

Investieren in einer Welt nach COVID: Warum Kanadische Immobilien Sinn machen

Von Dr. Bernd Abromeit-Kremser, Navona Investors Services Limited
Mississauga, Ontario, 28. November 2022



Wie heil war die Welt doch noch 2019: Die Inflation war niedrig, das Wirtschaftswachstum stetig und die Zinsen waren Dank einer expansiven Liquiditätspolitik der Zentralbanken im Keller. Man war in der Lage nach Herzenslust zu kaufen, da die Finanzierung so gut nichts kostete: Von Autos über Häuser bis hin zu Aktien.

Und dann dann brach COVID-19 im Frühjahr 2020 weltweit aus. Im Unterschied zu anderen bekannten Viren waren weder Ursprung noch Übertragungsart und Symptombekämpfung bekannt. Zudem verbreitete sich das Virus in unserer flugvernetzten Welt gleichzeitig überall und rapide aus. Während die darauffolgenden Shut-Downs

und Lock-Downs eine verständliche Reaktion der Regierungen auf Anraten ihrer Gesundheitsbehörden waren, veränderten sie jedoch Zusammenleben und menschliche Interaktion in einer bisher unbekanntem Art und Weise.

Bemerkenswert war die zügige Erforschung und Produktion neuartiger Impfstoffe. Während deren Verbreitung und Verabreichung in genügend dann voll wirksamen Dosen etwas Zeit brauchten, ist ihre Effektivität in der Vermeidung schwerwiegender und nachhaltiger Komplikationen bewiesen. Während es weitere Inzidenzwellen geben wird, werden diese flacher und ohne große Komplikationsfallzahlen ausfallen, da mittlerweile auch ein großer Anteil der Bevölkerung nach durchgemachter Infektion eine gewisse Grundimmunität aufgebaut hat.

Das Einsperren der Bevölkerung während der Pandemie hatte einen erheblich negativen Effekt auf weltweite Volkswirtschaften. Neben dem Ausfall ganzer Wirtschaftszweige wie der Gastronomie und dem Hotelgewerbe wurden bisher funktionierende „just-in-time“-Lieferketten empfindlich getroffen. Geänderte Konsumverhaltensmuster verzerrten die Nachfragestabilität und führten zu bisher nicht gekannten Güterengpässen. Zuerst war es das Toilettenpapier, dann Computerchips, usw. Lieferungen konnten auf Grund einer Knappheit an Transportmitteln nicht an ihren Bestimmungsort gelangen und Servicebetrieben fehlten die notwendigen Mitarbeiter.

Auch die Immobilienbranche war stark betroffen, wenn es auch einzelne Nutzungsbereiche unterschiedlich traf:

Während Gastronomie und Hotels zum Großteil durch staatliche Unterstützung am Leben gehalten wurden, ist vielen die Geschäftswiederaufnahme schwergefallen, da zahlreiche ehemals treue Mitarbeiter während der Pandemie andere Tätigkeiten aufgenommen hatten.

Stabil und zum Teil wachsend war die Entwicklung des Einzelhandels für den täglichen Bedarf an lebenswichtigen Produkten und Leistungen, während Einzelhändler anderer Produkte mit überlebenskritischen Umsatzeinbußen zu kämpfen hatten.

Gut hingegen liefen die Geschäfte bei Industrie-Immobilien: Online-Shopping, zusätzliche Lagerhaltung und die Rückbringung von Produktion aus Ländern mit denen der Transportweg gestört oder verzögert war, ließen die Nachfrage in die Höhe schnellen. So verknappte sich z.B. das verfügbare Angebot an Industrieflächen im Großraum Torontos, welches bereits Ende 2019 niedrig war, dahingehend, daß sich die Mieten während der letzten fünf Jahre mehr als verdoppelten.

Gänzlich ausgefallen war der Bürosektor auf Grund der vorgeschriebenen Heimarbeit. Während zwar große Mietausfälle ausblieben und Firmen ihre Mitarbeiter in unterschiedlichem Umfang wieder in die Büros zurückholen, sind die nachhaltigen Auswirkungen auf die Büroflächennachfrage in den Innenstädten und Vorstädten noch nicht abzusehen.

Nachdem der Wohnsektor auf Grund billiger Kredite schon vor der Pandemie boomte, erlebte er durch die Nachfrage nach sicheren und größeren Heimarbeitsflächen einen zusätzlichen Schub.

Kritisch entwickelte sich auch der Bausektor: Fehlende Fachkräfte und Baumaterial-Engpässe ließen hier die Baukosten in die Höhe schnellen.

Als sich Anfang 2022 eine gewisse Alltagsnormalität zu verbreiten schien, wachte die Welt am 24. Februar zum Ukraine-Einmarsch der russischen Truppen auf. Während der Ausgang der Auseinandersetzung noch ungewiss ist, wird es auf jeden Fall keine Gewinner sondern nur Verlierer geben.

Der Konflikt traf auch sämtliche Volkswirtschaften weltweit. Angefangen von Inflationsund Zinssteigerungen über Rohstoff- und Lebensmittelknappheit bis hin zu weiteren Lieferengpässen hat sich die volkswirtschaftliche Lage drastisch verschlechtert. Eine sinkende Konsumgüternachfrage auf Grund von Einkommenseinbußen könnte eine Rezession einleiten. Die zu erwartende Zusatzproduktion an Rüstungsgütern wird Produktionskapazitäten binden und den bereits kritischen Mangel an Mitarbeitern noch verschärfen. Während Preisschübe bei Brennstoffen und ge-

wissen Rohstoffen auf einer gewissen Ebene verharren sollten, wird auf Grund der angesprochenen anderen Verzerrungen und Knappheitsfaktoren mit einer nachhaltig hohen Inflation gerechnet.

