

EINE ANLAGEKLASSE FÜR SICH

Immobilienvermögen in Family Offices

Vorstellung der FAMOS-STUDIE 2016

Online-Pressekonferenz

Donnerstag, der 3. März 2016, 11:00 Uhr

Referent: Hans Hünnscheid, Geschäftsführer Famos Immobilien GmbH

Famos Immobilien

Immobilienunternehmer seit 1959

- 1959** Einstieg der Familie Otten in die Immobilien-Projektentwicklung; Entwicklung von Wohnungsbauten in Krefeld
- 1974** Gründung der allkauf-Otten GmbH
- 1998** Verkauf der Einzelhandelsaktivitäten von allkauf-Otten an Metro
- 1999** Konzentration der Geschäftstätigkeit auf die Immobilien-Projektentwicklung sowie das Management des bestehenden Portfolios; Erweiterung des Tätigkeitsfelds auf Büro- und Hotelimmobilien
- 2008** Öffnung des Immobilien Family Office für weitere Familien, Family Offices und Stiftungen; die Familie Otten kauft keine Immobilien mehr
- heute** Famos ist ein nicht inhabergeführtes Familienunternehmen; Familie Otten in der Funktion als Beirat und Gesellschafter



Famos-Geschäftsführer Hans Hünnscheid

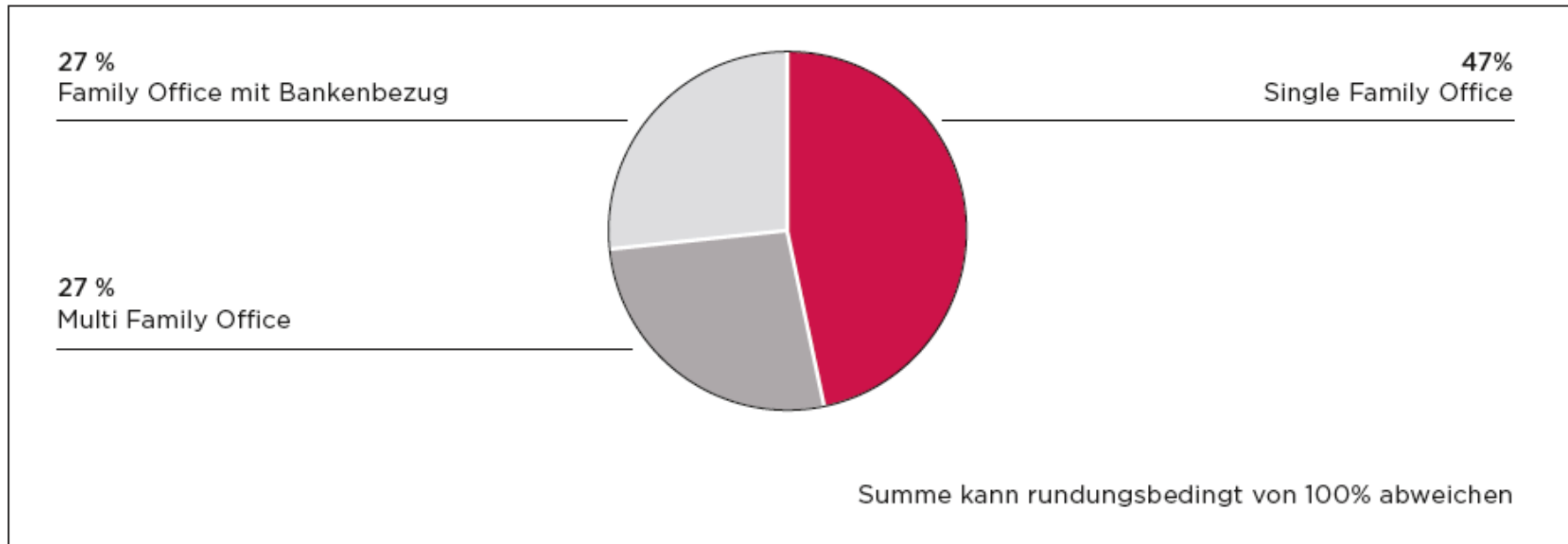


Beirat Famos (v.l.n.r.: Heiner Otten, Dr. Dominique Otten-Pappas, Dr. Albert Otten)

