

15. Februar 2024

CEO Insight: Wohl dem, der in Japan investiert ist

Westliche Investoren nutzen die Stärke und die Liquidität von Japans Immobilienmarkt. Die aktuelle Zurückhaltung der Käuferseite hat keine performancespezifischen Ursachen, während die Verkäufer von der Stabilität des Marktes profitieren.

Unter der Schlagzeile „Japanische Immobilien verlieren bei ausländischen Investoren an Glanz“ berichtete die japanische Finanzzeitung „Nikkei“ Anfang vergangener Woche über einen Rückgang der ausländischen Nettoinvestitionen im Jahr 2023.

Die Neuinvestitionen seien laut Daten von CBRE um rund 30% auf 1 Bill. Yen (6,25 Mrd. Euro) gefallen, während die Verkäufe sich auf 1,37 Bill. Yen (8,5 Mrd. Euro) verdoppelt hätten. Daraus resultiert eine Nettoverkaufssumme von 370 Mrd. Yen (2,3 Mrd. Euro), der höchste Wert seit fünf Jahren. Das gesamte Transaktionsvolumen von 3,8 Bill. Yen in 2023 blieb jedoch nahezu auf dem Wert des Vorjahres, der Anteil der Ausländer sank nur um vier Punkte auf 26%.

Die geringeren Investitionen und die gestiegenen Verkäufe werten wir jedoch als Bestätigung der Stärke des japanischen Immobilienmarktes, insbesondere die anhaltende Verfügbarkeit von Liquidität. Diese und die Stabilität des hiesigen Marktes ermöglichen es ausländischen Investoren, ihre hohen Gewinne aus früheren Transaktionen zu realisieren und ihre Wunschpreise durchzusetzen. Ihnen stehen hochliquide Käufer gegenüber, die zudem den Erwerb der Objekte problemlos finanzieren können.

Wohl dem, der in Japan investiert ist. Entweder man genießt weiterhin die real positiven Renditen und freut sich auf die Währungsprämie, wenn der Yen wieder stärker wird. Oder man kann durch einen Verkauf seinen hohen Gewinn jederzeit in die Scheune fahren. Wer die Japan-Chance rechtzeitig ergriffen und an den Wert der Diversifikation geglaubt hat, der wird in jedem Fall fürstlich belohnt.

Japan ist und bleibt die einzige Region, in der die Kapitalgewinne bei Immobilien nicht geschrumpft sind und, was noch wichtiger ist, in der sowohl auf der Fremd- als auch auf der Eigenkapitalseite Liquidität im Überfluss vorhanden ist. Diese hohe Liquidität und zugleich ein solider, starker Immobilienmarkt ohne Kapitalabschreibungen erklären, warum einige Ausländer einen Teil ihrer Bestände in Japan liquidiert haben.

Zu beachten ist, dass sich die CBRE-Daten auf kommerzielle Immobilien beziehen. Die verkauften Großobjekte, die der „Nikkei“-Artikel als Beispiele nennt, gehören alle zum Büro- und Hotelsektor. Die Nachfrage im Wohnsektor bleibt währenddessen unverändert hoch, wie wir aus eigener Erfahrung wissen. Ausländische Investoren kaufen sich Wohn-Assets schon gegenseitig ab, etwa im Januar, als die britische M&G Real Estate den Frontier Shinjuku Tower in Tokio für 30 Mrd. Yen (188 Mill. Euro) zu einem Quadratmeterpreis von 9,8 Mill. Yen (61.000 Euro) von LaSalle Investment Management übernahm.

>>>

Die „Nikkei“-Zeitung stellt einen Zusammenhang zwischen Nettoverkäufen und der Aussicht auf steigende Zinsen her. Abgesehen davon, dass der Finanzmarkt schon seit Ende 2022 auf den ersten Zinsschritt wartet, hält CBRE die möglichen Auswirkungen für gering. Im Asien-Pazifik-Ausblick 2024 schreibt CBRE, dass die Bank of Japan zwar ihren Leitzins anheben könnte, aber „etwaige Erhöhungen werden wahrscheinlich nur geringfügig sein und dürften sich nicht wesentlich auf die Kreditkosten der Anleger auswirken“.

Eben diese Einschätzung bestätigte vor ein paar Tagen Shinichi Uchida, der Vizegouverneur der Bank of Japan. Uchida, der Architekt der geldpolitischen Lockerungspolitik während der vergangenen zehn Jahre, schloss aggressive Zinserhöhungen wie in Europa und den USA aus. „Selbst wenn die Bank die Negativzinspolitik beenden würde, ist es schwer vorstellbar, dass sie den Zinssatz dann weiter schnell anheben würde“, sagte Uchida.

Vielmehr erklären andere Faktoren, warum Ausländer weniger in (gewerbliche) Immobilien in Japan investieren und mehr verkaufen. Erstens haben viele europäische, darunter auch deutsche, und US-amerikanische Investoren weniger Kapital für Japan-Engagements zur Verfügung, weil die Immobilienmärkte in diesen Ländern in Schwierigkeiten stecken. Einige Investoren versuchen, ihre einheimischen Verluste durch den Verkauf von Immobilien in Japan, wo die Preise nach wie vor hoch sind, zu begrenzen.

Zweitens positionieren sich viele ausländische Adressen bereits für eine Erholung ihrer nationalen Märkte, falls die Zinsen wie erwartet im Jahresverlauf wieder zurückgehen. Dann dürfte es viele Möglichkeiten geben, notleidende Objekte günstig zu erwerben. Daher werden diejenigen Anleger, die noch Zugang zu Liquiditätsquellen und Spielraum in ihren Allokationsquoten haben, eher solche Gelegenheiten wahrnehmen als in Japan.

Abschließende Bemerkung: Nicht vollständig, aber zu einem großen Teil werden europäische und US-amerikanische Anleger durch asiatische Anleger ersetzt, die verstärkt in Japan investieren. Teilweise führen sie Gelder aus den USA über Japan zurück, um von dem in ihren Augen viel zu schwachen japanischen Yen zu profitieren. Auch diesen Trend können wir aufgrund unserer eigenen Erfahrungen mit solchen Investoren bestätigen. Der japanische Wohnimmobilienmarkt erstrahlt also nach wie vor in vollem Glanz. Noch immer dürfte sich ein Einstieg lohnen, auch der Währungsbonus ist quasi noch garantiert.

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