



Les tendances de rendement sur l'investissement immobilier canadien

T1 2024

**AVISON
YOUNG**

Un été chaud se dessine à l'horizon

Les taux de rendements ont connu peu de variation ce trimestre par rapport au T4 2023, comme le démontrent les résultats de notre sondage trimestriel. On note pourtant en ce début d'année un regain d'intérêt pour certains types de centres commerciaux, avec des ventes récentes conclues à des prix très compétitifs. Pour les immeubles de bureaux, il est encore difficile de se prononcer sur les tendances de rendements. Les opinions de valeurs divergentes des acheteurs et des vendeurs risquent de perdurer en 2024. Cela dit, le regain d'activité transactionnelle sur le marché des bureaux en ce début d'année devrait nous aider à y voir plus clair.

Les différences de points de vue des acheteurs et des vendeurs quant aux valeurs immobilières se traduisent par moins de transactions et des délais plus longs pour conclure. Lorsqu'une transaction se matérialise, c'est souvent le fait d'investisseurs privés qui tiennent encore le haut du pavé. Au T1 2024, les investisseurs privés canadiens ont dominé les acquisitions de propriétés à revenus, à pas moins de 73 % du volume de transactions, alors que les investisseurs institutionnels canadiens ne comptaient que pour un modeste 8 %.

Tout en attendant avec optimisme un mouvement à la baisse des taux d'intérêt et une amélioration des conditions du marché, les investisseurs continuent d'explorer le potentiel de rendement plus élevé des actifs alternatifs et d'en soupeser les risques. Cela crée des occasions dans des secteurs de niche comme les centres de données, permettant de diversifier son portefeuille dans un marché incertain.

Dans ce rapport, nous identifierons à nouveau les trois principales tendances à surveiller pour chaque marché. En multi-résidentiel, nous avons cerné des facteurs comme les divergences de croissance de loyers, les faibles taux de disponibilité et les perspectives de développement. Les tendances industrielles à suivre comprennent la recherche d'un nouvel équilibre, les incitatifs à la location et la demande changeante. Pour le marché des bureaux, l'écart de qualité se creuse entre les catégories d'actifs, l'offre est en pleine transformation et les baux tendent à s'allonger. Enfin, dans le secteur des centres commerciaux, les dépenses des consommateurs évoluent, basculant des produits vers les services tandis que les différences géographiques s'accroissent.

En perspective, la récente stabilisation des taux d'intérêt et une hausse du nombre d'actifs à vendre insufflent davantage d'optimisme sur le marché. Une diminution des taux d'intérêt au second semestre de l'année promet de stimuler une plus grande activité de disposition et ce, dès cet été.



Matthew McWatters, AACI, P. App.
Associé, Directeur général,
et Chef des services d'évaluation,
consultation et taxes, Canada



