

MARKTSTUDIE FAMILY OFFICES 2015

Anforderungen
deutscher Family Offices
an Immobilienanlagen.



Die Studie in Zahlen.

Teilnehmende Family Offices	97
Single Family Offices	68
Multi Family Offices	29
Ø verwaltetes Vermögen	687 Mio. Euro
Funktion der interviewten Teilnehmer	
Geschäftsführer / Vorstand / Prokurist / Gesellschafter	69
Leitung / Management Immobilien	11
Leitung Finanzen / Kaufmännische Leitung	6
Sonstige	11
Ziele der Family Offices bei der Kapitalanlage in Immobilien	
Laufende Cash-Flows	72,2 %
Optimierung der Portfoliorendite	57,7 %
Portfoliodiversifikation durch Immobilien-Investments	52,6 %
Inflationsschutz	44,3 %
Attraktivität von Immobilien-Investments	
Sehr attraktiv	77,0 %
Attraktivität von Immobilien-Investments nach Regionen	
Deutschland	74,2 %
Nord-Europa	16,5 %
Österreich und Schweiz (jeweils)	13,4 %
Attraktivität von Nutzungsarten	
Wohnen	63,9 %
Büro	37,1 %
Einzelhandel	34,0 %
Attraktivität von Risikoklassen	
Core	56,7 %
Core-Plus	50,5 %



Aktuelle Portfoliostruktur.

Durchschnittliche Asset-Allokation ungewichtet¹

	AA ²	Aktuell	SAA	Abweichung ³
Immobilienanlagen	70 (56)	41,2 %	49,3 %	+ 8,1 %
davon direkte Immobilienanlagen	77 ⁴ (63) ⁵	84,4 %	83,7 %	- 0,7 %
davon indirekte Immobilienanlagen	77 ⁴ (63) ⁵	15,6 %	16,3 %	+ 0,7 %
Aktien	70	15,8 %		
Renten	70	12,0 %		
Geldmarkt- / Cash-Produkte	70	6,6 %		
Private Equity / Venture Capital	70	6,1 %		
Balanced / Multi-Asset	70	3,9 %		
Agrarflächen / Wald	70	2,7 %		
Sonstige Alternative Anlagen	70	2,3 %		
Sachwertanlagen (ohne Immobilien)	70	2,1 %		
Sonstige Anlagen	70	7,3 %		

Portfolioanteile in %; n = 97

¹ Mittelwerte über alle Investoren ohne k. A.

² Anzahl Antworten

³ Abweichung = SAA – Aktuell

⁴ Anzahl Antworten für die aktuelle Portfoliostruktur

⁵ Anzahl Antworten für SAA

■ Im Kontext der Ergebnisse vergleichbarer Projekte ergeben sich für das Sample der teilnehmenden Family Offices Abweichungen im durchschnittlichen Portfolio.

So fällt die Aktienquote (16 %) erheblich niedriger aus, die Immobilienquote hingegen liegt mit 41 % deutlich über typischen Vergleichswerten. Dabei ist der mit 84 % sehr hohe Anteil von direkten Immobilienanlagen eine durchaus übliche Verteilung. Leicht unterdurchschnittliche Quoten für Renten (12 %), Private Equity / Venture Capital (6 %) und Sachwertanlagen (2 %). Marktübliche Werte für die anderen Asset-Klassen.

■ Quintessenz: Im Rahmen der hier vorgelegten Marktstudie wurden offenbar überproportional immobilienaffine Family Offices erreicht.

Dabei liegt der erwünschte Immobilienanteil gemäß SAA noch um ungefähr 8 % über dem aktuellen Anteil. Es ist ein moderat höherer Anstieg bei den indirekten Immobilienanlagen angestrebt, deren Anteil am Immobilienportfolio um ungefähr 1 % wachsen soll.

Ziele bei der Kapitalanlage von Immobilien.

