

Die Villa Hügel in Essener Stadtteil Baldeney wurde 1873 für die Industriellenfamilie Krupp errichtet und diente als Wohn- und Repräsentationshaus. Sie ist ein typisches Beispiel für den historisch gewachsenen Immobilienbestand von Familienunternehmen und wird heute durch die Kulturstiftung Ruhr verwaltet

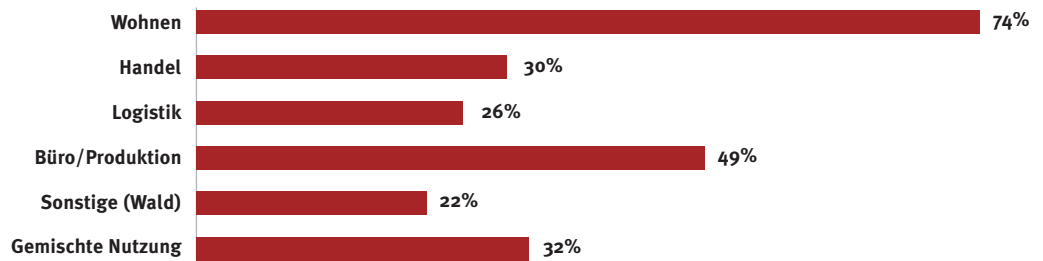
Exklusive Hausmeister

Das Immobilien-Management für Vermögende verzeichnet hohe Zuwachsraten. Wie verwalten die Gesellschaften die Immobilien-Portfolios, was kaufen sie bevorzugt – und wo?

An Immobilien führt kein Weg vorbei – so weit, so einfach, wenn es um die Strukturierung eines ausgewogenen Vermögensportfolios geht. Die Erkenntnis ist nicht neu und verleitete beispielsweise nach der Wende vom Einfamilienhausbesitzer bis hin zu hoch vermögenden Familien so manchen dazu, sein Geld vermeintlich gewinnbringend in ostdeutschen Immobilien anzulegen. Das Ende ist bekannt – die Wette ging vielerorts nicht auf. Geblieben ist vielen vermögenden Familien seither

Wohnhäuser bevorzugt

Familienunternehmen bevorzugen mit großem Abstand Wohnimmobilien für ihre Privatportfolios, so das Ergebnis einer Umfrage der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin



QUELLE: IMMOFAMSTUDIE 2010, FAMOS IMMOBILIEN/HWR, BERLIN

der Respekt vor der Immobilie als Anlageklasse. Hinzu kommt, dass der Ausbau und das Management eines Immobilienportfolios personalintensiv ist. Selbst bei sehr großen Vermögen ist es oftmals nicht effizient, die eigene Struktur um eine ganze Immobilienabteilung zu ergänzen. „Das sind unsere Kunden und Aktionäre“, erläutert Constantin von Dalwigk, Mitbegründer der auf Family Offices spezialisierten Immobilien-Asset-Management-Gesellschaft Conren Land, die mehrere Immobilien-Portfolios internationaler Familien aufgebaut hat und verwaltet. Möglich ist das Immobilien-Portfolio-Management auch auf andere Arten: So hat sich etwa das Family Office Corvis für den Aufbau einer hauseigenen Immobilientochter entschieden, die seit Anfang dieses Jahres auch anderen Familien offensteht, ebenso verhält es sich seit 2008 unter anderem mit Famos Immobilien. Andere Portfoliomanager wie etwa Pamera Real Estate Partners wurden von Immobilien-Management-Gesellschaften gegründet und sind auf die Zielgruppe vermögender Familien ausgerichtet.