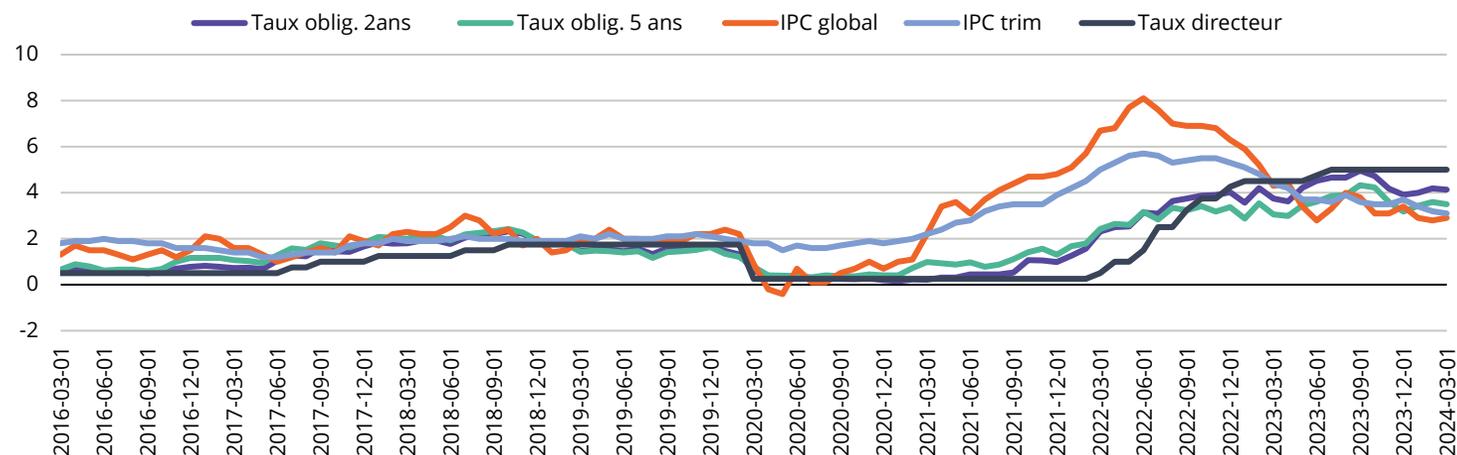
Tendances du marché de l'investissement

Les taux d'actualisation à un point tournant

Tel que prévu, le 10 avril, la Banque du Canada a maintenu son taux directeur à 5 %, tournant les regards vers une probable baisse de taux en juin, dans la mesure où d'ici là, les indicateurs clés, notamment l'inflation, restent dans la bonne direction. Plusieurs pressions inflationnistes demeurent une préoccupation pour la Banque du Canada : la forte demande dans le marché résidentiel, les prix de l'énergie, l'inflation persistante aux États-Unis (exacerbée par un Huard faiblissant) et l'annonce d'importantes dépenses gouvernementales. Malgré tout, la porte est ouverte pour une baisse de taux cette année, possiblement cet été.

Les prévisions économiques pointent vers un retour progressif aux cibles d'inflation dès 2025, et un taux directeur à 2,5 % vers avril 2025. La volatilité du marché de la dette, qui a freiné la confiance des investisseurs au second semestre de 2023, fait place à une meilleure prévisibilité pour 2024. Alors que le volume des ventes d'immobilier commercial a chuté de 20 % entre le premier et le second semestre de 2023 au Canada, le capital qui a sagement patienté cherche maintenant des opportunités. Les investisseurs ont commencé à se positionner dans un environnement toujours complexe mais relativement plus favorable. S'il peut sembler risqué de se lancer dans d'importantes acquisitions avant la prochaine baisse de taux, il est tout aussi risqué, voire plus, de tenter de sauter sur un train déjà en marche. Il faut bien choisir son moment.

Inflation, taux d'intérêts et rendements sur obligations



//

Le marché s'adapte plus rapidement que prévu, les acheteurs et les vendeurs ayant appris à composer avec la nouvelle réalité de taux d'intérêt élevés. L'activité d'investissement plus importante qu'anticipée sur le marché des immeubles de bureaux au premier trimestre en témoigne."



Mark Fieder
Associé et Président,
Canada

//

Les investisseurs arrivent à la conclusion que le niveau actuel des taux d'intérêt pourrait perdurer au-delà des mois d'été et révisent en conséquence leurs prévisions de prix pour les acquisitions."



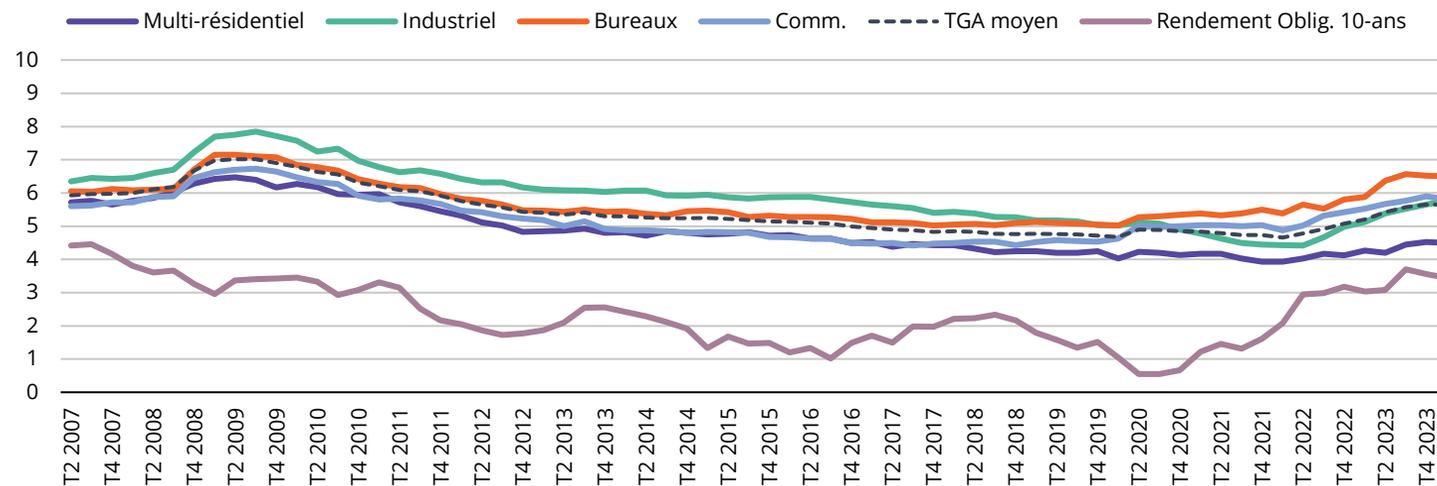
Robin White
Associé,
Marché des capitaux
Toronto, ON

