

## AI-Notizen

### RECanInvest Round Table Webinar

GMT20250626-140110\_Recording

 Donnerstag, 26. Juni 2025 - 80mins

*Hinweis: Dies ist eine deutschsprachige Übersetzung des englischsprachigen Transkripts, das im Original auf der Seite 37 beginnt.*

## Zusammenfassung

Sven Matten eröffnete die Präsentation des RECanInvest Real Estate Market Report Canada, begrüßte die Gäste und gab einen Überblick über die Tagesordnung, die einen Rückblick auf die erste Hälfte des Jahres 2025, eine Diskussion am runden Tisch und eine Fragerunde vorsah. Er dankte Jan Kaulfuhs-Berger und Lukas Zintel-Lumma für die Organisation der Veranstaltung und würdigte die Unterstützung der Beiratsmitglieder. Es wurde angekündigt, dass das Webinar aufgezeichnet wird und die Präsentationen sowie eine Zusammenfassung per E-Mail an die Teilnehmer versandt werden.

Daniel Sparre stellte die Hauptthemen vor, die den kanadischen Gewerbeimmobilienmarkt im Jahr 2025 beeinflussen, wobei er einen Anstieg des Transaktionsvolumens um 8 % im Vergleich zum Vorjahr feststellte. Er hob den Optimismus hervor, der von sinkenden Zinssätzen und einem sich verbessernden Arbeitsmarkt angetrieben wird, und wies auf den Einfluss geopolitischer Faktoren hin. Die Diskussion sollte die wichtigsten Transaktionen, die Aktivitäten von Käufern und Verkäufern, die Entwicklung der Anlageklassen, die Auswirkungen der Kapitalisierungssätze, die Auswirkungen des Schuldenmarkts, die Auswirkungen der Einwanderungspolitik auf den Markt für Mehrfamilienhäuser, die Bedrohung des Industriemarkts durch Zölle und das Wiederaufleben der Einzelhandelsinvestitionen umfassen.

Daniel stellte wirtschaftliche Themen vor, darunter die Auswirkungen von Zöllen, die Erschwinglichkeit von Wohnraum, die demografische Trends vorantreibt, und die Zinssenkungen der Bank of Canada. Er wies darauf hin, dass sich die

Investitionsumsätze seit März verlangsamt hätten, dass der Industriemarkt aufgrund der Zölle unsicher sei, dass der Leerstand von Bürogebäuden landesweit stagniere, wobei ein leichter Aufwärtstrend zu verzeichnen sei, dass das Verbraucherverhalten im Einzelhandel von der Konjunktur beeinflusst werde und dass sich die Erschließung neuer Grundstücke verlangsamt. Das Investitionsvolumen erreichte im 1. Quartal 2025 8,4 Mrd. USD, wobei das Investitionsvolumen in den Bereichen Industrie, Logistik, Mehrfamilienhäuser und Einzelhandel anstieg. Private Investoren dominierten mit 52 % der Transaktionen, und Eigennutzer waren mit 15 % die am schnellsten wachsende Gruppe. Die Immobilienspreads verbesserten sich gegenüber 2024, blieben aber im historischen Vergleich dünn.

Im Bürosektor stieg die Liquidität im Jahresvergleich um 23 %, ging aber im Vergleich zum Fünfjahresdurchschnitt um 33 % zurück. Eine bemerkenswerte Transaktion war der Verkauf von 401 W Georgia St. in Vancouver durch Oxford CPP an DECA Immobilien, einen deutschen Investor. Die Preise für Büroimmobilien reagierten nicht nennenswert auf die Senkung der Leitzinsen durch die Bank of Canada und setzten ihren Aufwärtstrend seit 2022 fort. Auf dem Industriemarkt verlangsamte sich die Entwicklungspipeline, die Absorption stieg 2024 in den größten Märkten wieder an, der Leerstand nahm langsamer zu, und die Verkaufsvolumina blieben gedämpft. Die Zahl der im Bau befindlichen Industrieflächen lag landesweit bei nur 25 Millionen Quadratfuß, gegenüber 50 Millionen im Jahr zuvor.

Der Einzelhandel entwickelte sich zu einer starken Anlageklasse, da die Investoren nach der Pandemie Kapital aus Industrie- und Mehrfamilienhäusern abzogen. Privatanleger dominierten weiterhin den Einzelhandelsinvestitionsmarkt, wobei die meisten institutionellen Aktivitäten auf REITs entfielen. Die Kapitalisierungssätze für Einzelhandelsimmobilien blieben weitgehend unverändert. Im Mehrfamilienhaussektor war die Erschwinglichkeit ein zentrales Thema, wobei Toronto und Vancouver zu den am wenigsten erschwinglichen Städten gehörten. In erschwinglicheren Märkten wie den Prärie-Städten, den Spillover-Städten von Toronto und den Städten am Atlantik nahm das Bevölkerungswachstum zu. Private Investoren dominierten den Mehrfamilienhausmarkt, während Fondsmanager und REITs weiterhin aktiv blieben. Die Wohnungsmieten stiegen im Jahr 2024 landesweit um 5,5 %, gegenüber 7,9 % im Jahr 2023.

Heather Campbell erläuterte den Fokus von Vibe Developments auf erschwinglichen Wohnraum im mittleren Marktsegment in der Region Waterloo, wo in diesem Jahr etwa 1.000 neue Mietwohnungen fertiggestellt wurden und für die nächsten 10 Jahre jährlich 1.000 neue Einheiten geplant sind. Sie stellte fest, dass die Mieten aufgrund des neuen Angebots und einer veränderten Einwanderungsstrategie nachgegeben haben, betonte aber die starke Nachfrage im mittleren Marktsegment. Vibe strebt einen Cashflow durch Stabilisierung an und erwartet in drei bis fünf Jahren eine andere Dynamik, da die Zahl

der Neubauten gering ist. Die Baukosten sind um etwa 10 % gesunken, und es werden staatliche Anreize erwartet.

Roman Brailovski berichtete, dass die Verfügbarkeit von Industrieflächen in der GTA im ersten Quartal 2025 um etwa 70 Basispunkte gesunken ist und damit etwa 4 % oder 38 Millionen Quadratfuß erreicht hat. Dies war der erste Rückgang seit 10 Quartalen. Die durchschnittlichen Nettoangebotssätze in der GTA sind im ersten Quartal 2025 um etwa 0,30 \$ auf etwa 17,43 \$ gesunken, was einem Rückgang von 4,4 % gegenüber dem Vorjahr entspricht, aber die Mieten sind in den letzten drei Jahren um 28 % und in den letzten fünf Jahren um 83 % gestiegen. Er bezeichnete GTA West als die interessanteste abgeschwächte Investition in der GTA und verwies auf die Nähe zum Pearson International Airport und zu wichtigen Autobahnen. Metro Supply Chain unterzeichnete einen Mietvertrag über 407.000 Quadratmeter in Mississauga, und Lennox erneuerte seinen Mietvertrag über knapp über 250.000 Quadratmeter in Brampton.

Christian Oliver sprach über die Senkung der Leitzinsen der Bank of Canada und deren Auswirkungen auf den Anleihenmarkt. Er wies darauf hin, dass der Markt für langfristige Anleihen von der kanadischen Produktivität abhängt und dass Zinssenkungen im Vergleich zu den Vereinigten Staaten aufgrund der Auswirkungen auf den kanadischen Dollar vorsichtig gehandhabt werden müssen. Er erläuterte die Bedingungen für die Fremdfinanzierung und stellte fest, dass die von der CMHC versicherten Bauvorhaben die stärkste Finanzierung für Bauvorhaben darstellen. Canada ICI beobachtet eine Flucht in die Qualität bei den Anlageklassen und Kreditnehmern, wobei Mehrfamilienhäuser der stärkste Markt sind, der durch die Einwanderung gestützt wird.

Christopher Clement erläuterte den Fokus von Patrizia auf den Lebensmitteleinzelhandel in Europa und hob sich damit von anderen Anbietern ab, die sich eindeutig auf Immobilien mit Lebensmittelbetrieb konzentrieren. Er stellte fest, dass der Einzelhandelsmarkt, insbesondere für Lebensmittel, in Europa und Deutschland immer noch sehr liquide ist. Er beobachtete einen ähnlichen Trend in Europa und Deutschland hin zu Discountern, wobei Lebensmitteldiscounter die größten Umsatzsteigerungen verzeichnen. Er betonte die Bedeutung einer standardisierten, pünktlichen und vollständigen Berichterstattung an die Investoren sowie vierteljährliche Investorengespräche, um Vertrauen aufzubauen.

Roman sprach über die Berichterstattung an europäische institutionelle Investoren während seiner Zeit bei Cadillac Fairview und betonte die Transparenz des Cashflows, der ESG-Kennzahlen und des operativen Benchmarkings im Vergleich zu anderen Unternehmen. Er stellte fest, dass die Belegung von hochwertigen Büroflächen in Innenstädten wieder zunimmt, die Absorption von Mietern aus dem mittleren Segment in Klasse-B-Portfolios jedoch zurückgeht. Er betonte auch die Bedeutung des Gleichgewichts zwischen nationalen Ankern und lokalen Mieteranforderungen in

Einzelhandelszentren und die Verlagerung von traditionellen Pachteinnahmen auf die Erfassung von erfahrungsbasierten Metriken.

Heather erläuterte den Fokus von Vibe auf ESG, das Ziel, die Energieeffizienz um 40 % über die Bauvorschriften hinaus zu steigern, Erdgas bei der Planung neuer Gebäude zu eliminieren, sich auf die Luftqualität zu konzentrieren und die Zugänglichkeit zu verbessern. Christian merkte an, dass die CMHC-Programme ESG im kanadischen Mehrfamilienhaussektor untermauern, mit Anreizen für Umwelteffizienz, Zugänglichkeit und Erschwinglichkeit.

Christian erörterte, wie die Banken bei der Zeichnung von Cap Rates vorgehen und sich dabei auf qualitativ hochwertige Vergleiche und aktuelle Transaktionen konzentrieren. Heather berichtete, dass Vibe Exit Caps zwischen 4,3 und 4,5 festlegt, was mit der CMHC-Finanzierung übereinstimmt. Christopher erklärte, dass sich europäische Investoren in der Regel auf Cash-on-Cash konzentrieren, mit einer magischen Zahl um 6 % für qualitativ hochwertige Einzelhandelsimmobilien.

Christopher, Roman und Heather waren sich einig, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, um kanadische Gewerbeimmobilien zu kaufen, und verwiesen auf stabilisierte Preise, weniger Wettbewerb und Möglichkeiten zur Währungsabsicherung. Christian mahnte, dass Kanada zwar ein fantastischer Ort für Geschäfte sei, Investoren aber vorsichtig sein und die Augen offen halten sollten.

## Kapitel

### **00:00:04 Einführung und Marktüberblick**

Sven Matten begrüßte die Anwesenden zur Präsentation des RECanInvest Real Estate Market Report Canada und erläuterte die Agenda der Sitzung. Er hob den Fokus auf die Entwicklungen in der ersten Hälfte des Jahres 2025 hervor und gab einen Überblick über den aktuellen Stand des Marktes. Matten stellte auch die Teilnehmer des Runden Tisches vor und wies auf die Fragerunde hin, die von Jan Kaulfuhs-Berger moderiert wird.

### **00:04:02 Wirtschaftliche Schlüsselthemen und Investitionsvolumina**

Daniel Sparre erörterte wichtige Wirtschaftsthemen, darunter die Tarifaussichten, die Erschwinglichkeit von Wohnraum und die Zinspolitik der Bank of Canada. Er stellte fest, dass sich die Investitionsverkäufe seit März verlangsamt hätten. Er erwähnte auch, dass das Investitionsvolumen im ersten Quartal 2025 8,4 Milliarden Dollar erreichte, wobei das Investitionsvolumen in den Bereichen Industrie, Logistik, Mehrfamilienhäuser und Einzelhandel anstieg. Auf private Investoren entfielen 52 % der Transaktionen, während Eigennutzer 15 % ausmachten.

### **00:07:40 Büro- und Industriemarkttrends**

Daniel stellte die Trends im Büro- und Industriesektor vor. Die Liquidität im Bürobereich stieg im Jahresvergleich um 23 %, ging jedoch im Vergleich zum Fünfjahresdurchschnitt um 33 % zurück. Eine bemerkenswerte Transaktion war der Verkauf des Objekts 401 W Georgia St. in Vancouver durch Oxford CPP. Die Zinssätze für Büroimmobilien haben auf die Leitzinssenkung der Bank of Canada nicht nennenswert reagiert. Auf dem Industriemarkt verlangsamte sich die Entwicklungspipeline, die Absorption stieg 2024 wieder an, und die im Bau befindlichen Industrieflächen beliefen sich landesweit auf nur 25 Millionen Quadratfuß, gegenüber 50 Millionen im Jahr zuvor.

### **00:09:57 Marktdynamik im Einzelhandel und bei Mehrfamilienhäusern**

Daniel erörterte die Sektoren Einzelhandel und Mehrfamilienhäuser. Der Einzelhandel entwickelt sich zu einer starken Anlageklasse, wobei private Investoren den Markt dominieren. Die Kapitalisierungssätze für den Einzelhandel waren weitgehend unverändert. Im Mehrfamilienhaussektor war die Erschwinglichkeit ein zentrales Thema, wobei Toronto und Vancouver zu den am wenigsten erschwinglichen Städten gehörten. Die Wohnungsmieten stiegen im Jahr 2024 landesweit um 5,5 %, gegenüber 7,9 % im Jahr 2023.

### **00:17:59 Heather Campbell über zweckgebundene Mietentwicklung**

Heather Campbell sprach über den Fokus von Vibe Developments auf erschwinglichen Wohnraum im mittleren Preissegment in der Waterloo Region. Sie erwähnte, dass Vibe in diesem Jahr etwa 1000 neue Mietwohnungen erstellt und plant, in den nächsten 10 Jahren jedes Jahr 1000 neue Einheiten zu errichten. Campbell stellte fest, dass die Mieten aufgrund des neuen Angebots und einer veränderten Einwanderungsstrategie nachgegeben haben, betonte aber die starke Nachfrage im mittleren Marktsegment.

### **00:23:41 Heather Campbell über Baukosten und Strategie**

Heather Campbell erörterte die Baukosten, wobei sie einen Rückgang der harten Kosten um 10 % und Erwartungen hinsichtlich staatlicher Anreize feststellte. Sie erwähnte, dass Vibe kürzlich eine Baufirma gegründet hat, um Kosten und Qualität effektiv zu verwalten. Campbell erklärte auch, dass Vibe amerikanische Produkte vermeidet, um Zollrisiken zu mindern.

### **00:25:39 Roman Brailovski über Verfügbarkeit und Mieten auf dem Industriemarkt**

Roman Brailovski berichtete, dass die Verfügbarkeit von Industrieflächen in der GTA im ersten Quartal 2025 um etwa 70 Basispunkte gesunken ist und damit etwa 4 % oder 38 Millionen Quadratfuß erreicht hat. Die durchschnittlichen Nettokaltmieten in der GTA

sind im ersten Quartal 2025 um etwa 0,30 \$ auf etwa 17,43 \$ gesunken, was einem Rückgang von 4,4 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht, aber die Mieten sind in den letzten drei Jahren um 28 % und in den letzten fünf Jahren um 83 % gestiegen.

### **00:28:22 Roman Brailovski über Investitionen in Sekundärmärkte**

Roman Brailovski bezeichnete GTA West als die neugierigste abgeschwächte Investition in der GTA und verwies auf die Nähe zum Pearson International Airport und zu den großen Autobahnen. Er erwähnte, dass Metro Supply Chain einen Mietvertrag über 407.000 Quadratfuß in Mississauga unterzeichnete und Lennox seinen Mietvertrag über etwas mehr als 250.000 Quadratfuß in Brampton erneuerte.

### **00:35:39 Christian Oliver über Zinssätze und Fremdkapitalfinanzierung**

Christian Oliver erörterte die Senkung der Leitzinsen durch die Bank of Canada und ihre Auswirkungen auf den Anleihenmarkt. Er wies darauf hin, dass der Markt für langfristige Anleihen von der kanadischen Produktivität bestimmt wird und dass Zinssenkungen im Vergleich zu den Vereinigten Staaten wegen der Auswirkungen auf den kanadischen Dollar sorgfältig gehandhabt werden müssen. Er stellte die Bedingungen für die Fremdfinanzierung vor und erwähnte, dass die von der CMHC versicherten Bauvorhaben die günstigsten Finanzierungen für Bauvorhaben sind.

### **00:41:08 Christian Oliver über Kreditvergabepreferenzen**

Christian Oliver erklärte, dass Canada ICI eine Flucht in die Qualität bei den Anlageklassen und Kreditnehmern beobachtet, wobei Mehrfamilienhäuser der stärkste Markt sind, der durch die Einwanderung gestützt wird. Er merkte an, dass es nicht so ist, als ob die Leute vor der Industrie oder anderen Anlageklassen zurückschrecken würden.

### **00:43:54 Christopher Clement über Einzelhandelsinvestitionen in Europa**

Christopher Clement erörterte den Fokus von Patrizia auf den Lebensmitteleinzelhandel in Europa und hob sich damit von anderen Anbietern ab, die sich eindeutig auf Immobilien mit Lebensmittelbetrieb konzentrieren. Er merkte an, dass der Einzelhandelsmarkt, insbesondere für Lebensmittel, in Europa und Deutschland immer noch sehr liquide ist.

### **00:46:04 Christopher Clement über Discount-Einzelhändler und Berichterstattung**

Christopher Clement beobachtete in Europa und Deutschland einen ähnlichen Trend hin zum Discount-Einzelhandel, wobei Lebensmitteldiscounter die größten

Umsatzsteigerungen verzeichnen. Er betonte die Bedeutung einer standardisierten, pünktlichen und vollständigen Berichterstattung an die Investoren sowie vierteljährliche Investorengespräche, um Vertrauen aufzubauen.

### **00:50:42 Heather Campbell über die Entwicklung von Mehrfamilienhäusern auf Einzelhandelsgrundstücken**

Heather Campbell erklärte, dass Vibe die Entwicklung von Mehrfamilienhäusern auf Einzelhandelsgrundstücken untersucht hat, aber aufgrund von Parkplatzproblemen nicht viele Möglichkeiten gefunden hat.

### **00:51:09 Christopher Clement über Mietgemeinschaften in Einzelhandelseinkaufszentren**

Christopher Clement erwähnte, dass die Schaffung von Mietwohngemeinschaften innerhalb von Einzelhandelszentren eine gute Idee in stark bevölkerten Gebieten, wie z.B. Stadtzentren, sein könnte, aber es ist ein Nischenmarkt.

### **00:52:50 Roman Brailovski über die Berichterstattung an europäische Investoren und die Herausforderungen im Einzelhandels- und Bürobereich**

Roman Brailovski sprach über die Berichterstattung an europäische institutionelle Investoren während seiner Zeit bei Cadillac Fairview und betonte die Transparenz des Cashflows, ESG-Kennzahlen und das operative Benchmarking im Vergleich zu anderen Unternehmen. Er stellte fest, dass die Belegung von hochwertigen Büroflächen in Innenstädten wieder zunimmt, die Absorption von Mietern aus dem mittleren Segment in Portfolios der Klasse B jedoch zurückgeht. Er betonte auch die Bedeutung des Gleichgewichts zwischen nationalen Ankern und lokalen Mieteranforderungen in Einzelhandelszentren und die Verlagerung von traditionellen Pachteinahmen auf die Erfassung von erfahrungsbasierten Kennzahlen.

### **01:01:02 Heather Campbell über ESG in zweckgebundenen Mietflächen**

Heather Campbell erörterte den Fokus von Vibe auf ESG, das Streben nach 40 % mehr Energieeffizienz als die Bauvorschriften, die Eliminierung von Erdgas in neuen Gebäuden, die Konzentration auf die Luftqualität und die Verbesserung der Zugänglichkeit.

### **01:02:32 Christian Oliver über Banken und ESG**

Christian Oliver wies darauf hin, dass die Programme der CMHC den ESG-Ansatz im kanadischen Mehrfamilienhaussektor untermauern und Anreize für Umwelteffizienz, Barrierefreiheit und Erschwinglichkeit bieten.

### **01:04:31 Christian Oliver über Cap Rates und Bank Underwriting**

Christian Oliver erörterte, wie Banken Cap Rates unterschreiben, wobei er sich auf Qualitätsvergleiche und aktuelle Transaktionen konzentrierte.

### **01:05:51 Heather Campbell über Exit Caps und CMHC-Finanzierung**

Heather Campbell berichtete, dass Vibe Exit Caps zwischen 4,3 und 4,5 festlegt, die mit CMHC-Finanzierungen übereinstimmen.

### **01:06:22 Christopher Clement über Cap Rates für Lebensmitteleinzelhandelsobjekte**

Christopher Clement erklärte, dass sich europäische Investoren typischerweise auf Cash-on-Cash konzentrieren, mit einer magischen Zahl um die 6 % für qualitativ hochwertige Einzelhandelsimmobilien.

### **01:07:04 Abschließende Überlegungen zum Kauf von kanadischen Gewerbeimmobilien**

Christopher, Roman und Heather waren sich einig, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, um kanadische Gewerbeimmobilien zu kaufen, da sich die Preise stabilisiert haben, der Wettbewerb geringer ist und sich Möglichkeiten zur Währungsabsicherung bieten. Christian mahnte, dass Kanada zwar ein fantastischer Ort für Geschäfte sei, Investoren aber vorsichtig sein und die Augen offen halten sollten.

## **Aktionspunkte**

00:00:04 Sven Matten erwähnte, dass die Präsentationen und eine Zusammenfassung den Teilnehmern per E-Mail zugesandt werden.

## **Abschrift**

Sprecher 1 00:04

So herzlich willkommen liebe Gäste, Partner und Kollegen, zur Präsentation unseres neuesten RECanInvest Immobilienmarkt Reports Kanada präsentiert von Daniel Spa in Toronto, diesmal bezüglich der Entwicklungen im ersten Halbjahr, 2025 und einem Überblick über den aktuellen Status. Danach gehen wir diesmal in eine Round Table Diskussion mit einigen unserer Partner und lokalen Spezialisten Christian Oliver Senior Direct.

Sprecher 1 00:30

Hier bei der kanadischen ICI Capital Corporation als Campbell Präsident bei der Wife Development Corporation, Roman Polovsky, geschäftsführender Gesellschafter und Mitbegründer der 18 N Corporation und Christian Clement, Direktor Fondsmanagement von Patricia und der Runde Tisch wird von Daniel moderiert.

