

MANNA工业物业（增值）有限合伙基金专门从事收购和管理在加拿大可产生收入的工业物业。投资者收益来自于租金收入及参与物业未来增值。

“
为什么
选择
Manna Fund
工业基金

■ **最具吸引力的资产类别**

投资于疫情下韧性最强，需求量持续增加的工业房地产板块

■ **稳定的收入**

每年收入分配，每季度派发

■ **持续回报**

定价合理，波动性低及与股票和债券的相关性低

■ **税收优势**

与其他收入类型投资产品相比，有可递延的较低税率

■ **多元化投资**

持有多项资产可显著降低单一资产风险

■ **资本增值**

稳健的回报可有效抵御通货膨胀

■ **轻松退出**

一年后可每季度赎回（有可能的费用）

发行方式	有限合伙人股份B
分配周期	季度分配
目标内部收益率	年化 15% 以上
红利再投	可选择 2% 的单位价格折扣进行红利再投
参与资格	合格投资人
投资方式	收入与增长
赎回权力	受限于季度限额及潜在费用

基金细节

投资结构：

普通合伙人/有限合伙人制

单位价格：

\$1,750

最低投资额：

\$50,000

税务优惠：

100% 资本返还（限税务目的）

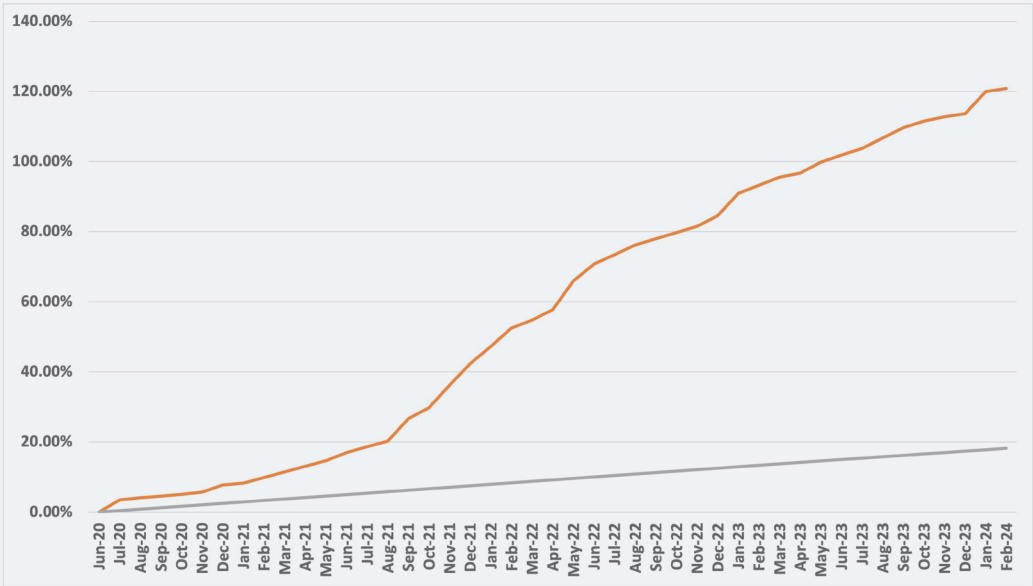
总回报策略：

收入及增长

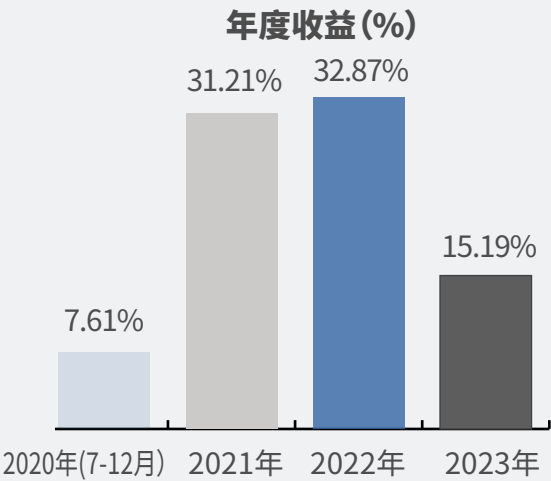
自MANNA成立以来
收益对比曲线

2020年7月1日-2024年2月1日

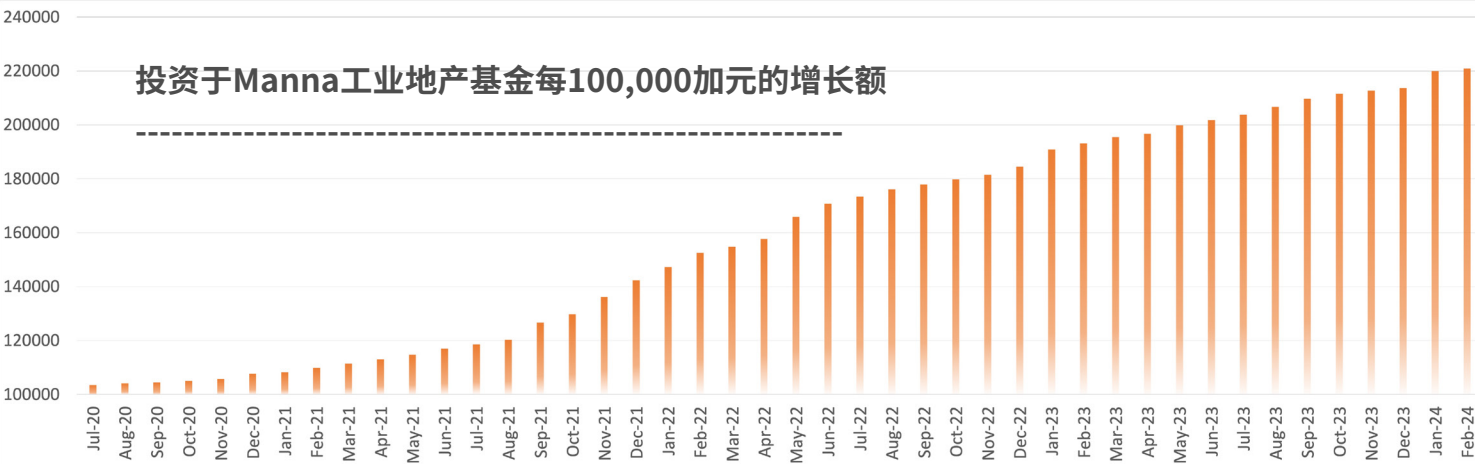
Manna
5% 的年固定收益



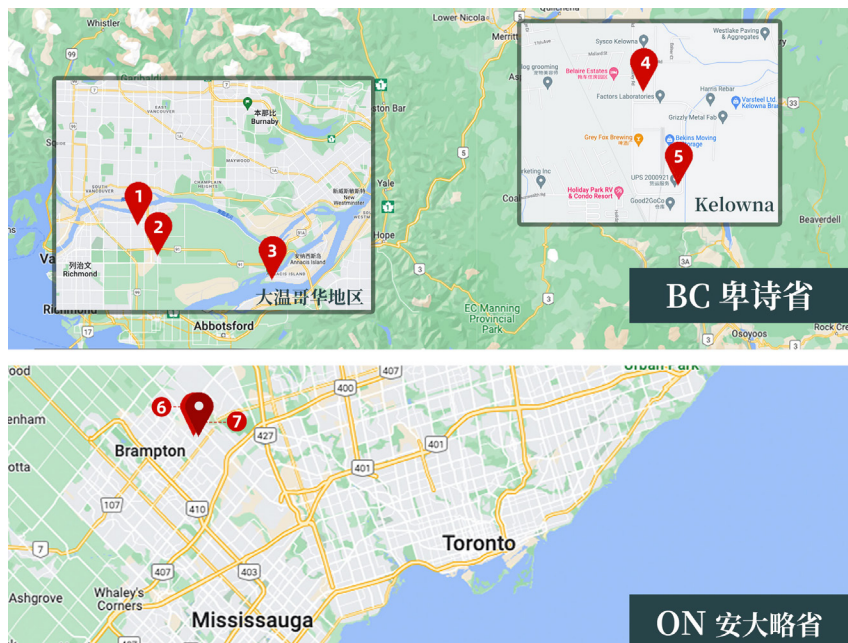
FUND	CASH	DRIP
1 Month	0.42%	0.43%
3 Months	3.78%	3.83%
6 Months	6.69%	6.86%
12 Months	13.70%	14.33%
Since Inception	101.12%	120.88%



