

## **Bauland im Großraum Torontos wird knapper und teurer**



Mike Czestochowski, stellvertretender Vorsitzender der Land Services Group des Maklers CBRE (Photo Dank CBRE)

***Entwicklungsland ist im Großraum Toronto (GTA) immer schwieriger zu finden und Investoren sind bereit, dafür Aufpreise zu zahlen, insbesondere wenn das Grundstück bereits ein Genehmigungsverfahren durchlaufen hat.***

Laut Mike Czestochowski, stellvertretender Vorsitzender der Land Services Group von CBRE, sind die Transaktionsaktivitäten über den gesamten GTA-Stadtbereich verteilt: „Der Angebotsmangel und die Nachfrage von Eigenheimkäufern und industriellen Nutzern treiben unsere Entwicklungsgebiete immer weiter in die Ferne“.

Laut Czestochowski sind Bauherren von Eigentumswohnungen an Standorten interessiert, an welchen sie Einheiten für mehr als \$1.000 pro Quadratfuß (rd. EUR 7.500 pro qm) verkaufen können. Er führte weiter aus, daß die größten Grundstücksgeschäfte früher große Eigentumswohnungen in der Innenstadt von Toronto betrafen, jedoch nun Transaktionen im Wert von mehr als 100 Millionen US-Dollar in Stadtteilen mit der Vorwahl „905“ (rund um Toronto) stattfinden.

### ***Bauland in der Vorwahl „905“-Region ist sehr begehrt***

Überall in der „905“-Region, wo große Landstriche verfügbar sind, ist das Interesse groß. Herr Czestochowski sagte, daß die Region Durham am äußersten östlichen Ende der GTA mehr Bauland verfügbar machte, jedoch seien Parzellen immer schwieriger zu finden. Er zitierte hierzu eine kürzliche \$165 Mio. Transaktion in Oshawa, welche zur Entwicklung einer Wohngegend mit mehr als 800 Einheiten führen wird.

Bereiche im „Golden Horseshoe“ (rund um den Ontario See), die relativ leicht mit dem Auto von der GTA aus erreichbar sind, würden auch zunehmend zum Expansionsgebiet der Wohnraumentwickler: „In Barrie oder Innisfil zu leben und in Vaughan oder Brampton zu arbeiten ist gar nicht so übel“, sagte Czestochowski. Barrie und Innisfil gehören zu wachsenden Städten, welche etwa 30 bis 40 Minuten nördlich von Toronto entlang des Highway 400-Korridors liegen und nun auch mit Vaughan und der Innenstadt von Toronto über die GO-Zugverbindung verbunden sind.

### ***Preise von Grundstücksverkäufen steigen***

Die Knappheit an verfügbarem Bauland bedeutet, daß die Preise der Verkäufe steigen. Preise für Industrie- und Einfamilienhausgrundstücke in der „905“-Region, welche Teil eines ausgewiesenen Bauplans sind, stiegen im vergangenen Jahr enorm an. Während ein \$100 Millionen Deal vor zehn Jahren sehr ungewöhnlich gewesen wäre, sei dies heute nicht mehr der Fall.

Czestochowski sagte, mit Grundstücksverkäufen von über \$1,3 Milliarden sei 2021 das beste Jahr von CBRE bisher gewesen: „Kanadische Institutionen und private kanadische Familien sind 95 Prozent unserer Käufer, mit geringerem ausländischen Interesse.“

Bezüglich Einzelhandel sagte Czestochowski, daß im Jahr 2021 zwar nicht viele Transaktionen für große Einzelhandelsstandorte stattfanden. Jedoch seien Tankstellenstandorte mit ein paar Zapfsäulen sowie mit Lebensmittelhändler verbundener Einzelhandel immer noch stark nachgefragt. „Viele Investoren warten ab, was passiert. Der Einzelhandel gehört zu den Branchen, welche sich ständig verändern. Diese werden sich aber anpassen und wir werden sehen, daß dieser Sektor dann auch wieder zurückkommt.“

### ***Mehr Bauland und Handwerker gesucht***

Mit Blick auf die Zukunft ist Czestochowski der Ansicht, dass die Regierungen mehr Landflächen freigeben müssen, um den Markt wieder preiswert zu machen: „Ich denke, wir werden einige Erhöhungen für bereits genehmigte Baugrundstücke für Einfamilienhäuser und Wohngebäude mit hoher Bebauungsdichte sehen, welche keinen Sozialwohnungsquoten unterliegen. Ich glaube, daß diese Standorte schwer zu bekommen sein und Preise weiter ansteigen werden.“