Sprecher 1 00:55

Heute wird es immer wie immer eine Q&A Runde geben, die von meinem Kollegen Jan Kaulfuhs-Berger moderiert werden wird und der sich während des Webinars über ihre direkten Kommentare und Anfragen über die Chat Funktion freut. Mein Name ist Sven Matten, ich bin Mitbegründer und Partner von RECanInvest und ich sitze in München, ich freue mich über die vielen Anmeldungen und das anhalten große Interesse und möchte alle Teilnehmer herzlich willkommen heißen. Dieses Webinar wird wie immer aufgezeichnet. Ein Link wird dann zusammen mit den Präsentationen und einer Zusammenfassung der heutigen Inhalte im Nachgang wie immer per e Mail versendet werden. An dieser Stelle möchte ich mich insbesondere bei meinen Kollegen Jan Kaulfuhs Berger und Lukas Zindel Lummer bedanken, die mit großem Einsatz diese heutige Online Präsentation möglich gemacht haben. Des Weiteren möchte ich mich auch bei unseren Beiratsmitgliedern Dr. Jörg Maier-Erbacher bedanken. Hans-Ferdinand Müller sowie Nina Dohr-Pawlowitz von DC Placement Advisors und ihrem Team danken die mit vollem Einsatz unterstützen, um RecanInvest zum Erfolg zu verhelfen. Wir sehen uns nach den Vorträgen in der Diskussion ihrer Fragen wieder und so freue ich mich nun das Wort an Daniel Sparre übergeben zu dürfen, der uns mit seiner Präsentation nun erstmalig in die heutige Materie einführen wird. Vielen herzlichen Dank.

Sprecher 1 02:18

Ja, ich übergebe an Sie. Danke, Svenen. Guten Morgen, Svenen. Hallo zusammen. Danke, dass Sie heute bei uns sind. Wir haben hier eine großartige Diskussion mit

führenden Fachleuten aus den einzelnen Anlageklassen der kanadischen Gewerbeimmobilien auf die Beine gestellt. Ich freue mich, dass Sie sie kennenlernen werden. Aber lassen Sie uns zunächst die heutige Tagesordnung besprechen. Das Transaktionsvolumen im kanadischen Gewerbeimmobilienmarkt ist im Jahr 2025 bisher um 8 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Einerseits ist die Branche aufgrund der sinkenden Zinssätze und der sich verbessernden Lage auf dem Arbeitsmarkt optimistisch. Andererseits beeinflussen geopolitische Faktoren die Entscheidungsfindung wie nie zuvor, nicht nur auf dem Immobilienmarkt, sondern in fast allen Branchen. Im Jahr 2025 bietet der kanadische Gewerbeimmobilienmarkt weiterhin eine hochinteressante, aber komplexe Mischung aus Chancen und Herausforderungen. In der heutigen Diskussion werden wir uns mit einer Reihe von Themen befassen, die den Investitionsmarkt auch im Jahr 2025 prägen werden. Welche wichtigen Transaktionen finden auf dem heutigen Markt statt? Wer kauft und wer verkauft? In welchen Anlageklassen werden Transaktionen getätigt und wie reagiert der Markt auf die steigenden Kapitalmarktzinsen? Die Zinssätze sind seit 2024 rückläufig. Wie wirken sich die Schuldenmärkte auf das Transaktionsvolumen aus? Wie wirkt sich die Einwanderungspolitik der neuen liberalen Regierung auf den Leerstand auf dem Markt für Mehrfamilienhäuser aus? Welche Auswirkungen haben die von Trump angedrohten Zölle auf den Industriemarkt? Und was führt zu einer Wiederbelebung des Einzelhandelsinvestitionsmarktes? Und wie stellen die Einzelhändler ihre Geschäftsmodelle um? Bevor wir unsere Diskussionsteilnehmer vorstellen, habe ich hier eine kurze Präsentation. Es sind etwa 30 Folien, also werden wir versuchen, sie so schnell wie möglich durchzublättern. Ich werde nur meinen Bildschirm freigeben. Können wir das sehen? GEHT DAS? Ja, klar. JA. OK. Einige wirtschaftliche Schlüsselthemen. Wie ich bereits sagte, trüben die Zollprognosen die Wirtschaft ein wenig. Wie wir wissen, ist die Situation im Fluss und es ist schwierig, die weiteren Szenarien vorherzusagen. Die Wirtschaft hatte in der Endphase des letzten Jahres an Schwung gewonnen und verlangsamte sich dann im März dieses Jahres. Die Erschwinglichkeit von Wohnraum bestimmt die demografische Entwicklung in ganz Kanada. Die Bank of Canada hat ihren Leitzins gesenkt und dürfte dies in diesem Jahr noch öfter tun, da die Zollunsicherheit anhält und sich die Kürzungen bei der Einwanderung allmählich auf einige Marktgrundlagen auswirken. Auf den Kapitalmärkten beobachten wir Investitionsverkäufe, die Ende letzten Jahres an Schwung gewannen und sich seit März verlangsamt haben. Auf dem Industriemarkt sind die Auswirkungen der Zölle nach wie vor ungewiss und zum jetzigen Zeitpunkt nur schwer vorherzusagen, aber wir behalten sie im Auge. Auf dem Büromarkt ist der Leerstand landesweit gleich geblieben und hat sich seit Anfang des Jahres wieder etwas nach oben bewegt. Im Einzelhandel sehen wir, dass das Verbraucherverhalten in Abhängigkeit von der Konjunktur auf breiter Front beeinflusst wird. Und auf dem Grundstücksmarkt hat sich die Entwicklung neuer Projekte sicherlich verlangsamt. Wir gehen davon aus, dass die Fertigstellungen im Jahr 2027 einen Höchststand erreicht haben werden, und im Jahr

2024 war der Höhepunkt der Bauarbeiten erreicht. OK, dies ist eine 10-Jahres-Rendite für ausgewählte Anlageinstrumente in Kanada.

Sprecher 1 06:04

Sie sehen, dass kanadische Privatimmobilien im Mittelfeld liegen. Das Investitionsvolumen hat in Q12025 8,4 Milliarden erreicht. Wenn Sie sich das Diagramm auf der rechten Seite ansehen, werden Sie feststellen, dass die Investitionsvolumina in den Bereichen Industrie, Logistik, Mehrfamilienhäuser und Einzelhandel im ersten Quartal dieses Jahres sogar gestiegen sind. Privatanleger dominieren weiterhin den Investitionsmarkt, aber die am schnellsten wachsende Gruppe sind die Eigennutzer. Wenn Sie sich das Diagramm auf der rechten Seite ansehen, entfallen im Jahr 2025 etwa 52 % der Transaktionen auf private Käufer und etwa 15 % auf Eigennutzer. Die Immobilienspreads verbessern sich gegenüber 2024, sind aber im historischen Vergleich immer noch relativ gering. Wenn man sich also den Einzelhandel ansieht, das untere Ende des Diagramms zu Ihrer Rechten im Vergleich zum 20-Jahres-Durchschnitt, dann entsprechen die Spreads im Einzelhandel fast genau dem, was wir in den letzten 20 Jahren gesehen haben. Die Bürospreads sind aus offensichtlichen Gründen gestiegen. Die Spreads für Industrieimmobilien sind um etwa 75 Basispunkte gesunken, die für Mehrfamilienhäuser mit den geringsten Spreads um 160 Basispunkte. Gesamtinvestitionsvolumen über alle Märkte hinweg. Ich werde sie schnell durchblättern. Dies wird für alle zugänglich gemacht werden. Wir werden sie also nachher an alle schicken, aber ich möchte so schnell wie möglich zu unseren Diskussionsteilnehmern kommen. Dies ist das gesamte Investitionsvolumen pro Sektor. In den letzten Jahren waren die Sektoren Industrie und Grundstücke für kanadische Investoren am gefragtesten. Globaler Gebotsintensitätsindex. Dies ist ein interessanter Indikator für die Gebotsintensität. Die Geld-Brief-Spanne hat sich seit 2023 erheblich verringert, da sich Käufer und Verkäufer in ihren Preisvorstellungen zunehmend annähern, was ein gutes Zeichen ist. Die Gebote für Einzelhandels- und Büroimmobilien haben sich verbessert, während sich die Gebote für Wohnimmobilien sowie für Industrie- und Logistikimmobilien verlangsamten. OK, nun zum Büro. Dies sind die Büroinvestitionsvolumina nach Märkten. Die Gesamtliquidität im Bürosektor war im Vergleich zum Vorjahr zwar um 23 % höher, aber im Vergleich zum Fünfjahresdurchschnitt um 33 % niedriger. Dennoch gibt es einige gute Anzeichen für den Bürosektor. Die bemerkenswerteste Transaktion im mittleren Bereich war der Verkauf von vier O 1 W Georgia St. in Vancouver durch Oxford CPP. Dies war ein Verkauf an DECA Immobilien als deutscher Investor. Eigennutzer auf dem Büromarkt und Privatpersonen sind die Hauptkäufer. Wie Sie sehen können, wurden 63 % der Bürogeschäfte in diesem Jahr von Privatpersonen und 37 % von Eigennutzern getätigt. Die Kapitalisierungssätze für Büroimmobilien müssen noch auf eine Senkung des Leitzinses der Bank of Canada reagieren. Wie Sie sehen können, sind die Cap Rates für

Büroimmobilien seit 2022 deutlich gestiegen. Dies ist der Preis pro Quadratfuß in jedem einzelnen Markt. OK, nun zur Industrie. Die wichtigsten Trends auf dem Industriemarkt: 1. Die Entwicklungspipeline verlangsamt sich erheblich, 2. die größten Märkte verzeichneten 2024 eine Erholung der Absorption. Der Leerstand ist zwar gestiegen, aber langsamer als in der Vergangenheit, und das Verkaufsvolumen ist gedämpft geblieben. Ich denke, der Schlüsselfaktor hier ist, dass die Menge an Industrieflächen, die derzeit gebaut werden, landesweit nur 25.000.000 beträgt.

Sprecher 1 09:57

Vor etwa einem Jahr waren es noch 50 Millionen. Die Bautätigkeit hat sich also deutlich verlangsamt. Auf das industrielle Investitionsvolumen in den einzelnen Märkten werde ich jetzt noch nicht eingehen. Wie im Büroktor dominieren auch hier die Nutzer und privaten Käufer den Markt. Das Transaktionsvolumen hat sich mit den Tarifankündigungen verlangsamt, und die Höchstsätze sind stabil geblieben. Wie Sie an dem gelben Punkt zu Ihrer Rechten sehen können, liegt die Rendite 10-jähriger kanadischer Staatsanleihen im Bereich von 3 %, während sich die Kapitalisierungsraten im nationalen Durchschnitt im Bereich von 6 % bewegen. Die Kapitalmarktzinsen in der Industrie sowie die Bedeutung der Zinssenkungen der Bank of Canada haben noch nicht nennenswert darauf reagiert. Toronto liegt im Bereich von 5 1/2 % bei den Cap Rates für Industrieimmobilien. Vancouver um 5 %. OK, nun zum Einzelhandel. Die Investitionsvolumina im Einzelhandel sind nach Märkten aufgeschlüsselt. Wir sehen, dass sich der Einzelhandel als Anlageklasse wirklich abhebt, da die Investoren nach der Pandemie Kapital in Industrie- und Mehrfamilienhäuser gesteckt haben und die Bewertungen in die Höhe geschossen sind. Und während der Büroktor nach wie vor mit einigen grundlegenden Herausforderungen zu kämpfen hat, haben viele Investoren ihr Kapital in den Einzelhandel umgeschichtet, insbesondere in den lebensmittelverankerten Einzelhandel. Und ich weiß, dass wir heute noch ein wenig mehr darüber sprechen werden. Private Investoren dominieren auch weiterhin den Einzelhandelsinvestitionsmarkt. Während der Großteil der institutionellen Aktivitäten auf primäre REITs entfällt, sind die Kapitalisierungsraten im Einzelhandel weitgehend unverändert geblieben. Wie Sie sehen können, liegen die Renditen für Einzelhandelsimmobilien zum Beispiel in Toronto im unteren Sechstel und in Vancouver im unteren Fünftel. Im Bereich der Mehrfamilienhäuser wurde viel über die Erschwinglichkeit im Mehrfamilienhaussektor gesprochen. Dieses Diagramm zeigt die am wenigsten erschwinglichen im Verhältnis zu den erschwinglichsten Städten in Kanada. Man sieht, dass Toronto und Vancouver zu den am wenigsten erschwinglichen Städten in Kanada gehören. Das ist interessant, denn wir sehen, dass das Bevölkerungswachstum in Märkten stattfindet, in denen es viel erschwinglicher ist. Wie Sie hier sehen können, lassen sich die am schnellsten wachsenden Städte Kanadas weitgehend in 3 Kategorien einteilen. Die Prärie-Städte, d.h. Calgary, Saskatoon und

Edmonton. Die Spillover-Städte von Toronto, d. h. Waterloo Region, London und Berry usw., und die Städte am Atlantik, Moncton und Halifax. Die Region Waterloo hat im letzten Jahr ein Bevölkerungswachstum von etwa 11 % verzeichnet, was enorm ist, und sie ist eine der Spillover-Städte in der GTA. Wie bei den anderen Anlageklassen dominieren Privatanleger den Markt für Mehrfamilienhäuser, während Fondsmanager und REITs in diesem Bereich weiterhin aktiv sind. Dies ist das Volumen von Mehrfamilienhäusern pro Markt. Ich überspringe die Tatsache, dass die Kapitalisierungszinssätze für Mehrfamilienhäuser in den großen Märkten in Toronto und Vancouver seit letztem Jahr ein wenig sinken, und beginne zu sehen, dass der wertsteigernde Bereich zurückkehrt, was eine gute Sache ist, und dies sind die Bewertungen für Mehrfamilienhäuser auf einer Basis pro Wohnung. Wenn man sich also Toronto und Vancouver ansieht, liegt Toronto im Bereich von 350 bis 400 pro Wohnungstür, während Vancouver nördlich von 450 pro Wohnungstür liegt. Und dann die nationale Leerstandsrate, das ist das Auf und Ab der nationalen Leerstandsrate im Laufe der Jahre.

Sprecher 1 13:43

Der langfristige Durchschnitt liegt bei 3,1 %, während wir im Moment landesweit bei 2,2 % liegen. Und das ist das Mietwachstum nach Märkten. Die Wohnungsmieten stiegen 2024 landesweit um etwa 5,5 %, was unter dem Rekordjahr 2023 mit 7,9 % liegt, aber gut genug ist, um das zweithöchste Jahr zu erreichen. Und hier die nationalen Wohnungsbaubeginne im Bau, in der Fertigstellung. Ich weiß, dass wir mit Heather ein wenig darüber sprechen werden, aber die Fertigstellung ist auf einem Mehr-Jahrzehnt-Hoch, die Starts erreichten 2021 ihren Höhepunkt, also gibt es jetzt viel weniger Starts und die Bauarbeiten erreichten 2024 ebenfalls ihren Höhepunkt. Das ist also etwas, das wir mit anderen OKs diskutieren werden. Ich möchte nun unsere Diskussionsteilnehmer vorstellen. Wir beginnen mit der Vorstellung von Christian Oliver. Christian ist Senior Director of Mortgage Origination bei Canada ICI Capital. Zusammen mit seinem Team ist er als einer der besten Kreditvermittler des Landes anerkannt. Er ist bekannt für seinen versierten Umgang mit großen, komplexen und einzigartigen Transaktionen in allen Anlageklassen kanadischer Gewerbeimmobilien. Einige der führenden Immobilieneigentümer, Entwickler, Vermögensverwalter und Bauträger der Branche vertrauen auf seine Erfahrung. Christian ist ein kanadischer ICI und konzentriert sich auf die Umsetzung und Optimierung von Strategien für die Entwicklung, den Erwerb und die Pflege rentabler Immobilienportfolios. Willkommen, Christian, und vielen Dank, dass Sie heute bei uns sind. Danke, Daniel. Als nächstes haben wir Roman Brailovski zu Gast. Roman ist ein Experte für Immobilieninvestitionen, -betrieb und -entwicklung. Roman ist Gründer und Geschäftsführer von 18 N Corp, einer schnell wachsenden Immobilieninvestitionsplattform, die sich auf die Neupositionierung, Wertsteigerung und Entwicklung neuer Mehrfamilienhäuser in Kanada und den USA spezialisiert hat. Roman

hatte leitende Positionen im operativen Bereich bei einigen der größten kanadischen Institutionen inne, darunter Canadian Apartment Properties REIT, Capri First Gulf und Cadillac Fairview. Romans Karriere umfasste den Aufbau und die Verwaltung von Immobilienportfolios für Schedule One, Finanzinstitute, Telekommunikationsunternehmen und große Immobilienbesitzer, -betreiber und -entwickler. Vor der Gründung von 18 N Corp, , war Roman als Senior Vice President bei Great Gulf tätig, wo er für ein gemischt genutztes Portfolio im Wert von mehr als 5 Milliarden in ganz Nordamerika verantwortlich war. Roman war außerdem Executive Vice President of Operations bei Canadian Apartment REIT, Kanadas größtem börsennotierten Eigentümer und Betreiber von Mehrfamilienhäusern. Bei Capri leitete Roman ein Team von über 800 Mitarbeitern und war für mehr als 65.000 Wohneinheiten in Kanada und Europa im Wert von mehr als 16 Milliarden verantwortlich. Willkommen Roman. Danke, dass Sie heute hier sind. Ich danke Ihnen. Als nächstes möchte ich Ihnen Christopher Clement vorstellen. Christopher ist Direktor des Fondsmanagements bei Patrizia. Seit 2012. Er hat fünf Einzelhandelsimmobilienfonds mit aufgelegt und verwaltet derzeit 2 deutsche Supermarktfonds und einen paneuropäischen Einzelhandelsimmobilienfonds.

Sprecher 1 17:11

Vor Patrizia war Christian Christopher über drei Jahre bei der Fortress Investment Group tätig, wo er als Analyst, Asset Manager und Transaktionsmanager arbeitete. Christopher hat einen Master-Abschluss von der University of Reading in Großbritannien und der European Business School in Deutschland. Herzlich willkommen Christopher. Ich danke Ihnen. Und schließlich möchte ich Ihnen Heather Campbell vorstellen, Eigentümerin und Präsidentin von Vibe Developments. Heather ist eine Expertin für den Aufbau leistungsstarker Teams, die Verbesserung der betrieblichen Effizienz und die Verwaltung der Unternehmensfinanzen. Sie hat Vibe erfolgreich in ein führendes Unternehmen für die Entwicklung neuer, zweckgebundener Mietwohngebäude in Ontario verwandelt. Heather hat einen MBA-Abschluss der Rotman School of Management an der Universität von Toronto mit den Schwerpunkten Finanzen und Immobilienentwicklung und schloss ihr Studium als Klassenbeste und Bregman-Stipendiatin ab. Herzlich willkommen, Heather, und vielen Dank, dass Sie heute bei uns sind. Heather, ich möchte mit Ihnen beginnen. Erzählen Sie uns ein wenig über VIBE. Erzählen Sie uns von Ihrer Karriere, wie Sie in der Branche angefangen haben und was VIBE heute macht.

Sprecher 2 18:22

Klingt großartig. Ja, genau. Wir sind also, wie Sie schon sagten, ein speziell für die Vermietung gebautes Unternehmen. Wir sind in der Waterloo Region ansässig. Wir haben also aus erster Hand erfahren, wie sich das Bevölkerungswachstum der letzten Jahre auf unser Mietportfolio ausgewirkt hat. 5 gibt es seit etwa 10 Jahren und wir haben uns immer auf erschwinglichen Wohnraum im mittleren Marktsegment konzentriert. Wir nennen es also "erschwinglich", aber in Wirklichkeit handelt es sich um ein Mietprodukt, das den mittleren Markt abdeckt. Ich bin zur Immobilienentwicklung gekommen, weil ich aus dem Finanzbereich komme und bei einer Versicherungsgesellschaft gearbeitet habe. Ich habe die Dynamik im Wohnungssektor beobachtet und gesehen, wie wir ständig über die Erschwinglichkeitsprobleme gesprochen haben und wie es einen ständigen Mangel an neuen Angeboten gab. Und ich war wirklich neugierig auf und wollte herausfinden, was getan werden könnte, um mehr Wohnraum in diesen mittleren Markt zu bringen. Das haben wir also um 5:00 Uhr getan. Darauf haben wir uns in den letzten 10 Jahren konzentriert. In diesem Jahr bringen wir etwa 1000 neue Mietwohnungen auf den Markt, und wir haben eine Entwicklungspipeline, die in den nächsten 10 Jahren jedes Jahr etwa 1000 neue Einheiten hervorbringen wird. In der Vergangenheit waren wir vor allem in der Region Kitchener Waterloo tätig, aber wir haben Projekte in ganz Ontario, auch in Guelph, Milton und in der Region Saint Catherine's.

Sprecher 1 19:50

Das ist großartig. Das ist großartig, Heather. Vielen Dank. Sie haben das Angebot erwähnt, und deshalb möchte ich ein wenig über die Angebotsseite sprechen, denn wie wir bereits sagten, befinden sich die Fertigstellungen von Wohnungen derzeit auf einem Mehrjahrzehnthoch. Und, wissen Sie, mehr Optionen für diese Mieter würden normalerweise bedeuten, dass die Mietpreise ein wenig sinken würden. Aber die Lockerung der Mietpreise könnte nur vorübergehend sein. Angesichts der Tatsache, dass die Zahl der Wohnungsneubauten im Jahr 2021 ihren Höhepunkt erreicht hat, und angesichts all der neuen Angebote, die ins Netz gestellt werden, welche Trends beobachten Sie derzeit auf dem Mietmarkt? Wie gestalten Sie die Mietpreise für neue, zweckgebundene Mietobjekte? Und wie sieht es mit Ihren Mietvertragslaufzeiten aus?