Teilnehmerstruktur I

Single Family Offices stellen die größte Untergruppe

Einteilung der Befragten nach Struktur

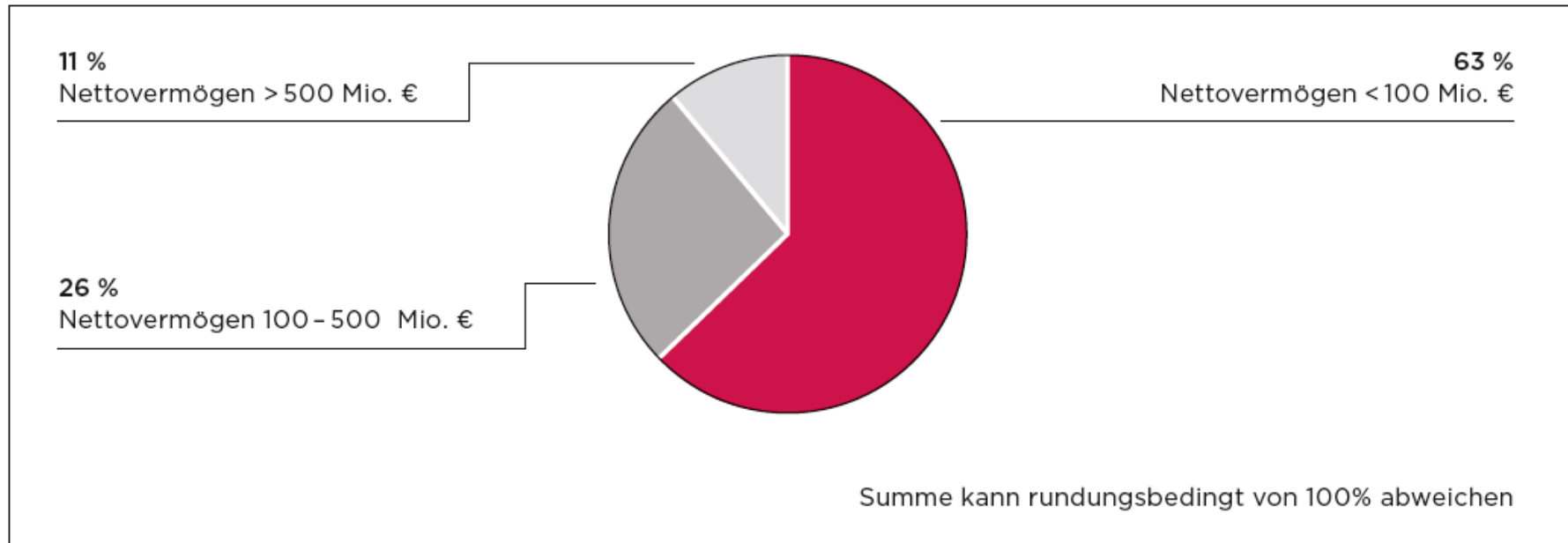


- Rund die Hälfte der Befragten sind Single Family Offices
- Jeweils ein Viertel der Befragten sind Family Offices mit Bankenbezug und Multi Family Offices

Teilnehmerstruktur II

Zwei Drittel verwalten weniger als 100 Mio. Euro

Einteilung in Vermögenskategorien nach Nettovermögen

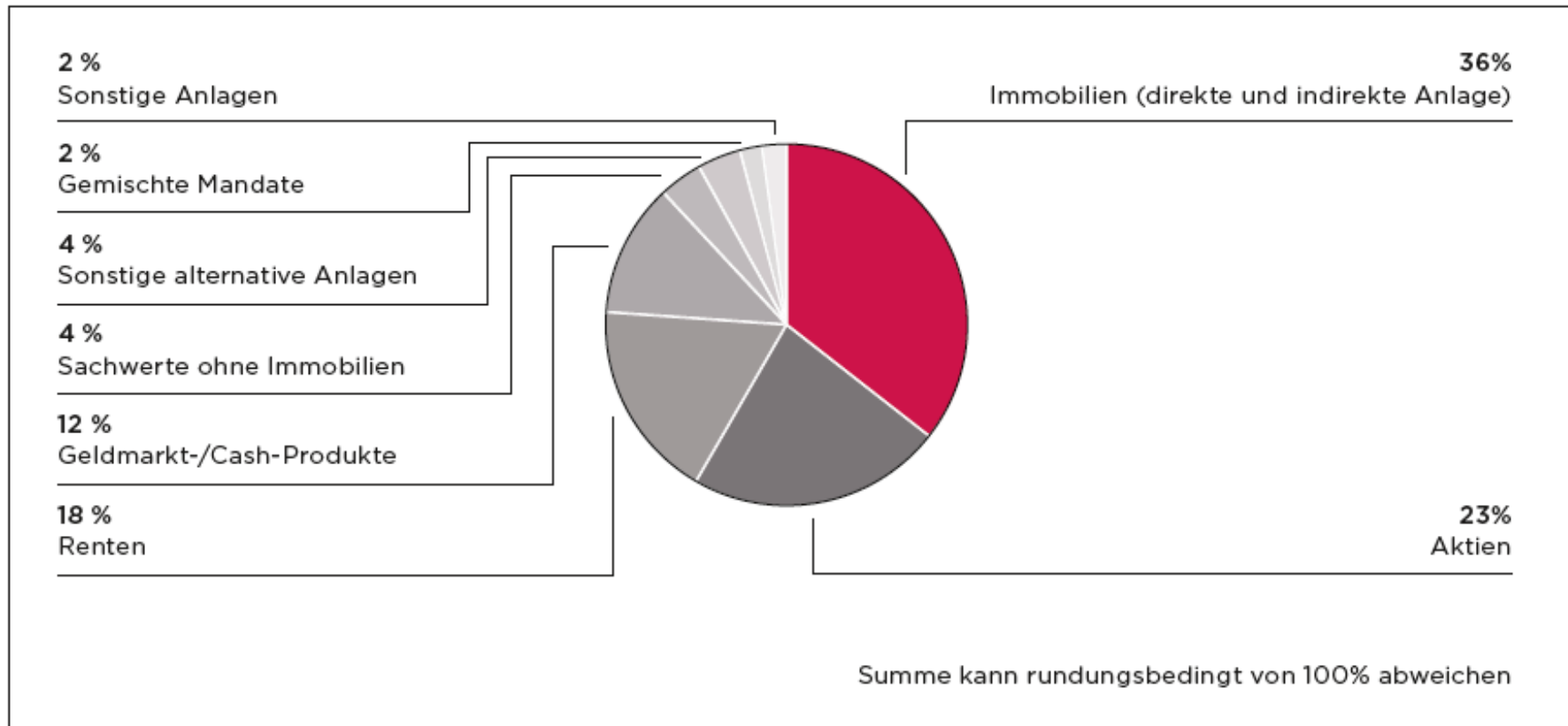


- Rund zwei Drittel verwalten ein Vermögen < 100 Millionen Euro
- 11 Prozent verwalten ein Vermögen, das größer ist als eine halbe Milliarde Euro