Les taux d'actualisation à un point tournant

La hausse des taux obligataires a resserré l'écart avec les taux d'actualisation, tirant les attentes de rendement vers le haut et ce, même pour les actifs les plus sûrs comme le multi-résidentiel. Avec des baisses de taux d'intérêt en vue, les taux d'actualisation devraient toutefois se stabiliser. Notre étude du T1-2024 montre très peu de changement pour la plupart des catégories d'actifs par rapport au trimestre précédent et prévoit peu de variation pour le prochain trimestre. Qui plus est, selon un consensus d'économistes de 15 institutions financières, le taux obligataire canadien sur 10 ans resterait stable à 3,45 % d'ici juin, et baisser à 3,14 % dans 12 mois. Si l'écart entre les rendements sur les Obligations du Canada 10 ans et les taux d'actualisation restent près des niveaux actuels de 210 à 220 pbs, une légère compression pourrait s'observer plus tard dans l'année pour les meilleurs actifs.

Juste avant la publication de ce rapport, le gouvernement fédéral a annoncé dans son budget une augmentation du taux d'imposition des gains en capital en vigueur dès le 25 juin. Cet électrochoc en a incité plusieurs à se hâter pour finaliser les transactions en cours avant cette date. À l'inverse, pour les transactions futures, les investisseurs pourraient prendre plus de temps pour revoir leurs options selon leur situation fiscale. La stratégie et les positions fiscales des investisseurs sont différentes et il est encore tôt pour estimer l'effet à long terme de cette mesure dissuasive pour l'investissement au Canada.

Historique des tendances de rendements



Tendances des taux d'actualisation*

Catégorie d'actifs	Taux de référence
T1 2024	
Multi-résidentiel	
Haute densité centre-ville	4,50%
Faible densité centre-ville	4,70%
Haute densité banlieue	4,75%
Faible densité banlieue	4,90%
Industriel	
Locataire unique récent	5,90%
Locataire unique mature	6,35%
Locataires multiples récent	6,05%
Locataires multiples mature	6,50%
Office	
Catégorie A centre-ville	7,00%
Catégorie B centre-ville	7,60%
Catégorie A banlieue	7,45%
Catégorie B banlieue	8,15%
Centres commerciaux	
Centre régional	6,30%
Centre d'achat communautaire	6,65%
Centre linéaire de quartier	6,20%
Locataire unique	6,05%
Pignon sur rue	6,20%

*Moyenne non-pondérée des réponses au sondage dans tous les marchés couverts. Source: Avison Young T1-2024 Cap Rate Survey

Tendances du marché du financement



Paramètres des conditions de financement de premier et deuxième rang				
Ratio prêt/valeur maximal	Conventional: 75% CMHC MLI: 95%	70%	60%	70%
Prime sur rendement Oblig. Canada 10-ans	+85 pbs	+175 pbs	+250 pbs	+200 pbs
Taux préférentiel	5 ans	5 ans	5 ans	5 ans
Amortissement le plus long	50 ans	30 ans	30 ans	30 ans
Prime/escompte sur taux d'une évaluation	+25 pbs	+25 pbs	+50 pbs	+25 pbs
Cause de l'écart sur opinion de valeur	Taux d'actualisation	Loyers	Inoccupation	Taux d'actualisation
Coût du financement sans recours	+0 pbs	+75 pbs	+100 pbs	+50 pbs
Évolution des conditions de financement depuis le trimestre précédent				
Demandes de prêts	=	▼	▼	▼
Prêts en souffrance	=	=	▲	=
Prêts en défaut	=	=	▲	=
Perspectives des conditions de financement au prochain trimestre				
Perspectives coût de la dette	▼	=	▲	=

Multi-résidentiel
 Industriel
 Bureau
 Commercial

*Moyenne de prime (+) ou escompte (-) sur souscription sur le TGA établi par un évaluateur agréé dans le cadre d'une opinion de valeur
 Source : Sondage Avison Young, T4 2023