Sprecher 2 20:37

Sicherlich. Gute Frage. Und wir haben in den letzten 12 Monaten definitiv einen Rückgang der Mieten erlebt. Wie Sie bereits in Ihrer Einleitung erwähnt haben, ist eine Menge neuer Angebote auf einmal auf den Markt gekommen. Und ich denke, wir haben auch gesehen, dass dies mit einer Verschiebung unserer Einwanderungsstrategie einherging, die die Nachfrage ein wenig zurückgezogen hat. Wir haben also einen

Rückgang der Mieten erlebt, aber es gibt immer noch eine unglaublich starke Nachfrage in diesem mittleren Marktsegment. Wir haben im Mai mit der Vermietung eines Gebäudes mit 300 Wohneinheiten begonnen, und wir haben bereits 25 % dieses Gebäudes absorbiert. Wir sehen also immer noch eine starke Absorption. Wir haben unsere Strategie ein wenig geändert. Stattdessen haben wir die Finanzierung bereits abgeschlossen. Wir setzen den Markt also nicht unter Druck, was die Mieten angeht, die wir anstreben. Unser Ziel ist es, das Gebäude zu absorbieren und dann die Mieten in den nächsten Jahren zu erhöhen, wenn die Mieten steigen. Das ist natürlich eine gewisse Abweichung von der Strategie, die wir in den letzten fünf Jahren bei einer Neuvermietung verfolgt hätten. Während der COVID gab es einige Jahre, in denen wir ein Mietwachstum von über 10 % verzeichneten. Wir befinden uns also definitiv nicht mehr in diesem Markt, aber wir glauben, dass dies nur von kurzer Dauer ist. Wie Sie bereits erwähnt haben, war die Zahl der Neubauten in Kanada in den letzten Jahren relativ gering. Wir haben also 2024 eine deutliche Verlangsamung erlebt und 2025 eine noch stärkere Verlangsamung. Wir glauben daher, dass dieser Druck, der Angebotsdruck, nur von kurzer Dauer ist, und wir erwarten in drei bis fünf Jahren eine deutlich andere Dynamik. Wir sehen keine Wohnungsneubauten, Eigentumswohnungen können aufgrund der wirtschaftlichen Bedingungen zum jetzigen Zeitpunkt nicht gebaut werden. Wir sind daher sehr zuversichtlich, dass der Markt für zweckgebundene Mietwohnungen in Kanada längerfristig Bestand haben wird. Wir bauen also für einen Zeithorizont von mehr als drei Jahren, und das ist es, wofür wir bauen und was wir verwalten. Wir haben auch mehrfach von der Bundesregierung gehört, dass sie zwar kurzfristig die Einwanderung zurückgefahren hat, dass sie aber wirklich darauf achtet, dass die Mieten und die Wohnungspreise insgesamt ein wenig nachgeben. Das sehen wir auch bei unserer Arbeit. Wir glauben also auch, dass dieser vorübergehende Rückgang der Zuwanderung nur vorübergehend sein wird und sich wieder ausgleichen wird. Wir sind also sehr optimistisch, was die Absorption der Mieten in 5-10, fünfzehn Jahren angeht, weil wir bei unserer Vermietungsstrategie einen etwas anderen Ansatz verfolgen. Unsere Absorption ist sehr gut gewesen. Wir haben ein gutes Gefühl dabei, und ich denke, wir können es steuern, indem wir die Preise nach Bedarf anpassen, aber es gibt trotz der wirtschaftlichen Bedingungen, mit denen wir konfrontiert sind, immer noch eine immense Nachfrage in diesem mittleren Preissegment.

Sprecher 1 23:32

Richtig.

Sprecher 2 23:33

Richtig. Habe ich alle Ihre Punkte getroffen?

Sprecher 1 23:35

Entschuldigung, machen Sie weiter. Haben Sie?

Sprecher 2 23:37

Ich glaube, Sie hatten am Ende noch ein paar weitere Punkte, die Sie ansprechen wollten.

Sprecher 1 23:41

Ja, ja. Nein, ich wollte nur fragen, wie es mit den Baukosten aussieht. Sehen Sie sich die Baukosten an? Wissen Sie, ungeachtet der Zölle, die derzeit in Kanada gelten, haben wir gehört, dass die Baukosten seit ihrem Höchststand ein wenig zurückgegangen sind. Wie sehen Sie also die Baukosten im Moment? Und ist es das? Ist es machbar, neue Projekte zu beginnen?

Sprecher 2 24:02

Ja, ja. Wir haben also etwa 1000 neue Einheiten. Wir haben ein Projekt, das wir Anfang dieses Jahres begonnen haben. Wir haben zwei weitere, von denen eines am 1. Juli und ein weiteres am 1. August in die Erde kommt. Wir sind also der Meinung, dass es sehr sinnvoll ist, in diesem Klima anzufangen, denn wir haben eines, das am 1. Juli in die Erde kommt. Wir haben gerade unsere Ausschreibung abgeschlossen, d.h. wir sind zu 80 % im Rennen. Und wir haben unsere Kosten um etwa 10 % gesenkt. Außerdem gibt es natürlich staatliche Anreize. Wir erwarten einige Aktualisierungen gemäß der Thronrede der kanadischen Regierung in Bezug auf die Erschließungsgebühren. Wir gehen also davon aus, dass die Kosten auf breiter Front sinken werden. Wir sind der Meinung, dass die Verlagerung der Verlangsamung der Neubaubeginne aus Kostensicht für uns von Vorteil ist, und wir denken, dass wir in der Lage sein werden, davon zu profitieren, und dass dies dazu beiträgt, einige der Mietsteigerungsrisiken zu mindern, die wir sehen und die wir kurzfristig zu erwarten haben. Außerdem haben wir erst kürzlich ein Bauunternehmen gegründet. Wir hielten es für wichtig, näher an unsere Kostenkalkulation heranzukommen und wirklich in der Lage zu sein, Kosten und Qualität effektiv zu verwalten. Deshalb haben wir in den letzten 12 Monaten eine neue Baufirma gegründet und werden unsere kommenden Gebäude selbst bauen. Wir sind der Meinung, dass uns das helfen wird, die Kosteneinsparungen, die es unserer Meinung

nach derzeit auf dem Markt gibt, auszunutzen. Außerdem kaufen wir im Moment natürlich keine amerikanischen Produkte. Wir kaufen so viel wie möglich in Europa, Kanada und China ein, um das bestehende Zollrisiko zu mindern.

Sprecher 1 25:39

Das ist großartig. Das ist ausgezeichnet. Vielen Dank, Heather, dass Sie all diese Erkenntnisse mit uns geteilt haben. Ich möchte jetzt ein wenig zu Roman übergehen und ein wenig über die Industrielogistik sprechen, über einige Dinge, die auf dem aktuellen Markt hier in Kanada passieren. Roman, welche Veränderungen sehen Sie bei der Verfügbarkeit von Industriemietflächen und wie werden unsere Nettomieten auf dem Industriemarkt beeinflusst? Ja, absolut. Wie Sie wissen, hat sich die Industrielandschaft in den letzten fünf Jahren ziemlich stark verändert. Wir sind von der absoluten Spitze des Marktes, der COVID-Ära, in der wir eine erhebliche Kappungsgrenze hatten, weggekommen. Wir hatten eine der niedrigsten Leerstandsrate Nordamerikas in der GTA, bis hin zu einer deutlichen Abschwächung, die bis 2023 und 2024 anhielt. Die gute Nachricht für 2025 ist, dass die Gesamtverfügbarkeit von Industrieprodukten im Großraum Toronto im ersten Quartal um etwa 70 Basispunkte gesunken ist. Wir sind also im Moment bei etwa 4 %, was ungefähr 38.000.000 Quadratfuß entspricht. Und ich denke, was hier wichtig ist, ist, dass dies der erste Rückgang seit 10 Quartalen ist. Wir sehen also eine Umkehr des negativen Trends, worüber wir uns natürlich sehr freuen. Und bei der Nachfrage in der GTA hat sich nicht viel geändert. Die Nachfrage in der GTA konzentriert sich also weiterhin auf Logistik und Vertrieb, sorry 3PO, worauf wir später in der Präsentation noch genauer eingehen werden. Danach folgen das verarbeitende Gewerbe und der Bereich Konsumgüter und Dienstleistungen, in dem wir einen gewissen Rückgang feststellen konnten. Was die Nachfrage betrifft, so sind die durchschnittlichen Nettopreise in der GTA im ersten Quartal des Jahres 25 um etwa 0,30 Dollar auf etwa 17,43 Dollar gesunken. Es ist jedoch wichtig, dies in den Kontext zu stellen, denn im Jahresvergleich sind die Preise um etwa 4,4 % gesunken. In den letzten drei Jahren verzeichnete die GTA jedoch ein Mietwachstum von etwa 28 %. Und in den letzten fünf Jahren betrug das Mietwachstum unglaubliche 83 %, richtig. Es ist also wichtig, dies als eine breitere Zeitspanne zu betrachten und nicht nur die letzten paar Quartale. Ja, ja, ich verstehe das vollkommen. Und ich stimme mit allem, was Sie sagen, überein. Eines der Dinge, die Sie auf der Investitionsseite erwähnt haben, war die Nachfrage in einigen dieser Sekundärmärkte oder peripheren Märkte. Was sehen Sie, wenn Sie sich Investitionen in einem Sekundärmarkt oder in der Peripherie der GTA oder Vancouver ansehen, welche Investitionsmärkte oder welche Taschen sind Ihrer Meinung nach im Moment für Investoren am attraktivsten? Richtig. Fangen wir also an, ich meine, lassen Sie mich mit einer kleinen makroökonomischen Antwort beginnen. Erstens gibt es im Großraum Toronto etwa 950 Millionen Quadratfuß an Industrieflächen. Es handelt sich also um einen der größten Industriemärkte

Nordamerikas. Ungefähr 260 Millionen davon befinden sich in dem Gebiet, das wir GTA Central nennen. Das heißt, der zentrale Bereich des Großraums Toronto, 62.000.000 in der GTA East und 200 Millionen in der GTA North.

Sprecher 1 29:09

Und dann ist der größte Teilmarkt GTA W mit ungefähr 425.000.000 Quadratmetern. Damit Sie ein Gefühl dafür bekommen, dass dies ein sehr bedeutender Teilmarkt ist. Und ich glaube, dass GTA West derzeit die neugierigste abgeschwächte Investition in der GTA ist. GTA W umfasst also Mississauga, Brenton, Milton und Caledon. Und ich glaube, dass dies nach wie vor das Top-Ziel für große Mieter und auch für große Investitionsvolumina ist. Und warum? Aus mehreren Gründen. Erstens wegen der Nähe zum internationalen Flughafen Pearson. Toronto liegt also in der Region, dem größten Flughafen Ontarios und dem größten Flughafen des Landes. Und GTA, der Flughafen befindet sich in Mississauga. Er ist also ein sehr zentrales Angebot für den Teilmarkt GTA West. Sie haben auch die vier O 1 und die vier O 7 Korridore. Das sind also zwei wichtige Autobahnen. Die Four O 1 ist eine der größten, wenn nicht sogar die größte Autobahn Nordamerikas, was das Verkehrsaufkommen sowohl im Industrie- als auch im Fahrzeugbereich angeht. Und es gibt bereits eine sehr reife Mieterbasis. Das heißt, dass viele internationale und lokale Mieter mit der GTA West vertraut sind und sich dort wohlfühlen, was sie zu einem hochliquiden Markt macht, wenn man es hochrechnet. Er ist also regelmäßig landesweit führend, nicht nur im Großraum Toronto, sondern landesweit bei den abgeschlossenen Neu- und Verlängerungsmietverträgen bei der Flächenabsorption sowie bei den Investitionsverkäufen. Ich werde mich also auf GTA W konzentrieren, weil sie sagten, dass dies wirklich, Sie wissen, dass dies meiner Meinung nach der Schlüsselmarkt ist. Und vom Standpunkt der Leistung aus betrachtet, spiegelt er weitgehend den des Großraums Toronto wider. Es gab also einen leichten Rückgang der Verfügbarkeit, also etwa 60 Basispunkte. Die Verfügbarkeitsrate liegt also bei 5 %. Und auch die durchschnittlichen Nettopreise sind leicht gesunken. Sie liegen also bei etwa 1762. Sie liegen also am oberen Ende der Quadratfußpreise im Großraum Toronto. Aber auch hier haben wir in den letzten Jahren einen ähnlichen Rückgang von etwa 4 1/2 % bei den Mieten erlebt. Aber in den letzten drei Jahren verzeichnete der Teilmarkt einen Anstieg von 27 % bei den Mietpreisen und 82 % in den letzten fünf Jahren. Er spiegelt also den GTA-Markt ziemlich genau wider. Ich denke, eines der Dinge, die wir erwähnen sollten, Daniel, ist die Vermietungsfront, wie ich schon sagte, die allgemeine Liquidität und die allgemeine Geschwindigkeit der Transaktionen in diesem Markt, und es gibt wirklich nichts Vergleichbares. Ich möchte also nur ein paar Beispiele anführen. Metro Supply Chain, ein großes Logistikunternehmen, hat Anfang des Jahres einen Mietvertrag über 407.000 Quadratmeter in Mississauga unterzeichnet. 3 PL. Lennox, der internationale Anbieter von Heizungs- und Klimatisierungslösungen,

erneuerte seinen Mietvertrag für etwas mehr als 250.000 Quadratmeter, ebenfalls in Brampton.

Sprecher 1 32:27

In unmittelbarer Nachbarschaft zu Mississauga hat Armacell, der frühere Installationsanbieter, seinen Mietvertrag über 250.000 Quadratmeter ebenfalls in Brampton erneuert. Verkaufstransaktionen, ich meine, es gibt so viele, dass man eine Auswahl treffen kann, aber sie reichten von 100 Millionen bis zu 300 Millionen bis hin zu 44 Millionen. Und Sie haben realisierte Verkaufspreise von etwa 250 Dollar pro Quadratfuß bis hin zu über 400 Dollar pro Quadratfuß auf der Verkaufsseite gesehen. Sie haben also wirklich eine sehr, sehr große Auswahl in diesem Teilmarkt. Ein paar andere Dinge, die ich über GTA W erwähnen möchte, sind, dass wir die höchste und wahrscheinlich stärkste Leistung im Caledon-Gebiet sehen. Wenn wir über eine Art von Mikro-Marktdaten sprechen. Das Caledon-Gebiet war ein weitgehend unerschlossener Markt innerhalb der GTA W, bis in den letzten Jahren immer mehr lokale und internationale Mieter ihre Aufmerksamkeit auf dieses Gebiet richteten. Das liegt zum großen Teil daran, dass Caledon über eine Fülle von Grundstücken verfügt, ein freundliches kommunales Umfeld hat, also ein recht freundliches regulatorisches Umfeld, und dennoch alle Zugangsvorteile bietet, die man in Mississauga und Brampton bekommen würde. Nur Mississauga und Brampton haben einen ziemlich ausgereiften Entwicklungsprozess hinter sich und sind wirklich von einigen Beschränkungen betroffen, die sich auf das verfügbare Land beziehen, insbesondere für größere Mietverträge, die mehr als 250.000 Quadratfuß benötigen. Caledon ist also speziell in der GTA West der, ich würde sagen, interessanteste Ort. Ich wollte Sie eigentlich nach 3 PLS oder dritten Logistikanbietern fragen, aber Sie haben das Thema sehr gut angesprochen. Vielen Dank also dafür. Ja. Wenn Sie ein Angebot zurückbekommen wollen, dann Ja, Entschuldigung, machen Sie weiter. Ja, nein, machen Sie nur, machen Sie nur. Ich wollte nur eine kurze, Sie wissen schon, eine kurze Überleitung zu drei PLS anbieten. Und ich denke, es ist ein wirklich interessanter Punkt, den Sie über 3 PLS angesprochen haben, dass sie wirklich die größte besetzte Gruppe bei neuen Mietverträgen in ganz Kanada geworden sind. Interessanterweise waren über 40 % der größeren Mietverträge oder größeren Mietverträge, insbesondere im Jahr 2025, drei PLS. Die Besonderheit von drei PLS ist, dass sie im Allgemeinen eine größere Grundfläche benötigen. In der Regel sind es 200.000 Quadratmeter plus höhere Decken. Also höher, mit größerer lichter Höhe, richtig. Normalerweise sind sie höher als 36 Fuß, manchmal sogar 4042 Fuß. Und sie investieren auch mehr in das Gebäude. Es gibt also eine stärkere Automatisierung, oder weil sie Logistikdienstleister sind und vertikal integrierte Lösungen anbieten. Durch die stärkere Automatisierung gibt es eine ziemlich große Nachfrage. Das erhöht die Anpassungsfähigkeit, und in den meisten Fällen streben sie kürzere Mietlaufzeiten an, wie wir auf der Transaktionsseite

feststellen. Das Interessante daran ist jedoch, dass sie mit höheren Eskalationsraten einverstanden sind. So sind wir in der Lage, größere wirtschaftliche Vorteile zu erzielen, da es sich um sehr spezielle Gebäude handelt. Die Mieter müssen also erhebliche Investitionen tätigen. Und wir sind in der Lage, höhere Eskalationen zu erzielen, wo herkömmliche Eskalationen 2 bis 4 % betragen würden.

Sprecher 1 35:39

Wir haben 3PO-Transaktionen gesehen, die eine Eskalation von bis zu 6 % beinhalten können, was sie zu einem wirklich interessanten und ansprechenden finanziellen Angebot macht. Das war's. Das ist sehr interessant. Das ist großartig. Ich möchte über die Zinssätze sprechen. Ich übergebe an Sie, Christian, um über die Zinssätze zu sprechen. In den letzten 12 Monaten hat die Bank of Canada den Leitzins von etwa 5 % auf 2,75 % gesenkt. Wie hat sich dies auf den Anleihenmarkt ausgewirkt und was sehen Sie in Bezug auf die Zinssätze, die ein Investor heute im Einzelhandel, bei Mehrfamilienhäusern und in der Industrie erwarten kann? Ja, ich danke Ihnen dafür. Der Tagesgeldsatz der Bank of Canada ist ähnlich hoch wie der Einlagensatz der Europäischen Zentralbank. Wenn die Bank Canada ihre Zinssätze senkt, wirkt sich das vor allem auf das kurze Ende der Zinskurve aus. Der Bauch der Kurve am langen Ende wird natürlich von anderen Faktoren bestimmt. Die 10-jährige Anleihe ist natürlich die Cap-Rate, die jeder für den diskontierten Cashflow verwendet. Aber wenn man sich die langen Anleihen anschaut, dann hängt das alles davon ab, wie produktiv die Kanadier sein können. Und wenn man eine Anleihe kauft, erhält man auf lange Sicht Dollar oder kanadische Dollar als Gegenleistung, und wollen die Leute das? Die Grundlage für die langfristigen Anleihen ist also sicherlich die AG oder AGDP, also die Produktivität der Kanadier. Sicherlich wird die fünfjährige Anleihe in gewissem Maße durch den Rückgang des kanadischen Tagesgeldsatzes beeinflusst. Das große Problem ist jedoch, dass für den Rest dieses Jahres Zinssenkungen um 50 Basispunkte eingepreist werden. Und wenn man sich die Bloomberg-Informationen ansieht und sich anschaut, wie es weitergeht, dann ist das eine Bodenbildung und ein Anstieg. Das Problem mit Kanada ist, dass wir wirtschaftlich sehr stark mit den Vereinigten Staaten verflochten sind, und wir müssen sehr vorsichtig sein, wie stark wir unsere Zinssätze im Verhältnis zum US-Leitzins senken, da dies unseren Dollar schwächt. Das Interessante an ist also, dass es oft übersehen wird, und Sie wissen, dass wir in den letzten 1213 Jahren von pari auf jetzt 0,70 Dollar gefallen sind. Es ist also eine ganze Dynamik im Spiel. Und wenn man dann noch Near- und Re-Shoring, die Wiederbeschaffung von Arbeitsplätzen, Zölle und all das hinzufügt, wird die Inflation ein wenig anfälliger. Und da, wo die Bank of Canada in die Enge getrieben wird, ist der kanadische Immobilienmarkt im Vergleich zu den Vereinigten Staaten so finanziert. In den Vereinigten Staaten gibt es Hypotheken mit einer Laufzeit von 30 Jahren, während die kanadischen Hypotheken fällig werden. Die Kanadier sind also sozusagen in eine Ecke gedrängt, wo sie all diese Refinanzierungen

haben, die bis Ende 2026 anstehen. Und das wird die persönlichen Bilanzen wirklich beeinträchtigen, was zu einem Rückgang des verfügbaren Einkommens und der Ausgaben führen wird, was das Problem weiter verschärfen wird.

Sprecher 1 38:23

Ich denke also, dass der Anleihemarkt, Sie wissen schon, die Zinssätze von COVID nicht mehr existiert. Ich denke, diese Zeiten sind vorbei. Das heißt, dass die 10-jährigen Anleihen alle Vermögenswerte neu bewerten werden. Und wir sehen, dass, wie Sie in der Geld-Brief-Spanne erwähnt haben, die Anbieter eher bereit sind, in Erwartung der Bewertungen nach unten zu gehen. Und was die Finanzierung betrifft, so können wir keine wesentliche Änderung erwarten. Es gibt zwar viele geopolitische Risiken, aber ich würde sagen, dass der Anleihemarkt für sich selbst spricht. Und ich hatte eine Folie, die ich für einige der Zinssätze verwenden kann, wenn sie diese jetzt aufstellen wollen, kann ich sie schnell durchgehen. Das ist also kein Einzelfall. Natürlich gibt es bei allem Ausreißer. Aber wenn wir uns nur die Bedingungen für die Fremdfinanzierung ansehen, also die fünf- und zehnjährigen Laufzeiten, dann basieren diese für die normale kommerzielle Finanzierung auf den Anleihen der kanadischen Regierung. Sie sehen hier die Benchmark-Sätze und die Spreads für Loan to Value, Loan to Cost, Schuldendienst und Amortisation sowie die CMHC-Finanzierung und den CMHC-versicherten Bau. Ich werde das also kurz durchgehen. Für die 10-jährige Laufzeit in den fünf Jahren, die wir angegeben haben, können Sie derzeit einen Spread von etwa 40 Basispunkten sehen, mehr oder weniger. Ähnlich verhält es sich mit der CNB, die ein wenig breiter ist. Die kanadischen Hypothekendarlehen sind offensichtlich der Ort, an dem ein Großteil der CMHC-Finanzierung abgezogen und veräußert wird, und Sie können die obigen Spreads sehen. Die von der CMHC versicherten Bau-, Miet- und Baufinanzierungen und alle anderen werden auf der Grundlage der Prime Rate berechnet. Einige von ihnen können sich an den Kapitalkosten und Cora orientieren, aber ich verallgemeinere hier nur, indem ich mich an der Prime Rate orientiere. Der von der CMHC versicherte Teil der Baufinanzierung, auf den wir später noch zu sprechen kommen werden, bildet die Grundlage für den kanadischen Mehrfamilienhaussektor. Die Leute bauen konventionell, aber auch unter dem Gesichtspunkt der Laufzeit, aber das wird die stärkste Finanzierung für den Bau sein. Viele Leute entscheiden sich für nicht versicherte Miet-, Bau- und Eigentumswohnungen. Aber wie Heather bereits angedeutet hat, ist der Bau von Eigentumswohnungen zum Stillstand gekommen. Es gibt also nicht mehr so viele Leute, die sich auf die Vermietung konzentrieren. Wir können über den Restwert von Grundstücken sprechen und darüber, wie sich das auswirkt, aber das ist sehr wichtig. Und dann die Finanzierung von Grundstücken und Überbrückungsfinanzierungen, das hängt wirklich, , von den Grundstücken ab und davon, wo sie liegen, wissen Sie, ich würde sagen, nicht alle Grundstücke sind gleich. Und ich würde sagen, dass alles davon abhängt, ob die Unternehmen über eine gute Liquidität und eine gute Bilanz verfügen,

was für das untere Ende der Skala entscheidend ist, und wo es sich befindet und so weiter. Ich würde also sagen, dass die Bedingungen für die Fremdfinanzierung im Allgemeinen, mit einigen Ausreißern natürlich, immer noch zustande kommen. Aber es sind definitiv die Anleihen oder der Anleihemarkt, die für sich selbst sprechen. Das ist sehr interessant. Christian, ganz kurz dazu: Canada ICI ist einer der größten Hypothekenfinanzierer im Land, Hypothekemakler und -finanzierer im Land.

