

Pressemitteilung

KINGSTONE Family Office Real Estate Report 2025: **Immobilien bilden mit einer Quote von rd. 56** **Prozent das Rückgrat bei der Vermögensallokation**

Fast 90 Prozent des Immobilienvermögens liegen in Deutschland
Fast zwei Drittel wollen die Immobilienquoten weiter steigern
Bei den Ankaufsplänen stehen vor allem Wohnimmobilien in Deutschland im Fokus
Direktinvestments werden sehr stark bevorzugt
Sentiment-Umfrage unter 32 Family Offices aus dem DACH-Raum

München, den 16. Oktober 2025 – Der Investmentmanager KINGSTONE Real Estate (KINGSTONE RE) hat heute seinen **KINGSTONE Family Office Real Estate Report 2025** vorgestellt. Im Rahmen der Umfrage wurden 32 Family Offices aus dem DACH-Raum zu ihren Immobilien-Investment-Strategien befragt. Die Kernergebnisse: Immobilien sind das Rückgrat des Nettovermögens. Im Schnitt entfallen über die Hälfte – 56,5 Prozent – auf Immobilien. Die zweitwichtigste Assetklasse sind Aktien mit 19,4 Prozent. Alle anderen Anlageklassen wie Cash oder Anleihen sind deutlich niedriger gewichtet. „Family Offices investieren grundlegend anders als klassische institutionelle Investoren, die deutlich niedrigere Immobilienquoten aufweisen. Das deckt sich auch mit unseren Gesprächen in der Praxis“, kommentiert Dr. Tim Schomberg, CEO und Co-Founder von KINGSTONE RE.

Eine weitere Besonderheit: Family Offices investieren überwiegend direkt in Immobilien. 81,4 Prozent des Immobilienvermögens der Befragten sind direkte Investments. Daneben sind noch Joint Ventures mit einem weiteren Family Office (59,4 Prozent der Befragten) oder Club Deals (40,6 Prozent der Befragten) beliebt. Wenig gefragt sind dagegen Investments in Spezialfonds mit anderen institutionellen Investoren.

Tim Schomberg weiter: „Bei den im Portfolio vorhandenen Nutzungsarten ist Wohnen am beliebtesten. 37,5 Prozent des Immobilienvermögens sind im Durchschnitt in diese Nutzungsart investiert. Es folgen Büros mit 25,0 Prozent, Wohn- und Geschäftshäuser mit 12,8 Prozent und Einzelhandel mit 6,3 Prozent. Interessant

ist, dass auf Erneuerbare Energien nur 1,8 Prozent entfallen. Hier hätten wir mehr erwartet.“

Philipp Schomberg, Co-Founder und Partner bei KINGSTONE RE und verantwortlich für die internationalen Investments des Hauses, sagt: „Auffällig ist des Weiteren die hohe Deutschland-Allokation der Immobilienportfolios der Befragten. Im Durchschnitt liegen 88,3 Prozent des Portfolios in Deutschland. Nur 5,9 Prozent liegen in Europa ohne Deutschland und weitere 5,4 Prozent in den USA, bzw. Nordamerika. Oft ist diese Allokation historisch gewachsen. Dennoch muss die Frage gestellt werden, ob der Deutschlandanteil aus Diversifikationsgesichtspunkten nicht viel zu hoch ist.“

Trotz der hohen Immobilienquoten will die Mehrheit ihre Immobilien-Exposures weiter ausbauen. Bei 50 Prozent der Befragten soll das Immobilienvermögen in den kommenden zwölf Monaten leicht wachsen (Zunahme zwischen 0,0 und 10,0 Prozent), bei 9,4 Prozent soll es stark wachsen (Zunahme um mehr als 10 Prozent). Ein weiteres Viertel will die Quote konstant halten. Dagegen will nur ein kleinerer Teil von 15,7 Prozent die Quote entweder leicht (bis 10 Prozent) oder stark (mehr als 10 Prozent) reduzieren.

Welche Nutzungsarten stehen in den kommenden zwölf Monaten im Fokus? „Das Bild ist ganz klar: Es steht vor allem Wohnen Deutschland im Fokus“, so Tim Schomberg. „Wohnen Deutschland Bestand und Wohnen Deutschland Neubau stehen bei 60 bzw. 50 Prozent der Befragten in den kommenden zwölf Monaten auf der Einkaufsliste. 36,7 Prozent wollen vor allem in den vorhandenen Bestand investieren und 33,3 Prozent in Wohnen USA / Nordamerika. Alle anderen Nutzungsarten sind deutlich weniger gefragt. Ganz hinten auf der Liste stehen Büro USA, Einzelhandel Europa und Büro Europa“, so Tim Schomberg weiter.

„Bei der Investitionsentscheidung in eine Immobilie sind die Attraktivität der Lage, bereits vorhandene Erfahrung in der Nutzungsart und Vermögenserhalt ausschlaggebend“, so Philipp Schomberg. „Die genannten Aspekte bewerten die Befragten bedeutender als das Thema Rendite. Wenig wichtig sind hingegen Reputation, emotionale Aspekte und architektonische Aspekte. Family Offices entscheiden hier sehr rational und zugleich auch eher konservativ“, so Philipp Schomberg.

Das zeigt sich auch bei den erwarteten Ausschüttungsrenditen. „Fast 40 Prozent erwarten Ausschüttungsrenditen zwischen 3,0 und 4,5 Prozent pro Jahr. 22 Prozent

wünschen Renditen zwischen 4,5 und 6,0 Prozent“, sagt Tim Schomberg. Nur eine kleinere Gruppe – 25 Prozent – erwartet Ausschüttungsrenditen von mehr als 6,0 Prozent.

Die Umfrage wurde vom 25. August bis 23. September 2025 durchgeführt. Insgesamt nahmen 32 Family Offices an der Umfrage teil. 43,8 Prozent der Befragten verwalten ein Nettovermögen von mehr als 500 Mio. Euro, weitere 12,5 Prozent verwalten zwischen 100 und 500 Mio. Euro.

Hinweis Bildrechte

Die Nutzung des übersandten Fotos ist nur im Rahmen der Berichterstattung über KINGSTONE RE gestattet. Bitte geben Sie folgende Quelle an: KINGSTONE RE. Eine Bearbeitung des Fotos darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.

Über KINGSTONE Real Estate

KINGSTONE Real Estate ist ein unabhängiger, familiengeführter Investment Manager mit Sitz in München und spezialisiert auf Immobilieninvestments in der DACH-Region, in Polen sowie den Benelux-Staaten. Wir verwalten einen Immobilienbestand in Höhe von > 1 Mrd. EUR.

Unser Fokus liegt auf der Strukturierung und dem Management maßgeschneiderter Investmentlösungen. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von der Transaktion über das Asset Management bis zur Projektentwicklung und richtet sich an institutionelle und private Investoren – darunter u.a. Versicherungen, Altersversorgungseinrichtungen, Banken, Stiftungen und Family Offices.

Als unternehmerisch geprägtes Haus legen wir besonderen Wert auf Qualität, Transparenz und eine vertrauensvolle, langfristige Partnerschaft mit unseren Geschäftspartnern.

Mehr Informationen unter: www.kingstone-re.com

Ihr Ansprechpartner für Presseanfragen:

c/o RUECKERCONSULT

Sara Singbartl

T: +49 151 276 165 63

E: singbartl@rueckerconsult.de