All diese Entwicklungen haben auf den Markt für kanadische Immobilien-Investments erhebliche Auswirkungen. Während der Phase fallender Zinsen sanken auch die erzielbaren Anlage-Renditen auf bisher nicht gesehene Niveaus. So konnte man beim Kauf eines gut gelegenen Wohngebäudes mittleren Erhaltungszustands in Vancouver 2021 gerade mal 1,5% Rendite erwarten. Ohne eine Wertsteigerungs- oder Umentwicklungsphantasie war eine Investition schwer zu rechtfertigen. Auch die Renditen von Industrie-Immobilien sanken auf Grund des Nachfrage-Überhangs in Richtung 4% ab. Viele Investoren, welche auf billigem Geld saßen und nicht in den volatilen Aktienmarkt einsteigen wollten, kauften sich lieber bei inflationsschützenden Immobilien ein. Während sich das Investitionsinteresse an Einzelhandels- und Büroimmobilien in Grenzen hielt, blieben Kaufpreise stabil, da es keinen Verkaufsdruck gab und Verkäufer auf Grund hoher Nachfrage seitens liquider Käufer immer noch stabile Kaufpreise erzielen konnten.

Als dann die Zinsen Mitte 2022 inflationsgetrieben in die Höhe gingen, sah das Investitionsumfeld plötzlich ganz anders aus. Zum einen wurden Hypotheken deutlich teurer, so daß sich angesichts der niedrigen Einkaufsrenditen eine Zinsunterdeckung ergab. Dies führte praktisch zum Transaktions-Stillstand am Immobilienmarkt, da Verkäufer auf ihre historisch gerechtfertigten Verkaufsrenditen beharrten, Käufer jedoch höhere Renditen angesichts des neuen Inflationsumfeldes forderten. Bis auf Eignutzerkäufe wurden somit kaum Transaktionen verzeichnet.

Diese Lage wird durch folgende Entwicklungen korrigiert werden:

1. Eigentümer müssen zu niedrigeren Preisen verkaufen, wenn ihre Hypothek nicht mehr verlängert oder zu teuer wird.
2. Eigentümer müssen zu niedrigeren Preisen verkaufen, da sie das Geld zum Leben benötigen und die Aktienmärkte fallen.

3. Mieten steigen inflations- und marktbedingt und gleichen die Verkaufsrendite-Steigerung aus, um dem Verkäufer den gewünschten Kaufpreis zu bringen.

Wir meinen, daß diese Korrekturen erst begonnen haben. Es wird noch eine Weildauern, bis sich die Märkte auf einem neuen Niveau eingependelt haben.

Dramatisch verzerrt hat sich auch der Wohnsektor: Während Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen während der Pandemie weiter in die Höhe schnellten, ging den Käufern nach den drastischen Zinssteigerungen die Luft aus. So sank die Nachfrage in beiden Objektgruppen auf fast null, was die Preise zum Fallen brachte. Hier ist keine Besserung in Sicht, da Käufe auf dem immer noch hohen Preisniveau besonders für junge Familien nicht erschwinglich sind. Es wird damit gerechnet, daß einige Entwickler von Eigentumswohnprojekten in Schwierigkeiten kommen werden, wenn sich die Einheiten nicht mehr bzw. zu Preisen verkaufen lassen, welche die hohen Baukosten nicht decken.

Gleichzeitig schoß die Nachfrage nach Mietwohnungen in die Höhe: Kaufinteressenten, die sich keine Eigentumswohnung mehr leisten konnten, mußten nun mieten. So stiegen die Wohnungsmieten in Toronto und Umgebung allein während des letzten Jahres im Durchschnitt um 17% an.

Langfristig sollten sich die kanadischen Immobilienmärkte auf Grund der steigenden Nachfrage jedoch positiv entwickeln. So wächst die Bevölkerung in den Ballungsgebieten enorm: Neben natürlichen Geburtenzugängen und Zuzügen aus anderen Landesteilen plant Kanada 2023 annähernd 450.000 Einwanderer aus aller Welt aufzunehmen. Diese siedeln sich überwiegend in den großen Stadtregionen an, wo sich bereits Verwandte, Bekannte oder Kanadier gleicher Herkunft niedergelassen haben. Dies bedeutet eine sofortige Nachfrage nach Wohnraum, Lebensmitteln und anderen Konsumgütern, ergo also auch nach Wohn- und Einzelhandelsimmobilien. Da ein abgeschlossenes Studium ein wichtiges Aufnahmekriterium für die Einwanderung ist, sollte sich der derzeitige Fachkräftemangel reduzieren. Auch die Nachfrage

nach Fertigungs- und Logistikflächen sollte robust bleiben, da mehr Produktion aus politisch instabilen oder autokratisch geführten Ländern nach Nordamerika zurücktransferiert wird.

Kanada ist ein politisch stabiles Land mit großen Rohstoffvorkommen, enormen Frischwasserreserven und großen hochqualitativen Landwirtschaftsflächen. Trotz unsicherer Zeiten sehen wir die Zukunft kanadischer Immobilien daher äußerst positiv.