

15. März 2024

CEO Insight: Expertenrat statt Bauchgefühl, Zuhören statt Besserwissen

Japanische Immobilien sind längst ein Must-Have, kein Nice-to-Have, und gehören deshalb in jede global orientierte Anlagestrategie.

Union Investment hat nach eigenen Angaben vor Kurzem zwei Büro- und Retail-Immobilien in Tokio „profitabel“ verkauft. Die Investmentsparte der DZ Bank-Gruppe hatte die beiden recht prominenten Objekte im zentralen Stadtteil Shibuya 2008 bzw. 2014 für ihren Offenen Immobilien-Publikumsfonds „Unilmmo: Europa“ erworben. Aus den damaligen Marktbedingungen lässt sich schließen, dass Union Investment mit diesen Transaktionen erkleckliche Gewinne erzielt haben sollte. Ebenso haben in den vergangenen zwölf Monaten deutsche Spezialfonds Japan genutzt, um mit gewinnbringenden Verkäufen schnell Liquidität für ihre Investoren (u.a. Versicherer und Pensionskassen) zu schaffen.

Bei Union Investment hing der Verkauf der zwei Objekte in Tokio in keiner Weise mit den Marktbedingungen zusammen, sondern hatte offenbar interne Ursachen, wie der Asset Manager selbst bekräftigte. „Der japanische Immobilienmarkt ist sehr liquide und attraktiv, gut vermietete Immobilien erfreuen sich nach wie vor einer starken Nachfrage, insbesondere von lokalen Investoren“, [erklärte Adam Irányi](#), Head of Investment Management Global bei Union Investment.

Diese positive Einschätzung und der renditeträchtige Exit der Union Investment und der Spezialfonds sollten auch anderen Investoren in Deutschland aufzeigen, wie sicher und lohnend Investitionen in japanische Immobilien sind und mehr noch, wie unersetzlich die regionale Diversifikation für das Liquiditätsrisikomanagement ist. Der Erfolg stellt sich nach meinen Erfahrungen immer dann ein, wenn deutsche Investoren auf erfahrene Japan-Experten hören und nach ihrem Rat handeln. Insbesondere gilt der Grundsatz: Japanische Immobilien sind längst ein Must-Have, kein Nice-to-Have, und gehören daher unbedingt in ein global ausgerichtetes Portfolio.

Leider erleben wir immer wieder deutsche Entscheidungsträger von Asset Managern, ob in Frankfurt, Hamburg, München oder anderswo, die glauben, dass sie von Japan mehr verstehen als Experten vor Ort, die sich mit dem Markt seit Jahrzehnten beschäftigen und dort selbst erfolgreich investiert haben. Ich erinnere mich an eine deutlich dreistellige Millionen-Euro-Transaktion für einen großen deutschen Investor. Wir verhandelten exklusiv und direkt mit dem japanischen Eigentümer der Immobilie. Nach sechs Monaten der Vorbereitung stand der Deal zur Abstimmung im Investitionsausschuss an. Dort sprach sich dann der deutsche CEO gegen die Transaktion aus. Er verspüre bei Japan schlechtes Bauchgefühl.

Oft trauen deutsche Investoren Japan nichts zu. Selbst wenn sie nach Japan reisen, um sich den Markt selbst anzuschauen, kommen viele nicht zum Zuhören, sondern zur Bestätigung ihrer Vorbehalte. Allerdings habe ich dies aber auch anders erleben dürfen.

>>>

Als ich die Japan-Tochter der Hypo Real Estate aufbaute, war mein CEO Georg Funke der festen Überzeugung, dass Japan ein wichtiger Markt für die Diversifizierung bei Immobilien sei. „Wenn wir in den USA und in ganz Europa tätig sind, dann müssen wir auch in Japan engagiert sein, dem größten Markt in Asien“, argumentierte Funke. Danach stieg die Hypo Real Estate in Japan zum größten ausländischen Immobilien-Finanzierungsinstitut auf.

Sein Credo gilt heute noch viel mehr, weil der damals junge institutionelle Markt inzwischen gereift ist. Japan muss heute ein Kerninvestment in einer weltweiten Anlagestrategie sein. Es ist geografisch ein Teil von Asien, aber wirtschaftlich getrennt zu betrachten. Sein REIT-Markt ist der zweitgrößte der Welt. Japan ist auch der größte Gläubiger der Welt und der größte Nettoinvestor im Ausland. Sicher, Japan hat in Relation zum Bruttoinlandsprodukt die höchsten Staatsschulden. Aber über die Hälfte davon liegt bei der Bank of Japan und die Neuverschuldung wird zu 87% aus dem Inland finanziert. Im direkten Vergleich ist Deutschland mit 55% Anteil deutlich abhängiger von ausländischem Kapital.

Japans starker, stabiler und transparenter Immobilienmarkt bietet Investoren unschätzbare Vorteile. Einerseits lassen sich dort real positive Renditen erwirtschaften. Daran wird sich auch nichts ändern, weil die Bank of Japan an ihrer akkommodierenden Geldpolitik festhalten will. Andererseits können Investoren ihre Gewinne aus früheren Transaktionen jederzeit realisieren, weil ihnen hochliquide Käufer gegenüberstehen, die zudem den Erwerb der Objekte problemlos finanzieren können.

Wer in Japan investiert, partizipiert am starken Wachstum von Asien, bleibt dabei aber auf sicherem und vertrautem Boden. Denn die solide und bewährte Rechtsordnung von Japan lehnt sich aus historischen Gründen an das deutsche Zivil- und Handelsrecht an. Die Marktteilnehmer verfolgen eine langfristig orientierte Geschäftspraxis und sind damit ideale Partner für Immobilientransaktionen.

Der legendäre Investor Warren Buffett registrierte sorgfältig alle diese positiven Eigenheiten. Er kam zum Lernen nach Japan, er suchte Value, er fand Value, setzte eine langfristige Strategie auf und führte sie im Jahr 2020 mit einem vielbeachteten, milliarden schweren Investment in die fünf großen Handelshäuser aus. Der Wert seiner Anteile hat sich inzwischen vervielfacht. Solche Gewinnsteigerungen kann ich Ihnen nicht versprechen, aber Kensho besitzt das Wissen, die Erfahrung und das Netzwerk, um Ihnen zu einem ertragreichen Investment in japanische Wohnimmobilien zu verhelfen.

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