

CEO Insight: Japan lockt große Player an

Japanische Wohnimmobilien haben sich während der COVID-Krise als so widerstandsfähig erwiesen, dass sie in das Visier von Großanlegern auch aus Deutschland geraten sind. Aber die Größe solcher Investoren bringt nicht nur Vorteile mit sich.

Liebe Investoren und Geschäftspartner,

Die Pandemie hat im japanischen Immobilienmarkt einige Bremsspuren hinterlassen. Am meisten litten, gemessen am Transaktionsvolumen für die ersten drei Quartale 2021, der Office-Bereich (mehr Arbeit zuhause), der Retail-Sektor (beschränkte Geschäftszeiten) und die Hotel-Industrie (keine Touristen). Doch bei Wohnimmobilien wuchs das Deal-Volumen um 8% ([Japan German Real Estate Bridge](#) - Seite 7).

Diese Entwicklung beeindruckt um so mehr, weil auch die Preise zulegten. Der durchschnittliche Verkaufspreis für alle 2021 neu gebauten Wohnungen im Großraum Tokio (Tokyo, Saitama, Chiba, Kanagawa) stieg um knapp 3% das dritte Jahr hintereinander auf das Nachkriegshoch von 62,6 Mill. Yen (464.000 Euro). Der Preis je Quadratmeter dieser insgesamt 33.600 neuen Einheiten wuchs um 1,2% zum Vorjahr auf 936.000 Yen (6.900 Euro), die neunte jährliche Steigerung in Folge. (Quelle: [REEI](#))

Aber im gleichen Zeitraum kletterte auch die Monatsmiete für Wohnungen weiter – etwa im Großraum Tokio um 6,1% auf 3.270 Yen (24 Euro) je Quadratmeter. (Quelle: [Tokyo Kantei](#)). Daher blieben die Renditen auf attraktivem Niveau: Der Kapitalisierungssatz der von börsennotierten J-REITS gehaltenen Wohnimmobilien ging im Laufe des Jahres 2021 (Jahresende 2020 gegenüber 2021) um 0,13 Punkte auf 4,17% zurück. In Tokio sank dieser Wert um 0,17 Punkte auf 3,85%.

Eine bekannte Investoren-Weisheit lautet: Wohnen muss man immer, auch in schwierigen Zeiten. Doch diese Tatsache erklärt die Resilienz dieser japanischen Assets nur teilweise. Denn Wohnen ist eben mehr als ein Grundbedürfnis: Die Erfahrungen der Pandemie haben das Bewusstsein viele Eigentümer für die Umstände ihrer Unterkunft erhöht – insbesondere für Größe und Standort. Daraus resultieren inzwischen sichtbare Verschiebungen ([Immobilieninvestment in Japan](#) - Seite 35).

Einige ziehen näher ans Stadtzentrum heran, um ihren Weg zum Arbeitsplatz zu verkürzen. Dort konkurrieren sie mit anderen Käufern um einen schrumpfenden Bestand. Und wer zuhause mehr Platz für ein Homeoffice braucht, orientiert sich nun in Richtung der weiter entfernten Vororte, wo man für das gleiche Geld mehr Fläche bekommt – was die Nachfrage auch dort in die Höhe treibt. Diese zwei Trends sorgten dafür, dass laut neuen Zahlen für 2021 die Grundstückspreise im Residential-Bereich landesweit um 0,5% zunahmen.

Die ansehnlichen und vergleichsweise stabile Renditen sowie das große und vielfältige Angebot an hochwertigen Wohnimmobilien locken nun vermehrt Großanleger nach Japan. Die Allianz Real Estate zum Beispiel gründete im Dezember mit der kanadischen Ivanhoé Cambridge einen geschlossenen Fonds in Singapur mit einem Volumen von 2 Mrd. Dollar. Das Kapital soll in neu fertiggestellte Wohnimmobilien in Bestlagen in den Großstädten Tokio, Osaka, Nagoya und Fukuoka fließen. Die Objekte werden langfristig vermietet und gehalten. Ein erster Ankauf von 12 Immobilien mit insgesamt 250 Wohnungen und 7,500 qm Wohnfläche wurde laut [Allianz-Mitteilung](#) zu US\$ 90 Millionen abgeschlossen. Mit dem für hiesige Verhältnisse hohen Quadratmeter-Kaufpreis von rund US\$ 12.000 zollt die Allianz der Knappheit an attraktiven Großportfolios mit Wohnobjekten Tribut.

Die Allianz Real Estate wird mit ihrem Vorstoß nach Japan sicher nicht alleine bleiben. Meine Einschätzung teilt offenbar auch der US-Beteiligungsfonds KKR, der Mitte März einen der größten Immobilien-Assetmanager von Japan gekauft hat. Für Mitsubishi Corp.-UBS Realty legte KKR 230 Mrd. Yen (1,7 Mrd. Euro) auf den Tisch. Das Handelshaus Mitsubishi und die Investmentbank UBS formten ihr Joint Venture im Jahr 2000, als der Immobilienmarkt für institutionelle Investoren gerade entstand. Der damalige Pionier für J-REITS verwaltet inzwischen Assets von 1,7 Bill. Yen (12,7 Mrd. Euro). Mit seiner Übernahme signalisiert der US-Beteiligungsfonds, dass man ein starkes Wachstum dieser Vermögenswerte erwartet.

Natürlich kann Kensho in dieser Liga nicht mitspielen. Nur: Die Großen müssen Großes kaufen, weil sie auf einen Schlag hohe Summen investieren, wie das beschriebene Beispiel der Allianz zeigt. Solche Käufe sind bei Wohnimmobilien in Japan fast nur durch Großportfolio-Transaktionen möglich und daher nicht einfach. Die plötzliche starke Nachfrage treibt die Preise und drückt die Erträge solcher Player. Wir als Direktinvestor und Assetmanager bauen ein Portfolio dagegen Objekt für Objekt auf und generieren dabei einen Mehrwert. In der Folge können wir höhere Renditen erzielen. Größe ist eben nicht alles.

Umrechnungskurs: 1 Euro = 135 Yen

Leonard Meyer zu Brickwedde

Dr. Leonard Meyer zu Brickwedde
President & 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