Asset-Allokation 2016

Immobilienquote bewegt sich auf 40 Prozent-Marke zu

Famos-Studie 2016: Aktuelle Portfoliostruktur nach Anlageklassen

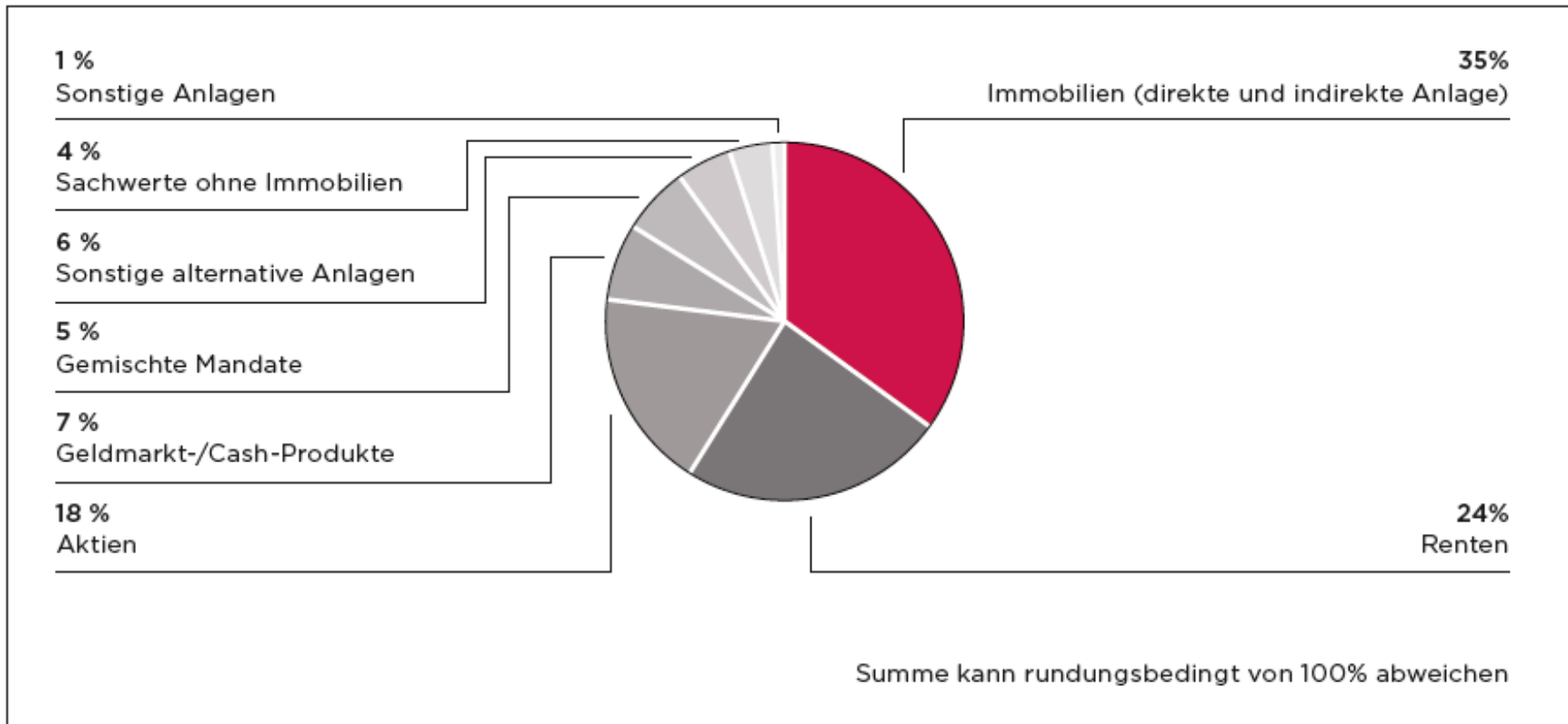


- Immobilien mit 36 Prozent wichtigster Vermögensbestandteil (Famos-Studie 2012: 35 Prozent)
- Rentenanteil deutlich gesunken – von 24 Prozent auf 18 Prozent
- Aktienanteil legt zu – von 18 auf 23 Prozent

Asset-Allokation 2012

Rentenanteil damals höher, Aktienquote niedriger

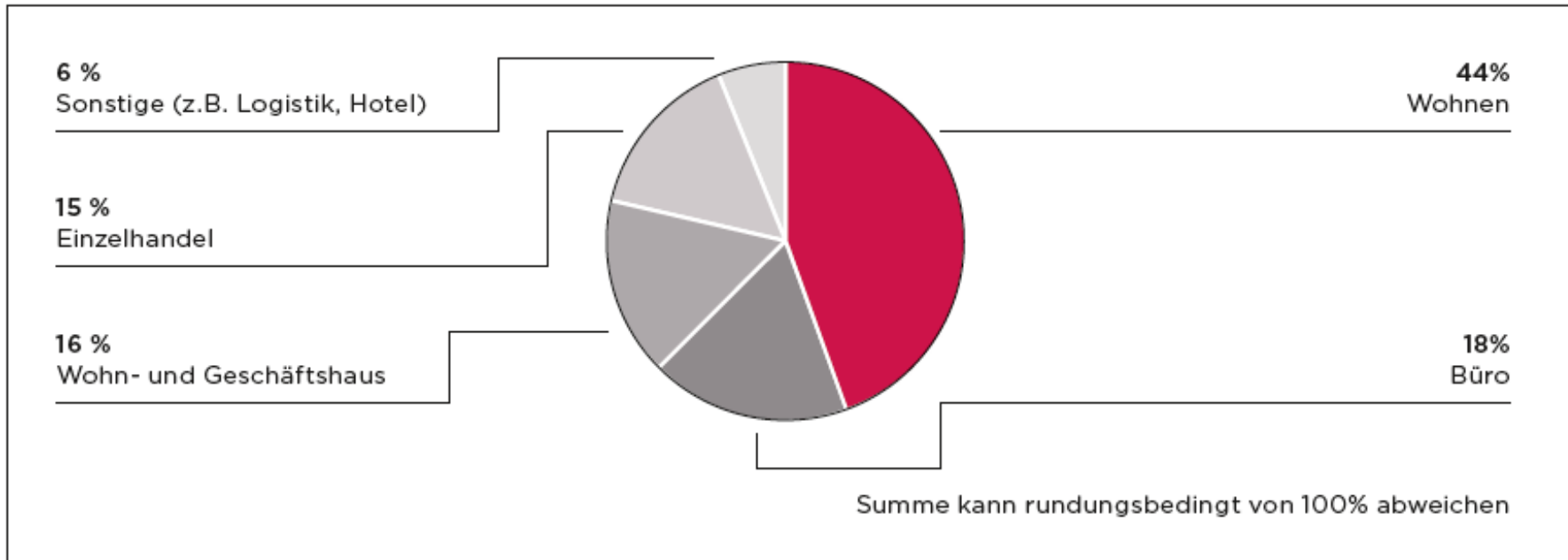
Famos-Studie 2012: Portfoliostruktur nach Anlageklassen



Immobilienportfolio-Struktur 2016

Rund die Hälfte der Immobilien entfällt auf Wohnen

Famos-Studie 2016: Aktuelle Portfoliostruktur in der Anlageklasse Immobilien nach Nutzungsarten

