

Gewerbeimmobilien im Comeback-Modus - auf welche Anlageklassen Anleger jetzt setzen

Nancy Lanthier - Speziell für The Globe and Mail - Veröffentlicht am 23. Juli 2024

Im zweiten Quartal dieses Jahres übertrafen die Gesamtverkäufe an Gewerbeimmobilien in Kanada den 10-Jahresquartalsdurchschnitt um 2 Milliarden Dollar. Nach einem der bisher schwächsten Jahre ist der kanadische Gewerbeimmobilienmarkt wieder zum Leben erwacht.

„Wir hatten im ersten Quartal dieses Jahres eine Art Tiefpunkt erreicht, als die nationale Investitionstätigkeit nur 8,5 Milliarden US-Dollar betrug“, sagt Scott Figler, Director of Canada Research beim Makler JLL. Die unlängst abgeschlossenen Transaktionen des Unternehmens im zweiten Quartal überstiegen 12 Milliarden US-Dollar. „Dies ist eine wirklich positive Entwicklung“, sagte Figler.

Einige Transaktionen wurden durch die Erhöhung des Einziehungssatzes für Kapitalgewinne („Capital Gains“) von 50 auf 66,7 Prozent durch die Bundesregierung am 25. Juni motiviert: „Viele Menschen wollten Vermögenswerte liquidieren, bevor diese Frist abgelaufen ist“, erklärte Figler.

Die am 5. Juni erfolgte Zinssenkung von 5 auf 4,75 Prozent durch die Bank of Canada ist die erste Senkung seit vier Jahren. „Dies hat auch mehr Sicherheit auf der Anlagenseite geschaffen. Wir wissen, dass die Zinssätze nicht mehr steigen werden“, sagte Figler.

Der Schwerpunkt der Transaktionen liegt auf den vier Hauptanlageklassen von Gewerbeimmobilien. Das Interesse an zwei dieser Immobilientypen – Einzelhandel und Büro – könnte einige Branchenakteure überraschen.

Mehrfamilienhäuser

Angesichts der Krise der Finanzierbarkeit von Wohneigentum in Kanada ist zu erwarten, dass die meisten Investoren Mietwohnungsgebäude als die vielversprechendste aller Immobilienwetten befürworten, schreibt der Immobilienberater Altus Group in seiner neusten Studie „CRE Industry Conditions and Sentiment Survey – Canada Q2“.

In Metro Vancouver verkaufte Goodman Commercial Inc. im vergangenen Quartal in einem Monat sechs Mehrfamilienhäuser im Wert von 88,5 Millionen Dollar. „Wir gingen von einer ruhigen Transaktionslage zu einer Marktexplosion“, sagte der Chef Mark Goodman und bemerkte weiter: „Mehrfamilienhäuser sind wegen des Ungleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage heiß begehrt.“

Nach Angaben der Canada Mortgage and Housing Corp. benötigt Kanada bis 2030 etwa 3,5 Millionen neue Wohneinheiten, um die Finanzierbarkeit wiederherzustellen. Von diesem dringend benötigten Wohnraum sollten 2,2 Millionen Einheiten zweckgebundene Mietwohnungen sein, aber in den letzten 30 Jahren wurden in Kanada nur 570.000 Wohnungen gebaut. Goodman fügte hinzu, dass das Anlagerisiko bei Wohnungen „praktisch Null“, da die Leerstandsquote im Grunde Null Prozent betrage.

Weil auch die durchschnittlichen nationalen Mieten in „beispiellosem Tempo“ stiegen – im Juni erreichten diese \$2.185 pro Monat – „ist es einer der wenigen Märkte, in denen Vermieter wollen, dass die Mieter ausziehen“, sagte Goodman. „Laut der öffentlichen Meinung können die Mieten nicht viel höher steigen“, sagte er. „Schauen Sie sich aber Manhattan an, wo die Durchschnittsmiete bei 4.695 US-Dollar pro Monat liegt. Wir haben noch einen langen Weg vor uns.“

Lager- und Industrieflächen

Die begehrte Anlageklasse „Lager- und Industrie“ bleibt die beste Wahl, obwohl sich die Leerstandsquoten innerhalb eines Jahres auf 4,2 Prozent verdoppelt haben und die Durchschnittsmieten auf \$15,95 pro Quadratfuß gesunken sind – die erste Senkung seit mehr als einem Jahrzehnt –, so die neuesten Zahlen des Maklerbüros CBRE.

In einem gesunden Markt „ist es genau das, was passieren sollte“, sagte Figler von JLL. „Vor zwei Jahren hatten wir im ganzen Land einen extrem niedrigen Leerstand bei Lager- und Industrieflächen“, erklärte er.