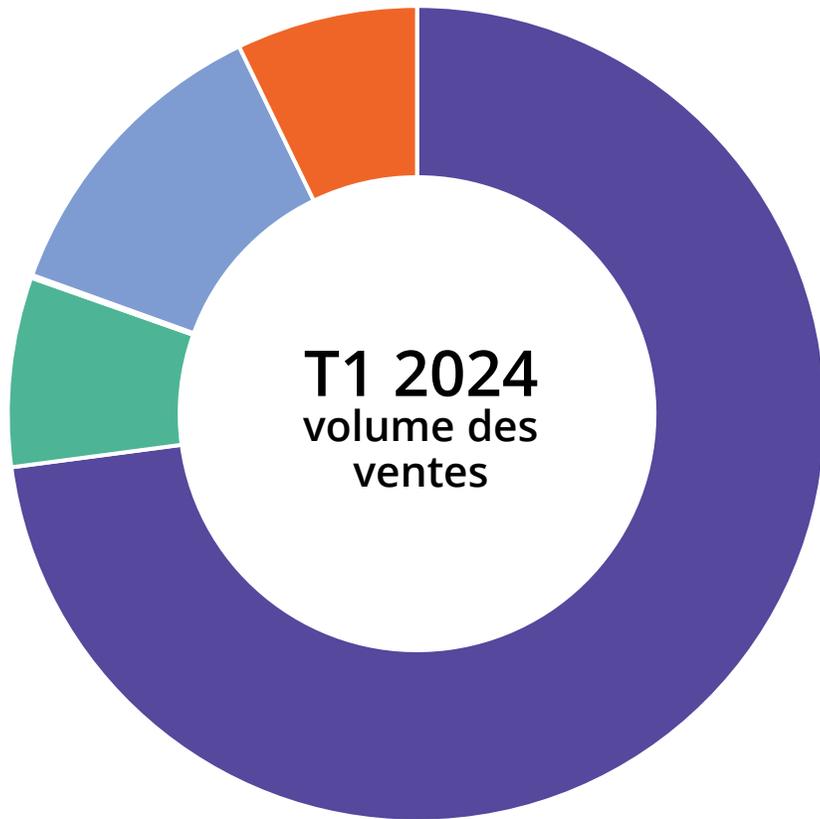
Malgré un intérêt renouvelé des prêteurs en début d'année, le marché du financement immobilier commercial pose plusieurs défis. La préférence marquée pour les propriétés industrielles, multifamiliales et les centres commerciaux de quartier avec épicerie a resserré la prime immobilière pour ces actifs. Alors que le financement assuré par la SCHL domine le marché de la construction multi-résidentielle locative, les divergences entre acheteurs et vendeurs ainsi que les critères actuels de financement conventionnel pour les acquisitions, les renouvellements et la construction mettent quotidiennement à l'épreuve les proforma des emprunteurs. Les critères d'emprunt actuels pourraient avoir des répercussions sur l'évolution vers des taux d'intérêt plus stables, se reflétant dans l'appréciation des valeurs, et les critères de souscription et de développement. "