„Mit Blick auf Ihre Ziele bei der Kapitalanlage in Immobilien: Wie wichtig sind Ihnen die nachfolgenden Kriterien?“
(1 = sehr wichtig, 6 = überhaupt nicht wichtig)

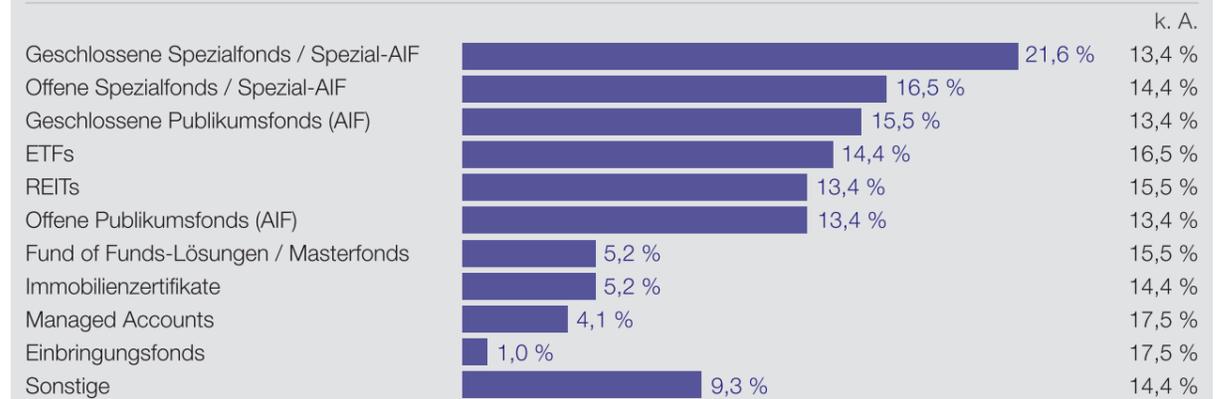


Anteil Top2; n = 97

- Für die teilnehmenden Family Offices sind mehrere Anlageziele sehr wichtig oder wichtig.
- Das mit Abstand wichtigste Kriterium sind laufende Cash-Flows mit 72 % Top2-Nennungen. An nächster Stelle folgen die Optimierung der Portfoliorendite und die Portfoliodiversifikation.
- Mit 44 % folgt der Inflationsschutz und mit 34 % Nachhaltigkeit.
- Eine Auswahl gemäß architektonischer oder emotionaler Aspekte bejahen nur 26 % der Investoren.
- Steuerliche / bilanzielle sowie nachfolgerechtliche Gestaltungsaspekte sind nur für 25 bzw. 22 % ein wichtiges Entscheidungskriterium.
- Nachrangig ist die unternehmerische Notwendigkeit.

Für Immobilien-Investments genutzte Vehikel.

