KINGSTONE
REAL ESTATE

Pressemitteilung

Family Offices setzen auf Wohnen und Direktinvestments – Immobilienquote bleibt hoch

- **Über 50 Prozent der Vermögen von Family Offices sind in Immobilien investiert**
- **80 Prozent der Immobilienanlagen erfolgen direkt – Deutschland klarer Schwerpunkt**
- **Wohnimmobilien mit größter Allokation, Nachfrage nach Direktinvestments auf Rekordniveau**
- **Geopolitik, Regulierung und Strukturierung prägen Investmententscheidungen**

München, den 25. Februar 2026 – Trotz geopolitischer Unsicherheiten, regulatorischer Eingriffe und struktureller Marktveränderungen bleibt die Assetklasse Immobilien für Family Offices strategisch gesetzt – mit klarem Fokus auf Direktinvestments und Wohnimmobilien. Das zeigte das Webinar „Family Office Investment Insights – Strategien, Strukturen, Schwerpunkte“ im Rahmen der Reihe „Macro Matters – The KINGSTONE Real Estate View“.

Maximilian Radert, Head of Product Development & Research bei KINGSTONE Real Estate, diskutierte mit Elena Reuter, Head of Real Estate bei FINVIA Family Office, Marie Lindenstruth, Geschäftsführerin bei Lindenstruth & Cie., Alexander Lehnen, Partner bei Heussen Rechtsanwälte, sowie Dr. Tim Schomberg, CEO & Co-Founder bei KINGSTONE Real Estate, über Anlagestrategien, Risikosteuerung und Strukturierungsfragen im aktuellen Marktumfeld.

„Family Offices agieren in einem Spannungsfeld aus makroökonomischen Veränderungen und strukturellen Megatrends. Entscheidend ist, wie diese Faktoren in eine langfristig tragfähige Allokationsstrategie übersetzt werden“, ordnet Maximilian Radert ein.

Direkte Anlagen dominieren die Struktur

Der im Oktober veröffentlichte KINGSTONE Family Office Real Estate Report 2025, bei dem 32 Family Offices aus dem DACH-Raum zu ihren Immobilieninvestment-Strategien befragt wurden, zeigt: Rund achtzig Prozent der Investitionen erfolgen ohne zwischengeschaltete Fondsstrukturen.

Dr. Tim Schomberg sieht darin einen Ausdruck unternehmerischen Selbstverständnisses: „Viele Family Offices verstehen Immobilien nicht nur als Anlageprodukt, sondern als unternehmerische Entscheidung. Kontrolle und Einflussnahme spielen eine zentrale Rolle."

Diese Einschätzung bestätigte Marie Lindenstruth aus der Praxis. In Deutschland investiere ihr Haus ausschließlich direkt, um Nähe zum Objekt und eigene Steuerungsmöglichkeiten sicherzustellen. Auch Elena Reuter betonte, dass ihr Haus Immobilien im Heimatmarkt eigenständig identifiziert, strukturiert und im Asset Management betreut. Die unmittelbare Verantwortung sei für viele Mandanten ein wesentliches Entscheidungskriterium.

Wohnen bleibt Kernsegment

In der Allokation zeigt sich ein deutlicher Schwerpunkt auf Wohnimmobilien. Mehrfamilienhäuser stellen mit 37,5 Prozent die größte Nutzungsart dar, gefolgt von Büroimmobilien mit 25 Prozent.

Während das Bürosegment selektiv geprüft wird, rückt das Wohnsegment weiter in den Fokus. Lindenstruth kündigte an, den Wohnanteil perspektivisch auszubauen. Die aktuellen Marktbedingungen böten hierfür attraktive Einstiegsmöglichkeiten.

Für Reuter erfüllt die Immobilie vor allem eine stabilisierende Funktion im Gesamtportfolio: Kapitalerhalt und nachhaltige Wertentwicklung stehen im Vordergrund. Opportunistische Ansätze bleiben bewusst begrenzt und dienen lediglich der gezielten Beimischung.

Betreiberimmobilien wie Hotels oder Pflegeeinrichtungen spielen in den diskutierten Strategien derzeit keine maßgebliche Rolle.

Risiken werden einkalkuliert – Strategien bleiben stabil

Geopolitische Entwicklungen und regulatorische Eingriffe beeinflussen die Risikobewertung spürbar. Insbesondere internationale Konflikte beschäftigen Investoren intensiv und fließen in strategische Überlegungen ein.

Gleichzeitig wird regulatorischen Rahmenbedingungen – etwa im Wohnungsmarkt – mit einer konservativen Kalkulation begegnet. Investitionen müssen auch unter veränderten gesetzlichen Vorgaben tragfähig bleiben. Ein grundlegender Strategiewechsel ist daraus jedoch nicht abzuleiten.

Radert verwies ergänzend auf strukturelle Einflussfaktoren wie Demografie, Dekarbonisierung und veränderte Arbeitsmodelle, die langfristig auf Immobilienmärkte wirken und strategisch berücksichtigt werden müssen.

Steuerliche Planung und Strukturierung im Blick

Neben Marktentwicklungen standen auch steuerliche Rahmenbedingungen im Fokus. Alexander Lehnen verwies auf die erwartete Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur Erbschaftsteuer. Mit einer gesetzlichen Anpassung sei frühestens im Jahr 2027 zu rechnen.

Die aktuelle Bewertungssituation eröffne jedoch strategische Spielräume. Für Übertragungen und Strukturierungen bestünden derzeit günstige Zeitfenster, insbesondere im Immobilienbereich.

Ausblick: Realistische Renditeerwartungen und moderater Ausbau

Die Renditeerwartungen der Family Offices bewegen sich überwiegend in einer Bandbreite zwischen vier und sechs Prozent. Während sicherheitsorientierte Investoren den Werterhalt priorisieren, streben wachstumsorientierte Marktteilnehmer höhere Zielrenditen an.

Schomberg sieht darin keine Gegensätze, sondern unterschiedliche strategische Ausrichtungen: Beide Ansätze seien legitim, sofern sie konsistent umgesetzt werden.

Für die kommenden zwölf Monate rechnen die meisten Family Offices mit einem moderaten Ausbau ihres Immobilienengagements. Reuter berichtete von einer spürbar gestiegenen Nachfrage nach Direktimmobilien, da Investoren die aktuelle

Marktphase für selektive Zukäufe nutzen. Auch Lindenstruth bestätigte, dass weitere Investitionen – insbesondere in Deutschland – geplant seien.

***

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