Reade Wolansky
 Vice-président,
 financement
 Vancouver, CB

Volumes de transactions

Volume de transactions par type d'acquéreurs - propriétés à revenus seulement



Investisseurs privés canadiens
73%

Occupants
12%

Investisseurs institutionnels canadiens
8%

Autres (développeurs, gouvernement, fonds étrangers)
7%

73%

des acquisitions ont été réalisées par des investisseurs privés

//

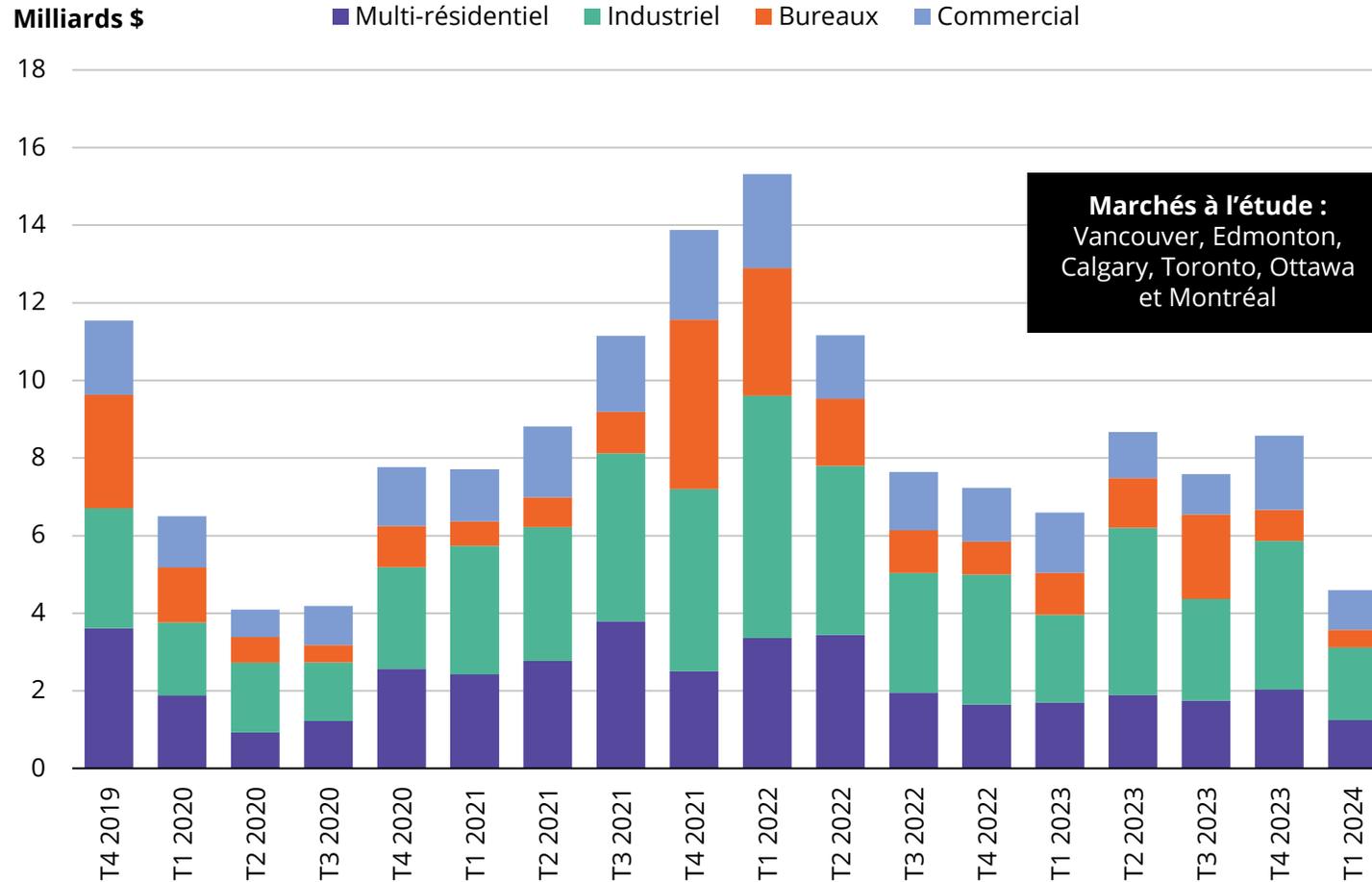
Si les investisseurs privés canadiens dominent l'activité d'investissement, les fonds étrangers ont été quand même très actifs à Vancouver en 2024. La stabilité et la bonne performance de notre marché demeure attrayante pour les investisseurs étrangers, qui voient ici de saines perspectives économiques en termes de PIB, de croissance démographique et d'emploi. Le moment est propice pour investir ici."



