

2024年3月15日

CEOインサイト: 直感より専門家のアドバイス、知識より傾聴

日本の不動産は長らく「持っているが良い」ものではなく「持っていて当然」のものであり、あらゆるグローバル投資戦略の一部であるべきだった。

ユニオン・インベストメントは最近、東京でオフィス・商業施設2棟を "利益"を得て売却しました。DZバンクグループの投資部門は、渋谷区の中心部に位置するかなり目立つ物件をそれぞれ2008年と2014年に、オープンエンド型不動産ファンド「UniImmo: Europe」のために取得しました。当時の市況を考慮すれば、ユニオン・インベストメントはこれらの取引でかなりの利益を上げていることが分かります。過去12ヶ月間、ドイツの「スペシャル・ファンド」もまた、収益性の高い売却を通じて投資家（保険会社や年金基金を含む）の流動性を迅速に生み出すために日本を利用してきました。

ユニオン・インベストメントにとって、東京の2物件の売却は市況とは関係なく、アセットマネージャー自身が確認しているように、内部要因によるものでした。「日本の不動産市場は非常に流動性が高く魅力的で、賃貸状態の良い物件は特に地元の投資家から強い需要を持続しています」と、ユニオン・インベストメントのグローバル投資管理部門責任者 アダム・イラーニ氏は述べています。

この肯定的な評価とユニオン・インベストメントおよび特別ファンドによる有益なエグジットは、他のドイツの投資家に対して、日本の不動産投資がいかに安全で報酬が得られるものか、さらに流動性リスク管理にとって地域分散がいかに不可欠であるかを示しています。私の経験から言うと、ドイツの投資家が経験豊富な日本の専門家の意見に耳を傾け、そのアドバイスに従うとき、常に成功が得られます。特に、次の原則が適用されます：日本の不動産は既に「持っているが良い」ものではなく「持っていて当然」のものであり、したがって、あらゆるグローバル・ポートフォリオにも属しています。

残念ながら、フランクフルト、ハンブルク、ミュンヘン、その他の場所にいる資産管理会社のドイツの意思決定者たちが、数十年にわたり日本の市場を扱い、自らも成功裏に投資を行っている日本在住の専門家よりも日本についてよく知っていると感じ込んでいるケースを何度も目にしています。私は、あるドイツの大手投資家のために、数億ユーロにも及ぶ大規模な取引を思い出します。私たちは日本の物件の所有者と直接、独占的に交渉しました。6ヶ月にわたる準備の後、この取引は投資委員会で投票にかけられました。しかし、ドイツのCEOがこの取引に反対しました。彼は日本に対して悪い直感を持っていたのです。

ドイツの投資家はしばしば日本に対する自信が不足しています。自分の目で市場を見てみようとして日本を訪れても、多くの投資家は話を聞きに来るのではなく、不安を確かめに來ます。

>>>

しかし、私には異なる経験もあります。私がハイポ・リアルエステートの日本法人を設立したとき、CEOのゲオルク・フンケは、日本が不動産の多様化において重要な市場であると確信していました。「私たちがアメリカやヨーロッパ全土で活動しているなら、アジア最大の市場である日本でも活動すべきだ」とフンケは主張しました。その結果、ハイポ・リアルエステートは日本最大の外資系不動産金融機関となりました。

当時はまだ若かった機関投資家市場が成熟した今日、彼の信条はますます有効なものとなっています。今は、日本はグローバル投資戦略において核となる投資対象でなければなりません。地理的にはアジアの一部ですが、地理的にはアジアの一部だが、経済的には独立したとして考慮されるべきです。日本のREIT市場は世界で2番目に大きいです。また、日本は世界最大の債権国であり、最大の純海外投資家でもあります。もちろん、日本はGDP比で最も高い政府債務を抱えています。その半分以上は日本銀行によって保有されており、新規債務の87%は国内で賄われています。直接比較すると、外国資本に依存する割合が55%とはるかに高いドイツとは大きく異なります。

日本の堅調で安定した透明性の高い不動産市場は、投資家にとって計り知れない利点を提供します。一方では、実質的なプラスのリターンも得られます。これは、日銀が緩和的な金融政策を維持する意向である以上、変わることはありません。その一方で、投資家は、物件購入資金を容易に調達できる流動性の高い買い手が存在するため、過去の取引から得た利益をいつでも回収することができます。

日本の投資家は、アジアの強い成長に参加しつつも、安全で慣れ親しんだ土地で投資を行っています。歴史的な理由から、日本の堅固で実証された法制度は、ドイツの民法および商法に基づいています。市場参加者は長期的なビジネスアプローチを持っており、不動産取引における理想的なパートナーとなっています。

伝説の投資家ウォーレン・バフェットは、これらのポジティブな特性を慎重に評価しました。彼は学ぶために来日し、価値を求め、価値を見出し、長期的な戦略を立て、2020年には5大商社への数十億ドル規模の高額投資でそれを実行しました。その間に彼の株の価値は何倍にも増加しました。私はそのような利益の増加を約束することはできませんが、建翔グループは知識、経験、ネットワークを持っており、日本の住宅不動産で利益をもたらす投資を行うお手伝いをすることができます。

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