

Eigenschaften und Vorteile von Private Markets

Mit ihrem strategischen Vorteil eines langfristigen Anlagehorizonts können Family Offices mit ausgesuchten Private-Market-Strategien bei gleichbleibendem Risiko eine höhere Rendite erzielen oder das Risiko bei gleichbleibender Rendite senken. Die geringere Korrelation von Private-Market-Anlagen mit öffentlichen Märkten kann vor kurzfristiger Volatilität schützen und das Gesamtportfoliorisiko reduzieren. Die Tatsache, dass ausserbörsliche Anlagen nicht täglich bewertet werden, verhindert Panikverkäufe in Krisenzeiten, fördert langfristiges Denken und ermöglicht so eine nachhaltigere Kapitalallokation, zum Beispiel in Sektoren, die von langfristigen strukturellen Wachstumstreibern profitieren.

Durch aktives Management hat Private Equity oft erhebliche Wertsteigerungspotenziale erzielt und strebt langfristig zweistellige Renditen an, die über denen öffentlicher Aktienmärkte liegen. Private Credit kann durch die variable Verzinsung und kurze Duration Zinsänderungsrisiken mindern. Immobilieninvestitionen verbinden nachhaltige Cashflows und Minderung des Inflationsrisikos mit langfristigem Wertsteigerungspotenzial.

Darüber hinaus bieten Private Markets Family Offices die Möglichkeit, in Assetklassen zu investieren, die für Privatanleger schwer zugänglich sind. Neben ihrem direkten Zugang zu Private-Market-Fonds können Family Offices bei attraktiven privaten Investitionsmöglichkeiten Co-Investments mit institutionellen Partnern eingehen und so ihre Gebühren reduzieren und eine bessere Kontrolle über Investitionsentscheidungen erhalten. Dadurch lassen sich langfristige Wachstumsstrategien besser abstimmen auf die Werte und Ziele der Familie.

In einem Umfeld steigender Zinsen und restriktiverer Kreditvergaben durch Banken hat sich Private Credit in den vergangenen Jahren als eine der wichtigsten alternativen Anlageklassen etabliert. Mit einer attraktiven, gut prognostizierbaren Durchschnittsverzinsung, einer kurzen Kapitalbindung und relativ geringen Kursschwankungen bietet Private Credit ein attraktives Risiko-Rendite-Profil im Vergleich zu traditionellen Anleihen. Zudem ist eine breite Diversifikation über verschiedene Sektoren möglich.

Durch ihre vorrangige Stellung in der Kapitalstruktur und ihre Besicherung durch die Vermögenswerte des Unternehmens sind insbesondere Senior Secured Loans ein interessantes Instrument, um gut prognostizierbare regelmäßige Erträge zu erzielen und dank niedrigerer Ausfallraten zum Kapitalerhalt beizutragen. Loans gehören zu den festverzinslichen Instrumenten mit den besten Renditen und können dank ihrer besonderen Merkmale bei jedem Zinsausblick ein interessantes Investment darstellen.

Als Teilsegment des Private-Credit-Marktes bieten Anlagen in Direktkredite an mittelständische Unternehmen professionellen Investoren neben anderen potenziellen Vorteilen die Möglichkeit, von einem fragmentierten Markt, einem günstigeren Wettbewerbsumfeld und interessanten Risikoprämien zu profitieren. Der US-amerikanische Middle Market ist der grösste und etablierteste Direct-Lending-Markt der Welt. Ein besonders attraktives Marktsegment ist der «Upper Middle Market», in dem Fremdkapital für grössere Unternehmen mit einer besseren Kapitalausstattung und entsprechend stärkeren und stabileren Bilanzen bereitgestellt wird.

Während diese Strategien ein hohes Mass an Gläubigerschutz gewährleisten sollen, wollen Distressed Debt und Special Situations – Finanzierungen für notleidende Unternehmen oder Anlagen in Kredite mit hohem Abschlag – antizyklische Investitionen mit hohem Wertsteigerungspotenzial durch Restrukturierungen bieten. Mit Debt-for-Equity-Swaps können sich Family Offices direkt an der Umstrukturierung von Unternehmen beteiligen und mit strukturierten Private-Debt-Transaktionen oder Mezzanine-Kapitalplatzierungen potenziell interessante Erträge erzielen.

