

Family Offices

Ansprüche der Vermögensverwalter an ihre Dienstleister

Family Offices sind gerade angesichts der aktuellen Marktsituation für Immobilien-Investmenthäuser eine interessante Zielgruppe. Denn während Versicherungen oder Pensionsfonds derzeit fast ausschließlich Core-Objekte in den Blick nehmen, die ihnen maximale Sicherheit versprechen, sind die privaten Vermögensverwaltungen weniger eingeschränkt. Für sie kommen auch Projektentwicklungen oder Investments in dem Segment Value-added infrage – wodurch ihnen derzeit interessante Opportunitäten offen stehen. Allerdings weiß der Autor, dass ein Asset Manager das Vertrauen der vermögenden Familien nur gewinnen kann, wenn sie neben seinem fachlichen Know-how und seinen Referenzen vor allem von seiner persönlichen Seriosität überzeugt sind. (Red.)

Sicherheit, Werterhalt, Ertragsstabilität – das sind derzeit die bestimmenden Investitionskriterien der meisten Investoren am Immobilieninvestmentmarkt. Nachgefragt werden daher fast ausschließlich Core-Immobilien in den deutschen Ballungszentren, die mit einer hochwertigen Ausstattung, einer Top-Lage und langfristigen Mietverträgen genau diese Werte bieten. Insbesondere institutionelle Anleger sind kaum bereit, vom vorherrschenden Sicherheits-Credo abzurücken und nehmen dafür auch geringe Renditen in Kauf.

Core-Objekte in Deutschland sind aufgrund der andauernden hohen Nachfrage und einem auf niedrigem Niveau verharrenden Neubauvolumen mittlerweile rar und vor allem teuer geworden. Anbieter von Investmentprodukten im Immobilienbereich suchen daher nach Alternativen. Eine Möglichkeit sind Immobilien, die in ihrem aktuellen Zustand nicht alle Kriterien eines Core-Objekts erfüllen – etwa weil Mietverträge auslaufen und eine nicht mehr zeitgemäße Haustechnik oder Raumaufteilung eine Neuvermietung erschweren. Solche Mängel lassen sich aber mit vergleichsweise geringem Aufwand beheben und das Gebäude verwandelt sich wieder in eines

der gefragten Core-Objekte, sofern die Lage stimmt.

Investoren mit weitem Anlagehorizont gesucht

Allerdings ist auch dieses Segment begrenzt und nicht geeignet, das grundsätzliche Problem des Missverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage zu beheben. Da außerhalb des Core-Bereichs die Nachfrage massiv zurückgeht, tun sich gerade hier interessante Chancen für Investoren auf, die bereit sind, ihren Anlagehorizont zu erweitern.

Family Offices gehören zu diesem Anlegertyp. Das Anlagevolumen der Vermögensverwaltungen wohlhabender Familien summiert sich nach Hochrechnungen der Unternehmensberatung Boston Consulting in Deutschland auf über 180 Milliarden Euro. Im Vergleich zur großen Gruppe der institutionellen Investoren, die nach Zahlen des Branchenverbands BVI mehr als eine Billion Euro anlegen, mag das zwar gering anmuten – die Tendenz zeigt allerdings deutlich nach oben. So verzeichneten Family Offices in Deutschland nach Angaben der Wirtschaftswoche seit Beginn der Finanzkrise einen jährlichen Zuwachs um die zehn Prozent im Hinblick auf die von Ihnen verwalteten Vermögenswerte.

Für den Erfolg der Family Offices gibt es mehrere Gründe. Zum einen ist das Vertrauen der vermögenden Kunden in die Dienste beratender Banken im Zuge der Finanzkrise erheblich gesunken. Zum anderen müssen Bankberater inzwischen höhere Auflagen in der Dokumentation ihrer Beratungsaktivitäten erfüllen, was wiederum höhere Kosten verursacht. Family Offices hingegen können insge-

samt freier und kosteneffizienter agieren. Begünstigt wird das Geschäftsmodell der Family Offices zusätzlich dadurch, dass der in Deutschland anstehende Generationswechsel das Privatvermögen in mehr Hände verteilt, mit der Folge, dass es zumindest zahlenmäßig zukünftig mehr wohlhabende Familien geben wird.

Auch bei den Family Offices steht das Thema Werterhalt ganz oben auf der Agenda, dabei agieren sie jedoch wesentlich flexibler und insgesamt deutlich risikoaffiner als institutionelle Anleger. Im aktuellen Niedrigzinsumfeld suchen auch sie verstärkt nach Investitionen in Sachwerten, Immobilien stehen dabei ganz oben auf der Liste. Familien investierten laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse-Coopers (PwC) im Jahr 2012 vor allem in Immobilien (17 Prozent der Assets under Management), Aktien (16 Prozent) und Rentenpapiere (14 Prozent).

Anders als die meisten großen Investoren sind sie neben direkten und indirekten Investitionen in Core-Objekten auch an opportunistischen Investments, wie zum Beispiel Projektentwicklungen und Value-Added-Objekten interessiert. Dabei gehen die Vermögensverwalter lösungsorientiert und mit einem Blick auf die Ergebnisse an ihre Investments heran. Letztendlich unterscheiden sich die Anlagestrategien verschiedener Häuser jedoch stark, denn am Ende sind immer die Präferenzen der jeweiligen Familie oder des entscheidenden Familienoberhauptes entscheidend für die Auswahl eines Investments.