投资于Manna工业地产基金每100,000加元的增长额



回报基于A类单位, 包括 5%的年化分红 *包含2022年5月的超额收益分配 **包含2020年6月初始投资10万加元的超额收益分配



投资组合持有概要

总土地面积: 27.49英亩 总出租面积:586,990平方英尺
出租率: 97% 管理资产总额(AUM): 2亿加元

主要租客



The CSA Group
加拿大标准协会



UPS
全球运输和物流服务商



CBSA
加拿大海关



National
Tire Distribution
国家轮胎配送



Terra Early Learning
蒙特梭利
托儿中心



Plant Veda
植物乳制品
上市公司



BLANCO
全球厨房设备
生产企业



AMPAK
大型产品包装
生产商

大温哥华地区
卑诗省

- (1) 12511 Vulcan Way, Richmond, BC
- (2) 13799 Commerce Parkway, Richmond, BC
- (3) 1668 Fosters Way, Delta, BC V3M 6S6

Kelowna
卑诗省

- (4) 375 Potterton Road Kelowna, BC
- (5) 8826 Jim Bailey Crescent, Kelowna, BC

Brampton
安大略省

- (6) 50 Precidio Ct, Brampton, ON
- (7) 100 Corporation Dr, Brampton, ON

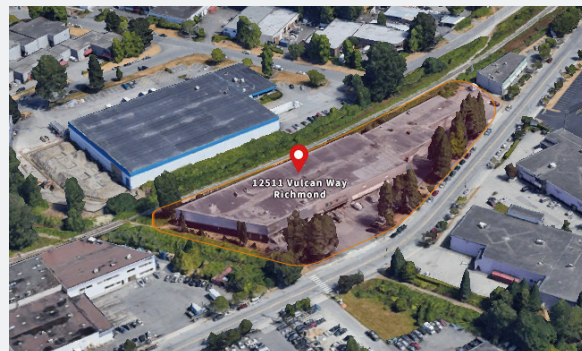
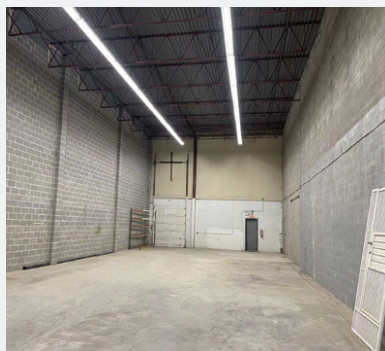
7 大工业地产业务

5 大核心供应链中心

21 个出租单位

基金要闻

位于12511 Vulcan Way, Richmond
的物业现正挂牌出售, 管理团队正对
已收到的报价进行评估。



2023 年第四季度温哥华工业数据

创纪录的新供应交付增加了可用库存

概要

- 大温哥华地区的工业可用率环比上升 30 个基点 (bps), 达到 3.2%, 这是自 2016 年第四季度以来有记录以来的最高可用率。
- 空置率下降 20 个基点至 2.2%, 但仍远高于 2022 年第三季度 0.5% 的低点。
- 年度净吸纳量仍保持在 270 万平方英尺的低水平, 但仍接近 420 万平方英尺的 5 年平均水平。
- 待建建筑面积保持五年平均水平 690 万平方英尺, 其中在建面积 710 万平方英尺。
- 新供应依然强劲, 2023 年第四季度交付了 160 万平方英尺。在 2023 年交付了创纪录的 720 万平方英尺总面积。其中, 只有 14.0% 交付时空置。
- 平均租金要价环比下降 0.9%, 市场平均租金为每平方英尺 21.61 加元。2023 年第四季度, 大温哥华地区的四个子市场的租赁率有所增长。

可用率有所上升, 但仍低于 15 年平均水平

可用率的上升显示了市场改善的早期迹象, 季度环比增长率从 2023 年第三季度的 50 个基点下降到 2023 年第四季度的 20 个基点。自 2016 年第四季度以来, 大温哥华地区的可用率从未如此高过, 同比增长 200 个基点, 达到 3.2%。

菲沙河以北市场的空置率同比增长 150 个基点, 达到 2.9%, 这是自 2020 年底以来的最高空置率。平均而言, 这些子市场的空置率同比增长 140 个基点, Burnaby 可用率增长 280 个基点, 是这些子市场中最高的。

对于菲沙河以南的市场, 可用率同比上升 250 个基点至 3.4%。Abbotsford 的可用率增长了 260 个基点, 达到 5.1%, 这是过去 10 年来最大的季度增幅。与此同时, Surrey 的可用率季度下降了 60 个基点, 部分原因是新增供应超过 110 万平方英尺, 其中 2023 年第四季度预承诺率达 88.0%。

现有大型空间物业的不断增长继续推动可用性的增加

从市场角度来看, 2023 年第四季度只有 28 个面积超过 50,000 平方英尺的可用空间, 而 2022 年第四季度只有 3 个可供选择。大型工业可用空间的持续增长可能会提供更多的业主激励和具有竞争力的入住成本。

总可用空间占租赁机会的 70.8%, 而可供出售的空间仅为 23.8%。所有房源中只有 5.4% 可供出售和租赁。2023 年第四季度, 小型房源 (<10,000 平方英尺) 占有所有房源的 14.1%, 而大型房源 (>50,000 平方英尺) 占大温哥华地区所有房源的 19.1%。

Figure 1: Metro Vancouver Supply & Demand



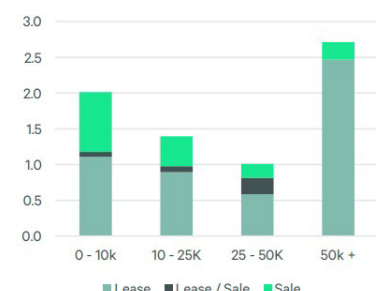
Figure 2: Metro Vancouver Availability (%)



Figure 3: Count of Large Bay Availabilities



Figure 4: Availability Distribution by Total Size (MSF)



新供应交付创纪录, 开发项目减少

2023年第四季度,正在开发的建筑面积增加至 710 万平方英尺。自2014 年以来,竣工量首次超过破土动工项目,导致年底新增供应超过正在开发的空间,这可能标志着繁荣的开发活动的周期结束。

没有一个子市场占总在建量的 20.0% 以上,表明供需的地理分布存在差异。此外,大温哥华地区的开发活动仍然平均分布在菲沙河谷和城市核心地区。总建筑活动的 47.9% 位于核心区附近,52.1% 位于菲沙河谷。尽管分布几乎均匀,但大型产物业仍然高度集中在菲沙河谷,而较小的密集型工业开发项目在城市核心更为常见。

2023年,大温哥华地区新增供应量达720万平方英尺,创下年度新增供应量之最,比2009年创下的纪录高出220万平方英尺。今年的新增供应量以160万平方英尺结束。2023 年第四季度新工业产品的数量。2023 年保持强劲的预租水平,大温哥华地区 88.0% 的工业新供应量均已签订预租协议。

当前开发项目中预租放缓

由于现有库存的可用性水平过高,加上债务成本增加,预租活动有所减少。由于大部分开发活动仍处于施工的早期阶段,因此需要一段时间才能消化这些库存。尽管如此,预计预租水平最终将接近5年平均水平 85.0%。预计未来 6 个月内竣工的 926,000 平方英尺中,40.8% 已预租。从占总库存的百分比来看,2023 年第四季度的数量是有记录以来第九高的。

租赁要价连续第二个季度下降

大温哥华地区的平均租赁要价增长放缓,2023 年第四季度环比下降 0.9%,至每平方英尺 21.61 加元。2023 年全年,大温哥华地区的平均租赁要价同比上涨 3.7%,尽管下半年季度环比下降。

大温哥华地区的大型交易维持高于市场的租金,而较小的交易则出现要价小幅下降、奖励增加或免费租金的情况。由于供应量增加,租金要价增长势头下降,可能会为租户在续租谈判中提供更多筹码。

每年,大温哥华地区的所有子市场的平均租赁要价要么保持不变,要么小幅上涨。按季度来看,Richmond, Delta, Surrey, 以及 Langley 这四个子市场的平均租赁要价有所下降,而核心子市场的平均租赁要价则有所上升。

尽管市场放缓,总销量仍表现强劲

债务市场成本上升导致 2021 年总销售活动较之前的高点有所减少。总交易量从 2022 年的 504 笔下降到 2023 年的 272 笔,同比下降 58.6%。尽管交易活动有所下降,2023 年工业交易额仍达到 15 亿加元,同比仅下降 10.5%。

从借贷的角度来看,预售的影响最大。分层开发项目交付后就完全预售的日子已经一去不复返了。尽管价格并未下降,但总成交量大幅下降,导致项目部分空置。

来源: Vancouver Industrial Figures Q4 2023 by CBRE

Figure 5: Construction Pipeline by Phase (MSF)

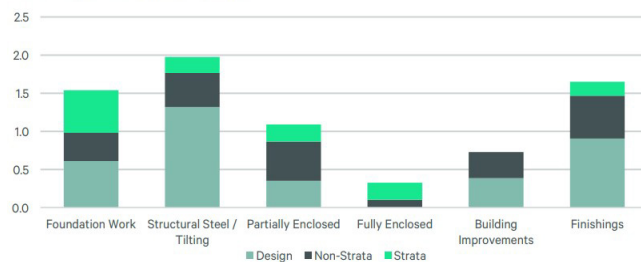


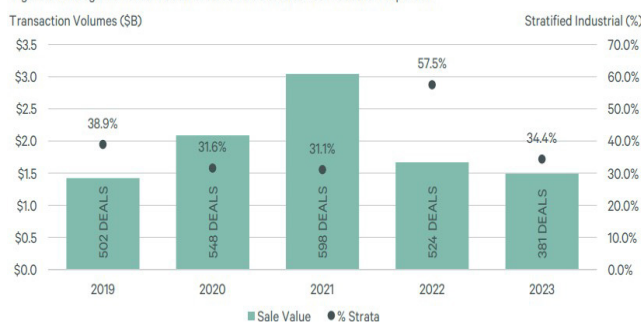
Figure 6: Annual New Supply & Preleasing



Figure 7: Average Asking Net Rental Rate Growth



Figure 8: Average Achieved Industrial Sales Value & Stratified Industrial Proportion



2023 年第四季度多伦多工业数据

新增供应量创历史新高, 可用率飙升

概要

- 尽管新增供应创历史新高, 空置率达到 2.7%, 为 2017 年以来的最高水平, 但租赁速度和需求仍然强劲, 更多租户选择在 2023 年续约。
- 随着供应量的增加, 平均净租金率连续第二个季度保持稳定。
- 大多伦多地区 (GTA) 继第四季度新增供应 660 万平方英尺之后, 2023 年新增供应量破纪录, 达到 1,700 万平方英尺。
- 2023 年第四季度目前正在开发的总空间总计 1,270 万平方英尺, 预计早春将启动 300 万平方英尺的额外开发项目, 预计 2024 年新增供应量为 1,560 万平方英尺。
- 可用转租的供应量继续增加, 而由转租组成的可用空间的百分比环比从 9.8% 上升至 13.7%。

可用性和需求

整体季度可用率飙升 80 个基点 (bps) 至 2.7%, 为 2017 年第一季度以来的最高水平, 也是自 2018 年第二季度以来可用率首次超过 2.0%。造成这种激增的因素之一是转租可用性的增加。本季度, 可用转租空间增加了一倍多, 从 160 万平方英尺增加到 310 万平方英尺。值得注意的是, 亚马逊在四栋大楼中拥有 746,000 平方英尺的可用转租空间, 是所有转租商中最多的。此外, 新供应的预租率继续保持在 43.0% 的相对疲弱水平, 季度竣工面积达到 660 万平方英尺的历史新高, 这一组合有助于进一步提高可用率。

季度净吸纳量在 2023 年第二次出现负值, 原因是预租相对疲软, 可用量的大幅增长未能被新供应所抵消, 导致净吸纳量为负 782,000 平方英尺。然而, 尽管全年可用量有所增加, 但 2023 年的累计净吸纳量仍然为正值, 年末达到 200 万平方英尺。对于大面积物业租赁交易, 续约/延期的重要性继续上升。2023 年第四季度, 续约/延期占大面积物业交易租赁空间的 66.9%, 而上一年为 18.2%。