Sprecher 1 41:08

Gibt es bestimmte Anlageklassen oder welche Anlageklassen bevorzugen Sie heutzutage bei der Kreditvergabe? Was, wo ist der Appetit, Kredite zu vergeben? Ich denke, das ist eine gute Frage. Letztes Jahr haben wir landesweit etwas mehr als 15 Milliarden an Neugeschäften getätigt, und jetzt haben wir knapp 9 Milliarden an AUM, die wir für viele verschiedene Renten, Trust Life und dann für den Markt insgesamt verwalten. Was wir also sehen, ist, dass sich die Situation vor COVID im Bereich der Mehrfamilienhäuser verschärft hat, und das ist jetzt noch mehr der Fall, vor allem im Bereich der Mehrfamilienhäuser. Aber was die Asset-Allokation unserer Investoren und die von Dritten betrifft, so kann ein Pensionsfonds oder eine Bank nicht einfach sagen: "Oh, wir machen jetzt 100 % Einzelhandel oder 100 %. Sie müssen ein Gleichgewicht herstellen, sei es in Form von G oder in Form von grafischen Darstellungen der Anlageklassen usw., wenn sie ihr Risikospektrum über die Anlagen hinweg ausgleichen. Ich glaube, dass es eine Flucht in die Qualität gegeben hat, nicht nur in Bezug auf die Anlageklassen, sondern auch speziell auf den Bore. Gut kapitalisierte Anleihen diktieren natürlich die Konditionen. Das ist ein wichtiger Punkt, den wir im Moment auf dem Markt hören: Liquidität, Liquidität, Liquidität. Ganz gleich, ob es sich um ein Zinsrisiko für einen Buy Down handelt oder ob jemand mit seinen Mieten im Rückstand ist und eine Eigenkapitalzufuhr benötigt. Ich denke also, dass das in diesem Markt sehr wichtig ist. Ich denke, dass Mehrfamilienhäuser in Zukunft sicherlich der stärkste Markt in Kanada sein werden, unterstützt durch die Einwanderung und alles andere. Heather ist also an der richtigen Stelle. Aber ich würde sagen, es ist nicht so, dass die Leute vor der Industrie oder anderen Anlageklassen zurückschrecken. Büroimmobilien stehen offensichtlich etwas abseits. Die Leute sind da geteilter Meinung, aber ich glaube, dass der Industriemarkt, ähnlich wie Roman es sagte, großartige Fundamentaldaten hat. Natürlich ist auch der Einzelhandel mit Lebensmitteln verankert, Big Box. Darauf können wir eingehen. Aber im Wesentlichen denke ich, dass der Mehrfamilienhaus- und der Industriemarkt immer noch sehr, sehr stark sind und bestimmte Einzelhandelsgeschäfte ebenfalls. Ich glaube also nicht, dass irgendjemand davor zurückschreckt, sich eine bestimmte Anlageklasse anzuschauen. Es kommt auf den Betreiber, das Liquiditätsprofil und den tatsächlichen Fremdkapitalanteil an. Und dann kommt es auch darauf an, wo die Leute ihr Geld geografisch anlegen. Ich denke also, dass wir nicht in dem Sinne denken, dass wir ein Geschäft nicht machen wollen, weil es ein Bürogeschäft ist. Sie

haben vielleicht einen großartigen Betreiber im Büroleerstand. Wie wir wissen, ist der Markt für A-Klasse-Objekte in der Innenstadt von Toronto ganz anders als in den Vororten. Es kommt also auf den Standort an, auf den Betreiber und auf und viele andere Faktoren. Aber ich denke, das Wichtigste ist die Flucht in die Qualität, nicht nur aus der Sicht des Kreditnehmers und der Liquidität, sondern auch aus der Sicht des Betreibers und seiner Erfolgsbilanz und seiner Leistungsfähigkeit und seines Standorts. Aha. Sie haben den Einzelhandel erwähnt, insbesondere den Einzelhandel mit Lebensmittelgeschäften. Und ich denke, das ist eine gute Überleitung zu Ihnen, Christopher. Ihr Unternehmen Patrizia ist ein Marktführer im Lebensmitteleinzelhandel in Europa.

Sprecher 1 43:54

Welchen Herausforderungen sehen Sie sich heute auf dem Markt gegenüber, was den Appetit der Investoren in diesem Bereich angeht, und wie finden Sie Geschäfte, die in Europa Sinn machen? Ja.

Sprecher 1 44:08

Ja, unsere traditionellen Kern-Kern plus Investoren DR hoch.

Sprecher 1 44:15

Sie investieren in Immobilien im Allgemeinen, ja. Es spielt also keine Rolle, ob wir nach Investitionen in Einzelhandels-, Büro- oder Logistikimmobilien suchen, es ist derzeit schwierig, in all diesen Segmenten Kapital von unseren traditionellen Kerninvestoren zu erhalten. In unserem Einzelhandelssegment, für das ich verantwortlich bin, versuchen wir, uns mit einem klaren Fokus auf den Lebensmitteleinzelhandel von unseren Mitbewerbern abzuheben. Man muss also eine klare, einfache Botschaft vermitteln und ein wirklich gutes Produkt liefern. Und unserer Meinung nach ist es eine gute Idee, sich darauf zu konzentrieren und zu erklären, dass wir das schon lange tun und auch weiterhin tun werden. Im Einzelhandel konzentrieren wir uns ganz klar auf den Lebensmitteleinzelhandel in Objekten mit Lebensmittelanbindung. Und ja, auf diese Weise versuchen wir, Investoren für unsere Produkte zu interessieren. Und Sie haben auch erwähnt, wie wir Geschäfte finden. Ich denke, das ist nicht wirklich ein großes Problem. Der Einzelhandelsmarkt, insbesondere für Lebensmittel, ist immer noch sehr liquide in Europa und in Deutschland, wo unser Schwerpunkt liegt, werden immer noch viele Deals getätigt. Ich denke, das Problem ist hier eher, das richtige Risiko-Rendite-Profil zu finden, das zu unseren Investoren passt. Und ja, manchmal ist es immer noch

schwierig, die Lücke zu schließen zwischen den Forderungen unserer Investoren nach hohen Renditen und der Realität, wo Käufer, wo Verkäufer verkaufen wollen. Ja. Also, ja. Aber ich, aber im Allgemeinen sind die Geschäfte nicht das Problem. Es geht eher darum, mit den Investoren ins Gespräch zu kommen und sie davon zu überzeugen, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, um wieder ins Spiel zu kommen. Erwischt. Was ist mit der Verlagerung zu den Discountern? Diese Frage richtet sich an und betrifft eher den Discountbereich. In Kanada beobachten wir eine starke Verlagerung hin zu Lebensmitteldiscountern, bla bla bla. Kanadas größter Lebensmittelhändler hat angekündigt, dass er bis 2025 über 2 Milliarden Dollar in die Eröffnung von 80 neuen Geschäften in ganz Kanada investieren wird, von denen fünfzig Hard-Discounter sein werden. Was beobachten Sie in Europa in Bezug auf die Verlagerung der Verbraucher vom Erlebniseinzelhandel, den eher gehobenen Einkaufszentren, zu den Lebensmitteldiscountern und Einzelhändlern? Ja. Ich meine, es ist ein ähnliches Bild in Europa und Deutschland, fast alle Supermärkte und viele der Discounter streben nach einem besseren Kundenerlebnis. Ja, sie modernisieren ihr Ladendesign. Sie führen Modernisierungen durch. Was das Einkaufserlebnis angeht, so versuchen sie, den traditionellen Einkaufszentren die Kunden abzugewinnen. Auf der anderen Seite will man aber auch nicht zu schick werden. Die Kunden in Europa sind zunehmend preisbewusst. Ich denke also, dass die von Ihnen erwähnten harten Rabatte eine Rolle spielen. Wir sehen, dass die Lebensmitteldiscounter in Europa die größten Umsatzsteigerungen haben.

Sprecher 1 48:29

Also ja, ich würde zustimmen, dass es einen Trend zum Discount gibt, aber die Discounter bieten auch mehr Einkaufserlebnisse. Also ja, ich würde Ihrer Aussage zustimmen. Ja, das stimmt. Eine Frage an Sie zur Berichterstattung. Wie geht Patrizia aus Sicht der Investoren mit der Berichterstattung um und wie haben sich die Anforderungen an die Berichterstattung im Laufe der Jahre verändert? Ja, ich meine, die Berichterstattung ist natürlich wichtig für die Anleger. Sie wollen Klarheit über ihre Investitionen haben. Wir haben eine eigene Abteilung für das Berichtswesen, damit Sie einen standardisierten Bericht und pünktliche, vollständige Berichte erhalten. Es ist wichtig, die Zahlen vierteljährlich zu präsentieren, ohne dass sich das Layout zu sehr ändert. Das ist also alles etwas, was wir sehr ernst nehmen, weil es für unsere Investoren wichtig ist. Wir haben auch eine vierteljährliche Telefonkonferenz für Investoren. Für uns ist es wichtig, Transparenz bei unseren Investitionen zu zeigen. Und das bedeutet auch, dass wir in guten wie in schlechten Zeiten über alle Probleme sprechen und Vertrauen bei unseren Anlegern aufbauen. Wir nehmen das also sehr ernst und haben eine eigene Abteilung dafür. Ich denke also, dass dies ein sehr wichtiger Schritt ist, der leicht vernachlässigt werden kann, aber nicht sein sollte. Im kanadischen Einzelhandel hat es im Wesentlichen keine neuen Entwicklungen gegeben.

Die meisten Einzelhandelszentren, vor allem die geschlossenen Einkaufszentren, Power Centers und Nachbarschaftseinkaufszentren, befinden sich auf großen, gut gelegenen Grundstücken. Heather, sehen Sie Möglichkeiten für die Entwicklung von Mehrfamilienhäusern auf einigen dieser Grundstücke?

Sprecher 2 50:42

Wir haben uns das angesehen, wir haben es bewertet. Wir sehen nicht viele Möglichkeiten. Ich denke, dass der Einzelhandel im Moment etwas stärker ist, als er es früher war. Und wir haben festgestellt, dass bei allen Möglichkeiten, die wir eruiert haben, das Parken immer ein Problem darstellt. Es gibt nicht so viel überschüssiges Land, wie es den Anschein hat, denn alle Parkplätze sind von den bestehenden Mietern belegt. Das war also unsere Herausforderung bei den Standorten, die wir geprüft haben. Richtig, OK.

Sprecher 1 51:09

Christopher, glauben Sie, dass es eine gute Idee ist, Mietgemeinschaften innerhalb eines Einkaufszentrums zu schaffen? Ist das in Europa üblich? Und werden die Mieter dort wohnen wollen, wo sie einkaufen? Und wenn ja, wie würden die Einzelhändler von diesem zusätzlichen Kundenverkehr profitieren? Ja, ich meine, wo wir es sehen, oder wo es sinnvoll eingesetzt werden könnte, ist in stark bevölkerten Gebieten. In Stadtzentren gibt es manchmal einstöckige Supermärkte, und die Gemeinden würden es begrüßen, wenn diese Supermärkte zusätzlichen Wohnraum oder Büroräume hätten. Darüber hinaus gibt es einige Programme, die das Wohnen über dem Supermarkt fördern. Ja, die werden gefördert. Aber um ehrlich zu sein, ist das wirklich ein Nischenmarkt. Das stimmt. Also, für den Einzelhandel außerhalb der Stadt, ja, ich würde sagen, es ist sehr ungewöhnlich, dass man dort wohnen will, leben will. Aber wir sehen es in den Stadtzentren, und dort gibt es eine Nachfrage. Ich meine, das geht ein bisschen auf die traditionelle europäische Hauptstraße als Blaupause zurück. Ja, wo es Geschäfte im Erdgeschoss gibt und man darüber arbeitet und wohnt. Ja, wir sehen manchmal interessante Projekte, zum Beispiel Outlet-Center, die versuchen, ganze Straßenzüge aufzukaufen und darin einen Einzelhandelsbereich zu schaffen. Aber ja, ich denke, es ist ein Nischenmarkt, aber ein interessanter. Interessant. Ich werde mich wieder der Berichterstattung zuwenden und übergebe das Wort an dich, Roman. Eine Frage an dich, Roman. Während Ihrer Zeit bei Cadillac Fairview leiteten Sie den Betrieb einiger der besten Bürogebäude und Einzelhandelseinkaufszentren in Kanada. Sie haben auch einer Reihe von Cadillacs europäischen institutionellen Investoren Bericht erstattet. Was war für diese europäischen Kunden in Bezug auf die Berichterstattung am wichtigsten? Und was sahen Sie auf der operativen Seite als die größte

Herausforderung im Einzelhandel und im Bürobereich an? Sicher. Zunächst einmal sollte ich meiner Antwort vorausschicken, dass es einige Zeit her ist, seit ich für Cadillac gearbeitet habe. Ich vermute also, dass sich einiges davon im Laufe der Jahre und der Marktzyklen geändert hat. Aber was Sie wissen, ist, dass für mich drei Dinge bei der Berichterstattung an europäische institutionelle Anleger besonders hervorstachen. Erstens: die Forderung nach Transparenz des Cashflows. Und obwohl dies bei kanadischen Investoren nicht anders ist, haben wir bei den europäischen Institutionen eine größere Detailgenauigkeit festgestellt, z. B. bei der NOI-Miete, dem Ablauf von Mietverträgen usw. Es musste also fast chirurgisch genau sein, was wir als erfrischend empfanden und uns der Herausforderung stellten. ESG-Kennzahlen waren ein weiterer Bestandteil, und auch hier ist es schon eine ganze Weile her, dass ich dort gearbeitet habe. Damals waren ESG-Kennzahlen in Kanada noch kein wichtiger Bestandteil der Diskussion über die Berichterstattung. Wir fanden also, dass ziemlich fortschrittlich ist, um ehrlich zu sein. Also alles von Kohlenstoffintensität, Wasser, Sie wissen schon, GRESB-Anpassung. Damals mussten wir uns daran gewissermaßen anpassen, weil wir nicht genau wussten, wie wir es richtig angehen sollten. Und ich denke, wir haben das ziemlich gut gemacht. Jetzt wird das Thema in Kanada natürlich auch immer wichtiger.

Sprecher 1 54:57

Und Sie wissen, dass der Schwerpunkt auf dem operativen Benchmarking im Vergleich zu anderen Unternehmen lag. Also auf die Belegung, auf die Investitionsausgaben, auf das Tempo der Vermietung usw. Ich glaube, das lag zum großen Teil daran, dass unsere europäischen Partner entweder nur eine begrenzte oder gar keine Präsenz in Kanada hatten oder über keine eigenen Kapazitäten verfügten. Es war wirklich wichtig für sie, zu verstehen, was auf dem breiteren Markt regelmäßig passiert, nicht nur gelegentlich, wissen Sie, nicht nur in Form von regelmäßigen Quartalsberichten. Wir hatten also ständig ein Programm, in dem wir unsere Operationen, unsere Mikromessungen, Mikromessungen mit denen unserer Mitbewerber verglichen haben, um sicherzustellen, dass sie ständig einen Kontext haben, so dass wir quasi als ihre Augen und Ohren für die Kanadier auf kanadischem Boden dienen können. Ich glaube, das hat auch einen Unterschied in der Beziehung gemacht und ihnen wirklich geholfen, zu verstehen, was tagtäglich in Bezug auf die Herausforderungen passiert. Was den Büromarkt betrifft, so wurde darüber in der letzten Zeit viel geredet, eine ganze Weile. Es scheint, dass sich der Büromarkt ziemlich genau am 13. März 2020 verändert hat, vielleicht für immer, vielleicht für die absehbare Zukunft. Ich glaube, Sie haben in Ihren einleitenden Bemerkungen erwähnt, dass es eine Wiederbelebung der Belegung von hochwertigen Büroflächen in der Innenstadt gibt. Wir sehen, dass die Leerstandsraten sinken. Wir hören derzeit fast wöchentlich von den Ankündigungen über die Rückkehr der Büroflächen, die wir sehr aufmerksam verfolgen, weil sie sich natürlich direkt auf die Belegung, die Absorption und die Nachfrage auswirken. Und wir sehen immer mehr

dieser Ankündigungen, insbesondere von größeren Finanzinstituten, Lebensversicherungen usw. Was wir jedoch nach wie vor beobachten, ist der Rückgang der Absorption von Mietern aus dem mittleren Segment, ich würde es als B-Klasse-Portfolios bezeichnen, von denen sich viele in den Vororten befinden, einige aber auch in der Innenstadt oder insbesondere in der Innenstadt. Die Flucht in die Qualität hat diese Klasse-B-Portfolios wirklich verwundbar gemacht. Wir sehen also nicht wirklich einen Aufschwung. Sie sehen also weiterhin einen Abwärtsdruck auf die Belegung. Wissen Sie, es gibt eine ganze Reihe von aufgeschobenen Kapitalanforderungen, die in diesen Gebäuden und Portfolios nicht berücksichtigt werden. Die Aussichten, was mit diesen Gebäuden geschehen soll, sind derzeit ziemlich düster. Und dann, wissen Sie, der andere Teil ist, und das hängt auch ein wenig mit den Altlastenproblemen in älteren Gebäuden zusammen, dass es eine gewisse, ich würde sagen, steuertechnische Fragmentierung gegeben hat. Und das bedeutet, dass die Technologie oder die technologische Fähigkeit des Gebäudes nicht nur eine positive Erfahrung für die Mieter bietet, sondern auch ein angemessenes Berichtswesen oder ein Gebäudesystem.

Sprecher 1 57:59

Und die Gebäudeleistung variiert wirklich je nach Qualität der Anlagen und je nach den Spezifikationen der Anlagen und den Jahren, in denen sie geliefert wurden. Das wiederum benachteiligt diese mittelgroßen Gebäude und Portfolios der Klasse B, von denen es im Großraum Toronto eine ganze Menge gibt. Viele der alten Gebäudesysteme, wie z. B. die Gebäudeautomationssysteme, sind nicht in der Lage, die Art von Berichten zu liefern, die anspruchsvollere Mieter oder so ziemlich jeder Mieter heutzutage erwarten würde. Sie stehen also vor schwierigen Entscheidungen, wenn es darum geht, einige dieser Gebäude, die im Wesentlichen leer stehen, aufzurüsten, richtig. Es ist also ein sehr schwieriges Gleichgewicht für die Vermieter. Das ist es also, was wir auf der Einzelhandelsseite sehen. Ich denke, dass aus einer Makroperspektive heraus eine der großen Fragen darin besteht, ein Gleichgewicht zwischen den nationalen Anker und den lokalen Anforderungen der Mieter oder sogar der Gestaltung der Zentren zu finden. Wenn man ein Gleichgewicht zwischen starken nationalen Einzelhändlern, die nach der COVID-Krise größtenteils wieder aufleben, und lokalen Mietern, die viel anfälliger für Fluktuation sind, findet. Die richtige Paarung zwischen diesen starken Anker und den lokalen ergänzenden Tendenzen zu finden, war also ein Schwerpunktbereich. Und auf der eher mikroökonomischen Seite würden wir mehr auf die Zentren selbst eingehen. Wir haben eine gewisse Verlagerung von den traditionellen Pachteinahmen hin zu einer eher erlebnisorientierten Erfassung von Kennzahlen festgestellt, nicht wahr? Hier geht es also wieder um Berichterstattung und Leistung. Wir schauen uns jetzt also Kennzahlen wie Verweildauer, Besucherzahlen und andere Mikrometriken an, um die Verlässlichkeit der Daten, die wir haben, zu erhöhen, um eine verlässlichere Buchführung darüber zu haben, was vor Ort passiert und wie wir

menschliche Interaktion in Umsatz umsetzen. Und das geschieht nicht nur in den geschlossenen Einkaufszentren, wie Sie wissen, Daniel, wurden diese Arten von Mikrokennzahlen traditionell in den größeren geschlossenen Einkaufszentren erhoben. Dies geschieht auch in einigen der regionalen, superregionalen oder subregionalen Open-Air-Zentren. Das ist also eine wirklich interessante Verschiebung hin zur Mikrodatenerhebung. Interessant. OK, gut. Ich werde ein wenig vorspulen, weil wir bereits gegen eine Stunde ankommen und unsere Diskussionsteilnehmer hoffentlich noch ein paar Minuten bleiben können. Aber ich möchte zu den ESG übergehen. Das war etwas, das Sie erwähnt hatten, Roman. Und eine Frage an Sie, Heather. In den letzten drei Jahren ist ESG im Bereich der neuen, zweckgebundenen Mietwohnungen immer mehr in den Fokus der institutionellen Investoren gerückt, was der Grund dafür ist, dass sie sich alle um neue, zweckgebundene Wohnungen bemühen. Können Sie uns einen Eindruck davon vermitteln, was Vive tut, um ESG zu berücksichtigen?