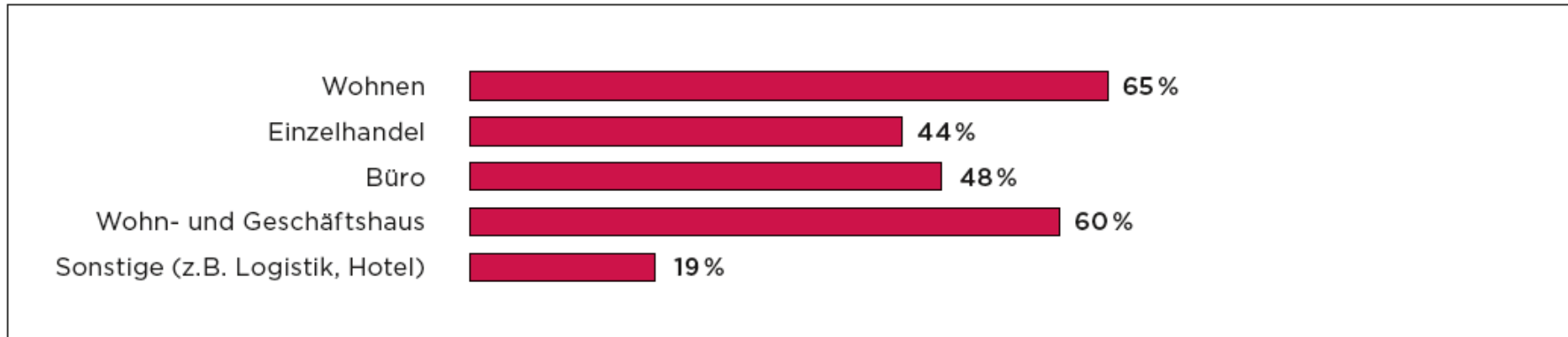


- Wohnanteil wächst auf 44 Prozent (2012: 40 Prozent)
- Büroanteil fällt deutlich auf 18 Prozent (2012: 29 Prozent)
- Gemischt genutzte Geschäftshäuser mit 16 Prozent ebenfalls stärker gewichtet (2012: 10 Prozent)
- Einzelhandelsanteil wächst auf 15 Prozent (2012: 10 Prozent)

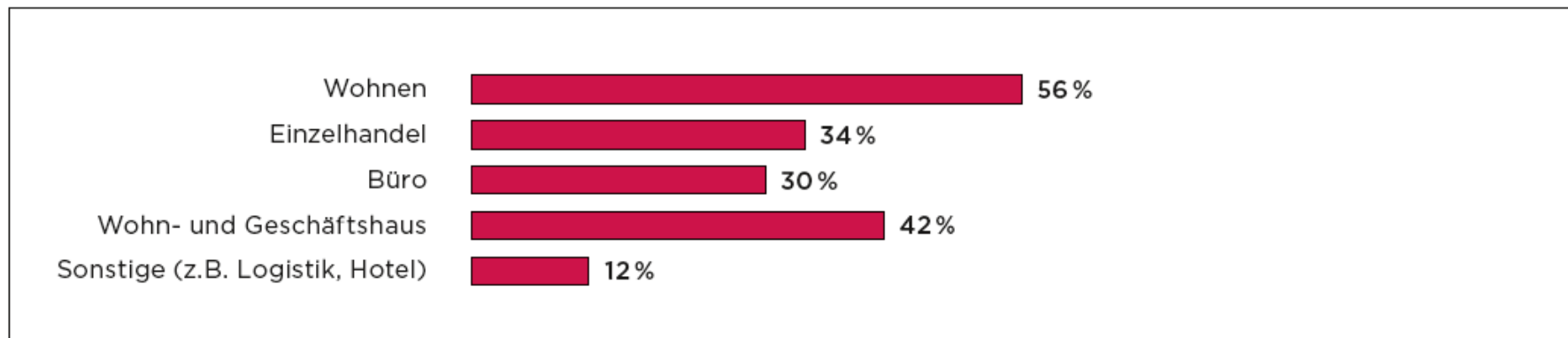
Attraktivität der Nutzungsarten

Wohn- und Geschäftshäuser attraktiver als 2012

Famos-Studie 2016: Derzeitige Attraktivität der Nutzungsarten



Famos-Studie 2012: Interesse an Nutzungsarten ausgewogener



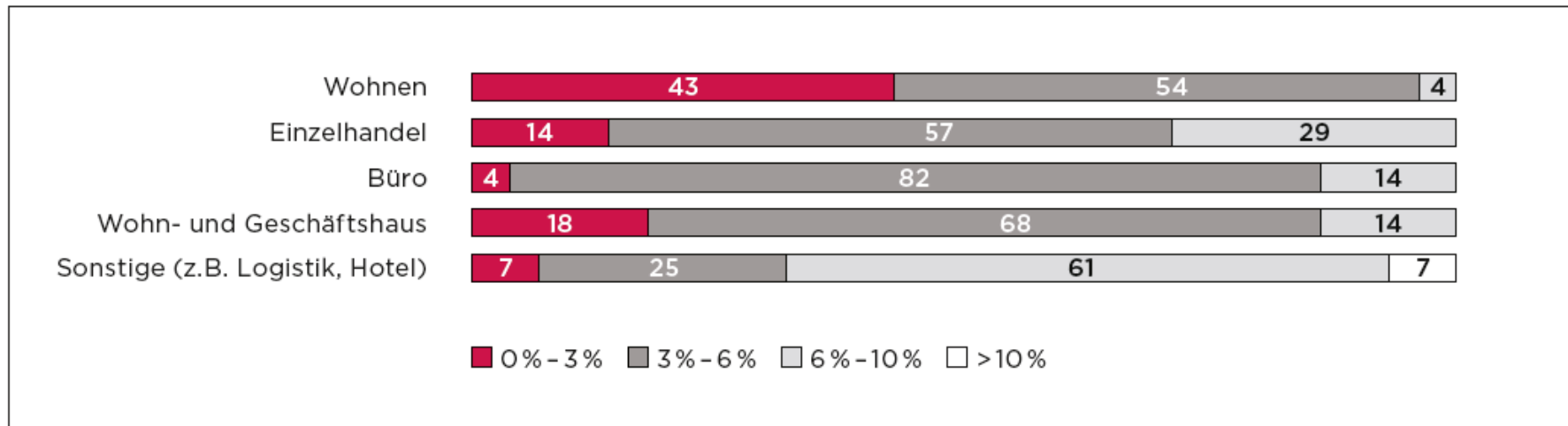
- Interesse an Wohnimmobilien und gemischt genutzten Wohn- und Geschäftshäusern noch einmal gestiegen
- Büro und Einzelhandel liegen dahinter, werden insgesamt aber auch als attraktiver als 2012 eingestuft

Renditeerwartungen

...vor allem bei Wohnimmobilien gering

Welche Renditechance auf Basis der Bruttoanfangsrendite sehen Sie?