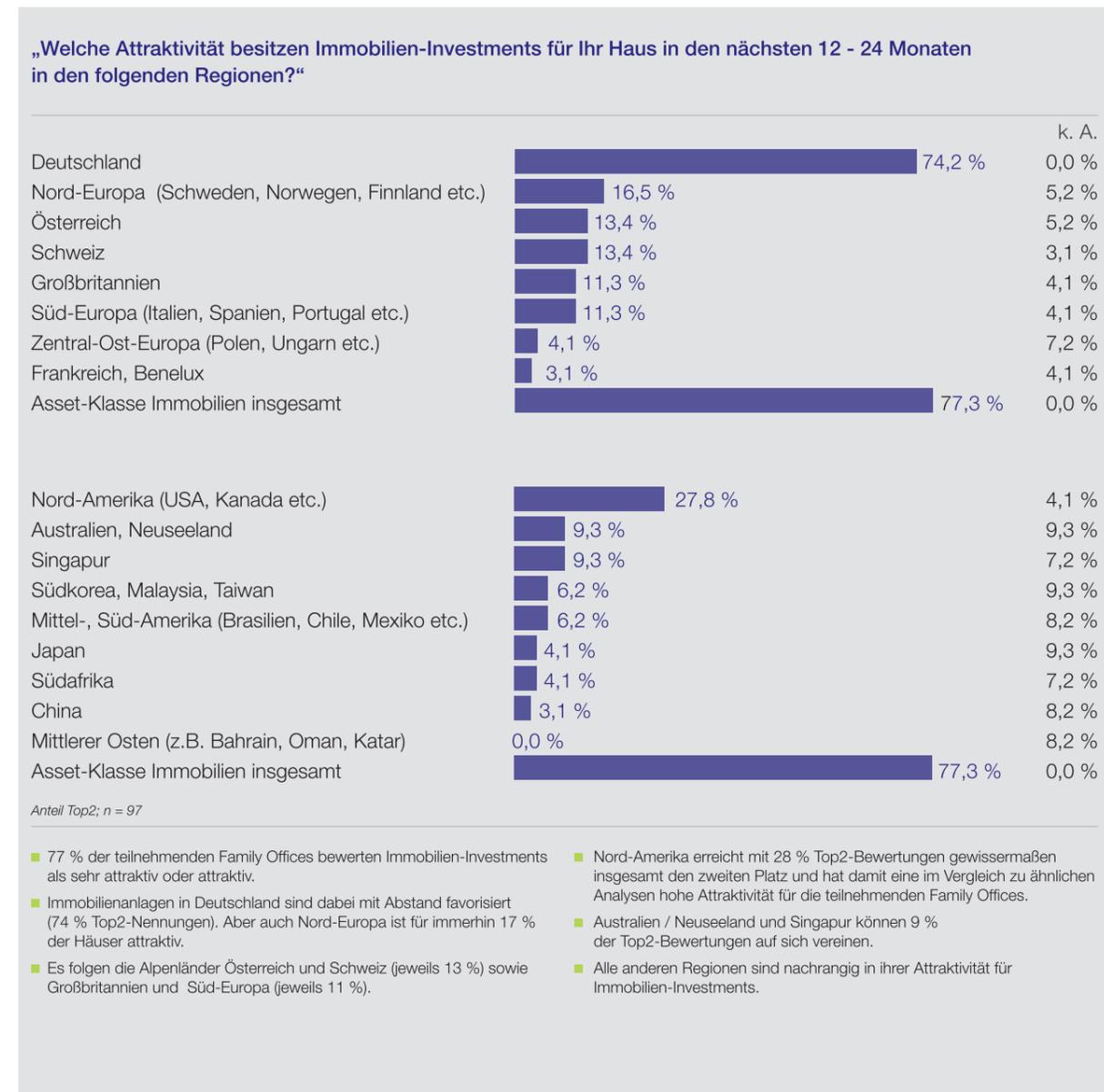
„Welche der folgenden Vehikel nutzen Sie konkret für Immobilien-Investments?“