Sprecher 2 01:01:02

Auf jeden Fall, und ESG war schon immer ein Schwerpunkt von uns. Ich denke, dass seit der Gründung von Vive vor 10 Jahren die Erschwinglichkeit und der Versuch, den mittleren Markt zu erreichen, der eigentliche Grund für unsere tägliche Arbeit sind. Und um uns an einige der Finanzierungsanreize anzupassen, haben wir natürlich noch mehr getan. So versuchen wir immer, bei allen unseren Gebäuden die Zielvorgabe von 40 % mehr Energieeffizienz als die Bauvorschriften zu erreichen. Wir sind der Meinung, dass wir dadurch nicht nur günstigere Finanzierungsbedingungen erhalten, sondern dass es langfristig auch aus betrieblicher Sicht Sinn macht. Außerdem haben wir bei den meisten unserer neuen Gebäude auf Erdgas verzichtet. Auch hier sehen wir längerfristig einen Preisdruck. Wir bauen Anlagen, von denen wir erwarten, dass sie viele, viele Jahre in Betrieb sein werden, und wir denken, dass die Abkehr von Erdgas sinnvoll ist. In letzter Zeit sind wir dazu übergegangen, über Dinge wie Luftqualität nachzudenken. Wir erwarten, dass dies in naher Zukunft kodifiziert werden wird. Wir glauben, dass es wichtig sein wird, unsere Gebäude zukunftssicher zu machen. Wir konzentrieren uns also auf HRV und eine gute Luftqualität, vor allem in Gebäuden, die unter dem Gesichtspunkt der Effizienz sehr eng sind. Und dann ist auch die Barrierefreiheit ein Bereich, auf den wir uns als Branche generell konzentrieren und den wir alle verbessern müssen. Das ist es also, womit wir uns jetzt beschäftigen, nämlich zu prüfen, wie zugänglich unsere Gebäude sind, welche demografischen Anforderungen mit der Alterung unserer Bevölkerung einhergehen, um die Zugänglichkeit zu verbessern. Wir konzentrieren uns also sehr auf die ESG in allen Bereichen.

Sprecher 1 01:02:32

Das stimmt. Und Christian, wie in Europa, gibt es das Thema ESG schon seit langem. In Europa ist es fast schon eine Selbstverständlichkeit, während es in Kanada ein etwas neueres Thema ist. Daher würde ich gerne wissen, wie die Banken ESG betrachten und welche Finanzierungsprogramme sich dadurch auszeichnen, dass sie den Eigentümern einen Anreiz bieten, ESG in größerem Umfang zu berücksichtigen. Ja, ich denke, dass ESG in den letzten Jahren offensichtlich ein großer Schwerpunkt war. Ich würde sagen, dass es außerhalb von CMHC immer noch viele ESG-Programme gibt, die sich darauf konzentrieren, ob es sich nun um bleizertifizierte Bauvorschriften, Gebäudedesign oder andere Dinge handelt. Aber, um auf Heathers Punkt einzugehen, jeder, der derzeit Mehrfamilienhäuser baut, nutzt die CMHC-Finanzierung über eines der Programme - nicht jeder, aber die große Mehrheit. Und sei es durch das ACLP-Programm oder durch das MLI-Programm, das drei verschiedene Kategorien umfasst. Es gibt natürlich die Umwelteffizienz des Gebäudes, und Heather hat gerade über Zugänglichkeit und Erschwinglichkeit gesprochen. Und dann gibt es ein Punktesystem, mit dem man niedrigere Prämien, eine höhere Hebelwirkung und so weiter erhält. Ich denke also, dass der Auftrag der Regierung sehr klar ist, dass sie diese ESGs zu einem Schwerpunkt machen will. Und ich glaube, die Unternehmen nehmen das sehr ernst. Wir sehen das auf der ganzen Linie, arbeiten mit den Kommunen zusammen und haben in einigen Fällen erschwingliche 20-Jahres-Zusagen, die über die 10 Jahre hinausgehen, die von der CMHC verlangt werden. Wir sehen eine Menge verschiedener Dinge, die auf diese Weise umgesetzt werden. Und auch auf der Energieseite, bei der Geothermie, haben wir einige Projekte gesehen und viele andere Möglichkeiten, von der Energie wegzukommen, so wie Heather es mit Erdgas gemacht hat, richtig? Es gibt also durch die CMHC ein Programm, das offensichtlich die ESG untermauert, denn das war ja Ihre Frage nach den Programmen. Aber darüber hinaus machen die Unternehmen das auf eigene Faust, indem sie ihre Gebäude wetterfest machen, ökologisch nachhaltig bauen und all das andere. Ich denke also, es gibt eine ganze Menge davon, es ist ein heißes Thema im Moment und wird es auch in Zukunft sein. OK, gut. Lassen Sie uns über Cap Rates sprechen, und wir werden versuchen, es kurz zu machen. Ich werde mich bei dieser Frage an Christian wenden. Wie stehen die Banken derzeit zu den Kapitalisierungszinssätzen für Industrie-, Mehrfamilien- und Einzelhandelsimmobilien in Kanada? Nun, das Gute ist, dass es langsam mehr Transaktionen gibt. Es gibt also Transaktionen, auf die man verweisen kann, und das wird natürlich die jüngsten Vergleiche untermauern und dann die Portfolios aller Beteiligten auf den Markt bringen, wenn die Gutachter ihre Arbeit machen. Aber ich glaube nicht, dass sich die Banken in diesem Bereich sehr stark auf Qualitätsvergleiche konzentrieren. Und was sollte heute tatsächlich gehandelt werden, im Gegensatz zu einem Gutachten, in dem gesagt wird: "Hey, das ist es, was wir glauben, was es wert ist. Und zu welchem Preis wird es gehandelt werden? Ich denke also, dass aus industrieller Sicht, worüber Roman gesprochen hat, offensichtlich eine große Menge an Energie und Geschäften in diesem Bereich getätigt wird. Dasselbe gilt für Mehrfamilienhäuser, wo es an der Grundstücksfront ein wenig problematischer wird.

Sprecher 1 01:05:19

Wie hoch ist der tatsächliche Marktwert? Wie hoch ist der Abschlag, den wir an manchen Orten vom Höchststand im Jahr 2022 im Februar auf 60 bis 65 % für einige dieser Grundstücke gesehen haben. Es ist also schwieriger, die 1 zu untermauern. Aber vom Standpunkt des industriellen Einzelhandels aus gesehen, sehen wir mehr Vergleiche, mehr Transaktionen, und darauf können sie verweisen. Und das verschafft den Banken viel Klarheit. Und dann haben sie natürlich ihre internen Berichtsbücher und was sie in ihrer Pipeline für ihre jährliche Berichterstattung über Geschäfte haben. Sie wissen also, wie die Schätzungen ausfallen werden. Aber natürlich sind die jüngsten Vergleiche eine große Hilfe, nicht wahr? Und Heather, jetzt zu Ihnen. Wie sieht es bei Vibe derzeit mit der Zeichnung von Exit Caps für Ihre Projekte aus? Und wie stimmt die CMHC-Finanzierung mit einigen Ihrer Annahmen überein?

Sprecher 2 01:06:03

Wir schreiben also Exit Caps zwischen 4,3 und 4,5, je nach Objekt und Standort. Wir finden CMHCS in einem ähnlichen Bereich. Es hängt ein wenig davon ab, wen man mit der spezifischen Akte beauftragt, aber im Allgemeinen entsprechen 4,3 bis 4,5 dem, was wir gesehen haben.

Sprecher 1 01:06:22

Richtig, Christopher, wenn wir über Kapitalisierungsraten für Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien hier in Kanada im Bereich von 5 1/2 bis 6 1/2 % sprechen, was halten europäische Investoren von diesen Renditen? Was ist die magische Zahl, die ein ausländischer Investor in Bezug auf IR, IRR, Cash und Cash-Renditen benötigt?

Sprecher 1 01:06:48

Ja, ja, die Investoren konzentrieren sich normalerweise ein bisschen mehr auf Cash on Cash in Bezug auf IR, aber ich denke.

Sprecher 1 01:06:57

Für beide sind die magischen Zahlen um die 6 % für, ich meine, qualitativ hochwertige Einzelhandelsimmobilien, ja, nicht die fünf besten Immobilien, aber ein qualitativ hochwertiges Portfolio sollte um die 6 % Cash on Cash liefern. Ja, das sollte man im Moment in Betracht ziehen. Wissen Sie, wir haben Zeiten erlebt, in denen diese Zahl bei 4 1/2 oder 5 % lag. Aber ja, im Moment geht es eher in Richtung 6 %. Okay, gut. Gut, eine letzte Frage an jeden von Ihnen, und ich werde, ich werde mit Ihnen, Christopher, beginnen. Wir haben von einigen sehr intelligenten und bekannten Fachleuten in unserer Branche gehört, dass nach drei Jahren gedämpfter Aktivität und steigender Kapitalzinsen jetzt die Zeit für den Kauf von kanadischen Gewerbeimmobilien gekommen ist. Was ist Ihre Meinung? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um wieder einzusteigen? Ja, ich denke schon. Ja. Das gilt nicht nur für europäische Immobilien, sondern meiner Meinung nach auch für kanadische. Wir haben einige schwierige Zeiten erlebt, aber jetzt scheinen sich die Preise stabilisiert zu haben. Und unserer Meinung nach ist es jetzt der richtige Zeitpunkt, um wieder in den Markt einzusteigen. Ja, die Investoren stehen im Moment weniger im Wettbewerb. Das ist unsere Erfahrung. Sie können sich also ihre Investitionen aussuchen, wissen Sie, sie können billiger kaufen als in den Boomjahren vor 2022. Also ja. Und das Gleiche gilt für Kanada mit einigen zusätzlichen Boni. Meiner Meinung nach gibt es bei dem derzeitigen politischen Klima einige zusätzliche Boni für europäische Investoren, die sich zum Beispiel in Kanada statt in den USA engagieren. Das ist interessant. Roman, was denken Sie? Ja, hören Sie, ich stimme Ihnen zu, und ich bin, ich bin selbst interessiert, aber meine Antwort ist sehr voreingenommen, aber ich stimme Ihnen sicherlich zu. Ich denke, ich stimme dem, was gesagt wurde, vollkommen zu. Und ich würde auch sagen, dass es für europäische Investoren eine Möglichkeit der Währungsabsicherung mit Euro zu Kanada gibt. Und, ganz allgemein gesprochen, denke ich, dass zumindest die politische und wirtschaftliche Landschaft Kanadas in den letzten beiden Quartalen stabiler geworden ist. Ich würde sagen, dass wir im Jahr 2025 sogar noch mehr Stabilität gewonnen haben. Ich denke, wir waren schon immer ein globaler Anziehungspunkt, was die Stabilität angeht, aber ich denke, das hat sich sogar noch verstärkt. Also, Heather, was denken Sie?

Sprecher 2 01:09:37

Ja, das stimmt. Ich denke, dass wir langfristig sehr optimistisch für Mehrfamilienhäuser sind und wir denken, dass viele lokale Investoren sich von kurzfristigen wirtschaftlichen Faktoren ablenken lassen. Wenn man die Dinge auf 5-10 Jahre hinaus betrachtet, wird der Druck zu unseren Gunsten und nicht zu unseren Ungunsten ausfallen, was im Moment der Fall ist. Jetzt ist also ein guter Zeitpunkt, um einzusteigen.

Sprecher 1 01:09:59

Tolle Antwort, Christian. Nun, ich muss nicht über mein Buch reden, also kann ich ein wenig pessimistischer sein, aber ich sage insgesamt, ja, Kanada ist ein fantastischer Ort, um Geschäfte zu machen. Roman hat den Nagel auf den Kopf getroffen, wie die Stabilität unseres Bankensystems, das politische Klima, die Grundlagen Kanadas, und er sprach über Kalidin und Heather, die nach Guelph gehen, und all diese anderen Gebiete. Es gibt Orte in den Mikrobereichen, wo man überdurchschnittliche Renditen erzielen kann. Es wird fantastische Möglichkeiten geben, in Kanada zu investieren, aber man muss die Augen weit offen halten, und wir wissen nicht, wie die nächsten vier Jahre aussehen werden. Und das Wichtigste für Kanada ist, dass wir unser BIP steigern und die Produktivität der Menschen erhöhen müssen. Und wenn das geschieht, dann wird es fantastisch werden. Aber ich glaube, dass es eine Reihe von Geschäften gibt, die Sinn machen können, aber man muss einfach ein bisschen vorsichtig sein. Aber insgesamt ist Kanada sicherlich offen für Geschäfte und Investitionen. Fantastisch. Im Interesse der Zeit sind wir schon 10 Minuten drüber, aber ich möchte das Wort an Jan weitergeben, um Fragen an AQ und von Teilnehmern zu beantworten. Wenn Sie fragen möchten, fragen Sie Jan. Ja, alle für den Inhalt, der auch zusammenfassen soll, was wir dort von den Zuschauern, vom Publikum bekommen haben. Also ich möchte ein Dankeschön am Anfang jeder Frage. Ich versuche, die Frage ein wenig dem Redner zuzuordnen, Daniel. Und die erste ist eigentlich für Sie, die Zuschauer sagen, ich würde gerne wissen, was ist die erwartete Cap Rate für einen Supermarkt oder für ein Lebensmitteleinzelhandelszentrum in einem Sekundärmarkt in Ontario. Soweit ich weiß, hängt das sehr stark vom Standort ab, also davon, wie nah man an einem größeren Zentrum ist, wenn es sich um einen Sekundärmarkt handelt. Wenn es sich eher um einen Tertiärmarkt handelt, würde ich sagen, dass man in den meisten Sekundärmärkten in Ontario mit einer Cap-Rate von etwa 6 % rechnen kann. Ich spreche hier von den Märkten westlich der GTA, wo die meisten Transaktionen im Bereich von 6 bis 6 1/2 Prozent Cap-Rate stattgefunden haben. Ich denke, für ein Lebensmittelgeschäft und ein gutes Einzelhandelszentrum ist das, was wir nicht gesehen haben. OK, vielen Dank. Die nächste Frage geht an Rowan, und es heißt, dass ich mich frage, was Sie über Industrie- oder Logistikimmobilien denken. Was ist eine bessere Investition? Eine große Anlage mit einem Mieter oder eine Anlage mit mehreren Mietern, das ist eine gute Frage. Das ist nicht ich habe ich habe die schwere 1, die Sie Danny gegeben haben, die leichte. Ich denke, es kommt wirklich auf das Profil des Investors an. Ich glaube nicht, dass man mit einem von beiden etwas falsch machen kann. Nochmals, wenn man sich den Markt an sich ansieht, ist dies ein Milliarden-Quadratfuß-Industriemarkt. Es handelt sich also um einen sehr großen Markt, der in der Lage ist, zu absorbieren, und der über viele Zyklen hinweg eine starke Leistung und Widerstandsfähigkeit gezeigt hat. Das wird also eine unbefriedigende Antwort sein, aber es kommt wirklich auf das Profil des Anlegers an.

Sprecher 1 01:13:05

Aber ich würde sagen, dass man mit beiden Strategien gute Ergebnisse erzielen kann. Vielleicht ist es am besten, wenn man beides miteinander kombiniert. Wenn man in der Lage ist, in einen einzelnen, Sie wissen schon, in einen einzelnen größeren Mieter zu investieren. Und wenn ich sage größer, dann meine ich über 200.000 Quadratmeter und dann findet man eine Möglichkeit, in kleinere zu investieren und dadurch sein Risiko ein wenig abzusichern. Ich denke, das ist es, was ich wahrscheinlich empfehlen würde. OK, vielen Dank, Owen, soweit. Die nächste Frage ist ein bisschen ein politischer Aufhänger. Wird die neue liberale Regierung in Kanada, in Kanada, wirklich Mietwohnungen bauen? Was ist Ihr Eindruck davon?

Sprecher 2 01:13:48

Ja, ich denke, dass man sich definitiv auf den Wohnungsbau konzentriert, und zwar in einer Weise, die wir in der Vergangenheit nicht gesehen haben. Ich denke, die Senkung der Kapitalkosten ist wirklich der Schlüssel, um mehr Wohnungen für eine größere Anzahl von Menschen zugänglich und erschwinglich zu machen. Und ich denke, es wird viel Wert auf die modulare Bauweise gelegt, die in der Lage ist, die Diskussion auf eine Weise zu verändern, wie wir es in der Vergangenheit nicht konnten. Viele unserer Gebäude sind also auf modulare Außenstrukturen ausgerichtet. Und ich weiß, dass die Bundesregierung bereit ist, eine Menge Kapital zu investieren, um diese Prozesse effizienter zu gestalten. Ja, ich denke, es werden auch mehr Mittel für die Kreditvergabe an Bauträger bereitgestellt. Als Bauträger für Mietwohnungen freuen wir uns natürlich über die vielen Möglichkeiten, die sich mit der aktuellen Regierung ergeben werden, und über einige eindeutige Möglichkeiten, in diesem Bereich zu wachsen.

Sprecher 1 01:14:46

Ich danke Ihnen vielmals. Und Heather muss jetzt zu einem anderen Treffen. Ich möchte mich also bei Heather für ihre heutige Teilnahme bedanken. Sie hat einen großartigen Einblick in den Multi-Res-Markt gegeben und ja, ich danke Ihnen für die Einladung. Ich weiß es zu schätzen.

Sprecher 2 01:14:58

Vielen Dank. Schön, Sie alle zu sehen, auf Wiedersehen.

Sprecher 1 01:15:00

Eine Menge Zeit mit diesen Fragen oder wenn Sie auf dem Foto links, ein roter Zuschauer sagt viel los auf der ganzen Welt im Moment. Kanada scheint also in diesen Tagen eine sichere Sache für Investoren zu sein. Chris. Ja, das stimmt. Die Frage an Sie lautet: Wenn Sie heute Ihr eigenes Geld in Kanada in Immobilien investieren würden, was würden Sie kaufen und wo? Wenn ich mein Geld in Mehrfamilienhäuser investieren würde, würde ich einige der CMHC-Immobilien nutzen, und zwar wahrscheinlich in Sekundärmärkten, nicht in der GTA, sondern in London, Windsor und an anderen Orten, wo man überdurchschnittliche Renditen erzielen kann. Und wenn ich dann in die Entwicklung in diesem Gebiet einsteigen würde, würde ich die oberirdischen Parkplätze maximieren, weil unterirdische so teuer sind, und dann in diesen sekundären Märkten bauen, denke ich, oder ich würde in diesen sekundären Märkten erwerben und neu positionieren und nicht in der Innenstadt von Toronto bleiben, richtig. Ich danke Ihnen vielmals. Ja, danke. Und Chris und ja, Chris oder Sie verwalten, gibt es Fonds in ganz Europa, wir schauen auf Kanada, sehen Sie irgendwelche Möglichkeiten für ausländische Investoren in Crossover-Transaktoren? Ja. Ich meine, es könnte sein, dass es, soweit ich weiß, keinen größeren Privatkundenfonds gibt, der in Kanada mit europäischem oder deutschem Geld investiert hat. Aber ich denke, es könnte jetzt eine gute Gelegenheit sein, das zu tun. Ja. Wie ich bereits erwähnt habe, gibt es einige Anzeichen dafür, dass dies eine gute Idee ist. Ich danke Ihnen vielmals. Das Kennwort für den heutigen Tag lautet also Cap Rate. Daniel, die letzte Frage geht wieder an Sie. Die Kapitalisierungsrate scheint bei Mehrfamilienhäusern im Vergleich zu anderen Anlageklassen sehr niedrig zu sein. Wo sehen Sie im Moment die größten Chancen für Investitionen in Mehrfamilienhäuser? Daniel, ich möchte nur kurz auf das eingehen, was Christian vor ein paar Minuten über die Sekundärmärkte in Ontario gesagt hat. Ich denke, dass die Renditen in einigen dieser Sekundärmärkte für Mehrfamilienhäuser derzeit enorm sind. Es gibt weniger Wettbewerb auf dem Markt. Es gibt Möglichkeiten, es gibt Produkte, und ich denke, es gibt die Möglichkeit, Dinge zu kaufen, und zwar zu Spreads, die vorher nicht verfügbar waren. Ich denke also, wie Christian schon sagte, London, Windsor, Sarnia, Guelph ist ein großartiger Markt. Roman hat Guelph vorhin schon ein wenig erwähnt. Ich denke, es ist ein großartiger Markt für Mehrfamilienhäuser. Brantford ist ebenfalls ein guter Markt. Ich denke, dass all diese Märkte im Moment Möglichkeiten bieten. Man kann, wissen Sie, ein gutes Gebäude kaufen, entweder neu oder alt, etwas Stabileres im mittleren 5 1/2%-Bereich, während man etwas Älteres mit viel Wertzuwachs zu einer Cap-Rate von unter 5% kaufen und sich die Hände schmutzig machen und dort eine Menge Arbeit machen kann. Also ja, ich denke, das ist der Geschmack, und ich weiß, dass ich denke, Christian muss auch springen. Also ja, das tue ich. Ich möchte mich einfach bei allen bedanken, Daniel, bei allen, vielen Dank. Ich danke euch, Chris. Ich danke euch allen. Tschüss. Tschüss. Tschüss. Tschüss. Also es ist schon, wenn ich auf den anderen Bildschirm schaue, Sie da drüben. Die Fragen, die uns bisher gestellt und beantwortet wurden, sind das Wichtigste. Dann kann ich vielleicht an Sie übergeben, dass Sie die Fragen und Antworten abschließen und die letzten Worte kommen von Ihrer Seite.

Sprecher 1 01:18:22

Ja. Vielen Dank. Vielen Dank. Ja, vielen Dank an alle Diskussionsteilnehmer. Beeindruckende und sehr interessante Einblicke. Definitiv ähm.

Sprecher 1 01:18:33

Ich möchte mich bei allen herzlich bedanken, insbesondere bei all unseren Gästen, die so lange ausgehalten haben. Ich denke, es war sehr interessant und wie gesagt, wir werden im Nachgang alle Präsentationen, eine Zusammenfassung auch in deutscher Sprache und einen Link zur Aufzeichnung zu einem Video per e Mail an alle versenden. Somit schließe ich die Runde und bedanke mich vielen herzlichen Dank und freue mich, sie alle bald wieder begrüßen zu dürfen. Auf Wiedersehen.

**[The original transcript in English language starts here]**

## Summary

Sven Matten opened the RECanInvest Real Estate Market Report Canada presentation, welcoming guests and outlining the agenda, which included a review of the first half of 2025, a round table discussion, and a Q&A session. He thanked Jan Kaulfuhs-Berger and Lukas Zintel-Lumma for organizing the event and acknowledged the support of advisory board members. The webinar was announced to be recorded, with presentations and a summary to be emailed to participants.

