

Immobilientrends der Zukunft: Ergebnisse der PwC-Studie 2016

Auch in diesem Jahr hat die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Urban Land Institute wieder seine Studie der wichtigsten Zukunftstrends veröffentlicht, welche sich auf den nordamerikanischen Immobilienmärkten abzeichnen. Die Studie basiert dabei wieder auf Interviews und Umfragen von 1.465 führenden Marktteilnehmern und befaßt sich mit den wirtschaftlichen Perspektiven für einzelne Städte, Immobilienklassen und Immobilienfinanzierungen. Zusätzlich versucht die Studie auch zukunftsweisende Trends und fundamentale Änderungen aufzuzeigen, wie wir bestehende Immobilien nutzen werden bzw. welche Immobilien von zukünftigen Generationen nachgefragt sein könnten.

Folgende allgemeine Trends wurden 2016 beobachtet:

1. Das Immobilienklima wurde von allen Marktteilnehmern als weiterhin freundlich und nochmals besser als im Vorjahr aufgefaßt.
2. Während sich viel Kassenliquidität im Markt befindet, sind die Mehrzahl der Top- Immobilien in festen Händen. Daher konzentrieren sich viele Marktteilnehmer mehr auf Portfoliopflege durch Anschlußvermietungen als auf An- und Verkauf.
3. Der gegenüber dem US-Dollar stark gefallene kanadische Loonie könnte sich vorteilhaft auf die Nachfrage nach Immobilien, insbesondere Bürogebäude für gut ausgebildetes Personal in der Nähe öffentlicher Transportinfrastruktur und großen Universitäten auswirken.
4. Die Rohstoff-Baisse, welche den Kursverfall auslöste, wird sich eher positiv auf die kanadischen Ost-Provinzen und langfristig negativ auf die Ölförderprovinzen auswirken, insofern der Preisverfall nachhaltig ist.
5. Kanada ist weiterhin bei internationalen Investoren beliebt, welche sich nun nicht nur noch auf Vancouver, Toronto und Calgary beschränken sondern auch Montreal und sogar kleinere Regionalzentren wie z.B. Saskatoon in der Provinz Saskatchewan ins Visier nehmen.
6. Angesichts weiter steigender Hauspreise (Toronto +13,5% im letzten Jahr) wächst die Sorge um erschwinglichen Wohnraum. Hierfür sind nicht nur steigende Grundstückspreise sondern auch wachsende Landschaftsschutzzonen und Bauverdichtungsbemühungen der Städteplaner verantwortlich. In Gegenzug werden vermehrt kleinere Wohneinheiten in Hochhäusern gekauft bzw. sogar eher nur noch angemietet. Diese sind besonders für jüngere Menschen, die gerade in den Arbeitsprozeß einsteigen, erschwinglicher.
7. Der sich nach wie vor fortsetzende Trend in die Innenstädte zu ziehen bedeutet laut Umfrage aber nicht den Tod der Vorstädte: Sobald die Boomers eine Familie gründen, wird die Schul- und Sportinfrastruktur der Suburbs attraktiver. Auch Firmen entdecken die Vorstädte neu, da Innenstadtf lächen zu teuer sind und gut ausgebildetes Personal hier knapp wird.
8. Gemischt-genutzte Neuentwicklungsprojekte (z.B. ein Mix von Büros, Wohnungen und Einzelhandel) in zentralen Stadtlagen oder an öffentlichen Verkehrsknotenpunkten werden sehr gefragt sein. Die Entwicklung sogenannter „Suburban Downtowns“ ist besonders dann erfolgreich, wenn andere Stadtzentren in kurzer Zeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar sind. Hierdurch entstehen neben den sogenannten „24/7“-Städten wie z.B. San Francisco oder New York nun sogenannte 18-Stunden-Städte wie z.B. Austin, Denver, San Diego oder San Antonio.

NAVONA NEWSLETTER 4/2015

9. Die Nachfrage nach Büro- und Arbeitsflächen ist weiterhin im fundamentalen Wandel begriffen. Nach Individualisierung des Arbeitsprozesses (Arbeit von zuhause aus) und der Abschaffung permanent zugeteilter Büros bricht nun die gesamte Arbeitsorganisation auf. Besonders kleinere Firmen oder Ein-Mann-Betriebe im Technologie-Sektor, in denen das größte Beschäftigungswachstum zu finden ist, mieten keine vorgegebenen Büroflächen mehr an, sondern organisieren sich in informellen und ständig wechselnden Gruppen, welche sogenannte „Co-Working“-Flächen anmieten. Auch Cafés, Bars, Restaurants und Clubs bieten diese „Treffpunkte“, die den ansonsten allein Arbeitenden soziale Austausch- und Kommunikationsmöglichkeiten bieten. Ein erfahrener Vermieter merkte zur heutigen Relevanz persönlicher Interaktion an: „Das richtige Geld wird mit Informationen verdient, welche nicht öffentlich oder im Netz verfügbar sind. Daher verbringen so viele Menschen im Silicon Valley ihre Mittagsstunden zusammen in kleinen Pubs“.
10. Im Einzelhandel wird das Umfeld für große automobil-abhängige Shopping Center in den Vorstädten noch schwieriger werden, während Innenstadt-Einzelhandel mit hoher Fußgängerfrequenz („Main- oder High Street Retail“) weiterhin gefragt ist. Auch der Ladenmix ändert sich: Die junge Generation liebt Restaurants und Essensmöglichkeiten, was statistisch aus der steigenden Anzahl von geschossenen Selfie-Fotos mit Essen abgeleitet werden kann, die auf sozialen Fotonetzwerken wie Instagram verbreitet werden. Vermehrt sind daher z.B. Brew-Pubs (Lokale mit angeschlossener Mini-Brauerei) wichtige Besuchermagnete in Einkaufszentren.

Navona beobachtet diese sich abzeichnenden Trends aktiv und richtet seine Investitionsprogrammschwerpunkte entsprechend aus.

Quelle: PwC and the Urban Land Institute: *Emerging Trends in Real Estate*® 2016. Washington, D.C 2015. Der Originalbericht kann hier bezogen werden: <http://www.pwc.com/us/en/asset-management/real-estate/emerging-trends-in-real-estate-2016.html>

ABOUT US

History
Management Team

PORTFOLIO

Regions
Properties

SERVICES

Acquisitions and Dispositions
Property Management
Portfolio and Asset Management
Real Estate Consulting

ACQUISITIONS

Philosophy
Criteria

CONTACT

info@navona.ca