

Real Estate im Single Family Office – Wie Outsourcing Kompetenz und Effizienz steigert

Immobilien sind seit jeher eine tragende und stabilisierende Säule in den Portfolios von Unternehmerfamilien. Immobilien vermitteln nicht nur ein Gefühl von generationenübergreifender Sicherheit, sondern bieten auch verlässliche Cashflows sowie robusten Schutz vor Inflation. Doch die Zeiten, in denen Immobilienportfolios primär passiv „verwaltet“ werden konnten, sind endgültig vorbei.

Mit der zunehmenden Größe der Portfolios, den politischen Unsicherheiten, dem veränderten Zinsumfeld und der Komplexität der Bewirtschaftung stehen Family Offices heute vor mehrdimensionalen operativen Hürden. Die Entscheidung "Make or Buy?" – also der Aufbau eigener Ressourcen versus der Zukauf externer Expertise – wird daher immer entscheidender.

Wie die Erkenntnisse unserer jüngsten Single-Family-Office-Konferenz mit über 140 Teilnehmern eindrucksvoll belegen, ist professionelles Outsourcing dabei keineswegs ein Zeichen mangelnder Kompetenz. Im Gegenteil: Es ist der Ausdruck einer vorausschauenden, strategischen Ressourcensteuerung und der entscheidende Schlüssel zu nachhaltigen Effizienzgewinnen und mehr Professionalität.

Die „Make-or-Buy“-Entscheidung: Eine strategische Weichenstellung

Der Weg im Immobilienmanagement beginnt in Single Family Offices meist mit dem Wunsch, die Assetklasse direkt im Family Office abzubilden. Häufig besitzen die Vermögensinhaber selbst eine ausgeprägte Leidenschaft für Immobilien. Es herrscht teilweise die intuitive Annahme, dass diese greifbare Anlageklasse ohne großen Ressourcenaufbau „nebenbei“ vom bestehenden Family-Office-Team und ohne den Einsatz spezialisierter Immobilienexperten mitbetreut werden kann. Doch die Realität zeigt, dass die internen Ressourcen oft nicht ausreichen, um alle anfallenden Aufgaben mit der nötigen Tiefe abzudecken. Zum komplexen operativen Aufwand gesellen sich weitere, entscheidende Faktoren:

- **Fehlende Marktbreite und -tiefe:** Ein kleines internes Team kann kaum den gesamten Markt über verschiedene Regionen und Nutzungsarten hinweg professionell abdecken. Oft fehlen detaillierte Lage- und Objektkenntnisse außerhalb der eigenen Kernregion.
- **Begrenzter Zugang zu Transaktionen:** Der Zugang zu attraktiven Off-Market-Deals ist stark netzwerkgetrieben und für einzelne Single Family Offices oft nur schwer zu realisieren.
- **Skalierbarkeit und Kosten:** Der Aufbau eines spezialisierten Inhouse-Teams verursacht hohe Fixkosten, während das Transaktionsvolumen stark schwanken kann. Externes Management bietet hier die nötige Flexibilität.