F

Für professionelle Anleger, die höhere regelmäßige Erträge, Renditen und Diversifikation suchen, führt kaum ein Weg an Private-Market-Anlagen vorbei. Angesichts volatiler Märkte und sinkender Renditen aus traditionellen Anlageklassen rücken deshalb nicht börsennotierte Anlageklassen zunehmend in den Fokus von Family Offices. Aus gutem Grund: Family Offices verfolgen einen langfristigen Investmentansatz, der darauf abzielt, Vermögen über Generationen hinweg zu erhalten und möglichst zu mehren. Private-Market-Investments sollen dies ermöglichen, da sie weniger anfällig für kurzfristige Marktzyklen und Marktchocs sind und als ausserbörsliche Anlageklassen, dank ihrer Komplexitäts- und Illiquiditätsprämie im Schnitt höhere Renditen bieten können als liquide börsennotierte Anlageklassen.

Bei Direktbeteiligungen an Unternehmen, Immobilieninvestitionen und privaten Finanzierungen streben es Family Offices an, Einfluss auf Management und Strategie zu nehmen und so aktiv an der Wertschöpfung teilzunehmen. Die Kombination aus langfristiger Kapitalbindung, stabilen Cashflows und strategischer Wertsteigerung kann ein solides Fundament für den intergenerationalen Vermögenstransfer schaffen.

» MEHR EINFLUSS

PRIVATE MARKETS ALS ERFOLGSFAKTOR FÜR FAMILY OFFICES: VERMÖGENSAUFBAU ÜBER GENERATIONEN MIT PRIVATE CREDIT UND REAL ESTATE.

TEXT NICOLA SPRENGER

Real Estate bietet attraktive Erträge

Immobilien sind seit jeher eine der bevorzugten Anlageklassen von Family Offices, da sie kaum mit anderen Assetklassen korreliert sind und eine ideale Kombination aus laufenden Erträgen, langfristigem Wertwachspotenzial und Minderung des Inflationsrisikos bieten können. Erstklassige institutionelle Büro-, Wohn- und Logistikimmobilien können langfristig stabile Mieterträge bieten, wobei inflationsindexierte Mietverträge für realen Vermögenserhalt sorgen. Mit Investitionen in Logistikimmobilien, flexible Arbeitsräume oder alternative Immobilienklassen wie Seniorenwohnen und Gesundheitsimmobilien können Anleger an langfristigen Trends partizipieren.

Value-Add-Strategien und opportunistische Strategien nutzen Marktzyklen, um unterbewertete Assets günstig zu erwerben, und erschliessen zusätzliche Ertragspotenziale durch gezielte Restrukturierungen oder Sanierungen. So können Immobilien mit Entwicklungspotenzial durch Renovierung oder Neupositionierung erheblich an Wert gewinnen – ein gutes Beispiel dafür ist die Umwandlung von Büroflächen in Wohnimmobilien in Reaktion auf das durch den Trend zum Homeoffice veränderte Marktumfeld.

Immobilienkreditfonds ermöglichen Family Offices eine Beteiligung an Real Estate-Finanzierungen. Eine Investition in Real-Estate Debt kann aufgrund ihres festverzinslichen Charakters stabile Cashflows liefern; hinzu kommt der Sicherheitsvorteil von Sachwerten. Dabei bieten Mezzanine-Kapitalstrukturen höhere Renditen als traditionelle Anleihen.



Im Kontext einer gut durchdachten Generational-Wealth-Creation-Strategie können Private-Market-Anlagen Family Offices eine interessante Möglichkeit bieten, Vermögen strategisch zu sichern, breit zu diversifizieren und nachhaltig zu vermehren, um auch künftigen Generationen eine stabile finanzielle Basis zu bieten. Die Kombination aus Private Equity, Private Credit und Real Estate ist ein erfolgversprechendes Rezept für widerstandsfähige Portfolios mit überdurchschnittlichem Renditepotenzial und langfristiger Stabilität. Private Markets erlauben Zugang zu Investmentchancen, die traditionelle Märkte oft nicht bieten, sichern eine nachhaltige Diversifikation und unterstützen mit planbaren Erträgen und potenziell überdurchschnittlichen Renditen den systematischen Vermögensaufbau über Generationen hinweg. Zu guter Letzt muss indessen auch betont werden, dass selbst Family Offices trotz all ihrer vielfältigen Möglichkeiten der Risikostreuung so wie alle anderen Marktakteure den Verlustrisiken der Märkte in den beschriebenen Assetklassen ausgesetzt sind. «

Links **Ambiente eines Family-Office: hier werden Vermögensentscheidungen oft grosser Tragweite getroffen.**



ZUM AUTOR

Der Autor **Nicola Sprenger** ist als Head of Family Office Clients bei Invesco Schweiz tätig.



**PRIVATE MARKETS
ERLAUBEN ZUGANG
ZU INVESTMENT-
CHANCEN, DIE
TRADITIONELLE
MÄRKTE OFT
NICHT BIETEN.**