Daniel Sparre introduced the key themes affecting the Canadian commercial real estate market in 2025, noting an 8% year-over-year increase in transaction volume. He highlighted the optimism driven by falling interest rates and an improving labor market, balanced against the influence of geopolitical factors. The discussion was set to cover major transactions, buyer and seller activity, asset class performance, cap rate responses, debt market impacts, immigration policy effects on the multi-residential market, tariff threats to the industrial market, and the retail investment resurgence.

Daniel presented economic themes, including the impact of tariffs, housing affordability driving demographic trends, and the Bank of Canada's interest rate cuts. He noted investment sales had slowed since March, industrial market uncertainty due to tariffs, flat national office vacancy with a slight upward trend, consumer behavior affected by the economy in retail, and a slowdown in new land developments. Investment volumes reached \$8.4 billion in Q1 2025, with industrial, logistics, multifamily, and retail investment volumes up. Private investors dominated with 52% of transactions, and owner-users were the fastest-growing cohort at 15%. Real estate spreads were improving versus 2024 but remained thin historically.

The office sector saw a 23% year-over-year increase in liquidity but was down 33% relative to the five-year average. A notable transaction was the Oxford CPP sale of 401 W Georgia St. in Vancouver to DECA Immobilien, a German investor. Office cap rates had not meaningfully responded to the Bank of Canada's policy rate cut, continuing an upward trajectory since 2022. In the industrial market, the development pipeline was slowing, absorption rebounded in 2024 in the largest markets, vacancy increased at a slower pace, and sales volumes remained muted. The amount of industrial space under construction was only 25 million square feet nationally, down from 50 million a year prior.

Retail was emerging as a strong asset class as investors shifted capital from industrial and multifamily after the pandemic. Private investors continued to dominate the retail investment market, with REITs accounting for most institutional activity. Retail cap rates

were mostly flat. In the multifamily sector, affordability was a key topic, with Toronto and Vancouver being among the least affordable cities. Population growth was taking off in more affordable markets like the Prairie cities, Toronto spillover cities, and Atlantic cities. Private investors dominated the multifamily market, while fund managers and REITs remained active. Apartment rents grew about 5.5% nationally in 2024, down from 7.9% in 2023.

Heather Campbell discussed Vibe Developments' focus on mid-market affordable housing in the Waterloo Region, delivering about 1000 new rental products this year and planning to start 1000 new units each year for the next 10 years. She noted a softening of rents due to new supply and a shift in immigration strategy but emphasized strong demand in the mid-market sector. Vibe is managing for cash flow through stabilization and expects a different dynamic in three to five years due to dismal new housing starts. Construction costs have dropped by about 10%, and government incentives are expected.

Roman Brailovski reported that industrial availability in the GTA had decreased by approximately 70 basis points in the first quarter of 2025, reaching about 4% or 38 million square feet. This marked the first decrease in 10 quarters. Average asking net rates in the GTA softened by about \$0.30 to approximately \$17.43 during the first quarter of 2025, a 4.4% decline year-over-year, but rents had grown 28% in the past three years and 83% in the past five years. He identified GTA West as the most curious mitigated investment in the GTA, citing its proximity to Pearson International Airport and major highways. Metro Supply Chain signed a 407,000 square foot lease in Mississauga, and Lennox renewed its lease for just over 250,000 square feet in Brampton.

Christian Oliver discussed the Bank of Canada's policy rate drop and its effects on the bond market. He noted that the long bond is driven by Canadian productivity and that interest rate cuts must be carefully managed relative to the United States due to the impact on the Canadian dollar. He presented debt financing terms, noting that CMHC insured construction is the sharpest financing on construction. Canada ICI is seeing a flight to quality in asset classes and borrowers, with multifamily being the strongest market underpinned by immigration.

Christopher Clement discussed Patrizia's focus on food retail in Europe, differentiating from peers with a clear focus on grocery-anchored properties. He noted that the retail market, especially for grocery, is still very liquid in Europe and Germany. He observed a similar trend in Europe and Germany towards discount retailers, with food discounters having the largest turnover increases. He emphasized the importance of standardized, punctual, and complete reporting to investors, along with quarterly investor calls to build trust.

Roman discussed reporting to European institutional investors during his time at Cadillac Fairview, emphasizing the transparency of cash flow, ESG metrics, and operational benchmarking versus peers. He noted a resurgence in downtown quality office space occupancy but a decline in mid-tier tenant absorption in Class B portfolios. He also highlighted the importance of balancing national anchors with localized tenant requirements in retail centers and the shift from traditional lease revenue to experience-driven metrics collection.

Heather discussed Vibe's focus on ESG, aiming for 40% more energy efficiency than building code, eliminating natural gas in new building designs, focusing on air quality, and improving accessibility. Christian noted that CMHC programs underpin ESG in the Canadian multifamily sector, with incentives for environmental efficiencies, accessibility, and affordability.

Christian discussed how banks are underwriting cap rates, focusing on quality comps and recent transactions. Heather reported that Vibe is underwriting exit caps between 4.3 and 4.5, aligning with CMHC financing. Christopher stated that European investors typically focus on cash-on-cash, with a magic number around 6% for good quality retail properties.

Christopher, Roman, and Heather agreed that now is the right time to buy Canadian commercial real estate, citing stabilized prices, less competition, and currency hedge opportunities. Christian cautioned that while Canada is a fantastic place to do business, investors should be cautious and have their eyes wide open.

## Chapter

### **00:00:04 Introduction and Market Overview**

Sven Matten welcomed attendees to the RECanInvest Real Estate Market Report Canada presentation, outlining the agenda for the session. He highlighted the focus on developments in the first half of 2025 and provided an overview of the current market status. Matten also introduced the round table participants and mentioned the Q&A session to be moderated by Jan Kaulfuhs-Berger.

### **00:04:02 Key Economic Themes and Investment Volumes**

Daniel Sparre discussed key economic themes, including the tariff outlook, housing affordability, and the Bank of Canada's interest rate policy. He noted that investment sales had slowed since March. He also mentioned that investment volumes reached \$8.4 billion in Q1 2025, with industrial, logistics, multifamily, and retail investment volumes up. Private investors accounted for 52% of transactions, while owner-users represented 15%.

### **00:07:40 Office and Industrial Market Trends**

Daniel presented trends in the office and industrial sectors. Office liquidity was up 23% year-over-year but down 33% relative to the five-year average. A notable transaction was the Oxford CPP sale of 401 W Georgia St. in Vancouver. Office cap rates had not meaningfully responded to the Bank of Canada's policy rate cut. In the industrial market, the development pipeline was slowing, absorption rebounded in 2024, and the amount of industrial space under construction was only 25 million square feet nationally, down from 50 million a year prior.

### **00:09:57 Retail and Multifamily Market Dynamics**

Daniel discussed the retail and multifamily sectors. Retail was emerging as a strong asset class, with private investors dominating the market. Retail cap rates were mostly flat. In the multifamily sector, affordability was a key topic, with Toronto and Vancouver being among the least affordable cities. Apartment rents grew about 5.5% nationally in 2024, down from 7.9% in 2023.

### **00:17:59 Heather Campbell on Purpose-Built Rental Development**

Heather Campbell discussed Vibe Developments' focus on mid-market affordable housing in the Waterloo Region. She mentioned that Vibe is delivering about 1000 new rental products this year and plans to start 1000 new units each year for the next 10 years. Campbell noted a softening of rents due to new supply and a shift in immigration strategy but emphasized strong demand in the mid-market sector.

### **00:23:41 Heather Campbell on Construction Costs and Strategy**

Heather Campbell discussed construction costs, noting a 10% drop in hard costs and expectations for government incentives. She mentioned that Vibe recently started a construction company to manage costs and quality effectively. Campbell also stated that Vibe is avoiding American products to mitigate tariff risks.

### **00:25:39 Roman Brailovski on Industrial Market Availability and Rents**

Roman Brailovski reported that industrial availability in the GTA had decreased by approximately 70 basis points in the first quarter of 2025, reaching about 4% or 38 million square feet. Average asking net rates in the GTA softened by about \$0.30 to approximately \$17.43 during the first quarter of 2025, a 4.4% decline year-over-year, but rents had grown 28% in the past three years and 83% in the past five years.

### **00:28:22 Roman Brailovski on Investment in Secondary Markets**

Roman Brailovski identified GTA West as the most curious mitigated investment in the GTA, citing its proximity to Pearson International Airport and major highways. He mentioned that Metro Supply Chain signed a 407,000 square foot lease in Mississauga, and Lennox renewed its lease for just over 250,000 square feet in Brampton.

### **00:35:39 Christian Oliver on Interest Rates and Debt Financing**

Christian Oliver discussed the Bank of Canada's policy rate drop and its effects on the bond market. He noted that the long bond is driven by Canadian productivity and that interest rate cuts must be carefully managed relative to the United States due to the impact on the Canadian dollar. He presented debt financing terms and mentioned that CMHC insured construction is the sharpest financing on construction.

### **00:41:08 Christian Oliver on Lending Preferences**

Christian Oliver stated that Canada ICI is seeing a flight to quality in asset classes and borrowers, with multifamily being the strongest market underpinned by immigration. He noted that it's not like people are shying away from industrial or any of the other asset classes.

### **00:43:54 Christopher Clement on Retail Investment in Europe**

Christopher Clement discussed Patrizia's focus on food retail in Europe, differentiating from peers with a clear focus on grocery-anchored properties. He noted that the retail market, especially for grocery, is still very liquid in Europe and Germany.

### **00:46:04 Christopher Clement on Discount Retailers and Reporting**

Christopher Clement observed a similar trend in Europe and Germany towards discount retailers, with food discounters having the largest turnover increases. He emphasized the importance of standardized, punctual, and complete reporting to investors, along with quarterly investor calls to build trust.

### **00:50:42 Heather Campbell on Multi-Residential Development on Retail Land**

Heather Campbell stated that Vibe has evaluated multi-residential developments on retail land but has not found many opportunities due to parking issues.

### **00:51:09 Christopher Clement on Rental Communities within Retail Shopping Centers**

Christopher Clement mentioned that creating rental communities within retail shopping centers could be a good idea in highly populated areas, such as city centers, but it is a niche market.

### **00:52:50 Roman Brailovski on Reporting to European Investors and Challenges in Retail and Office**

Roman Brailovski discussed reporting to European institutional investors during his time at Cadillac Fairview, emphasizing the transparency of cash flow, ESG metrics, and operational benchmarking versus peers. He noted a resurgence in downtown quality office space occupancy but a decline in mid-tier tenant absorption in Class B portfolios. He also highlighted the importance of balancing national anchors with localized tenant requirements in retail centers and the shift from traditional lease revenue to experience-driven metrics collection.

### **01:01:02 Heather Campbell on ESG in Purpose-Built Rental Space**

Heather Campbell discussed Vibe's focus on ESG, aiming for 40% more energy efficiency than building code, eliminating natural gas in new building designs, focusing on air quality, and improving accessibility.

### **01:02:32 Christian Oliver on Banks and ESG**

Christian Oliver noted that CMHC programs underpin ESG in the Canadian multifamily sector, with incentives for environmental efficiencies, accessibility, and affordability.

### **01:04:31 Christian Oliver on Cap Rates and Bank Underwriting**

Christian Oliver discussed how banks are underwriting cap rates, focusing on quality comps and recent transactions.

### **01:05:51 Heather Campbell on Exit Caps and CMHC Financing**

Heather Campbell reported that Vibe is underwriting exit caps between 4.3 and 4.5, aligning with CMHC financing.

### **01:06:22 Christopher Clement on Cap Rates for Grocery Retail Properties**

Christopher Clement stated that European investors typically focus on cash-on-cash, with a magic number around 6% for good quality retail properties.

### **01:07:04 Final Thoughts on Buying Canadian Commercial Real Estate**

Christopher, Roman, and Heather agreed that now is the right time to buy Canadian commercial real estate, citing stabilized prices, less competition, and currency hedge opportunities. Christian cautioned that while Canada is a fantastic place to do business, investors should be cautious and have their eyes wide open.

## Action Items

00:00:04 Sven Matten mentioned that presentations and a summary will be emailed to participants.

## Transcript

Speaker 1 00:04

So herzlich willkommen liebe Gäste, Partner und Kollegen, zur Präsentation unseres neuesten RECanInvest Immobilienmarkt Reports Kanada präsentiert von Daniel Spa in Toronto, diesmal bezüglich der Entwicklungen im ersten Halbjahr, 2025 und einem Überblick über den aktuellen Status. Danach gehen wir diesmal in eine Round Table Diskussion mit einigen unserer Partner und lokalen Spezialisten Christian Oliver Senior Direct.

Speaker 1 00:30

Here at Canada, ICI Capital Corporation as a Campbell president at Wife Development Corporation, Roman Polovsky, managing partner and Co founder of 18 N Corporation and Christian Clement, director Fund management of Patricia and the Round Table will be moderated by Daniel.

Speaker 1 00:55

Heute wird es immer wie immer eine Q&A Runde geben, die von meinem Kollegen Jan Kaulfuhs-Berger moderiert werden wird und der sich während des Webinars über ihre direkten Kommentare und Anfragen über die Chat Funktion freut. Mein Name ist Sven Matten, ich bin Mitbegründer und Partner von RECanInvest und ich sitze in München, ich freue mich über die vielen Anmeldungen und das anhalten großes Interesse und möchte alle Teilnehmer herzlich willkommen heißen. Dieses Webinar wird wie immer

aufgezeichnet. Ein Link wird dann zusammen mit den Präsentationen und einer Zusammenfassung der heutigen Inhalte im Nachgang wie immer per e Mail versendet werden. An dieser Stelle möchte ich mich insbesondere bei meinem Kollegen Jan Kaulfuhs Berger und Lukas Zindel Lummer bedanken, die mit großem Einsatz diese heutige Online Präsentation möglich gemacht haben. Des Weiteren möchte ich mich auch bei unseren Beiratsmitgliedern Dr. Jörg Maier-Erbacher, Hans-Ferdinand Müller sowie Nina Dohr-Pawlowitz von DC Placement Advisors und ihrem Team bedanken die mit vollem Einsatz unterstützen, um RecanInvest zum Erfolg zu verhelfen. Wir sehen uns nach den Vorträgen in der Diskussion ihrer Fragen wieder und so freue ich mich nun das Wort an Daniel Sparre übergeben zu dürfen, der uns mit seiner Präsentation nun erstmal in die heutige Materie einführen wird. Vielen herzlichen Dank.

Speaker 1 02:18

Yeah, over to you. Thanks, Svenen. Good morning. Hello everyone. Thank you for joining us today. We have a great discussion lined up here with leading industry professionals in each of the individual asset classes of Canadian commercial real estate. I'm excited for you to meet them. But first, let's discuss today's agenda. Canadian commercial real estate transaction volume is up 8% year over year in 2025 so far. On one hand, the industry is optimistic due to falling interest rates and an improving situation in the labor market. On the other hand, geopolitical factors are influencing decision making like never before, not only in the real estate market but in almost all industries. In 2025, the Canadian commercial real estate market continues to offer a highly interesting but complex mix of opportunities and challenges. In today's discussion, we will touch on a number of topics that will continue to shape the investment market in 2025. What major transactions are taking place in today's market? Who is buying and who is selling? What asset classes are transacting and how is the market reacting to increasing cap rates? Interest rates have been decreasing since 2024. How are the debt markets affecting deal volumes? How are immigration policies from the new Liberal government affecting vacancy in the multi residential market? What impacts are Trump's tariffs threats having on the industrial market? And what is causing a resurgence in retail investment market? And how are retailers pivoting their business models? Before we introduce our panellists, I have a quick presentation here. It's about 30 slides, so we'll try to flip through it as quickly as possible. Just going to share my screen. Can we see that? OK? Yep. OK. Some key economic themes. As I said, the tariff outlook is clouding the economy a little bit. As we know it's a fluid situation and difficult to predict the scenarios as we move forward. The economy had been gaining momentum in the late stages of last year and then slowed in March of this year. Housing affordability is driving demographic trends across Canada. The Bank of Canada has lowered its policy interest rate and is expected to do so more this year as tariff uncertainty persists and immigration cuts are starting to impact some market fundamentals. In the capital

markets, we're seeing investment sales that were gaining momentum late last year and have slowed in since March. In the industrial market, the impact of tariffs is still uncertain and it's difficult to predict at this time, but we're keeping an eye on that. The the office market, we're seeing national vacancy as flat and has resumed a little bit of an upward trajectory since the start of this year. In retail, we're seeing consumer behaviors being affected across the board depending on the economy. And in the land market, new developments have certainly slowed. We're expecting completions to have hit a high by 2027 and under construction in 2024 was where we saw the peak. OK, this is a 10 year returns for select investment vehicles in Canada.

Speaker 1 06:04

You can see Canadian private real estate in the middle of the pack. Investment volumes have reached 8.4 billion in Q12025. You look to the chart on your right, you will see that industrial, logistics, multifamily and retail investment volumes are actually up in the first quarter of this year. Private investors continue to dominate the investment market, but owner users are the fastest growing cohort. If you look at the chart to your right, private buyers so far in 2025 of about 52% of the of the transactions and then you have the owner users taking about 15%. Real estate spreads are improving versus 2024, still relatively thin from a historical perspective. So if you look at retail, the bottom of the chart to your right in comparison to the 20 year average, retail spreads are almost exactly in line with what we've seen over 20 years. Office spreads are up for obvious reasons. Industrial spreads are down about 75 basis points and multi family with the thinnest spreads about 160 basis points. Total investment volume across all markets. I'm going to flip through these quickly. This will be made available to everyone. So we'll, we'll, we'll send this out to everyone afterwards, but I want to get to our panelists as quickly as possible. This is total investment volumes per sector. As of the past few years, the industrial and land sectors have provided the most in demand for Canadian investors. Global bid intensity index. This is interesting regarding bid intensity. The bid ask spread has closed considerably since 2023 as buyers and sellers are increasingly converging on their price thesis, which is a good sign. Retail and office bids have been improving, while the living sector as well as the industrial and logistics are slowing down. OK, on to office. These are office investment volumes by market. Overall office liquidity was actually up 23% year over year, but down 33% relative to the five year average. Still some good signs for the office sector. The most notable transaction in the middle one there Oxford CPP sale of four O 1 W Georgia St. in Vancouver. This was a sale to DECA Immobilien as a German investor. Owner users in the office market and privates are are the main buyers. As you can see, 63% of office deals this year have been done by privates and 37% done by owner users. Office cap rates have yet to meaningfully respond to a fall in the Bank of Canada policy rate. As you can see, office cap rates have been up substantially, continued trajectory upwards since 2022. This is price per

square foot in each of the individual markets. OK, on to industrial. Key trends in the industrial market #1 we're seeing a development pipeline slowing substantially #2 the largest markets saw an absorption rebound in 2024. Vacancy has increased, but at A at a slower pace than we've seen and sales volumes have remained muted. I think the one key factor here is the amount of industrial space currently under construction is only 25,000,000 nationally.

Speaker 1 09:57

That was at about 50 million about a year ago. So we're seeing construction slowing down substantially. Industrial investment volumes in each of the individual markets, I won't touch on this just yet. Occupiers as with the office sector, occupiers and private buyers are dominating the market. Transaction volumes have slowed with the tariff announcements and cap rates have remained sticky. As you can see the the yellow dot to your right is the 10 year government Government of Canada bond yield in the 3% range where cap rates on a national average in the 6% range. Industrial cap rates as well as meaning have yet to meaningfully respond to Bank of Canada cuts. Toronto in the 5 1/2% range for cap rates in industrial. Vancouver around 5%. OK, on to retail. Retail investment volumes by market, we're starting to see retail really stand out as an asset class as investors had raced to deploy capital into industrial and multifamily after the pandemic, valuations ballooned. And while the office sector remains with some fundamental challenges, many have shifted capital into real into retail, especially in the grocery anchored retail space. And I know we'll talk about that a little bit more today. Private investors continue to dominate the retail investment market as well. While primaries REIT accounted for most of the institutional activity, retail cap rates have been mostly flat. As you can see retail cap rates it for example, in Toronto in the low sixes and in Vancouver in the low fives. Moving on to multifamily, this is a lot of the talks been around affordability in the multifamily sector. This is a chart which shows the least affordable in relation to the most affordable cities in Canada. Can see Toronto, Vancouver among the least affordable cities in Canada. Population growth by market this isn't This is interesting as we're seeing population growth taking off in in markets where it's much more affordable. As you can see here, Canada's fastest growing cities can largely be grouped into 3 categories. The Prairie cities, which would be Calgary, Saskatoon and Edmonton. The Toronto spillover cities which would be Waterloo Region, London and Berry, etcetera, and the Atlantic cities, Moncton and Halifax. If you look at the Waterloo region in particular right here, it's a region that has grown population growth of about 11% last year, which is which is huge and it's one of the GT over GTA spillover cities. Private investors as with the other asset classes are dominating the multifamily market while fund managers and the REITs are remaining active in this space. This is multifamily volumes per market. I'll skip past that cap rates are actually compressing a little bit in multifamily in the major markets in Toronto and Vancouver

since last year, starting to see the value add space come back, which is which is a good thing and this is multifamily valuations on a per suite basis. So if you look at Toronto and Vancouver, Toronto and the 350 to 400 per door range where Vancouver is up north of 450A door. And then national vacancy rate, this is the ebbs and flows of the national vacancy rate over the years.