Angaben in Prozent



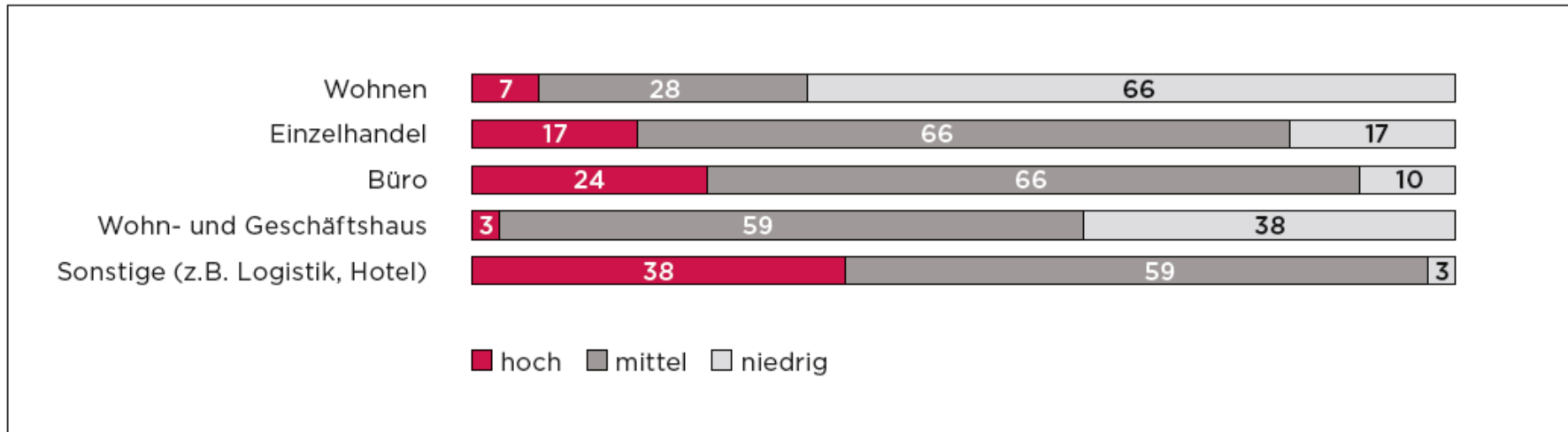
- Mehr als 40 Prozent der Befragten erwarten bei Wohninvestments Bruttoanfangsrenditen zwischen 0 und 3 Prozent
- Bei Wohn- und Geschäftshäusern rechnen 18 Prozent mit 0 bis 3 Prozent

Risikoeinschätzung

Zwei Drittel: Wohninvestments in A-Städten risikoarm

Wie hoch schätzen Sie derzeit das Risiko für Immobilieninvestments in A-Städten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) für nachfolgende Nutzungsarten ein?

Angaben in Prozent

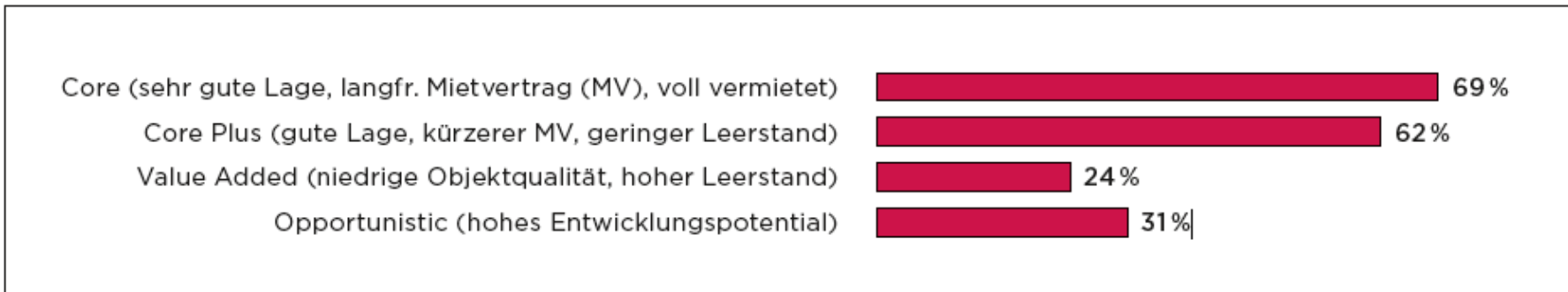


- Trotz stark gestiegener Preise in den A-Städten schätzen zwei Drittel der Befragten die dortigen Wohnimmobilienmärkte als risikoarm ein
- Bei den gemischt genutzten Wohn- und Geschäftshäusern sehen rund 40 Prozent das Risiko als gering an
- Die Nutzungsarten Büro und Einzelhandel (an A-Standorten) werden als deutlich riskanter wahrgenommen

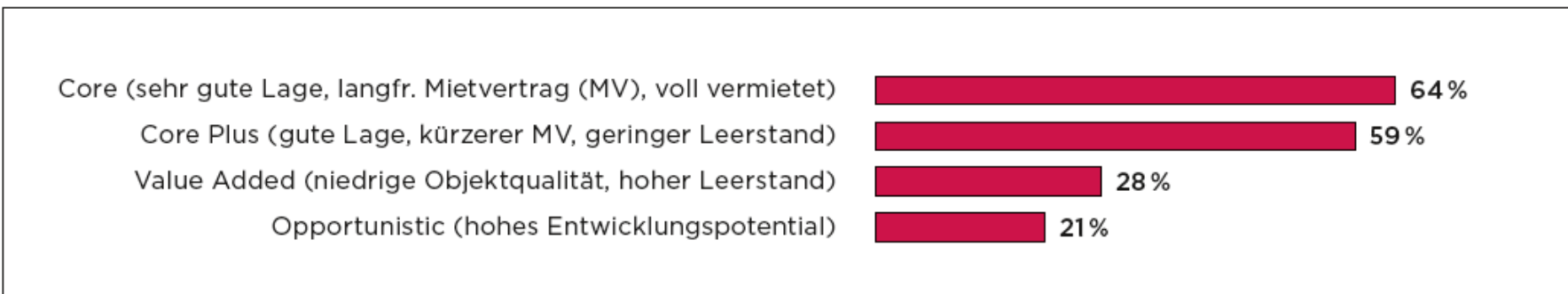
Risikobereitschaft

Rund ein Drittel bereit zu hohen Risiken (Opportunistic)

Famos-Studie 2016: Wie attraktiv erscheinen Ihnen derzeit nachfolgende Risikoklassen für Immobilieninvestments in Ihrem Haus?