多伦多所有地区的可用率均有所增加, 特别是多伦多西区的可用率环比大幅上升 140 个基点至 3.8%, 为所有地区中最高。由于多伦多西区拥有所有地区最多的转租空间和最多的新交付量, 因此受到的影响尤为严重。

租金趋势

在空置率上升后, 净租金率连续第二个季度几乎保持不变, 进一步证实了租金率的稳定性。然而, 由于每平方英尺环比小幅贬值 \$0.10 加元, 近七年的连续季度租金增长结束。多伦多西区和多伦多北区的租金价格相对相似, 平均分别为每平方英尺 18.79 加元和 18.66 加元。

预计 2024 年净租金率不会大幅下降, 部分原因是新完工的产品在市场可用空间中占据很大份额。此外, 平均租金上涨尚未明显下降。对于面积超过 100,000 平方英尺的典型物业, 增长继续保持在 4.0% 左右的相对较新的高位。最后, 许多续约的租金和涨幅仍处于最高水平。

建筑活动

继上个季度新增 660 万平方英尺竣工面积之后, 2023 年新增供应量破纪录地交付了 1700 万平方英尺。预租率与上季度持平, 2023 年第四季度新增供应预租/预售比例为 43.0%。2023 年全年, 竣工面积仅 50.5% 进行预租/预售, 较上季度显著下降。自 2022 年, 交付物业的 94.8% 已在实际完工之前预租。

FIGURE 1: GTA Fundamentals – Historical Analysis
Net Absorption and New Supply (MSF)



FIGURE 2: Availability Rate by Region of Toronto (%)



FIGURE 4: Net Rental Rates by Region of Toronto (\$/PSF)



本季度有 22 栋建筑破土动工,面积达 360 万平方英尺,导致在建总面积为 1,270 万平方英尺,为 2021 年底以来在建面积的最低水平。然而,在建产品的 28.7%已经预租,很大程度上归功于定制设计。目前,多伦多西区占待建项目总量的 47.5%,而多伦多北区和多伦多东区分别占 20.5% 和 25.3%。

预测新增供应

新供应水平于 2023 年达到顶峰,交付面积突破 1700 万平方英尺,但预计未来四年新供应量将保持在较高水平。2023 年第四季度目前正在开发的总空间总计为 1,270 万平方英尺,预计早春将启动 300 万平方英尺的额外开发项目,预计 2024 年新增供应量为 1,560 万平方英尺。

2025 年预计新供应量将下降至 1200 万平方英尺,然后在 2026 年和 2027 年回升至约 1500 万平方英尺。预计 2026 年和 2027 年交付的产品可能会大幅减少,包括在多层建筑开发的持续时间较长,具体取决于市场基本面的进展情况。

截至目前,近期项目仍按计划进行,而长期项目则不稳定,更依赖于不断变化的市场基本面。最近设计的建筑或在开工前预租的大型投机性规划项目有助于支撑在建项目 28.7% 的预租率。这导致了新的、强劲的建筑数量,设计建筑或预先承诺的投机建筑略有增加,但仍然是投机建筑主导的市场。

来源: Toronto Industrial Figures Q4 2023 by CBRE

观点

利率上升导致工业售后回租猛增,售后回租增长速度快于整体销量

过去几年,随着投资者寻求利用仓库在供应链中日益增长的重要性,工业地产销售量激增。

2018 年至 2023 年间,加拿大工业地产交易额以 18% 的复合年增长率从 88 亿加元增至 200 亿加元。与此同时,工业售后回租从 3.66 亿加元增长到 17 亿加元,增长率为 36%。

售后回租的增加发生在 2022 年和 2023 年,当时加拿大所有工业交易的约 10% 是售后回租,大约是加息周期开始前观察到的水平的两倍。售后回租的增长很大程度上反映了自 2022 年以来利率上升导致自住业主持有房产的成本上升。

从企业管理和现金流的角度来看,自住业主往往会从将其房产出售给投资者并将其租回中受益。如果利率在较长时间内保持较高水平,那么售后回租可能会在 2024 年继续流行,因为在货币政策收紧和经济放缓的背景下,用户所有者会利用其房地产获取流动性。相反,利率的持续大幅下降也可能使拥有和占用房产更具吸引力,并导致售后回租从近期峰值下降。