Speaker 1 13:43

The long term average being around 3.1% where we are right now nationally about 2.2%. And then this is rental growth by market. Apartment rents grew about 5.5% nationally in 2024, down from the record year of 7.9% in 2023, but good enough for the second highest year to date. And then this is National Housing starts under construction, under completion. I know we'll get into talking a little bit about this with Heather, but completion are at a multi decade high starts peaked in 2021, so a lot less starts happening now and under construction also peaked in 2024. So that's something that we'll get into discussing with other OK going on. So I want to just, I want to introduce our panellists. We'll start with by introducing Christian Oliver. Christian is senior director of mortgage origination at Canada ICI Capital. Together with his team, Christian is recognized as one of the top originators in the country. He's known for his adept handling of large, complex and unique transactions in all asset classes of Canadian commercial real estate. His experience is trusted by some of the industry's leading property owners, developers, asset managers and builders. A Canada ICI, Christian focuses on the execution and optimization of strategies for developing, acquiring and maintaining profitable real estate portfolios. Welcome, Christian, and thank you for joining us today. Thanks, Daniel. Next up, we have Roman Brailovski. Roman is an expert in real estate investments, operations and development. Roman is the founder and Managing Director of 18 N Corp, a rapidly growing real estate investment platform specializing in repositioning, value add and developing new multi residential properties in Canada and in the US. Roman has held senior positions in operations at some of Canada's largest institutions, including Canadian Apartment Properties REIT, Capri First Gulf and at Cadillac Fairview. Roman's careers included growing and managing real estate portfolios for Schedule One, financial institutions, telecommunication companies and major property owners, operators and developers. Prior to Co founding 18 N Corp, Roman served as the Senior Vice President at Great Gulf where he was responsible for a mixed-use portfolio valued at more than 5 billion across North America. Roman's experience also includes serving as the Executive Vice President of Operations for for Canadian Apartment REIT, Canada's largest publicly traded owner and operator of multi residential real estate. At Capri, Roman LED a team of over 800 people and was responsible for more than 65,000 residential units in Canada and Europe valued at more than 16 billion. Welcome Roman. Thank you for being here today. Thank you. Next, then please introduce Christopher Clement. Christopher is a Director of Fund

Management with Patrizia. Since 2012. He has helped set up five retail property funds and currently manages 2 German supermarket funds and a Pan European retail property fund.

Speaker 1 17:11

Before Patrizia Christian Christopher was with Fortress Investment Group for over three years where he worked as an analyst, asset manager and transaction manager. Christopher holds Master's degrees from the University of Reading in the UK and the European Business School in Germany. Welcome Christopher. Thank you. And finally, please introduce Heather Campbell, owner and President of Vibe Developments. Heather is an expert in building high performing teams, enhancing operational effectiveness and managing corporate finance. She has successfully transformed Vibe into a leading organization in the development of new purpose built rental apartment buildings in Ontario. Heather holds an MBA from the Rotman School of Management at the University of Toronto, specializing in finance and real estate development and she graduated at the top of her class as a Bregman Scholar. Welcome Heather, and thank you for joining us today. Heather, I want to start with you. Tell us a little bit about VIBE. Tell us about your career, how you got started in the industry and what VIBE is up to today.

Speaker 2 18:22

Sounds great. Yeah. So we are as you noted a purpose built rental developer. We're based in the Waterloo Region. So we have seen first hand how population growth over the past few years has impacted our rental portfolio. We've been around for about 10 years and we have always been focused on mid market affordable housing. So we call it attainable, but really it is rental product that meets the mid market, the mid market sector. I got into real estate development because I have a finance background and I was working at an insurance company and just watching the dynamics in the housing sector and, and seeing how we were consistently talking about affordability issues and how there was a consistent lack of supply coming online. And just really a curiosity to dig in and see what could be done to deliver more housing into that, into that mid market. So that is what we have done at 5:00. That's what we've been focused on for the past 10 years. We're delivering about 1000 new rental products to the market this year and we have a development pipeline that will have a start about 1000 new units each year for the next 10 years. Historically, we've been predominantly in the Kitchener Waterloo area, but we've got projects all over Ontario, including in Guelph, Milton and the Saint Catherine's area as well.

Speaker 1 19:50

That's great. That's great, Heather. Thanks. You mentioned supply and so I want to talk a little bit about the supply side because housing completions are currently at, as we said, a multi decade high at the moment. And, you know, more options for these renters usually would mean rent, rent, rent prices would be coming down a little bit. But easing rental rates might only be temporary. And with housing having peaked in terms of housing starts in 2021 and all that new supply coming online, what trends are you seeing in the rental market right now? How are you underwriting rental rates for new purpose built rental? And what about your lease up times?

Speaker 2 20:37

For sure. Great question. And we definitely have seen a softening of rents over the past 12 months. As you noted in your intro, we have seen a ton of new supply come on the market all at once. And then I think we've also seen that paired with a shift in our immigration strategy, right, which has pulled back demand a little bit. So we've seen a softening of rents, but there's still is incredibly strong demand again in that mid market sector. So we launched leasing in May for a 300 unit building and we've seen 25% of that building get absorbed already. So we're still seeing strong absorption. We shifted our strategy a little bit. So instead of we've got our take out financing in place already. So we're not, we're not pushing the market in terms of the rents that we're targeting. We're really managing for cash flow through the stabilization process and our goal is to absorb the building and then increase rents in the over the next few years as rents increase. Obviously that's a bit of a shift from the strategy that we would have implemented in the past five years in a lease up. There were a couple years there during COVID where we saw rent growth, you know over 10%. So we're definitely not in that market anymore, but we do believe that this is short term. As as you noted, new housing starts have been relatively dismal in in Canada for the past couple years. So we saw a significant slowdown in 2024 and we've seen an even greater slowdown in 2025. And so we believe that these pressures, the supply pressure is short lived and we expect to see a significantly different dynamic in a three to five year. We aren't seeing housing starts, condos can't, can't go at this point in time due to economic conditions. So we feel really strongly about where purpose built rental will stand in the Canadian marketplace in the longer term. So beyond the three-year time horizon is really what we build for and and what we manage for. We've also heard the federal government mentioned multiple times that while they have pulled back on immigration in the short term, they are really watching to see a little bit of softening in terms of rents and housing prices overall. We are seeing that in in what we do. So we also think that this temporary that the pullback in immigration will will be temporary and will adjust. So we are very bullish about where

rents will stand in you know 5-10, fifteen years in terms of absorption because we're we are taking a bit of a different approach to our lease up strategy. Our absorption has been has been very good. We we feel good about it and and I think we can manage it by adjusting prices as needed, but there is an immense amount of demand at that mid market price point still despite the economic conditions that we're facing.

Speaker 1 23:32

Right.

Speaker 2 23:33

Right. Did I hit all your points?

Speaker 1 23:35

Sorry, go ahead. Do you have?

Speaker 2 23:37

Other I think you had a couple other follow up points at the end, so.

Speaker 1 23:41

Yeah. No, I was just going to ask about what about construction costs. Are you looking at construction costs? You know, you know, notwithstanding some of the the tariff stuff that's going on in Canada right now, aside from that we're hearing construction costs had come down from their peak a little bit. So how are you looking at construction costs right now? And is it? Is it viable to to begin new projects?

Speaker 2 24:02

Yeah. So we've got about 1000 new units. We have one project we started earlier this year. We've got two others, 1 going in the ground July 1st and another one August 1st. So we think it's very viable to start in this climate because we've got 1 going in the ground July 1st. We just completed our tender, so we're 80% tendered on that one. And

we've seen our hard cost drop by about 10%. We're also seeing obviously government incentives. We're expecting some updates per the Canadian government's throne speech in terms of development charges. So we think we'll see other cost softening across the board. So we feel like the shifts in the slowdown in new housing starts is having a benefit for us from a cost perspective and we think we'll be able to take advantage of that and that helps mitigate some of the lease up risk that we see and expect to experience in the short term. We also did just recently start a construction company. We really felt it was important to get closer to our costing and really be able to effectively manage cost and quality. So over the past 12 months we've started a new construction company and we are going to be building our upcoming buildings ourselves. And we really feel like that will keep us aligned and make sure that we can take advantage of the cost savings that we think exist currently in the market. And then we are obviously not buying American right now. We are buying European, Canadian and Chinese as much as possible in order to mitigate any of that tariff risk that does exist.

Speaker 1 25:39

That's great. That's excellent. Thanks Heather for sharing all that insight. So I want to shift gears a little bit now over to Roman and discuss a little bit of the industrial logistics side, some of the things that are happening in the current market here in Canada. Roman, what are you seeing in terms of the shift in industrial leasing availability and how our net rents are being affected right now in the industrial market? Yeah, absolutely. Look, as you know, the industrial landscape had changed quite a bit over the last five years. You know, we went from the absolute, you know, top of the market that was the COVID era where we had significant cap compression. We had, you know, some of the lowest vacancy rates in North America in the GTA to a significant softening that followed kind of through 2023 and into 2024. The good news in 2025 is the overall availability of industrial product in the Greater Toronto Area has dropped by approximately 70 basis points in the first quarter. So we're at about 4% right now, which is roughly 38,000,000 square feet. And I think what's important here is that this marks the first decrease in 10 quarters, right. So we're seeing a reversal of a negative trend, you know, which obviously we're quite excited about. And then you know the demand in the GTA not much has changed there. So demand in the GTA continues to center around logistics and distribution, sorry 3PO, which I think we'll discuss in greater detail later on in the presentation. And it's followed by manufacturing and consumer goods and services, which we've seen some decline on that back end. From a demand standpoint, the average asking net rates in the GTA softened a little bit by about \$0.30 to approximately \$17.43 during the first quarter of 25. But it's important to contextualize this on a year over year basis, the rates have declined by about 4.4%. However, in the past three years, the GTA has

experienced rent growth of approximately 28%. And over the past five years rent growth were a staggering 83%, Right. So it's important to look at this as a broader kind of, you know, broader timeline and then just the last few quarters. Yeah, Yeah, totally understand. And agree with everything you're saying there. One of the, I think one of the things you had mentioned on the investment side was just demand in some of these secondary markets or periphery markets. What are you seeing if you were looking at investment in a secondary market or sort of on the periphery of the GTA or Vancouver, what investment markets or what pockets are you seeing as, as being the most attractive to investors right now? Right. So, so let's start, I mean, let me just start with kind of a little macro answer. So firstly, the, the, the Greater Toronto Area has approximately 950 million square feet of industrial inventory. So it's one of the largest industrial markets in North America. Approximately 260 million of that is located in in what we call GTA Central. So central, you know, the central area of the of the Greater Toronto Area, 62,000,000 is in GTA East, 200 million approximately in GTA North.

Speaker 1 29:09

And then the major submarket is GTA W over approximately 425,000,000 square feet. So you know, to give you a sense that that is a very significant submarket in itself. And I believe that GTA West is the most curious mitigated investment in the GTA currently. So GTA W to be specific, includes Mississauga, Brenton, Milton, Caledon. And I do think that it is still the top target for large tenants as well As for for large investment volume. Why? Several reasons. Firstly, because of its proximity to Pearson International Airport. So Toronto's in the regions, Ontario's largest actually airport and the largest airport in the country. And GTA, the airport is located in Mississauga. So it's a very much central, a central amenity to the GTA West submarket. You also have the four O 1 and the four O 7 corridor. So these are two major highways. The four O 1 highway is one of the largest, if not the largest highway in North America by volume of both industrial and vehicular traffic. And there's already a very mature tenant base. So that is to say that many international and and local tenancies are simply familiar and comfortable with GTA West, which makes it, you know, by kind of, you know, by extrapolation, makes it a highly liquid market. So it regularly leads the country, not just the greater Toronto area, but the country in completed a new and renewed leases in space absorption as well as an investment sales from a. So I'll focus on GTA W because they said like that's really, you know, that, that that's really what in my view is the key is the key market. And from a, from a performance standpoint, it largely mirrors that of the Greater Toronto Area. So it had experienced A slight decrease in availability, so approximately 60 basis points. So it's in that 5% availability rate. And it's also, you know, average asking net rates have dropped slightly. So they are at approximately 1762. So they're at the upper end of the Greater Toronto Area per square foot asking rates. But again, over the last, so year, over year, we'll have again experienced, you know, a similar decline approximately 4

1/2% in rents. But in the last three years the sub market has experienced 27% in increase, sub in, in, in asking rate increase and 82% over the last five years. So really quite it mirrors the GTA quite, quite closely. I think one of the things that we should mention Daniel is just on the leasing front like again, you know, I was talking about just general liquidity and, and just the general velocity of transactions in that, in that market and there's really nothing like it. So you know, just to, to throw a few, a few examples out. So Metro Supply Chain as a major third party logistics 3 PL. company signed a 407,000 square foot lease in Mississauga earlier this year. Lennox, which is the international, you know, heating and air conditioning solutions provider, renewed it's lease for just over 250,000 square feet, also in Brampton.

Speaker 1 32:27

So just just immediately adjacent to Mississauga, Armacell, which is the former installation provider, had renewed it's 250,000 square foot lease also in Brampton. Sales transactions, I mean there's so many to choose from, but they ranged anywhere from you know 100 million up to 300 million down to 44 million. And you've seen and you've seen realized, realized sales prices anywhere from approximately 250 odd dollars per square foot right up to over \$400.00 per square foot on the sale side. So you really have, you know very, very significant choice within that submarket. A couple other things that I'll throw out there just about GTA W is that we're seeing the highest and probably the strongest performance in the Caledon area. If we're talking about kind of a a micro market data. And the Caledon area had been largely untapped market within GTA W until the last several years where we started seeing more and more local and international tenants turn their attention. And, and a lot of it is because Caledon has an abundance of land, it has a friendly kind of municipal environment, so a fairly friendly regulatory environment and it still offers all of the access benefits that he would get in a Mississauga and a Brampton. Only Mississauga and Brampton have had quite a, you know, fairly mature, fairly mature development process and really from some constraints that relates to available land, particularly for larger tenancies that require upwards of 250,000 square feet. So Caledon more specifically within GTA West is the, I would say the place to be interesting. I was going to ask you about 3 PLS or third party logistics providers, but you touched on it very well there. So thanks for that. Yeah. If you want to get back an offer some Yeah, sorry, go ahead. Yeah, no, go ahead, go ahead. I was going to offer just a quick, you know, quick segue into three PLS. And I think it's, it's a really interesting point that that you raised about 3 PLS is that they've really become the largest occupied group in new leases across Canada. So interestingly, over 40% of major leases or major lease deals, particularly in 2025 have been three PLS. And the uniqueness of three PLS is that generally speaking, they require larger footprint. So usually 200,000 square foot plus higher ceiling. So higher, larger clear in height, right. So usually upwards of 36 feet, sometimes 4042 feet. So and they also invest more in the

building. So there's greater automation or because they are third party logistics providers and they they offer vertically integrated solution. So greater automation there's quite a bit of built to soon demand. So it increases customization and for the most part they are looking for shorter lease terms we find on the transaction side. But the interesting part is that they are comfortable with higher escalations. So we're able to realize kind of greater economical upside because these are, you know, very specialized buildings. And so there's significant investment on the part of the tenants. And we're able to realize higher escalations where traditional escalations would be 2 to 4%.

Speaker 1 35:39

We've seen 3PO transactions that could have, you know, upwards of 6% escalation built into that, which, you know, which makes it a really interesting and appealing financial proposition. That's it. That's very interesting. That's great. I want to talk about interest rates. Over to you Christian to to chat on interest rates. Over the past 12 months, the Bank of Canada has dropped the policy rate from about 5% down to 2.75%. How has this affected the the bond market and what are you seeing in terms of all in interest rates an investor can expect today in retail, multifamily and industrial? Yeah, thank you for that. So the Bank of Canada's overnight interest rate is similar to the European Central Bank deposit rate. Now just keeping in mind that when they reduce their rates, it's going to really affect the short end of the curve. The belly of the curve in the long end are obviously driven by different factors. The 10 year bond is obviously the cap rate that everybody's using in the discounted cash flow. But when you look to the long bond, that's all really driven by the underpinning of how productive Canadians can be. And when you buy a bond, you're getting dollars or Canadian dollars in return down the road and do people want that? So the underpinning on the long bond is certainly from AG or from AGDP, how productive Canadians are. Certainly the five year is going to have some degree affected by the Canadian overnight interest rate dropping. The big issue though that we're finding is what's being priced in for the rest of this year is about 50 basis points to interest rate cuts. And then when you look on the Bloomberg and you look what's moving forward is then that's bottoming and rising. The issue with Canada is we are very much intertwined with the United States from an economic standpoint and we have to be very careful how much we reduce our interest rates relative to the United States fed funds rate because of how much it weakens our dollar. So the interesting thing that kind of gets overlooked quite a bit and you know in the last 1213 years we went from at par down to what \$0.70 now. So there's all that dynamic at play. And then when you layer on near shoring, re shoring, bringing jobs back, elbows up, tariffs, all of that, that's going to make inflation a little bit more sticky. And where the Bank of Canada is kind of boxing your corners, the Canadian real estate market is so financialized versus United States. And then certainly from a residential standpoint and then also is in the United States, they have the 30 year mortgages, Canadians are coming due. So they're

kind of boxing in a corner where they have all these refi's that are this wall of refinancing that's going to happen by the end of 2026. And that's really going to impair personal balance sheets, which is going to have a reduction in disposable income and spending, which is going to further exacerbate the problem.

Speaker 1 38:23

So I think the bond market, you know, is gone are the interest rates of COVID. I think those days are gone. So that that that 10 year is going to reprice all the assets. And we're seeing that, as you mentioned in that bid ask spread more so vendors willing to come down on in expectations of valuations. And certainly from a financing standpoint, you know, it's not like we can expect a material change. Now there's a lot of geopolitical risk, but I would say the bond market is kind of speaking for itself. And I had a slide that I think for some of the rates if they want to put that up now I can just quickly walk through. So this isn't part and parcel. This is obviously there's outliers to everything. But if we just look at the debt financing terms, so the five year terms and 10 year, this is for just standard commercial financing are going to be based off the Government of Canada bond. You can see the benchmark rates there and the spreads across loan to value, loan to cost, debt service and amortization and then they have the CMHC financing and then the CMHC insured construction. So I'll quickly just briefly run through this. So the 10 year in the five years we said you can see that spread of about 40 basis points right now, give or take. Similarly, it's a little bit wider on the CNB. So the Canadian mortgage bond is obviously where a lot of the CMHC financing gets pulled and sold off and you can see the spreads above. Now the CMHC insured construction, rental, construction financing, all of the rest are going to be based off prime. Some of them can go off cost of funds and Cora, but I'm just generalizing here going off the prime rate. So the CMHC insured construction portion that's gonna be and we can touch on that later, but that CMHC program really underpins the Canadian multifamily sector from a construction standpoint. Now people are building conventionally but also from a term standpoint, but that is gonna be your sharpest financing on construction. A lot of people are just going non insured rental, construction and condo. But condo really as Heather was alluded to is grounded to a halt. So not a lot of that now a lot of condo people pivoting into rental. We can talk about backing into the residual land value and how that's been affected, but greatly so. And then the land financing and bridge financing, it really, really depends on land and where they're, you know, I would say not all land is equal. And what I would say overall underpinning all of this is having bores with good liquidity, good balance sheets really drives the lower end and where it's located and so forth. So I would say the debt financing terms, this is just generally, there are some outliers to it of course, but I would say deals are still getting done. But it's definitely the bond or the bond market speaking for itself. That's interesting. Christian, real quick on that, Canada

ICI is one of the biggest mortgage lenders in the country, mortgage brokers and lenders in the country.

Speaker 1 41:08

Are there any specific asset classes or which asset classes are you guys leaning towards in terms of, you know, what you prefer to lend on these days? What, what, where the appetite is to lend, right? I think that's a great question. So last year we did just over 15 billion in origination across the country and now we just have shy of 9 billion in AUM and managed for a lot of different pensions, trust life goes and then going to market as a whole. So what we're seeing is really pre COVID, it got exacerbated industrial multifamily, that's even more so now certainly on the multifamily front. But as far as asset allocations from our investors and what we see third party, it's not like a pension fund or bank can just say, oh, we're going to do 100% retail or 100%. They have to have this balance whether it's G or graphically from asset classes and so forth, right when they balance their their risk spectrum across the asset. So what I do think is there's been a flight to quality not only on the asset classes, but on the bore specifically. Well capitalized bore obviously is going to dictate the terms. That's a big thing we hear in the market right now is liquidity, liquidity, liquidity. Certainly you know, whether it's an interest rate risk for a buy down or whether it's you know someone's under shot rents and they need an equity injection. So I think that's very important in this market. I think going forward is multifamily certainly is the strongest market in Canada underpinning by immigration and all the rest of it. So Heather's in the right spot. But I would say, you know, it's not like people are shying away from industrial or any of the other asset classes. Office is obviously kind of out there on itself. People have mixed views on that, but I do think the industrial market, similar to what Roman was talking about has great fundamentals. Obviously it's grocery anchored retail as well, big box. We can get into that. But essentially I think the multifamily and industrial market are still very, very strong and certain retail as well. So I don't think anyone's shying away from looking at a certain asset class. It depends on the operator, depends on the liquidity profile and depends on the actual leverage amount. So and then also where people are going to be putting money geographically. So I think we're not thinking about it from a sense we don't want to do a deal 'cause it's an office deal. You might have a great operator in the office vacancy. As we know in the A class market, downtown Toronto is very different than suburban. So it depends on where it's located, depends on the operator and depends on a bunch of different things. But I do think the big take away is a flight to quality, not only from a borrower standpoint and liquidity, but also the operator and what their track record is and can they perform and where it's located. Gotcha. You mentioned retail, in particular grocery anchored retail. And I think that's a good segue over to you, Christopher. Your company Patrizia is, is a market leader in the grocery retail space in Europe.

Speaker 1 43:54

What challenges are you guys facing today in today's market in terms of investor appetite in the space and how are you finding deals that make sense in Europe? Yeah.

Speaker 1 44:08

Ja, our traditional core core plus investors DR highly.

Speaker 1 44:15

Allocated into real estate in general, yeah. So, so it doesn't matter if we, we look for investments in, in retail or office or, or logistics, it's, it's tough to raise capital at the moment in all those segments from our traditional core investors. So for our retail segment, where, where my responsibilities lie, we try to differentiate from from peers with a clear focus on food retail, you know, so currently, you know, the investors can choose which investments they want to do with which investment manager they want to go. So you have to present a clear message, simple message and and to deliver, you know, a really good product. And in our opinion, yeah, it's, it's a good idea to focus and to explain that we've been doing this for a long time and continue to do that. And so for retail, we have a very clear focus on food retails for grocery anchored properties. And yeah, that's that's how we try to get investors interested into our products. And you also mentioned how we, how we're finding deals. Uh, I think that's not really a big problem. The, the retail market, especially for grocery is still very liquid in, in Europe and in Germany, where where our focus is many deals are, are still taking place. So I think the problem here is more to find the right risk return profile, you know, that suits our investors. And they're yeah, sometimes it's, it's still, it's still hard to to, to close the gap between, you know, the the demands for for high yield from our investors with the realities of, you know, where buyers, where sellers want to want to sell. Yeah. So, yeah. But I, but in general, deals are not the problem. It's more, you know, trying to engage with investors and make them to decide that now is the right moment to to get into the game again. Gotcha. What about the shift to discount retailers? This question goes to more of the discount space. So like in Canada, we're seeing a a big shift towards discount grocers, blah blah, which is as Canada's largest grocer has announced that in 2025 they will invest over \$2 billion to open up 80 new stores across Canada, of which fifty of those locations will be hard discount stores. What are you seeing in Europe in terms of consumers shifting from experiential retail, the more high end shopping centers to to the discount groceries and retailers? Yeah. I mean, it's, it's a similar picture in in Europe and Germany, almost all of the supermarkets and many of the discounters, they,

they have a drive towards a better customer experience. Yeah, they, they upgrade their store designs. They, they do modernizations. So with regards to a shopping experience, yeah, they they try to steal customers from the traditional shopping centres. But on the other hand you don't want to get too fancy. Customers in Europe are increasingly price sensitive. So I think what you mentioned going into hard discount. So price focused is also a tendency in, in Europe, we see that the, the food discounters have the, the, the largest turnover increases.

