Family Offices meer in private markten

Beschrijving

Family offices hebben meer geÃ¯nvesteerd in private markten dan op de beurs, zelfs na de laatste rally op de aandelenmarkt. De beweging dat er steeds minder op publieke markten wordt belegd en steeds meer in private markten is al even gaande. De piek in het aantal beursgenoteerde bedrijven werd bereikt in het midden van de jaren negentig. Sindsdien zijn er steeds minder bedrijven beursgenoteerd. Dat terwijl het aantal bedrijven in private handen sindsdien sterk is gegroeid.

Meer in private markten dan in aandelen

Volgens onderzoek van Campden Wealth en RBC bestaat de portefeuille van Family Offices in Noord-Amerika voor 29,2 procent uit private markten (private equity, private debt en real assets) en voor 28,5 procent uit beleggingen op de beurs. Een jaar geleden was dat nog respectievelijk 27 procent en 31 procent. Uit het onderzoek blijkt verder dat ze nog meer willen investeren in private markten. De reden is simpel, investeringen in private markten leveren meer op, zonder het risico van de aandelenmarkt.

Ondernemer op zoek naar ondernemersrendement

Binnen private equity zijn bij family offices vooral direct-deals (co-investments) populair. Dat komt ook omdat family offices vaak hun oorsprong vinden in een onderneming. Voor een ondernemer is het kopen van bedrijven via private equity â?? zeker als het gaat om direct deals â?? een veel minder grote stap dan om te gaan beleggen. Een ondernemer is gewend om 24/7 in controle te zijn van de onderneming. Vaak starten ze met bedrijven die in het verlengde liggen van de eigen bedrijfsactiviteiten, maar komen ze er in een later stadium achter dat de rol van eigenaar (aandeelhouder) een andere is dan om zelf te ondernemen. Bovendien kan spreiding, ook in private markten, veel toevoegen.

Verschil family offices en private equity

Een belangrijk verschil tussen family offices die zelf bedrijven kopen en private equity is dat ze vaak minder eenvoudig een financiering kunnen vinden. Ook hebben ze vaak minder ervaring met exits. Dat

is uiteraard beter geregeld bij professionele private equity partijen. Ervaring en schaalgrootte dragen ook daarbij aan de consistentie van het rendement. Opvallend is verder dat de beweging richting private markten ook ingegeven lijkt te zijn door de verhoogde kans op een recessie, of door de strijd tussen China en de VS. Zelfs het monetaire beleid wordt genoemd als reden. Waarschijnlijk is dat ook de reden dat ze een relatief hoog percentage (9 procent) aan liquiditeiten aanhouden.

Meer verschuivingen in asset allocatie

Het onderzoek van Camden Wealth en RBC omvat 330 family offices wereldwijd, waarvan 144 in Noord-Amerika. Uit eerder onderzoek van UBS was al duidelijk geworden dat de strategische asset allocatie in de afgelopen jaren duidelijk is gewijzigd als gevolg van bewegingen in de rente, inflatie en economische groei. Na jarenlang nauwelijks in obligaties te hebben belegd, wordt er nu ook meer gealloceerd naar obligaties. Tegelijkertijd is door de stijgende rente ook private debt populair geworden. Het voordeel van privat debt ten opzichte van andere investeringen in private markets is dat private debt profiteert van de status quo. Dat betekent dat er feitelijk niets hoeft te gebeuren om rendement te maken. Door de negatieve of extreem lage rentes van de afgelopen jaren, is er een gebrek aan dit soort beleggingen want juist in zijwaartse markten is er behoefte aan dit soort rendement.

Private markten in 2024

Het jaar 2024 is een interessant jaar voor private markten. Private equity zal profiteren van de dalende rente en het stijgende aantal deals. Private debt profiteert van de terugtrekkende commerciÃ«le banken door wet- en regelgeving en het monetaire beleid. Real assets zijn interessant omdat in enkele belangrijke vastgoedmarkten we ons aan het einde bevinden van de lange vastgoedcyclus. Daarnaast is er veel geld nodig om te investeren in infrastructuur, ook in het kader van de energietransitie. Bij elkaar zorgt dat ervoor dat rendementen op private markten waarschijnlijk superieur blijven ten opzichte van beleggen op de beurs.

Sterke groei family offices

Er zijn volgens Camden Wealth nu 7.300 family offices wereldwijd, waarvan 42 procent in de Verenigde Staten, 32 procent in Europa, 18 procent in AziÃ« en 8 procent in de rest van de wereld. Het totale vermogen dat zij beheren wordt geschat op 9,4 biljoen dollar. De sterke groei is ook een gevolg van de sterke groei van het aantal vermogenden met 50 miljoen of meer. De omvang van zoâ??n vermogen zorgt er automatisch voor dat er meer behoefte en ook mogelijkheden zijn voor diversificatie.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer