

Makler Avison Young: COVID-bedingte Trends und Veränderungen bei Gewerbeimmobilien in Kanada



Im gewerblichen Immobiliensektor sah Kanada unterschiedliche Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf gewerbliche Immobilien - je nach Standort, Sektor und wie stark die Region vom Coronavirus betroffen wurde.

Die Experten von Avison Young bemerkten dabei Folgendes:

Bürosektor

Einige der größten und einflußreichsten kanadischen Unternehmen wie z.B. “Shopify” erstellten Pläne, ihre Büroflächen beizubehalten, aber bis spätestens 2021 auf

eine komplette Fernarbeitsstruktur umzusteigen. Andere Unternehmen fragen sich nun, ob sie diesem Beispiel folgen sollen und wägen derzeit ab, wieviel Büroflächen sie benötigen. „Jeder Mieter hat andere Bedürfnisse und muß eine Strategie finden, welche für sein Unternehmen am besten geeignet ist“, sagte Matthew McWatters, Principal und Senior Vice President von Avison Young. „Während die anfängliche Reaktion auf die Home-Office Struktur sehr enthusiastisch war, haben viele Mitarbeiter mittlerweile den Wunsch geäußert, zumindest teilweise ins Büro zurückzukehren.“

Bei Bürogebäuden, welche nur bestimmte Kapazitäten bewältigen können und logistische Herausforderungen bei Fahrstühlen und Gemeinflächen aufweisen, treten neue Bedürfnisse auf: „Aufgrund des Home-Office Trends erwarten wir eine Umsiedlung in die umliegenden Vorstadtmärkte“ sagte Paul Stewart, Principal bei Avison Young, und führte weiter aus: „In der Innenstadt mit hoher Bevölkerungsdichte besteht ein Angstfaktor, der die Menschen aus der Stadt vertreibt, was sich in erhöhten Leerstandsquoten niederschlagen wird.“

Eine Ausnahme ist Edmonton, da diese Stadt im Vergleich zu anderen kanadischen Großstädten nicht so stark auf öffentliche Verkehrsmittel angewiesen ist. Im bisher engen Büromarkt von Vancouver verzeichnete Avison Young einen Anstieg der Büromietaktivitäten mit potentiellen Mietern, wobei die Verhandlungen jedoch länger dauern. Laut McWatters haben die meisten Abschlüsse in Vancouver noch keinen „COVID-19-Rabatt“.

In ganz Kanada fällt die Nachfrage nach zusätzlichen Büroflächen in Vorstädten allerdings bislang dürftig aus. Mieter sind anscheinend bereit zu warten, bevor sie sich zu neuen Mietverträgen verpflichten. Flexible Mietverträge werden attraktiver, da die Menschen nicht an langfristige Verpflichtungen gebunden sein möchten, insbesondere wenn für nicht genutzte Flächen hohe Mieten gezahlt werden müssen.

Mehrfamilienwohnhäuser

Durch staatliche Finanzhilfen blieben die Mietzahlungsraten bei Mehrfamilienwohnhäusern hoch. Da diese Unterstützungszahlungen jedoch nun auslaufen, könnte das

zu erhöhten Leerständen, insbesondere bei hochwertigen Mietobjekten führen. Trotz bisher niedriger Leerstandsdaten forderten Mieter in innerstädtischen Wohngebieten verstärkt Ermäßigungen oder Mietentlastungen, sagt Stewart: „Die Eigentümer müssen hier entscheiden, ob sie ihren gegenwärtigen Mietern eine Mietminderung gewähren oder riskieren, sie zu verlieren, was Leerstände zur Folge haben kann.“ In Calgary und Edmonton meldete die kanadische Hypotheken- und Wohnungsbaugesellschaft CMHC einen Rückgang der Neubautätigkeit gegenüber dem Vorjahr um 37% bzw. 40%. Als Gegenteil hätten Mieter von Eigentumswohnungen in den Innenstädten allerdings den Bedarf nach mehr Platz für die Zukunft zum Ausdruck gebracht, was kurz- bis mittelfristig die Nachfrage nach größeren Einheiten erhöhen könnte.

Einzelhandelssektor

Von regionalen Einkaufszentren bis hin zur Eckkneipe ist der Einzelhandelssektor die Immobilienkategorie, welche am meisten unter der Pandemie leidet. Für den Einzelhandel, welcher während der letzten sechs Monate größtenteils unter Lockdown stand, geht McWatters davon aus, daß es erhebliche Mietzahlungsausfälle geben wird, selbst wenn die pandemiebedingten Beschränkungen gelockert werden. „Fitneßstudios, Restaurants und Geschäfte werden zukünftig nicht mehr die gleiche Kapazität oder den gleichen Umsatz verzeichnen. Reine Umsatzmieten könnten vorübergehend einen neuen Trend darstellen, und die Vermieter müssen hier auf die Bedürfnisse der Mieter eingehen“, sagte er.

In Toronto ist die Lage für Einzelhändler mit Ausnahme von Lebensmittelgeschäften und Apotheken weiterhin schwierig. Laut McWatters hat die Nachfrage von Mietern nach Kindertageseinrichtungsflächen im Norden Torontos zugenommen. In Montreal werden Lücken in staatlichen Hilfsprogrammen von einigen Eigentümern kritisiert, da die Hürden für gewerbliche Mietentlastungen bei kleinen Unternehmen als unerreichbar angesehen werden. Stewart fügte hinzu, daß es allerdings auch Entwicklungspotentiale bei Einzelhandelsgrundstücken gäbe: „Ein in Schwierigkeiten

befindliches Einkaufszentrum auf zentral-städtischen acht Hektar Grundstücksfläche bietet auf Grund der anhaltenden Nachfrage nach Wohnraum Neubaupotential. Größere regionale Einkaufszentren werden aber bis zur Rückkehr zur Normalität wahrscheinlich weiterhin Probleme haben.“

Logistik- und Industrieimmobilien

Der Industriesektor war das widerstandsfähigste Segment des kanadischen gewerblichen Immobilienmarktes. Diese Immobilienkategorie entwickelte sich sehr robust, da E-Commerce immer beliebter wurde und mehr Unternehmen ihre Produktion auf die Herstellung von Schutzkleidung, -masken, -handschuhen oder Desinfektionsmitteln umstellten, um mit der neuen Nachfrage Schritt zu halten.

So hat laut McWatters zum Beispiel die Niederlassung von Celestica in Newmarket, Ontario kürzlich einen Vertrag mit StarFish Medical Inc. über die Herstellung von 7.500 Beatmungsgeräten für den kanadischen Markt abgeschlossen. Der E-Commerce Gigant Amazon war auf dem Markt in Quebec aktiv, wo das Unternehmen einen siebenjährigen Mietvertrag für ein Industriegebäude in Laval unterzeichnete und Pläne ankündigte, in den nächsten Jahren bis zu eine Milliarde Dollar zu investieren.

„Da der E-Commerce-Sektor praktisch explodiert ist, hat die Pandemie die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Einzelhandels- und Gewerbeimmobilien gestärkt, während Einzelhändler und Unternehmen ihre Multi-Kanal-Strategien und Online-Kapazitäten aufrüsten“, sagte McWatters.

In Edmonton suchten viele Mieter, bei denen eine Vertragsverlängerung ansteht, nach kurzfristigeren Angeboten, die es ihnen ermöglichen, die gegenwärtige Situation zu bewältigen, und auch zukünftig flexibel zu bleiben.

Entwicklung der Immobilienwerte

Anleger würden weiterhin abwarten, wie sich die Preise entwickeln würden. Sobald sich ein besserer Überblick über Nachlässe, Preise und die Strukturierung neuer Deals abzeichnet, würde neue Zuversicht in den Markt zurückkehren: „Wir sind vorsichtig optimistisch.“, sagte Stewart, „Bei jeder Immobilie, die wir bewerten, schätzen wir die derzeitige Nachfrage genau ab. Dabei schauen wir zwar auf bisherige Transaktionen, müssen uns aber darüber im Klaren sein, was die nächsten drei bis sechs Monate bringen.“

Quelle: www.mortgagebrokernews.ca, Kasi Johnston, 25. August 2020

Navona's Leasingerfolge

10108 Nordel Court, Delta, British Columbia

Der derzeit Ende 2021 auslaufende Pachtvertrag mit dem Schnellrestaurant „**Tim Hortons**“ auf einer Fläche von 3.030 Sq. Ft. (ca. 282 m²) wurde langfristig verlängert.