„Und dies führte wozu? Die Entwickler begannen mit dem Bauen wie nie zuvor. Die Baupipeline wuchs fast dreimal so groß wie nie zuvor in der kanadischen Geschichte. Vieles davon ist gerade erst fertiggestellt. Nun haben die Leerstände zugenommen und die Mieten sinken. Dies ist keine negative Entwicklung - es ist, was wir Gleichgewicht nennen. Vielleicht gibt es ein Zeitfenster, in dem Sie einen Deal bekommen, weil die Leerstände steigen. Aber das wird nicht lange so anhalten.“

Einzelhandel

Eine etwas unerwartete Ergänzung der Anleger-Liebblings-Listen ist die Anlageklasse des Einzelhandels, insbesondere Shopping Center, die mit Lebensmittelhandel verankert sind. Jon Buckley, Senior Managing Director of Investments bei Marcus & Millichap sagte, dass unter den Investoren, mit denen er zusammenarbeitete, „der Einzelhandel derzeit die am meisten bevorzugte Anlageklasse ist – und es ist das erste Mal seit langer Zeit, dass dies der Fall ist.“

Trotz der enormen E-Commerce-Präsenz auf den Märkten im ganzen Land sank die Leerstandsquote im Einzelhandel in Kanada im vergangenen Jahr auf 1,6 Prozent, den niedrigsten Stand seit Beginn der Aufzeichnungen, so der jüngste Canadian Retail Report von Marcus & Millichap. Gleichzeitig wird erwartet, dass die Mieten in diesem Jahr um 3,1 Prozent steigen werden. Das starke Bevölkerungswachstum hat die Gesamtnachfrage angekurbelt, sagte Buckley. Auch im Einzelhandel kam es in den letzten Jahren zu einer Verschiebung der Mieterprofile, die sich von traditionellen Einzelhändlern wie Bekleidungsgeschäften hin zu einem dienstleistungsorientierten Einzelhandel entwickelten.

Büro

Was machen notleidende Bürogebäude auf dieser Liste? Mark Fieder, President von Avison Young Canada, glaubt, dass „Büroinvestitionen eine enorme Chance bieten“. „Die Zahl der Mitarbeiter in den Büros steigt täglich“, sagte er. „Der Trend ist langsam, aber sehr stetig. Die Nachfrage wird wieder steigen.“

Ein opportunistischer Käufer ist der in Montreal ansässige Entwickler Groupe Mach, der sich kürzlich zu einem der größten Bürovermieter in Ottawa entwickelt hat. Das Unternehmen hat dort in den letzten zweieinhalb Jahren 16 Immobilien erworben.

Ein Bericht des Maklers Colliers, welcher am 16. Juli veröffentlicht wurde, stellte fest, dass die Büromietene in acht von 12 Großstädten sprunghaft anstiegen, wobei der Bundesdurchschnitt von Quartal zu Quartal auf \$21,55 pro Quadratfuß stieg. Der Aufwärtstrend bei Leerstandsquoten hat sich bei 14,5 Prozent stabilisiert.

Spezielle Anlageklassen

Die unersättliche Nachfrage und stetig steigende Renditen bei Spezialgewerbeimmobilien wie Rechenzentren, Hotels, Senioren- und Studentenwohnungen sowie Ackerland hätten viele Investoren dazu veranlassen, diese Anlageklassen auf ihrer 2024 Wachstumsimmobilienliste weit vorne zu platzieren, sagte Figler. Die Herausforderung ergibt sich aus dem erforderlichen „ernsthaften operativen Fachwissen“ um mit diesen alternativen Vermögenswerten erfolgreich zu sein, stellte er fest.

„Man kauft nicht nur ein Gebäude und kassiert einen Scheck. In so ziemlich allen Fällen suchen Investoren, die in alternative Anlageklassen investieren, nach strategischen Partnerschaften“, sagte Figler. So erwarb beispielsweise das in British Columbia ansässige Unternehmen QuadReal das US-Unternehmen CA Student Living, um seinen Immobilienzweig Article Student Living zu gründen und in Studentenwohnungen zu investieren.

Der Kauf der kanadischen eStructure-Rechenzentren durch Fengate Asset Management in Ontario im Wert von 1,8 Milliarden US-Dollar wird die Erweiterung des Portfolios von eStructure um 15 Rechenzentren ermöglichen. Über Ackerland merkte Herr Figler an: „Wahrscheinlich haben zahlreiche Investoren nicht viel Erfahrung mit der Führung eines landwirtschaftlichen Betriebes. Sie müssen daher mit einem Betreiber zusammenarbeiten.“

Navona's Leasingerfolge Q3 2024

951 Ages Drive Ottawa, Ontario

Der im Februar 2025 auslaufende Mietvertrag mit TransForce Inc. mit einer Gesamtfläche von 38.952 Sq. Ft. (3.619 m²) wurde erfolgreich verlängert.