Seriosität und starke Referenzen gefragt

Für ihre Kunden übernehmen Family Offices umfangreiche Aufgaben. Zum Kern zählt es, die Wertentwicklung der ihnen anvertrauten Vermögenswerte zu beaufsichtigen und individuell abgestimmte Anlagestrategien zu entwickeln. Sie bieten dem Kunden zudem eine umfassende Finanzplanung, übernehmen das Risiko- und Cash-Management und betreuen bei Bedarf direkte Unternehmensbeteiligungen. Darüber hinaus be-

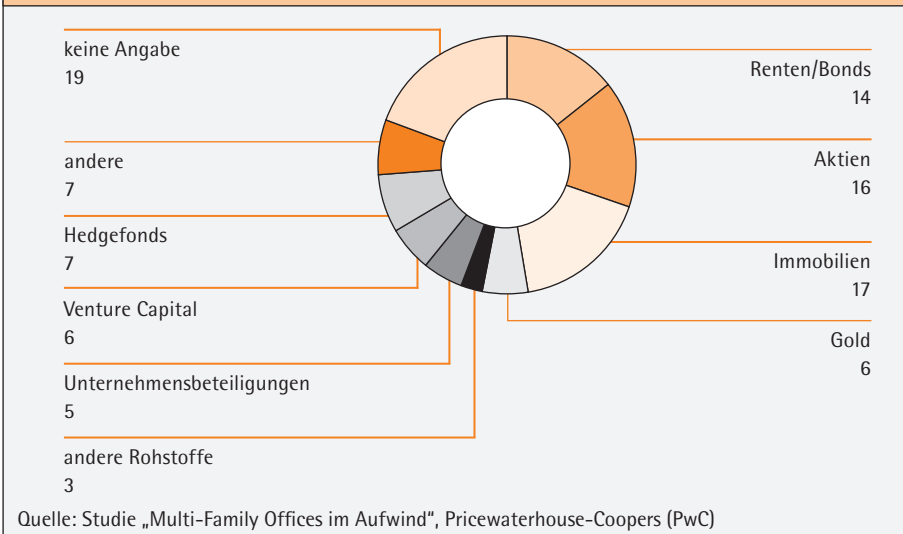
Der Autor

Torsten Doyen

Geschäftsführer, HIH Vertriebs GmbH, Hamburg



Durchschnittliche Verteilung der Assets under Management von deutschen Multi Family Offices im Jahr 2012 (Angaben in Prozent)



raten viele Family Offices auch bei Testamentsfragen und Nachfolgeregelungen, bei Firmenkäufen, in Steuerfragen oder bei Schenkungen.

Die Zusammenarbeit zwischen dem Vermögensverwalter und dem Kunden ist besonders eng und in der Regel langfristig angelegt. So ist die Mehrzahl der für die PwC-Studie befragten Family-Offices bereits in zweiter Generation für die Vermögensverwaltung ihrer Klienten zuständig. Etwa ein Drittel steht demnach sogar bereits seit drei Generationen im Dienst der Familie.

Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Auswahl der Anlageklassen, wobei das Family Office selbst nur die Allokation bestimmt und das Management, je nach Größe und Anforderungen der zu betreuenden Familie, ausgewählten Spezialisten überlässt. Diese werden zuvor auf Herz und Nieren geprüft. Sie müssen einen strengen Auswahlprozess überstehen und auch auf persönlicher Ebene beim Kunden überzeugen. Denn auch in diesem Fall liegt die finale Entscheidung bei der Familie selbst. Um Family Offices als Geschäftspartner zu gewinnen, müssen externe Manager wie

Immobilien-Investmenthäuser mit den gleichen Werten punkten, wie sie die Family Offices den vermögenden Kunden entgebringen.

Hohe Kompetenz im jeweiligen Spezialgebiet, ein seriöser Auftritt und nicht zuletzt durchweg starke Referenzen sind Grundvoraussetzungen für eine mögliche Zusammenarbeit. Gerade wenn ein höheres Risiko in Value-Added- oder opportunistischen Investments eingegangen werden soll, kommt es besonders darauf, dass der Asset Manager ein hohes spezifisches Know-how und einen hervorragenden Track Record nachweisen kann.

Es gilt über die Jahre hinweg ein gutes Vertrauensverhältnis zu den Ansprechpartnern aufzubauen und die eigene Leistung immer wieder zu bestätigen.

Diese gilt es, auch in der anschließenden Zusammenarbeit regelmäßig unter Beweis zu stellen. Family Offices übernehmen nicht nur die Steuerung der Spezialisten, sondern prüfen die externen Dienstleister in der Zusammenarbeit auch permanent daraufhin, ob Ziele und Vorgaben erreicht und eingehalten werden und ob zum Wohle des Kunden gehandelt wird. Letztlich eint alle Familien, dass sie selbst bei unterschiedlichsten Anlagestrategien, Zielvorstellungen und Interessenschwerpunkten ihr Geld in guten Händen wissen möchten.