Jessica Toppazzini
Associée et
Directrice générale
Vancouver, CB

Volumes de ventes par catégorie d'actif

Volume de transactions des principaux marchés canadiens



//

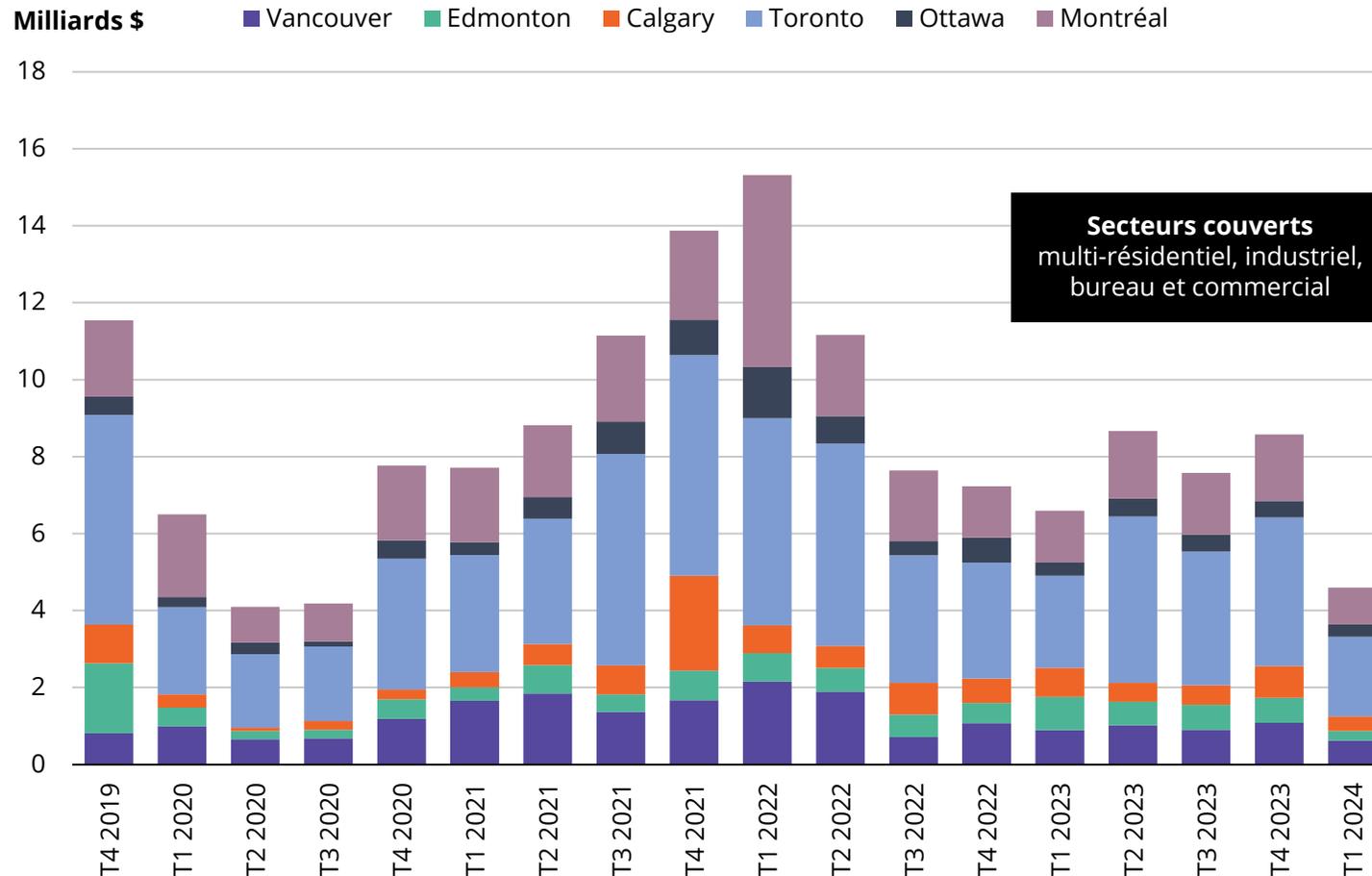
Les lacunes des paramètres d'évaluation et des taux d'actualisation ont été un défi constant pour établir les valeurs immobilières depuis l'enfilade de hausses des taux d'intérêt. C'est particulièrement le cas dans le secteur des bureaux, où il n'y a pas consensus sur ces chiffres si l'on compare avec les autres catégories d'actifs. "



Tim Loch, AACI, P. App.
Associé, Vice-président principal,
responsable, investissements,
évaluation et consultation,
Toronto, ON

Volumes de ventes par marché

Volume de transactions des principaux marchés canadiens



“

Dans le marché actuel encore dominé par le capital privé, les futures baisses de taux tant attendues ont réduit les volumes au T4 de 2023 et au T1 de 2024. Les acheteurs les plus enthousiastes pourraient constater que le marché des taux d'intérêt demeure plus élevé plus longtemps qu'espéré et que les prix ne bougent presque pas.”



Amy Erixon

Associée et Présidente,
gestion des investissements
Avison Young

Tendances d'investissement et de rendements par secteur

Analyse des facteurs influençant les rendements pour les propriétés multi-résidentielles, industrielles, les bureaux et les centres commerciaux au Canada.