Verschiedene Anlagevehikel möglich

Auch die Anlagevehikel unterscheiden sich je nach Asset Manager: „Wir investieren nach dem Grundsatz ein Haus – ein Investor; gepoolte Anlageformen wie etwa Club Deals oder Fondslösungen machen für Kunden, die mittel- bis langfristig investieren wollen, keinen Sinn“, sagt Corvis-Immobilien-Geschäftsführer David A. Spinne. Bei Pamera Real Estate Partners bleiben Fondslösungen hingegen eher außen vor: „Sehr vermögende Familien bevorzugen ganz klar Direktinvestments, bei einer Größenordnung bis zirka 5 Millionen Euro Anlagevolumen investieren wir für die Familien oft über Club Deals, um in verschiedene Immobilien diversifizieren zu können“, betont Pamera-Geschäftsführer Christoph Zapp. Einen Trend hin zu Club Deals beobachtet auch Reimund Schulz, Geschäftsführer von Famos Immobilien, wo bislang Direktinvestments dominieren.

Beide Spielarten bietet auch Conren Land, wo aktuell an einer Fondslösung für Investments in Spanien gearbeitet wird – eine Anlageidee, die von einer der am Unternehmen beteiligten Familien stammt (siehe Interview ab Seite 28). Der geplante Anlagefokus des Fonds auf Spanien ist eher untypisch für die Anlagestrategie von Family Offices und entstand vor dem Hintergrund, dass Conren Land über enge Kontakte zum spanischen Markt verfügt.

Ähnlich verhält es sich bei Pamera, wo enge Verflechtungen zum Immobilienmarkt an der US-Ostküste bestehen.

Kernmarkt für Immobilienanlagen vermögender Familien ist allerdings ganz klar Deutschland – und auf Nutzungsebene das Wohnimmobiliensegment, so das Ergebnis einer Studie, die Famos von der Hochschule für Wirtschaft und Recht 2010 hat durchführen lassen. Allerdings wird die Aussagekraft der Umfrage dadurch begrenzt, dass nur 137 Familienunternehmen bereit waren, Auskunft zu geben – nicht unüblich bei dieser Zielgruppe.

Wohnimmobilien im Fokus

Die Verteilung des Immobilienvermögens hat nach Aussage von 73 Prozent der Befragten historische Gründe und basiert nicht unbedingt auf portfoliostrategischen Überlegungen. Doch viele Familien halten am Fokus Wohnen fest: „Sie investieren aktuell in gut vermietete Wohnimmobilien in den großen Städten, was wir allerdings für zu teuer halten“, gibt Famos-Chef Schulz zu bedenken und empfiehlt generell „weniger Wohnen, und nicht nur in einer Stadt“.

Auch Zapp hält den Fokus auf Wohnimmobilien derzeit insbesondere in Städten wie München für wenig ertragreich: „Der Markt ist an guten und sehr guten Standorten teilweise überhitzt.“ Er sieht auch B-Städte als eine attraktive, da wenig volatile Alternative. Diese Meinung teilt auch Corvis-Mann Spinne, der Städten mit Universität den Vorzug gibt. Mehr Potenzial räumen die Immobilienspezialisten hingegen dem Markt für Gewerbeimmobilien ein: „Wir sehen im Gewerbesegment mehr Wertsteigerungspotenzial, beispielsweise durch Mieterhöhungen und Umbau beziehungsweise Flächenerweiterungen“, sagt etwa Pamera-Mann Zapp. Reimund Schulz hebt vor allem den Daumen für Fachmärkte an Standorten, „wo der Bau und Betrieb eine Sondernutzungsgenehmigung erfordert“, so seine Begründung.

Einig sind sich die Asset Manager hinsichtlich der Bedeutung, die dem Immobilienmanagement zukommt, wenn das Potenzial einer Immobilie voll ausgeschöpft werden soll. Für Conren Land war dies sogar Anlass, die Immobilien grundsätzlich selbst zu managen. So viel Aufwand sollte sich lohnen: Angesichts der anhaltenden Finanzkrise rückt das Anlagethema Immobilie immer stärker in den Fokus vermögender Familien. „Insbesondere die Erbengeneration zeigt sich eher bereit, das Immobilien-Asset-Management auszulagern“, sagt Zapp. ■