offices, Privatbanken und Stiftungen mit Immobilienbesitz in Deutschland. Diesen Partnern bietet Famos nachhaltige Immobilienlösungen auf drei Ebenen: Transaktionsberatung, Portfoliomanagement und Immobilienmanagement.