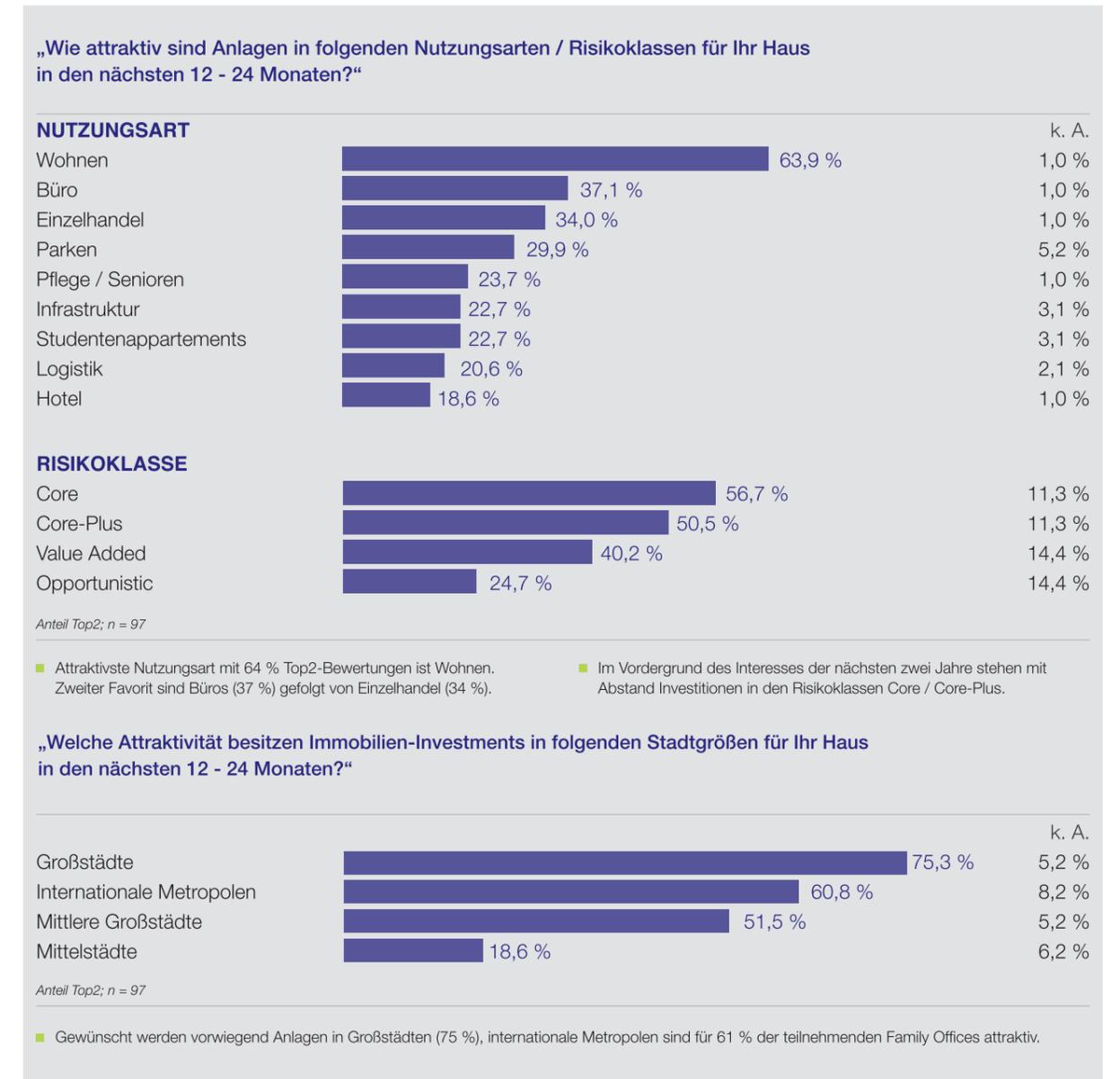
Anteil JA in %; n = 97

- Die teilnehmenden Family Offices nutzen ein breites Band möglicher Vehikel für Immobilien-Investments. Dabei gibt es keinen klaren Favoriten.
- Noch am häufigsten wird mittels Spezialfonds investiert, an zweiter Stelle folgen Publikumsfonds. In beiden Klassen werden geschlossene den offenen Fonds leicht vorgezogen.
- Eine gewisse Rolle spielen auch ETFs und REITs.
- Immobilienzertifikate, Masterfonds, Managed Accounts und Einbringungsfonds werden eher selten genutzt.

Attraktivität von Immobilien nach Regionen.



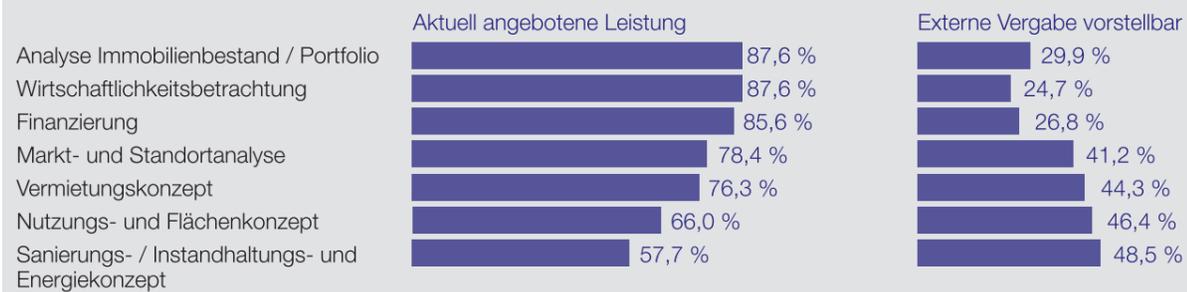
Attraktivität von Nutzungsarten, Risikoklassen und Stadtgrößen im Bereich Immobilien.



Leistungsangebot und potenzielle Fremdvergabe im Bereich der Immobilien-Vermögensverwaltung.

„Mit Blick auf das Leistungsangebot Ihres Hauses: Welche der folgenden Leistungen erbringen Sie im Family Office? Bei welchen Dienstleistungen können Sie sich die Vergabe an einen externen Dienstleister vorstellen?“

IMMOBILIEN-VERMÖGENSVERWALTUNG



Ø-Anteil JA in %; n = 97

- Fast alle der geprüften Leistungen im Bereich direkter Immobilien-Investments werden von mehr als 75 % der teilnehmenden Häuser selbst erbracht – Ausnahme: Nutzungs- und Flächenkonzepte sowie Sanierungs- / Instandhaltungs- und Energiekonzepte. Die beiden letztgenannten Leistungen würde aber fast die Hälfte eventuell extern vergeben.
- Auch bei Vermietungskonzepten und Markt- und Standortanalysen bejahen dies mehr als 40 %.