过去三年,加拿大七个主要市场的工业交易额每年约为 180 亿至 200 亿加元。这些水平是 2021 年之前的两倍,突显了疫情下国内电子商务推动的工业空间需求。

在2022年初开始的最近一次紧缩周期之前,售后回租约占工业总销量的5%。然而,随着利率的上升,售后回租也有所增加,占2022年所有交易的10%,2023年占有所有交易的9%。

售后回租的增长表明,货币政策收紧和经济放缓正开始影响加拿大企业,包括工业空间的自住业主。 2022年和2023年,几笔大型投资组合交易帮助推动了整体销量水平的提高。例如,2023 年,仅 Dream Industrial REIT 和 GIC 收购 Summit Income Industrial REIT 就占当年工业交易总额的 59 亿加元。从 200 亿加元的总额中排除这一交易意味着售后回租的比例接近 12%,而不是 9%。

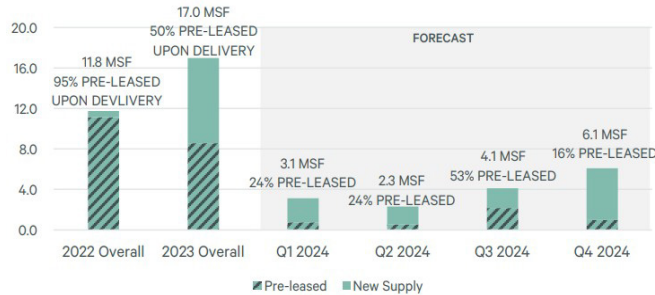
无论是否排除最大的交易,越来越多的工业房地产自住业主正在利用他们的房地产来挖掘流动性。在资金更加昂贵和经济放缓的背景下,此类交易可能仍然很受欢迎。

来源: Costar Canada

FIGURE 5: Construction Activity by Region of Toronto

Region	Total Under Construction	Pre-Leased	Pre-Leased (%)	Q4 2023 New Supply
West	6,031,508	2,012,485	33.4%	4,256,944
North	2,603,889	914,762	35.1%	1,055,405
Central	846,511	0	0.0%	231,556
East	3,208,018	715,456	22.3%	1,049,216
Total	12,689,926	3,642,703	28.7%	6,593,121

FIGURE 6: Greater Toronto Area Historical and Forecasted Pre-leased New Supply (MSF)



团队优势

Manna管理团队相加有超过50年的地产投资发展经验, 已收购和管理的资产超过5亿1千万。

投资者的损失为零。

基金投资策略

通过与加拿大最大商业房产经纪公司建立的深厚关系, 我们始终有最优先机会获得最新的商业地产出售清单, 尤其是那些还未挂牌的物业。在当前经济形势下, 那些被低估或资金有压力的物业开始出现在非挂牌交易市场。这些类型的收购使基金及投资者的风险降到最低, 并提供巨大的价值。

收购物业必须符合我们的提供收入准则 (现有租户必须提供高于市场平均Cap Rate) 或具有产生未来收入的潜力 (如果当前租约低于市场价格, 我们将使物业现代化成为一个智能分销中心, 或为未来的租户提供物流解决方案)。

收购物业必须满足位置要求, 例如可以快速驶入主要干道或高速公路, 以使租户能够将其产品有效地运送给消费者。我们也非常重视通过外部手段增加价值, 寻找那些处在被低估, 但将因城市项目或即将进行的开发而提升价值的区域中的物业。

费用与赎回	
券商承销佣金	3%
券商服务佣金	每年0.5%
管理费	总管理资产的1%
赎回费用	第1到12 个月不可赎回, 第13到24个月赎回费3.5% 第24个月以后无赎回费用
赎回政策	季度赎回并在季度末前30天收到书面通知

Disclaimer: This newsletter is provided for discussion and/or information purposed only, and it does not constitute either and offer or the solicitation of an offer to enter into securities or any other transaction. It is not intended to set forth a final expression of the terms and conditions of any transaction and it may be package and should be read with other documents forming part of such information package. This newsletter does not purport to identify or suggest all of the risks (direct or indirect) which may be associated with a proposed investment in real estate or the limited partnership. Investing in LP units involves significant risk. See risk factors, included as part of the information package. No person has been authorized to give any information or to make any representation not contained in the information package.