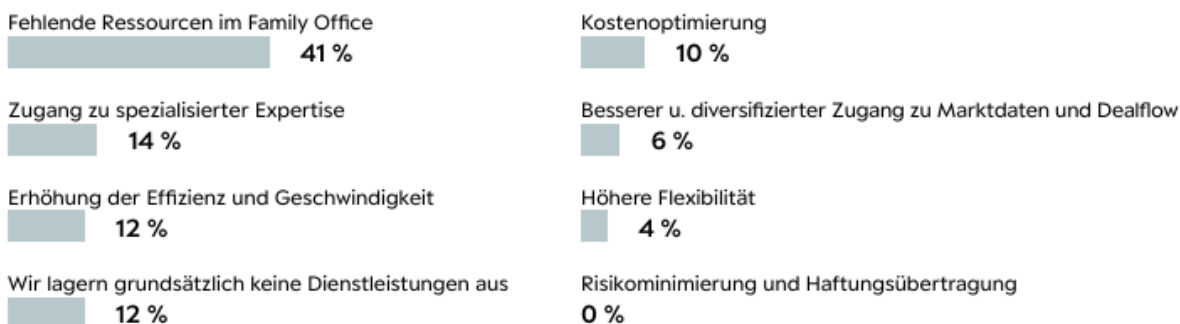


- Fehlende Professionalisierung in der Abwicklung: Die Durchführung von An- und Verkaufsprozessen erfordert ein eingespieltes Netzwerk aus Gutachtern, Anwälten und Technikern, das intern kaum vorgehalten werden kann.

Outsourcing ist ein strategisches Instrument, um diese Hürden zu überwinden. Es ermöglicht den Zugriff auf spezialisiertes Know-how und etablierte Prozesse.

Eine auf unserer Konferenz durchgeführte Umfrage untermauert dies: Die Ressourcen fehlen im Single-Family-Office.

Was ist Ihr primärer Treiber für das Outsourcing von Immobiliendienstleistungen?



Quelle: Berenberg-Umfrage

Folglich kann ein externer Partner vor allem in jenen Bereichen unterstützen, die besonders ressourcenintensiv sind: beim Zugang zu exklusiven Transaktionen (Dealflow), bei der professionellen Durchführung von An- und Verkäufen sowie beim Asset-Management.

Ausgelagertes Real Estate Investment- und Asset Management in der Praxis: Eine Fallstudie

Wie die Zusammenarbeit mit Berenberg konkret aussehen kann, zeigt ein von uns über die letzten drei Jahre für ein Single Family Office durchgeführtes Mandat. Das Single Family Office will gezielt in den deutschen Wohnimmobilienmarkt investieren, verfügt jedoch selbst nicht über die nötigen Ressourcen für die Marktanalyse, die Ankaufsprüfung sowie das zukünftige Asset Management der Kapitalanlagenimmobilien.

Die konkrete Aufgabenstellung: Aufbau eines diversifizierten Wohnportfolios in deutschen Metropolregionen und die Übernahme des zukünftigen Asset Managements. Im Ergebnis definieren das Single Family Office und wir unsere Rolle als ausgelagertes Immobilien-Investmentoffice wie folgt:

- **Strategie:** Gemeinsame Erarbeitung einer detaillierten Anlagestrategie (Volumen, Risikoklassifizierung, Standort), die im Zeitverlauf gezielt regional ausgeweitet wurde, sowie eine umfassende Marktanalyse zur Identifikation passender Immobilientransaktionen.
- **Sourcing & Ankauf:** In diesem Mandat gelingt uns der Ankauf von mehr als 500 Wohneinheiten in 7 Transaktionen. Hierbei erfolgt eine vom Family Office gewünschte anonyme Repräsentation durch Berenberg als Käufervertreter in der Anbahnungsphase. Berenberg übernimmt für das Family Office die vollständige Due-Diligence-Prüfung (wirtschaftlich,



rechtlich, technisch), die Kaufpreisverhandlung und die Strukturierung der Transaktion – natürlich immer in enger Abstimmung mit dem Käufer. (Hinweis: Jedes Family Office entscheidet selbst, in welchem Detail sie in die Due Diligence eingebunden werden.)

- **Finanzierung & Asset Management:** Das Family Office agiert primär „All Equity“ und sichert sich durch diese uneingeschränkte Kapitalstärke einen entscheidenden Geschwindigkeitsvorteil bei der Exklusivität. Auf Wunsch des Mandanten prüfen und strukturieren wir zudem die selektive Übernahme bestehender Kreditengagements des Verkäufers, um die Eigenkapitalrendite gezielt zu optimieren. Nach dem Ankauf betraut uns das Family Office mit dem zukünftigen Asset Management der Wohnimmobilien, inklusive Wertsteigerungsmaßnahmen. Das Property Management wird von lokalen Partnern aus unserem Netzwerk übernommen.