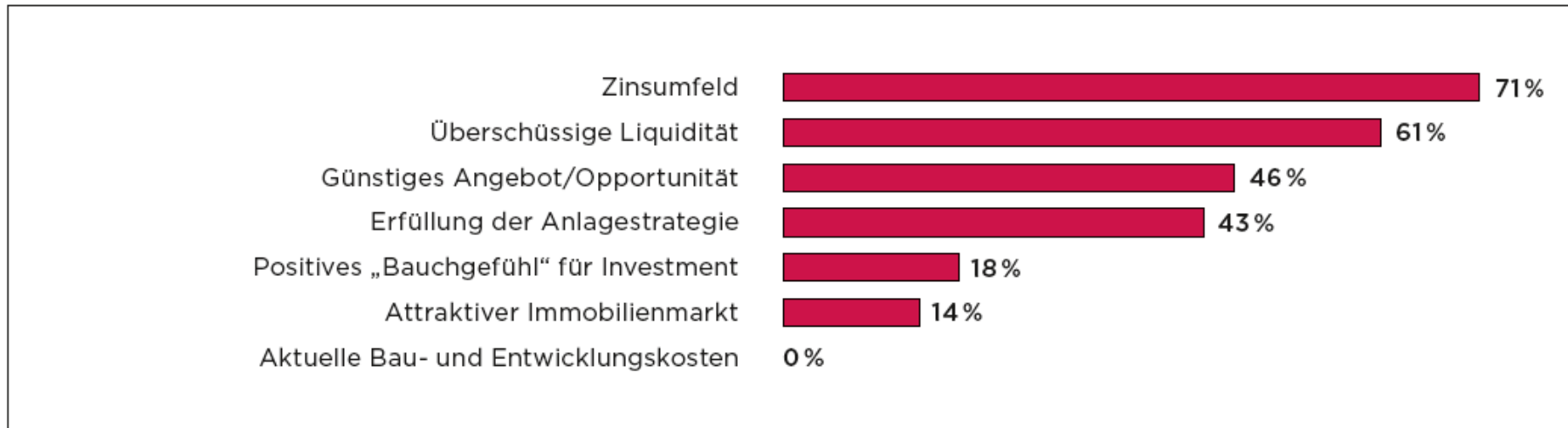
Famos-Studie 2012: Wie attraktiv sind Immobilienanlagen in folgende Risikoklassen für Ihr Haus in den nächsten 12 – 24 Monaten?



Transaktionen

Zinsumfeld und Liquidität Treiber von Neuinvestitionen

Gründe, die für den Kauf einer Immobilie in den nächsten 12 – 24 Monaten sprechen



- 71 Prozent der Befragten nennen das Zinsumfeld und
- 61 Prozent die überschüssige Liquidität als wichtigste Gründe für Immobilienkäufe in den kommenden 24 Monaten