BESTANDBEWIRTSCHAFTUNG



Ø-Anteil JA in %; n = 97

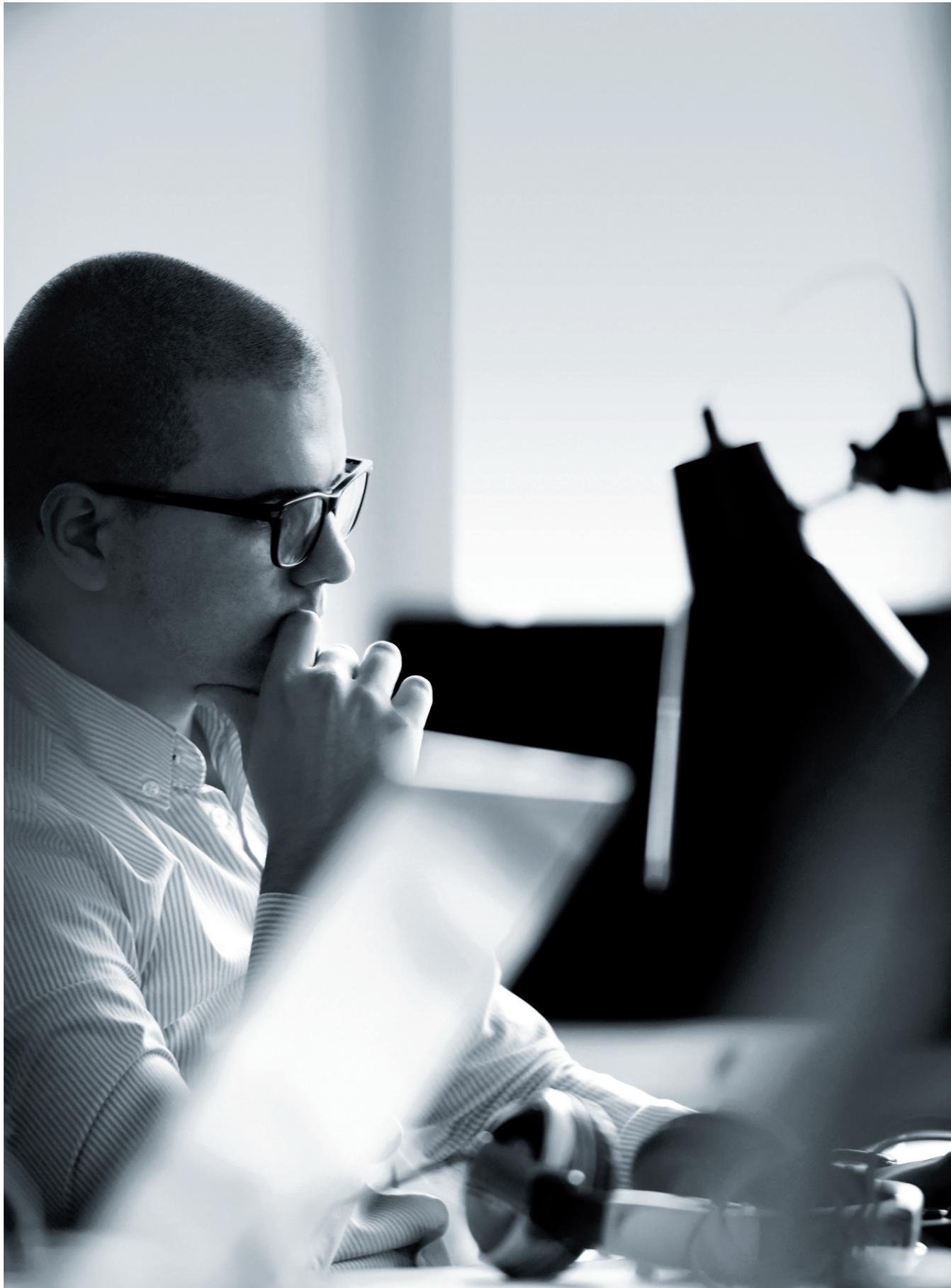
- Außer der Finanzbuchhaltung (66 %) werden alle überprüften Leistungen im Bereich Bestandsbewirtschaftung nur von 50 - 60 % der Häuser erbracht.
- Der Anteil der Häuser, die sich hier eine externe Vergabe vorstellen können, liegt zwischen 40 - 45 % – seltener ist Outsourcing der Finanzbuchhaltung realistisch (31 %).