Abschließend führte Herr Czestochowski noch aus, daß die kanadische Bundesregierung ihre Grenzen für qualifizierte Handwerker aus der ganzen Welt öffnen müsse, da in Kanada ein Mangel herrsche und dieser Mangel Bau und Entwicklung hemme: „Dieses Land wurde von Einwanderern aufgebaut, die in den 50‘er und 60‘er Jahren aus Europa kamen und unsere Gebäude bauten. Das müssen wir wiederholen. Wir brauchen diese Handwerker dringend.“

Quelle: Steve McLean - RENX.CA 5.1.2022

## Immobilienfondsmanager teilen ihre Anlagestrategien



Laut der Portfoliomanager funktioniert das Thema „Beds and Sheds“ weiterhin für Investoren in Kanada („Beds“ bezieht sich auf Wohnimmobilien, während „Sheds“ sich auf Industrieflächen wie Lagerhäuser und Fulfillment-Zentren bezieht). Anleger, die erwägen, Immobilien in ihre Portfolios aufzunehmen, sollten sich an einigen der erfolgreichsten Fondsmanager orientieren, welche auf langfristige Trends wie niedrige Leerstandsquoten bei Wohnungen und der Akzeptanz von E-Commerce setzen: „In den letzten drei Jahren hat sich das Thema ‘Beds and Sheds’ für Investoren definitiv bewährt“, sagt Derek Warren, Vizepräsident und Portfoliomanager bei Lincluden Investment Management in Mississauga.

Herr Warren, der den mit dem Lipper Award ausgezeichneten CIBC Canadian Real Estate Fund verwaltet, sagte, daß die Strategie funktioniere, da die Menschen irgendwo leben müssen und die Verlagerung zum Online-Handel unaufhaltsam scheint:

„Am günstigsten wohnt man in einer Mietwohnung. Da die Eigenheimpreise gestiegen sind und die Einwanderung in den letzten drei Jahren zugenommen hat, hat sich dieser Markt sehr gut entwickelt und ist sehr stabil. Industrieimmobilien hingegen haben in den letzten Jahren aufgrund des Wachstums des Online-Handels dramatisch zugelegt“, sagt er. „Alles, was Sie online kaufen, muß aus einem Lagerhaus kommen... und natürlich hat COVID diesen Trend noch verschärft und beschleunigt.“

Der Portfoliomanager ging zum E-Commerce-Thema etwas weiter und fügte US-Fonds und Real Estate Investment Trusts (REITs) hinzu, welche eher Nischenprodukte wie Rechenzentren und Mobilfunkmasten anbieten. Der CIBC-Immobilienfonds sei derzeit auch in zwei Büro-REITs übergewichtet, dem „Brick and Beam“ (Büroflächen im Lagerstil) Immobilieneigentümer Allied Properties Real Estate Investment Trust und dem Dream Office REIT. Er erwarte, daß beide gut abschneiden werden, sobald Mitarbeiter wieder Büroräume füllen.

Die Pandemie hat die Bewertungen traditioneller Büroeigentümer und Einzelhandelsimmobilienunternehmen sowie einiger Unternehmen im Bereich Betreutes Wohnen besonders hart getroffen.

Taktisch zu handeln und die in Ungnade gefallen gewerblichen Immobiliensektoren zu kaufen war ein Erfolgsrezept für Dean Orrico, Präsident und Chief Executive von Middlefield Capital Corp. aus Toronto, dessen Middlefield Global Real Estate Class Fonds 2021 mit dem Lipper Award ausgezeichnet wurde. Zu Beginn der Pandemie erwarb seine Firma vor allem E-Commerce-Unternehmen, darunter in den USA ansässige REITs für Mobilfunkmasten und Rechenzentren. Er hätte kürzlich auch kanadische REITs mit Lebensmittel-Ankerläden hinzugefügt, da er glaube, daß die Menschen in absehbarer Zeit wieder zu ihren normalen Routinen zurückkehren müßten: „Wir hatten im Herbst 2020 das starke Gefühl, daß wir Impfstoffe bekommen würden“, sagt Herr Orrico. „Irgendwann würde man eine Wiedereröffnung sehen und einige dieser REITs mit Büro-, Wohnungs- und Lebensmittel-Ankerläden waren überverkauft.“ Zu seiner Top-Auswahl gehören der Granite REIT (Industrie-/Logistikimmobilien in Nordamerika und Europa), der in den USA ansässige Ale-

xandria Real Estate Equities REIT welcher städtische Wissenschafts- und Technologiecampus in Nordamerika besitzt und betreibt, der Einzelhandelsentwickler Rio Can REIT welcher sich aus dem traditionellen Einzelhandel heraus diversifiziert, und CAPREIT, Kanadas größter Wohnungs-REIT.