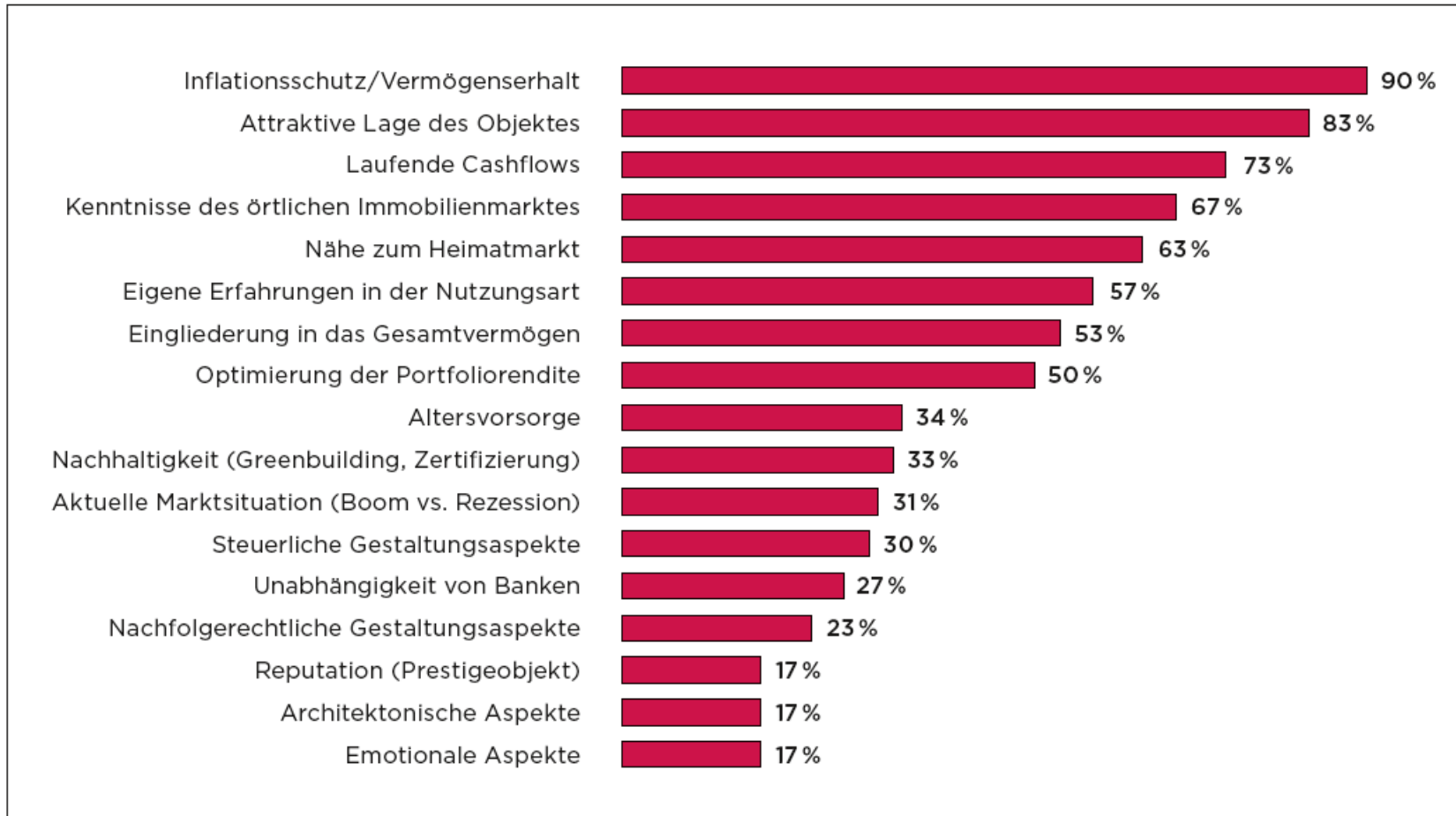
Gründe für Verkäufe

- die aktuell günstige Marktlage (47 Prozent)
- die Realisierung von Wertsteigerungen (40 Prozent)

Investitionsziele

Vermögenserhalt wichtigstes Ziel

Mit Blick auf Ihre Ziele bei der Kapitalanlage in Immobilien: Wie wichtig sind nachfolgende Kriterien?

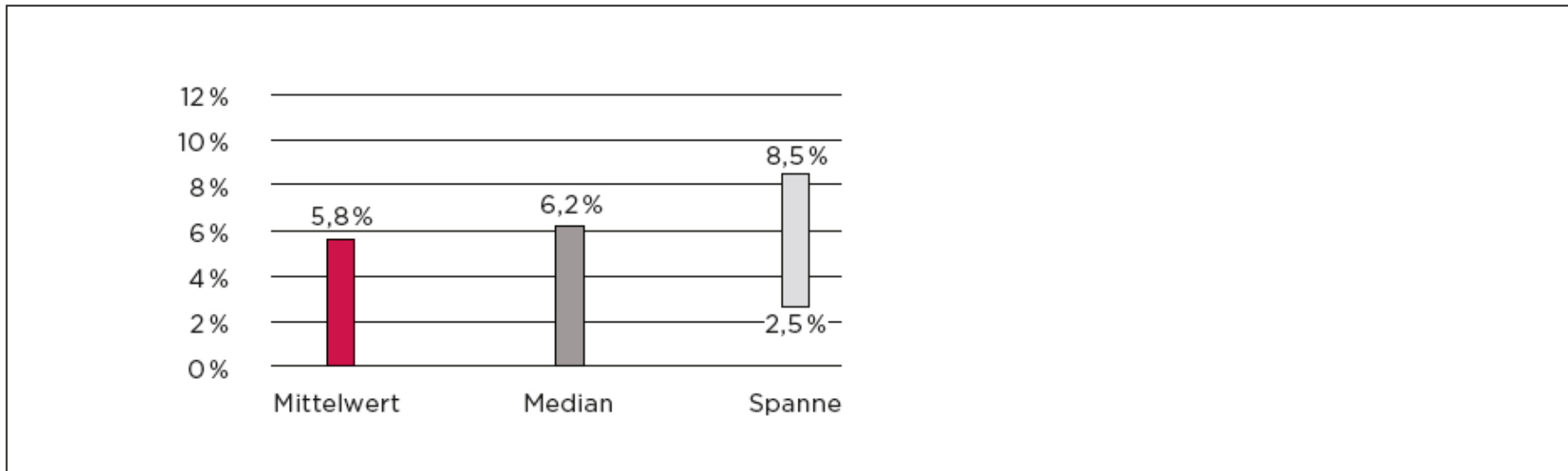


- Aspekt „Optimierung der Portfoliorendite“ wird „nur“ von 50 Prozent genannt
- typische Aspekte wie „Nachhaltigkeit“, „Unabhängigkeit von Banken“, „Nachfolge“ spielen eine gewisse Rolle

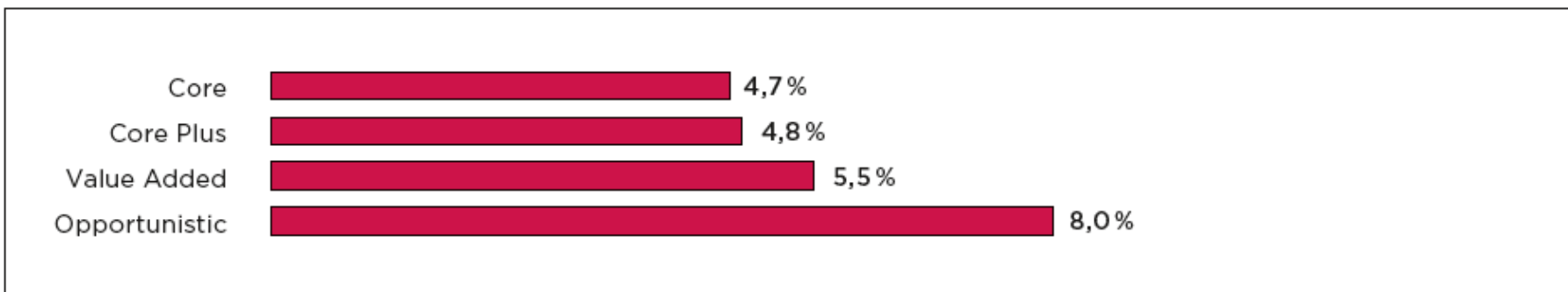
Eigenkapitalrenditen

Family Offices müssen sich nicht verstecken

Welche Eigenkapitalrendite vor Steuern (= Netto Vertragsmiete minus Finanzierungskosten im Verhältnis zum Eigenkapital) wurde im Jahr 2014 in der Assetklasse Immobilien erreicht?



