

18. July 2022

CEO Insight: Großinstitutionelle nehmen Immobilien ins Visier

Die japanischen Big Whales werden künftig in nie gesehenem Maße in Immobilien investieren – zuhause und im Ausland.

Es geht los: Die großen institutionellen Investoren in Japan haben entschieden, sich weitaus stärker als bisher in Immobilien zu engagieren. Das erste Signal in diese Richtung sandten der größte Lebensversicherer Japan Post Insurance und das zweitgrößte Handelshaus Mitsui & Co. Die Unternehmen kündigten vor wenigen Wochen einen gemeinsamen Immobilienfonds für mehrere 100 Milliarden Yen (jeweils 700 Millionen Euro) an. Mit [Assets](#) von 53,4 Billionen Yen (384 Milliarden Euro) zählt die Postversicherung zu den Big Whales der japanischen Finanzwelt. In naher Zukunft dürften andere Schwergewichte ähnliche Pläne verkünden und ebenfalls stärker in Immobilien diversifizieren.

Wir reden hier nicht von Peanuts: Allein die vier größten Schwergewichte managen ein aggregiertes Vermögen von 4.000 Milliarden Euro. Bei einer anfänglichen Zielallokation von inoffiziell genannten 4 % stünden etwa 180 Milliarden Euro für Immobilien bereit. Sollte die Quote später auf europäische 10 bis 15 % wachsen, wären es 400 bis 600 Milliarden Euro. Das bedeutet: Diese Großanleger müssen überwiegend im Ausland investieren, denn Japans institutioneller Immobilienmarkt mit 300 Milliarden Euro Volumen wäre ihnen zu klein.

Wenn diese Investoren wiederum ihre Käufe im Heimatmarkt ausweiten, dann werden mehr Unternehmen und Institutionen Immobilien abgeben. Zum Beispiel könnte sich der schon laufende Trend verstärken, dass Unternehmen wie Dentsu und Toshiba ihre Hauptgebäude verkaufen. Auch staatseigene Gebäude kommen in den Markt – gerade läuft der Verkauf des Otemachi Place in Tokio mit einer erwarteten Größenordnung von 2,5 Milliarden Euro. Der institutionelle Markt dürfte also in den nächsten Jahren kräftig wachsen.

Den ursprünglichen Startschuss erteilte der damalige Premierminister Shinzo Abe, der am 8. Juli tragischerweise einem Anschlag zum Opfer gefallen ist. Mit großer Weitsicht forderte er die Institutionellen in Japan bereits ab 2014 auf, stärker in Risikokapital zu investieren – gemeint waren in erster Linie in- und ausländische Aktien, Immobilien und Infrastruktur wie Erneuerbare-Energien-Kraftwerke. Denn mit japanischen Staatsanleihen, dem damaligen Standard-Investment, ließen sich angelegte Vermögen wegen der radikalen Nullzinspolitik von Notenbank-Gouverneur Haruhiko Kuroda ab April 2013 nicht mehr vermehren.

Auf eine Diversifizierung ihrer Assets jenseits von Staatsanleihen waren jedoch weder die Big Whales noch kleinere Player vorbereitet. Also mussten die Institutionellen zunächst die fachlichen und organisatorischen Voraussetzungen für Immobilien-Investments schaffen. Dafür warben sie teilweise Spitzenfachkräfte von Immobilienentwicklern wie Mitsui Fudosan sowie Spezialisten von der Investmentbank Goldman Sachs und der Development Bank of Japan ab. Auf dieser Basis begannen erste Tastversuche im Markt.

Ab 2016 stiegen die ersten Großinvestoren vorsichtig in börsennotierte Immobilienfonds (J-REITs) ein. Die Japan Post Bank und die Pension Fund Association (PAL) wagten sich an privat gehaltene REITs heran. Es folgten der Government Pension Investment Fund (GPIF) – mit [Assets](#) von 197 Billionen Yen (1.400 Milliarden Euro) der weltgrößte Staatsfonds – und die Japan Post Insurance. Ab 2019 mandatierte man die ersten Asset-Manager im Ausland, die zunächst in Dachfonds investierten – lange Zeit nur in den USA, schließlich in Europa. So sammelte man wichtige Erfahrungen.

Es ist beachtlich, wie weit die Großinvestoren in nur acht Jahren gekommen sind. Man hat die notwendigen Prozesse installiert, verfügt über Plattformen und baute ein Partnernetzwerk auf. Heute ist man weltweit tätig, beschäftigt Generalisten und Spezialisten als Asset Manager und verfolgt eine Reihe von Strategien. Teilweise überwiegen die Auslandsinvestments schon das Japan-Portfolio. Das neue Joint Venture von Japan Post Insurance und Mitsui & Co. tritt nun die erste richtig große Welle los. In den nächsten Jahren werden wir dann die ersten Direktinvestments sehen.

Wenn so viele kapitalkräftige Adressen nun auch japanische Immobilien ins Visier nehmen, dann wird sich der Bieterwettbewerb sicher verschärfen. Schließlich konkurrieren die Big Whales mit ausländischen Großanlegern wie der Allianz um die vorhandenen Objekte. In der Folge dürften die Renditen bei Wohnimmobilien unter die heutigen 3,5 bis 3,8 % sinken. Angesichts dieser Aussichten wird es für Investoren um so wichtiger, dass sie über eine Serie von einzelnen Transaktionen ein umfangreiches Portfolio aufbauen. Auf diese Weise generieren geduldige Direktinvestoren wie wir einen Mehrwert, weil ein Portfolio als Asset am Markt höhere Preise erzielt als die Summe seiner Einzelinvestments.

Umrechnungskurs: 1 Euro = 139 Yen

Leonard Meyer zu Brickwedde

Dr. Leonard Meyer zu Brickwedde
President and CEO

Kensho Investment Corporation
Sanno Park Tower 3F
2-11-1 Nagata-cho,
Chiyoda-ku, Tokyo 100-6162

Tel: +81(0)3-6205-3039
contact@ken-sho-investment.com