PROJEKTENTWICKLUNG



Ø-Anteil JA in %; n = 97

- Auch im Bereich der Projektentwicklung sind die teilnehmenden Family Offices mit ihrem Leistungsangebot im Vergleich etwas weniger breit aufgestellt. Häufiger werden Finanzierung und Vertrieb erbracht.
- Die Resonanz auf eine mögliche externe Vergabe liegt auch im Bereich Projektentwicklung zwischen 40 - 45 % – Ausnahme: Finanzierung.



Erwartungen an die Performance nach Risikoklassen bei Immobilien-Investments.

„Welche Erwartungen nach Risikoklassen haben Sie in der Gesamtsicht an die Performance von direkten bzw. indirekten Immobilien-Investments?“

DIREKTE IMMOBILIEN-INVESTMENTS

Risikoklasse	Erwartung (%)	k. A. (%)
Opportunistic	58,8 %	10,2 %
Value Added	51,5 %	7,5 %
Core-Plus	48,5 %	5,7 %
Core	44,3 %	4,8 %

INDIREKTE IMMOBILIEN-INVESTMENTS

Risikoklasse	Erwartung (%)	k. A. (%)
Opportunistic	80,4 %	8,4 %
Value Added	75,3 %	5,6 %
Core-Plus	72,2 %	4,7 %
Core	71,1 %	4,4 %

Anteil Top2; n = 97

- Zusammenfassend lässt sich eine etwas höhere Erwartung an die Performance direkter als indirekter Immobilien-Investments konstatieren.
- Bei direkten Investments liegt die Performance-Erwartung zwischen 4,8 und 10,2 %. Bei indirekten liegt die Bandbreite zwischen 4,4 und 8,4 %.
- Für beide Anlageformen gilt: Die Erwartungen an Core und Core-Plus sind deutlich niedriger als an Value Added und Opportunistic.

DISCLAIMER

Dieses Dokument stellt eine allgemeine Marketingmitteilung dar.

Der Inhalt stammt aus den Ergebnissen der Marktforschungsstudie zum Anlageverhalten von Family Offices bezüglich des Immobiliengeschäftes der Zukunft, die SEB Asset Management im Frühjahr 2015 durchführte. Für die Richtig- und Vollständigkeit der Informationen aus der Marktforschungsstudie kann keine Gewähr übernommen werden.

Die Überlassung der Broschüre dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die Vervielfältigung in jeglicher Form ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Savills Fund Management GmbH erlaubt. Bei einer Weiterreichung ist sicherzustellen, dass die Inhalte dieser Broschüre richtig und vollständig wiedergegeben werden.

Savills Fund Management GmbH
Rotfeder-Ring 7
60327 Frankfurt am Main
Infoline: +49 (0)69 15 34 01 86
E-mail: info@savillsim.de
Registergericht: Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 29859.

Geschäftsführer:
Siegfried A. Cofalka
Axel Kraus

Aufsichtsrat:
Luke Justin O'Connor (Vorsitzender)
Dr. Anton Wiegers
Prof. Dr. Stefan Zeranski

WICHTIGER HINWEIS

Savills Fund Management und Savills Investment Management sind Marken der Savills Investment Management LLP und der Savills Investment Management (UK) Limited.

Savills Fund Management GmbH (vormals firmierend unter der SEB Investment GmbH) ist ein Tochterunternehmen der Savills Fund Management Holding AG (vormals firmierend unter der SEB Asset Management AG), die wiederum ein Tochterunternehmen der Savills Investment Limited ist.

Savills Investment Ltd. ist eine Gesellschaft nach dem Recht von England und Wales, registriert im Companies House von England und Wales unter Nummer 4966147. Sitz der Gesellschaft ist 33 Margaret Street, London, W1G 0JB. Savills Investment Ltd. ist ein Tochterunternehmen der Savills plc.

Die Übernahme der beiden vorgenannten SEB-Gesellschaften erfolgte mit Wirkung zum 1. September 2015.