À surveiller sur le marché multi-résidentiel



Hausses de loyers asymétriques

Sur les marchés les plus chers de Vancouver et Toronto, l'augmentation des loyers a atteint un plateau au cours des derniers mois et a même décéléré sur une base annuelle. À l'inverse, les marchés plus abordables qui bénéficient d'une migration interprovinciale positive ou qui n'ont pas encore rattrapé le récent boom d'augmentation de loyers, ont enregistré une croissance des revenus de location au cours des derniers mois et sur une base annuelle. On compte parmi eux l'Alberta, le Manitoba, la Saskatchewan, le Québec et les Maritimes.



La faible inoccupation persiste

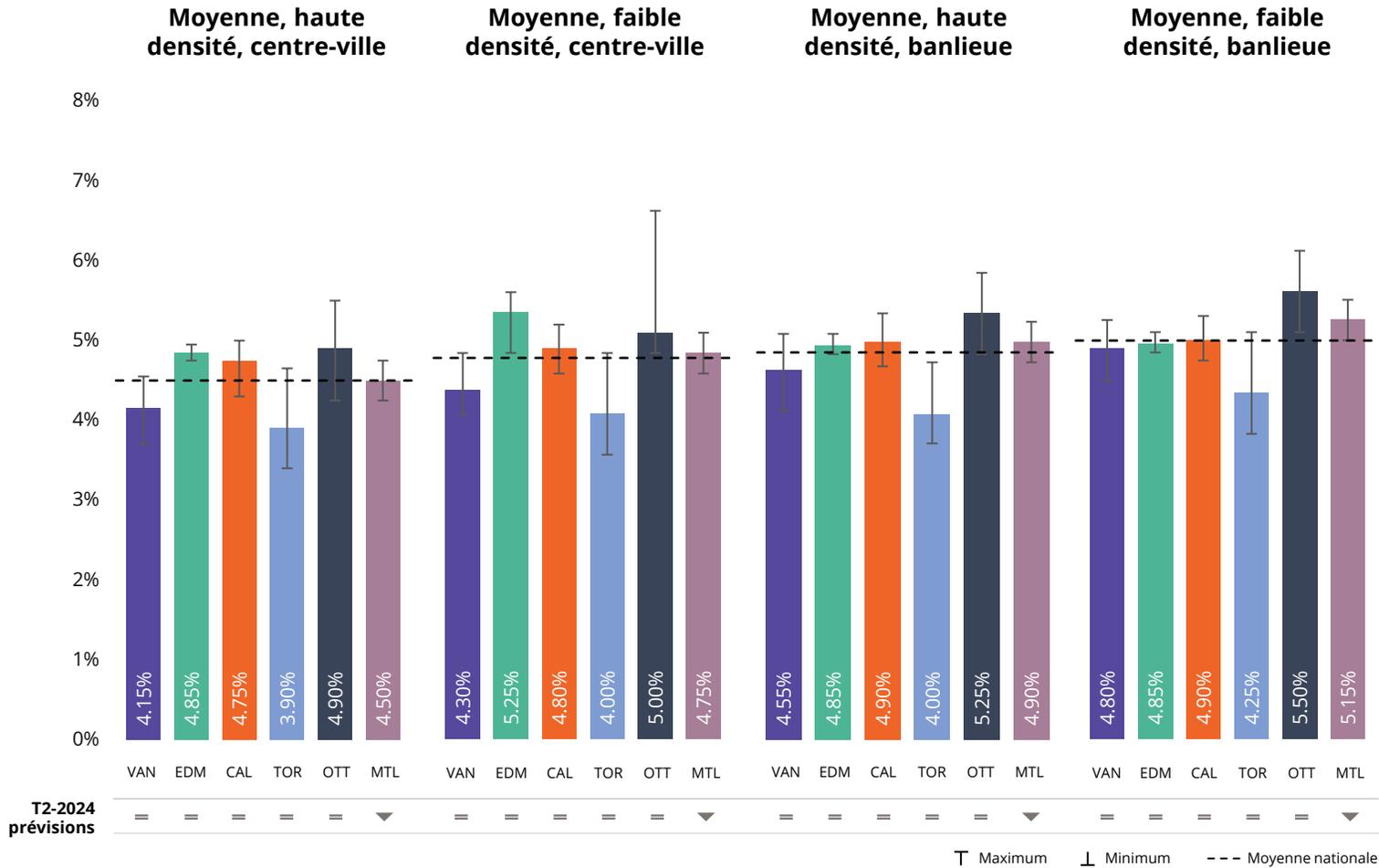
Les taux d'inoccupation à des niveaux historiques sont aggravés par un manque criant d'inventaire face à la croissance de la population. Cette pénurie chronique incite les locataires à renouveler leur bail, faute d'options, limitant la progression des loyers dans les immeubles matures et les marchés régis par un contrôle des loyers. Les nouveaux développements dans les marchés en croissance offrent davantage d'opportunités de rendement à long terme, tel que démontré par l'appétit des investisseurs institutionnels pour des tours d'habitation neuves, laissant les marchés vieillissants aux acheteurs privés.