Speaker 1 48:29

So yeah, I, I would agree there's a trend towards discount, but the discounters also provide more shopping experiences. So yeah, I would agree with your your statement. Yeah. Question for you regarding reporting. So from an investor's perspective, how is Patrizia handling report to their investors and how has the requirements for reporting changed over the years? Yeah, I mean, reporting obviously is, is important for investors. They they want to have clarity on on their investments. So what we're doing as we, we have our own, our own reporting department so that you have a standardised report, punctual complete reports. It's, it's important to show you know, figures on a, on a quarterly basis without too much changing in the layout. So that's all that that's something that we take very seriously because it's important to our investors. We also have an we have quarterly investor calls. So for us it's important to show transparency with our investments. And that also means, you know, you know, talking about all the issues in good times, but also in bad times and build build up trust with our investors. So we take it very seriously and have our own department. So I, I think that's, that's, that's a very important step that might be neglected easily, but shouldn't be right, right in. So in Canadian retail, there's been essentially no new development. Most retail, most retail centers, especially the enclosed malls, power centers, neighborhood shopping centers are sitting on large, well located land sites. Heather, are you seeing any opportunities for multi residential developments on some of that land?

Speaker 2 50:42

We have looked, we have evaluated this. We don't see a ton of opportunity. I think retail is strengthening a little bit right now compared to where it where it has been. And we find that any opportunities we've dug into parking is always an issue. There's not as much excess land as there seems to be because all the parking is spoken for by the existing tenants. So that has been our our challenge with these sites that we have have reviewed. Right, OK.

Speaker 1 51:09

Christopher, do you think creating rental communities within a retail shopping center is a good idea? Is it common in Europe? And will tenants want to live where they shop? And if so, how would retailers benefit from this level of added foot traffic? Yeah, I mean where, where we see it, which or where, where it could be put to good use is in highly populated area. So within city centers there are sometimes single story supermarkets and, umm, municipalities would love that those supermarkets would have add on living space or office space. Above that there are some programs, yeah, living on top of the supermarket. Yeah, that that are being promoted. But to be honest, that's really a niche market. Yeah. So for, for out of town retail, yeah, I would say it's very uncommon that you want to live, live there. And but, but we, but we see it in city centres and there there is a demand. I mean it goes back a little bit to the traditional European High Street as a blueprint. Yeah, where, where there are stores on the ground floor and you, you work and live above that. So yeah, we sometimes see see interesting projects, for example, retail outlet centres trying to buy up a whole streets and and create a retail area within. But yeah, I think, I think it's a niche market, but an interesting one. Interesting. I'm gonna shift back towards the reporting side and and turn it over to you, Roman. Question for you Roman. During your time at at Cadillac Fairview, you led the operations of some of Canada's prime office buildings and retail shopping centers. You also reported to a number of Cadillacs European institutional investors. What was the most important to those European clients in terms of reporting? And on the operation side, what did you see as the biggest challenge in retail and in office? Sure. So firstly, I should, I should preface my answer by saying that it's been some time since since have worked for Cadillac. So I suspect that some of this has changed quite a bit over the years and over the market cycles. But what you know for for me three things really stood out when it came to reporting to European institutional investors. 1 is the requirement for the transparency of cash flow. And while it's not different for Canadian institution of investors, there was a greater attention to detail that we found with the European institutions, NOI rental, lease expires, etcetera. So there was, you know it had to be almost surgically accurate, which you know we found refreshing and certainly rose to the challenge. ESG metrics was another piece and again, it's been quite a while since I've worked there. And at that time really ESG metrics were not a major component of the conversation of the reporting conversation in Canada. And so we found that to be quite advanced frankly and quite progressive. So everything from carbon intensity, water, you know, GRESB alignment. So you know, and at that time we kind of, we had to adapt to it because we didn't quite know how to approach it properly. And, and I think we did a pretty good job. Now obviously in Canada you know it's becoming front and center as well.

Speaker 1 54:57

And then you know there was quite a bit of emphasis on operational benchmarking versus peers. So on the occupancy, on capital expenditure on, on the lease out pace etcetera. You know I think a lot of it because you know because our European partners did not have either had limited presence or or in house ability in Canada or no presence at all. It was really important for them to understand what is happening in the broader market on a regular basis, not just the odd, you know, not just the regular kind of quarterly report. So, you know, we constantly had a program in which we're benchmarking our operations, our micrometrics, micrometrics operations against, you know, against our peers just to ensure that they constantly have context with, you know, so that we can almost serve like, you know, their eyes essentially and their ears on the Canadian on Canadian soil. So that made, you know, I think that that made a difference in the relationship as well and really help them understand what's happening on a day-to-day basis almost in terms of challenges. So look, on the office side, I mean, I think it's been, it's been talked through for the last little while, you know, quite a while. It seems that the office market pretty much I think on the 13th of March in, in 2020, the, the office market has shifted and, and has changed perhaps forever perhaps you know for the foreseeable future. What we're seeing now, you know, kind of Fast forward five years, I think you've mentioned in your opening remarks that there is a, there is a resurgence certainly in downtown quality office space occupancy. We're seeing, you know, we're seeing vacancy rates slide. We're hearing almost weekly right now the announcements about return to office mandates, you know, which we pay close attention to because obviously it has a direct impact on on occupancy, on absorption, on demand. And we're seeing more and more of these announcements particularly from larger financial institutions, life codes, etcetera. So but what we are still seeing consistently is the the decline in kind of mid tier tenant absorption of I would call it B class portfolios, many of them in the suburbs, some of them are in the in the downtown core or in the midtown in particular as well. Has really they've really left these the flight to quality has really left these Class B portfolios vulnerable. And so you know, we're not really seeing a resurgence. So you continue to see, you know, downward pressure on, on occupancy. You know, there's quite a bit of deferred capital requirements that are not being addressed in these buildings and these portfolios. Like it's just, it's a pretty, it's a pretty bleak outlook right now as to what to do with these particular buildings. And then, you know, the other piece is, and that also kind of ties back a little bit to legacy issues in older buildings is that there's been a bit of, I would call it like a tax tech fragmentation. And that is to say that the technology or the technological ability of the building to deliver not just, you know, a positive advanced tenant experience, but also to deliver proper reporting or build building system.

Speaker 1 57:59

And building performance really varies based on the quality of the assets and based on the, on the, on the, on the specification of the assets and the years in which it was delivered. So again, it further disadvantages these mid tier buildings and Class B portfolios and there's quite a bit of them across the Greater Toronto area. And so many of the legacy building systems that, you know, all the building automation systems are just not able to provide the type of reporting that, you know, more sophisticated tenants or pretty much any tenant now would expect. And so you're facing, you know, difficult decisions when it comes to upgrading some of these buildings that are substantially empty, right. So it's, it's just, it's a very tough balance for, for for landlords. So that's what we're seeing on the retail side. I think just from a, you know, from a macro perspective finding that, you know, one of the big questions is really balancing kind of national anchors with localized tenant requirements or even like the curation of your of your centers. When you balance, you know, strong national, largely resurgent post COVID retailers with local tenants that are, you know, and local supply that's far more prone to turnover. And so really finding that right pairing between those those strong anchors and local complementary tendencies has been 1, you know, 1 area of focus. And on the on the kind of more micro side would dive more into the centres themselves. We've seen a bit of shift from kind of traditional lease revenue to more of an experience driven metrics collection, right? So this is back to reporting and performance. So we're looking now at at at metrics such as dwell times and foot traffic and and other micro metrics just to try to really increase the reliability of the data that we have right there, like having a more reliable accounting of what is happening on site and how do we translate human interaction to sales. And this is not just happening in the enclosed shopping centers, as you know, Daniel, traditionally these types of micro metrics were collected in the larger enclosed shopping centers. This is happening, you know, you've seen you've seen that in some of the regional, in the Super regional or, or, or sub regional open air centers as well. So that's a really interesting shift to to micro data collection. Interesting. OK, great. I'm going to jump ahead a little bit because we're already bumping up against an hour and hopefully our panellists can stick around for a few more minutes. But I want to jump ahead to to ESG. It was something that you had mentioned Roman. And a question for you Heather. Over the past three years in the new purpose built built rental space, ESG has increasingly become a focus for the institutional investors, hence the reason they've all been chasing new purpose built. So can you give us a sense of what Vive is doing to address ESG?

Speaker 2 01:01:02

Absolutely, and so ESG has always been a focus of ours. I think ever since starting Vive 10 years ago, affordability and trying to hit that mid market has really been why we do what we do every day. And then to align with some of the financing incentives we have obviously pushed even further. So we always try to hit that 40% more energy efficient

than building code target in all of our buildings. We think not only does it give us preferred financing terms, but from an operating perspective over the long term it just makes sense. We have also eliminated natural gas in most of our new building designs. Again, we see price pressure over the longer term. We're building assets that we expect to be around for many, many years and we think moving away from natural gas makes sense. Lately we have pivoted towards thinking about things like air quality. We do expect that to be codified in the near future. We think it's going to be important to, to future proof, proof our buildings. So really focus on, you know, HRV and, and good air quality design, especially in buildings that are, that are so tight from an efficiency perspective. And then also accessibility is an area that we, we are focus generally as an industry we all need to do better on. So that's really what we're engaging in now is looking at how accessible our buildings are, what demographic requirements there's going to be as our, as our population ages to do better on the, on the accessibility front. So very focused on ESG across the board.

Speaker 1 01:02:32

Right. And Christian like in Europe, the topic of ESG has been around for a long time. It's almost table stakes in Europe, whereas in Canada it's a little bit more of a, a newer theme. So I, I want to get your sense on how the banks are looking at ESG and what financing programs stand out in terms of how they incentivize owners to adopt ESG in in a bigger way. Yeah, I think ESG obviously has been a big focus for the last few years. I would say outside of CMHC, there's still a lot of ESG that's a focus, whether it's lead certified building code, building design, whatever it might be. But to Heather's point, everybody that's doing multifamily right now is unlocking CMHC financing through one of the programs or not everyone, but the vast majority. And whether that's through the ACLP program or if it's through the MLI select that has three different categories. Obviously, there's environmental efficiencies towards the building with Heather just spoke about accessibility and affordability. And then there's a point system around that which gets you less premiums, higher leverage and so forth. So I think the mandate from the government is very clear that they want these ESGs to be a focus. And I think companies are taking it quite seriously. We're seeing that right across the board, working with municipalities, in some cases having 20 year affordable commitments outside of the 10 that's required from CMHC. We're seeing a lot of different things done that way. And then even on just like the energy side of things, geothermal, we've seen a few projects with that and a lot of other ways of stepping away from energy, just like Heather put it from natural gas, right? So it's, it's, it's through the CMHC point, there's a, there's a programs that are obviously underpin ESG because that was your question through the what programs. But outside of that, companies are just doing it on their own accord and weatherproofing their buildings, building in environmentally sustainable ways and all the rest of it. So I think there's quite a lot of, it's a hot topic right now and it will be

moving into the future. OK, great. Let's talk cap rates and we'll try to to make this one quick. I'm going to go back to Christian on this one. How are, how are the banks underwriting cap rates for industrial, multifamily and retail in Canada right now? Well, the good thing is there's starting to be more transactions. So there's transactions you can point to and then that's obviously, you know, that's going to underpin recent comps and then mark to market everyone's portfolios when the appraisers go out and do their job. But I don't think banks, banks are very much focused on quality comps in that area. And what should this actually trade at today versus having an appraisal saying, hey, this is what we think it's worth. It's what is that going to transact at? So I think from an industrial standpoint, what Roman was speaking about, there's obviously a great amount of energy and deals getting done in that space. Same with multifamily, where it becomes a little more problematic is on the land front.

Speaker 1 01:05:19

What would that actually trade for? What is the discount in some places we've seen from peak in 2022 in February down 6065% on some of these land sites. So it that's a harder 1 to underpin. But from an industrial retail standpoint, we're seeing more comps, more things transacting and they can point to that. And that's giving banks a lot of clarity. And then obviously, they have their internal books of reporting and what they have in their pipeline for their annual reporting on deals. So they understand where the appraisals are coming in at. But obviously, the recent comps is helping quite a bit, Right? And Heather, over to you. So how is Vibe underwriting exit caps right now for your developments? And how is CMHC financing aligned with some of your assumptions?

Speaker 2 01:06:03

So we are writing exit cap somewhere between 4.3 and 4.5 just depending on the asset and the location. We find CMHCS in a in a similar range. It depends a little bit who you get on the specific file, but generally 4.3 to 4.5 tends to align with what we've seen come back.

Speaker 1 01:06:22

Right, Christopher, when we talk about cap rates for grocery retail properties here in Canada in the 5 1/2 to 6 1/2% range, how are European investors making sense of those returns? What is their magic number in terms of what a foreign investor would need in terms of an IR, IRR, cash and cash yields?

Speaker 1 01:06:48

Ja, ja, Investors Usually Focus A little bit more on cash on cash in in stat of IR but i think.

Speaker 1 01:06:57

For both the magic numbers around 6% for I mean good quality retail properties, Yeah, not not the top five properties, but good quality portfolio should should deliver around 6% cash on cash. Yeah, to be considered at at the moment. You know, we have seen times where that number was as low as 4 1/2 or 5%. But yeah, at the moment it's more more in the direction of of 6%. OK, great. All right, one final question for each of you and I'll, I'll go back to you Christopher to start. We've heard some very intelligent and well known professionals in our industry suggest that after three years of muted activity and rising cap rates that now is the time to buy, to buy Canadian commercial real estate. What is your opinion? Is now the right time to jump back in? Yeah, I I think so. Yeah. It's, it's not only true for for, you know, European real estate, but also for Canadian in my opinion. We have seen some, some tough times, but now it seems that prices have stabilized. And in our opinion, yeah, it's the right time now to get back into the market. Yeah, investors face less competition at the moment. That's our experience. So they can pick their investments, you know, they can buy cheaper than in the in the boom years before 2022. So yeah. And the same is true for for Canada with some add on bonuses. In my opinion, with the current political climate, there is some some add on bonuses for for European investors to go into Canada instead of the US, for example. Interesting. Roman, what do you think? Yeah, look, I, I agree and I'm, I'm self interested, but so, so my, my response is highly biased, but I, I certainly agree. I think what you know, I totally agree what was said. And I would also say that, you know, there is for European investors, there is a currency hedge opportunity here with euro to Canadian. And, and just generally speaking, I think that I would suggest at least that Canada's political and economic landscape has become more stable over the last two quarters. I would suggest in 2025, we've gained even further stability. We've always been, I think a global draw from a stability standpoint, but I think it it has, you know, it has become even more so. So, Heather, what do you think?

Speaker 2 01:09:37

Yes, agreed. I think we're very bullish on multifamily over the long term and we think that a lot of local investors are getting distracted by, you know, short term economic factors that when you look at things 5-10 years out, the pressures will be in our favor as opposed to against us, which they are right now. So now's a great time to get in.

Speaker 1 01:09:59

Great answer Christian. Well, I don't have to talk my book so I can be a little more pessimistic, but I say overall I yes, Canada's a fantastic place to do business. Roman hit it on the nail on the head, right like how our stability in our banking system, the political climate, the underpinnings of Canada I and he was speaking about Kalidin and Heather going to Guelph and all these other areas. There are places in the like the micro areas where you can get outsized returns. There's going to be fantastic opportunities to invest in Canada, but you have to have it eyes wide open and we don't know what the next four years is going to look like. And the big thing on Canada is we got to get our GDP and get people more productive. And if that happens then it's going to be fantastic. But I do think there's a host of deals that can make sense, but you just got to be a little bit cautious. But overall, Canada's certainly open for business and investment. Fantastic. In the interest of time, we're already 10 minutes over, but I want to hand it over to Jan for any questions we may have for AQ and a from from participant. If you want to ask, ask away Jan. Yes, everybody for the content that is also to summarize what we got in there from the from the spectator, from the audience. So I want a thank you in at the beginning of any question. I try to assign the question a little bit to the to the speaker, Daniel. And the first actually is for you, spectators say, I would like to know what is the expected cap rate for a supermarket or for a grocery retail centre in a secondary market in Ontario. Generally speaking, my knowledge of it would be, and it's very dependent on the location, how close you are to a major center, if it is a secondary market. If it's more of a tertiary market, I would say generally speaking, you're probably somewhere north of a 6% cap rate in most secondary markets in Ontario. And I'm speaking West of the GTA, which tend to be the markets that have had most transactions happen anywhere in the 6 to 6 1/2 percent cap rate range. I think for for a grocery and good retail centre is is what we didn't see. OK, thank you. Now, so far, the next goes to Rowan and it's said that I'm wondering what your thoughts on industrial or logistics properties are. What what is a better investment? A large single tenant facility or multi tenant facility on that's a that's a that's a good question. That's not I got I got the hard 1 you gave Danny of the easy one. So look, I really think it depends on the on the on the investor's profile. I don't think you would go wrong with either. Again, if you look at the market in itself, this is a billion square foot industrial market. So it's a, it's a very major market that has that is able to absorb and has seen, you know, has shown strong performance and resiliency throughout, you know, many cycles. So this is going to be an unsatisfying answer, but it really depends on the investor's profile.

Speaker 1 01:13:05

But I would suggest that strong results could be had at with either, you know, with with either strategy. Perhaps you know, the best way to it is to to balance both, right. If one is able to purchase or or to invest in, in a single, you know in a single tenant larger. And when I say larger, I mean over 200,000 square feet facility and then find, you know find an opportunity to invest in smaller and and thereby hedging their risk a little bit. I think that's probably what I would recommend. OK, thanks Owen so far. The next question is a little bit bit of a political touch header. Is the new Liberal government in Canada, in Canada going to really build rental housing? What's your impression on that?

Speaker 2 01:13:48

Yes, I, I think that there's definitely a focus on housing in a way that we haven't seen in the past. I think reducing capital costs is, is really key to being able to make more, more housing units accessible and affordable for a greater number of people. And I think there's a lot of emphasis on, you know, modular construction, which has the capacity to to shift the conversation in a way that we, we haven't had the capacity to change it in the past. So a lot of our buildings are focused on, you know, modular exterior structure. And I know that there's a lot of capital that the federal government's willing to invest in terms of making those processes more efficient. So yeah, I think there's also more, more funding going into, to lending to developers. So as a rental developer, we, we obviously are excited about a lot of the opportunities that we think will will come with the, with the current government and, and some definite opportunities to, to, to grow in the space.

Speaker 1 01:14:46

Thank you so much. And Heather actually has to jump right now into another meeting. So I just want to formally say thanks to Heather for participating today. Some great insight on the multi Res market and yes, thank you for having me. Appreciate it.

Speaker 2 01:14:58

Thank you so much. Nice to see you all, bye for now.

Speaker 1 01:15:00

A lot of time with that questions or if you left on the photo, a red spectator says lots going on around the world right now. So Canada seems to be a safe opinion for investors these days. Chris. Yeah. The question is for you, if you were investing your own money

today in Canada, real estates, what would you buy and where? If I was investing my it would be multifamily taking advantage of some of the CMHC properties and it would likely be in secondary markets, not in the GTA I would likely go to London, Windsor, some of those type of places where you can get outside returns. And then if I was to go into development into that area maximizing the above ground parking because below ground so costly and then building in those secondary markets I think would be or acquiring and repositioning in those secondary markets and not and staying away from downtown Toronto, right. Thanks so much. Yeah. And Chris and yes, Chris or you manage is there a funds in across Europe, we're looking at Canada, Do you see any opportunity of for foreign investors in crossover transactors? Yeah. I mean there, there, there could be from, from what I know there, there has not been a large larger retail fund that has invested in Canada with with European or with German money. But I, I think it could be a good opportunity now to do that. Yeah. Like I mentioned before, you know there are some signs pointing towards that being a good idea. Thank you so much. So cap rate is the password here today. Daniel, last question goes to you again. And cap rate seems very low for multifamily cooperative comparative to other asset classes. Where do you see the most opportunity in multifamily investments right now? Daniel, I'll just touch on exactly what Christian had said a few moments ago about secondary markets in Ontario. I think the other size of returns in some of these secondary markets for multifamily are, are tremendous right now. There's less competition in the market. There are opportunities, there's product out there and I think there's there's opportunity to, to buy stuff at, at spreads that weren't previously available, right. So I think as, as Christian said, London, Windsor, Sarnia, Guelph's a great market. Roman mentioned Guelph a little bit earlier. I think it's a tremendous market for multifamily investment. Brantford's a good one. I think all these markets provide opportunity right now. You can buy, you know, a good building, either new or old, something more stabilized in the mid 5 1/2% range, whereas you could buy something older with lots of value add at a sub 5% cap rate and and get your hands dirty and do a lot of work there. So Yep, I think that's kind of the flavor and I know I think Christian needs to also jump as well. So yeah, I do. I'd just like to say thank you to everyone, Daniel, everybody, thank you very much. Thank you, Chris. Thanks everyone. Bye. Bye. So it's already if I look at at at at the other screen, you over there. The questions are we are asked so far and answered so far is the most important thing. Then maybe I can hand it over to you closing the Q&A sections and the last words come from your side.

Speaker 1 01:18:22

Yeah.Thanks a lot.Thanks a lot.Yeah, so thanks to all the panelists.Impressive and very interesting insights.Definitely Umm.

Speaker 1 01:18:33

Ich möchte mich bei allen herzlich bedanken, insbesondere bei all unseren Gästen, die so lange ausgehalten haben. Ich denke, es war sehr interessant und wie gesagt, wir werden im Nachgang alle Präsentationen, eine Zusammenfassung auch in deutscher Sprache und einen Link zur Aufzeichnung zu einem Video per e Mail an alle versenden. Somit schließe ich die Runde und bedanke mich vielen herzlichen Dank und freue mich, sie alle bald wieder begrüßen zu dürfen. Wiedersehen.