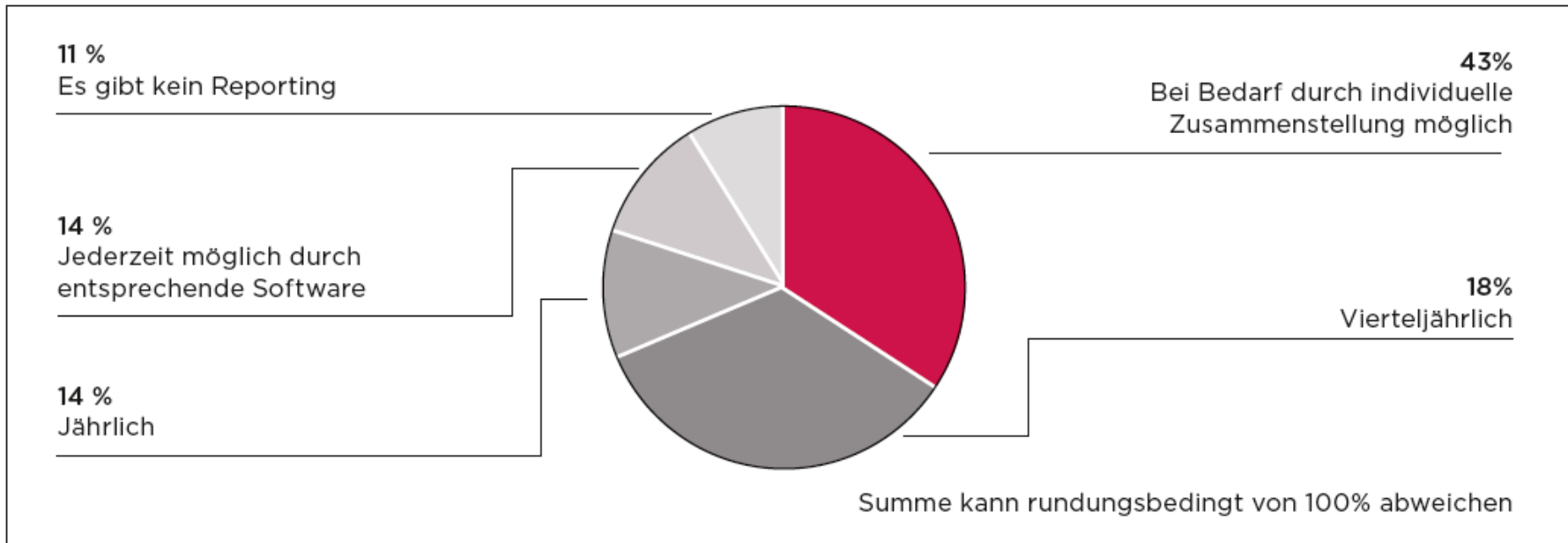
Wie hoch schätzen Sie die Eigenkapitalrendite vor Steuern für Immobilienanlagen in Ihrem Haus im Durchschnitt je Risikoklasse ein?



Reporting

Reporting-Intervalle sehr unterschiedlich

Wie regelmäßig werden diese Informationen dem Eigentümer bzw. Ihnen zur Verfügung gestellt?

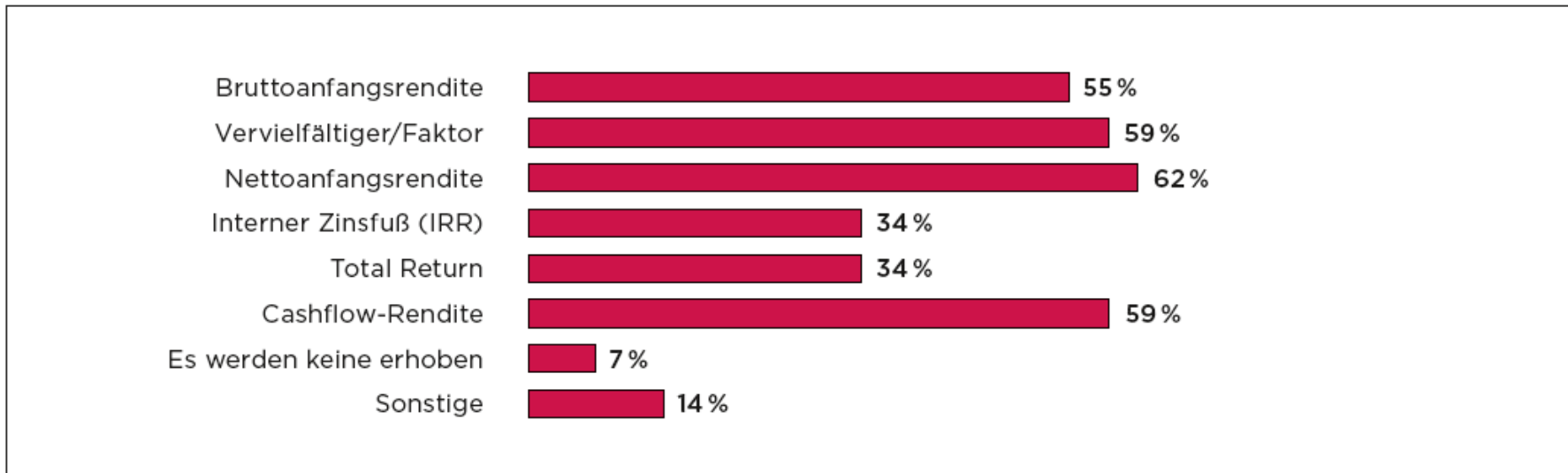


- 11 Prozent der Befragten haben kein Reporting
- Der größte Teil erstellt individuelle Reportings nach Bedarf
- 14 Prozent reporten jährlich
- Rund ein Fünftel reportet quartalsweise

Reporting

Erhebung von Anfangsrendite, Multiplikatoren u. Cashflow-Rendite

Welche Performance-Kennzahlen werden für Immobilieninvestments von Ihnen erhoben?



- Auffällig: Nur rund ein Drittel der Befragten ermitteln die typischen Investment-Kennzahlen IRR-Rendite (internal rate of return) und den Total Return
- → Family Offices agieren auch in diesem Punkt anders als Fondsinvestoren, für die diese Kennzahlen zentral sind

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

**Fragen zur Studie und zur Famos
Immobilien GmbH**

Hans Hünnscheid

Geschäftsführer
Famos Immobilien GmbH
Telefon 02161 610 660
huennscheid@famos-immobilien.de

**Für Medienanfragen und
weitere Exemplare**

Mandy Mohr

Assistentin der Geschäftsführung
Marketing/Kommunikation
Famos Immobilien GmbH
Telefon 02161 610 624
mohr@famos-immobilien.de

**Pressekontakt
Famos Immobilien GmbH**

Daniel Sohler

RUECKERCONSULT GmbH
Wallstraße 16, 10179 Berlin
Telefon 030 2844 987 49
famos@rueckerconsult.de