Herr Orrico bleibt trotz Prognosen steigender Zinsen allgemein optimistisch in Bezug auf den Immobiliensektor: „Selbst in Zeiten steigender Zinsen schneiden Immobilien tendenziell sehr gut ab“, sagt er, weil die Eigentümer die steigenden Kosten bei auslaufenden Mietverträgen weitergeben könnten. Auch viele Immobilienunternehmen hätten im Ultra-Tief-Zinsumfeld ihre bestehende Verschuldung verlängert: „Für Anleger, die Erträge und steuereffiziente Einkünfte wollen, gibt es meiner Meinung nach keine bessere Anlageklasse als REITs“, sagte Herr Orrico.

Ein weiterer oft übersehener Sektor für angehende Immobilieninvestoren sind vorgefertigte Häuser, besser bekannt als Mobilhäuser oder Wohnwagenparks: „Die meisten meiner Fonds sind seit ihrem Bestehen in Mobilhäusern übergewichtet“, sagt Steve Buller, ein in Boston ansässiger Portfoliomanager bei Fidelity Investments, der den mit dem Lipper Award 2021 ausgezeichneten Fidelity Global Real Estate Fund verwaltet.

Wohnwagensiedlungen seien vielleicht nicht schön anzusehen, jedoch zeigten sie attraktive finanzielle Fundamentaldaten, fügte er hinzu: „Zugang und Kapitalkosten sind so gut wie nie zuvor, selbst bei einem leichten Anstieg der globalen Zinssätze“, sagt er. „Es ist ein extrem guter Sektor. Viele Menschen wollen nicht, daß sie [Mobilhäuserparks] in ihrer Nachbarschaft oder ihrer Stadt gebaut werden, [aber] die Kapitalinvestitionen sind sehr überschaubar, wenn Sie nur eine Betonbodenplatte haben“, sagte er. Park- oder Wohnwagenplatzbetreiber bieten in der Regel nur minimale Dienstleistungen wie Versorgungsleitungen und Beleuchtung an und hätten einen finanziellen Vorteil, von dem Betreiber von Wohngebäuden nur träumen können - Sicherheit für ihre Miete: „Wenn [Mieter] ihre Miete auf ihre Bodenplatte nicht zahlen, haben Sie ein Vorpfandrecht, um das Mobilhaus zu übernehmen, also haben Sie die Sicherheit des Mietstroms“, sagte er.

Mit Blick auf die Zukunft sehe der Fidelity-Portfoliomanager, daß sich die Fundamentaldaten des derzeit unbeliebten Hotelsektors verbessern würden, da Freizeit- und Geschäftsreisen auf ein normaleres Niveau zurückkehren würden. Sein Fonds bleibe in den Büromärkten Nordamerikas und Großbritanniens untergewichtet, wo die Heimarbeit länger dauern könnte als in anderen Ländern. Er mochte auch die kommerziellen Immobiliengrundlagen im Allgemeinen: Die Wirtschaft verbessere sich und Kapital sei relativ günstig zu beschaffen. Dies führe dazu, daß mehr Immobilienunternehmen Akquisitionen durch Eigenkapital finanzieren würden: „Zugang und Kapitalkosten sind so gut wie nie zuvor, selbst bei einem leichten Anstieg der globalen Zinssätze“.

Herr Buller glaubte auch nicht, daß eine steigende Inflation schlecht für den gewerblichen Immobiliensektor sein würde, sondern den Wert bestehender Immobilien steigern könne, da die Wiederbeschaffungskosten für Gebäude in die Höhe schießen, weil die Kosten für Rohstoffe wie Stahl und Beton sowie für Arbeitskräfte rapide stiegen: „Zu viel Angebot ist immer die Gefahr [für Immobilien]. Bei Inflation und steigenden Wiederbeschaffungskosten muß man höhere Mieten haben, um einen Neubau wirtschaftlich zu rechtfertigen“, sagte er: „Also beginnen wir zu sehen, daß das Angebot tatsächlich abnimmt, es sei denn, Sie haben höhere Mieten.“

Quelle: The Globe and Mail (Ontario Edition), Paul Brent - 17.11.2021

## Navona's Leasingerfolge

### 1450 Appleby Line, Burlington, Ontario

Die Bürofläche mit 4.829 Sq. Ft. (ca. 449 m<sup>2</sup>) im ersten Geschoß wurde an die Industriegruppe „REEL Aluminum Inc.“ vermietet. REEL ist seit über 50 Jahren erfolgreich in der Entwicklung praktischer und kundenspezifischer Lösungen in den Bereichen Luftfahrt, Wasserkraft, Kernkraft, Aluminium, Stahl, Zement, Automobil und Massengutumschlag spezialisiert.

### 2199 Bloor Street West Toronto, Ontario

Das 2. und 3. Obergeschoß mit einer Gesamtfläche von 6.159 Sq. Ft. (ca. 572 m<sup>2</sup>) wurde langfristig an das Fitness- und Tanzstudio „The Barre Collective Toronto“ vermietet.