Dieses Beispiel illustriert, wie Family Offices durch die Mandatierung eines externen Managers ihre unternehmerischen Stärken (schnelle Entscheidungen, strategische Weitsicht) mit der operativen und transaktionsseitigen Schlagkraft eines Spezialisten kombinieren können, ohne einen teuren internen Apparat aufbauen zu müssen.

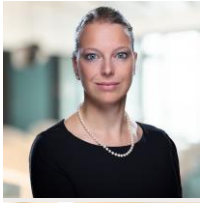
Die in dieser Fallstudie dargestellten Prozessschritte – von der initialen Strategiefindung über das diskrete Sourcing und die Transaktionsbegleitung bis hin zum fortlaufenden Asset Management – stehen anderen Family Offices auch modular zur Verfügung. Jedes Mandat wird exakt an die individuellen Wünsche, die bestehenden internen Kapazitäten und die spezifischen Zielsetzungen des jeweiligen Family Offices angepasst.

Fazit: Der intelligente Mix macht den Unterschied

Der Erfolg im Immobilienmanagement liegt nicht in der Größe des internen Teams, sondern im intelligenten Mix aus eigener strategischer Steuerung und dem gezielten Zukauf von Spezialexpertise. Professionelles Outsourcing ermöglicht es Family Offices, ihre unternehmerischen Stärken voll auszuspielen, agil zu bleiben und gleichzeitig auf tiefgehendes Markt- und Transaktions-Know-how zuzugreifen. In einem zunehmend komplexen Marktumfeld wird die Zusammenarbeit mit einem externen Immobilienspezialisten so zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, der es erlaubt, Portfolios nicht nur zu verwalten, sondern ihren Wert nachhaltig zu steigern.

Informationen zur Veröffentlichung

Autoren



Jeannette Nippert
Senior Single Family Office Investment
Advisor
Berenberg



Ken Zipse
Head of Real Estate
Berenberg



Dr. Florian Horstmann
Senior Investment Manager Real Estate
Berenberg

Wichtige Hinweise

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Bei dieser Information und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Es ersetzt jedoch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung. Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Eventuell beschriebene Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden. Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft. Die zukünftige Wertentwicklung eines Investments unterliegt unter Umständen der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des Anlegers abhängig ist und sich zukünftig ändern kann. Renditen von Anlagen in Fremdwährung können aufgrund von Währungsschwankungen steigen oder sinken. Mit dem Kauf, dem Halten, dem Umtausch oder dem Verkauf eines Finanzinstruments sowie der Inanspruchnahme oder Kündigung einer Wertpapierdienstleistung können Kosten entstehen, welche sich auf die erwarteten Erträge auswirken. Bei einem Fondsinvestment werden stets Anteile an einem Investmentfonds erworben, nicht jedoch ein bestimmter Basiswert (z.B. Aktien an einem Unternehmen), der vom jeweiligen Fonds gehalten wird. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren entweder auf eigenen Quellen des Unternehmens oder auf öffentlich zugänglichen Quellen Dritter und spiegeln den Informationsstand zum Zeitpunkt der Erstellung der unten angegebenen Präsentation wider. Nachträglich eintretende Änderungen können in diesem Dokument nicht berücksichtigt werden. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Information zu erstellen. Wichtige Hinweise und Informationen zu Index-, Marktdaten und ESG-Ratings finden Sie unter www.berenberg.de/rechtliche-hinweise/lizenzhinweise/. Wir weisen darauf hin, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind und dass Depotkosten entstehen können, die die Wertentwicklung mindern. Zur Erklärung verwandter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein Online-Glossar zur Verfügung. Das in dieser Unterlage verwendete Bildmaterial dient ausschließlich zu illustrativen Zwecken. Es stellt keinen Bezug zu spezifischen Produkten, Dienstleistungen, Personen oder tatsächlichen Situationen her und ist nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlungen zu verstehen. Datum 15..09.2026

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Überseering 28
22297 Hamburg
Telefon +49 40 350 60-0
Telefax +49 40 350 60-900
www.berenberg.de/