

11. Dezember 2023

CEO Insight: Verkehrte Welt: Japanische Investoren stützen westliche Immobilienmärkte

Die Kaufwelle von institutionellen Anlegern aus Japan im Ausland resultiert auch aus der Weitsicht der Bank of Japan, die sich durch die Inflation nicht ins Bockshorn jagen ließ.

Der Kontrast zwischen den Immobilienmärkten in Deutschland, der EU und den USA auf der einen und Japan auf der anderen Seite könnte kaum größer sein: In Deutschland ist das Investitionsvolumen im laufenden Jahr gegenüber 2021 gemäß Daten von bulwiengesa um über drei Viertel eingebrochen, in US-Großstädten [fielen](#) die Bewertungen von Bürogebäuden bis zu fast 60%. Institutionelle Investoren aus Japan gehen unterdessen im Ausland auf Einkaufstour. Mitsubishi Estate [erwarb](#) soeben ein Bürogebäude im Londoner Westend für kolportierte 150 Mill. Pfund. Der Telekom-Provider KDDI [kaufte](#) für rund 1 Mrd. US-Dollar Datenzentren in der Innenstadt von Toronto. Mori Trust [übernahm](#) in New York für 680 Mill. US-Dollar die Hälfte eines Wolkenkratzers nahe der Grand Central Station.

In Deutschland wie in Japan leiden Baufirmen und Projektentwickler unter stark gestiegenen Arbeits-, Energie- und Materialkosten. Den zentralen Unterschied für die jeweiligen Immobilienmärkte machen jedoch die Zinsen aus. Die Europäische Zentralbank und das Federal Reserve Board reagierten auf die hochspringende Inflation mit einer schnellen Abfolge von Zinsschritten nach oben. Dadurch froren sie die Immobilienmärkte regelrecht ein – die Käufer kommen nicht mehr günstig an Kapital oder ihnen sind die Hände gebunden, weil der Anteil der Immobilien in ihren Portfolios durch die Wertverluste von Anleihen über die Allokationsgrenze hinaus wuchs. In der Folge bleiben die Entwickler auf ihren Objekten sitzen und beginnen keine neuen Projekte mehr, weil ihr Kapital in diesen fertigen Objekten feststeckt.

Dagegen verfolgte die Bank of Japan eine Politik der ruhigen Hand und hielt am Negativzins und der Kontrolle der Zinskurve fest. Denn ihrer Meinung nach entstand die Inflation nicht durch eine stärkere Nachfrage, sondern beruhte ganz überwiegend auf verteuerten Importen. Der Preis für ihr Stillhalten ist zwar die kräftige Abwertung der eigenen Währung Yen. Aber der konjunkturell wichtige Immobilienmarkt funktioniert weiter. Die Entwickler von Gebäuden bleiben flüssig, die institutionellen Investoren können sich leicht finanzieren. Zwar steigen die Bewertungen und die Renditen fallen, aber das Geschäft lohnt sich weiter.

Mit dem Ende der Pandemie drängen Japans Immobilienanleger verstärkt ins Ausland. Wie eine Statistik [von Bloomberg zeigt](#), haben Japaner bis Anfang Dezember 2023 US\$ 7.4 Milliarden im Ausland investiert. Das entspricht etwa dem dreifachen des durchschnittlichen Investmentvolumens der letzten 15 Jahre.

>>>

Dabei geht es ihnen in erster Linie um eine Diversifizierung weg von ihrem Heimatmarkt. Große private Entwickler wie Mori Trust, Mitsubishi Estate und Mitsui Fudosan gingen als Pioniere voran, es folgten zunächst der weltgrößte staatliche Pensionsfonds GPIF und die Banksparte von Japans Post. Mittlerweile suchen sowohl institutionelle als auch private Firmen die Diversifikation durch Immobilien-Investments im Ausland.

Der scheinbar plötzliche Investitionsschub in diesem Jahr erklärt sich einerseits mit den Kapitalrücklagen, die sich während der Pandemie aufgestaut haben. Die Kaufwelle im Ausland hängt andererseits damit zusammen, dass die institutionellen Anleger nach rund einem Jahrzehnt des Herantastens ausreichende Erfahrungen gesammelt und Geschäftsverbindungen etabliert haben, um gute Objekte im Ausland zu finden und sie zu gewünschten Konditionen zu erwerben.

Den schwachen Yen ignorieren die japanischen Investoren, weil sie langfristig denken und sich selten gute Kaufgelegenheiten wie zur Zeit bieten. Was nämlich unter normalen Gegebenheiten sofort in das Portfolio von einheimischen Großanlegern wandern würde, kommt in der aktuellen Krise in die Reichweite von ausländischen Käufern mit genug liquiden Mitteln.

Deutsche Entwickler, Asset Manager und Verkäufer sollten die interessierten Investoren aus Japan mit offenen Armen aufnehmen. Sie sind keine Wettbewerber und suchen nicht den schnellen Profit. Sie verhandeln transparent, zahlen faire Preise, legen ihr Kapital auf lange Sicht an und suchen den Einklang mit Markt und Partnern. Ich kann diese Einschätzungen aus erster Hand abgeben, da Kensho japanische Investoren aktiv dabei berät, in Deutschland Fuß zu fassen. Nach der Asiatischen Finanzkrise 1997/98 waren es angelsächsische Investmentbanken und Hedgefonds, die zu hohen Abschlägen Liquidität nach Japan brachten – jetzt sind Investoren aus Japan in die Rolle der Retter geschlüpft. Ihr Kapital bringt frische Liquidität in das deutsche Immobiliengeschäft und hilft, die erstarrten Marktmechanismen wieder in Gang zu setzen.

Parallel sollten deutsche Investoren ihre Augen für die günstigen Finanzierungsbedingungen in Japan offenhalten und insbesondere auf Wohnimmobilien schauen, die ungeachtet der auch in Japan gestiegenen Inflation weiterhin real positive Erträge einbringen. Der schwache Yen ermöglicht deutschen und ausländischen Investoren niedrige Einstandspreise und beinhaltet die Chance auf einen lukrativen Bonus: Denn als Folge der anstehenden Zinswende in Europa und den USA wird der Yen deutlich aufwerten und Investoren aus dem Euro- und Dollarraum hohe Währungsgewinne bescheren. Jedoch ist Eile geboten: Dieses Fenster wird sich nämlich bald schließen.

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