Meilleur potentiel de développement

Les données de la SCHL montrent une baisse annuelle des mises en chantier résidentielles depuis 2021. Or, plusieurs facteurs pourraient renverser cette tendance en 2024, notamment la stabilité des taux d'intérêt et des coûts de construction, les délais améliorés pour le financement et les initiatives fédérales pour le logement, y compris de nouveaux fonds et le retrait de la TPS sur les projets de logements. D'ailleurs, les mises en chantiers multirésidentielles au T1 2024 sont en hausse par rapport au T1 2023. Le développement reste néanmoins jonché d'embûches, tels les coûts de développements élevés, les délais d'approbation de projets et autres contraintes administratives.

Résultats du sondage : multi-résidentiel



La plupart des transactions multi-résidentielles sont conclues par du capital privé, qui tire avantage d'un puissant effet de levier de financement et du vide laissé par le capital institutionnel. Bien que le marché obligataire demeure volatile et qu'il y ait une incertitude quant au moment des potentielles baisses de taux par la Banque du Canada, la vélocité des transactions en multi-résidentiel dépasse déjà les niveaux de 2023 en raison des taux d'actualisation en hausse, des échéanciers améliorés de la SCHL, de programmes de financement intéressants et des solides conditions du marché locatif en général."



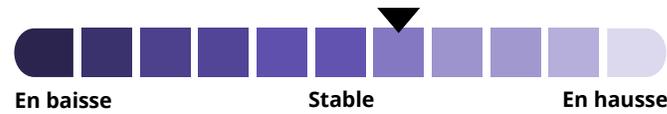
Sébastien Gatti
Associé,
Marché des capitaux
Montréal, QC

Résultats du sondage : multi-résidentiel

Mesure du sentiment du marché



Propositions par rapport au trimestre précédent



Acteurs les plus actifs sur le marché

Acquéreurs plus actifs

1. Investisseurs privés
2. Développeurs
3. Fonds de pension

Vendeurs plus actifs

1. Fonds de capital-investissement
2. FPIs
3. Investisseurs privés

Motifs des acquisitions

1. Potentiel de gain en capital
2. Revenus à long terme
3. Potentiels expiration et renouvellement des baux

Motifs des dispositions

1. Échéance ou renouvellement hypothèque
2. Liquidité
3. Réallocation du capital

Feu vert et feu rouge

Général



1. Termes de financement avantageux (VTB)
2. Propriétés de l'immeuble
3. Vendeur/acheteur motivés



1. Obtention de financement
2. Règlements/bureaucratie
3. Prix demandé élevé

Qualités de la propriété



1. Potentiel d'accroissement des revenus à court et à long-terme
2. État de la propriété et améliorations
3. Emplacement de la propriété



1. Loyers en bas du marché et faible roulement de locataires
2. Hausse des frais d'exploitation
3. État de la propriété



Le nouveau programme de financement de la SCHL continue d'orienter le marché et maintient la stabilité des rendements. La croissance rapide des loyers sur le marché de l'Alberta exerce cependant une pression sur les valeurs. Ainsi, nous assistons à une augmentation des valeurs alors que les taux d'actualisation demeurent stables. Toute future baisse des taux d'intérêt causera sûrement une compression des rendements exigés."



Amit Grover
Associé,
Marché des capitaux
Edmonton, AB

À surveiller sur le marché industriel



À la recherche de l'équilibre

La hausse des taux de disponibilité et le recul de l'absorption et des niveaux de prélocation qui ont prévalu au second semestre de 2023 ont transféré une partie du pouvoir de négociation des bailleurs aux locataires vers un marché plus équilibré. Notons que l'activité de construction record en 2023 devrait s'atténuer, le nombre de projets en cours étant en forte baisse. Le marché industriel s'est quelque peu refroidi mais les indicateurs de performance restent solides par rapport aux moyennes historiques.



Plus d'incitations locatives

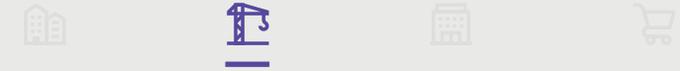
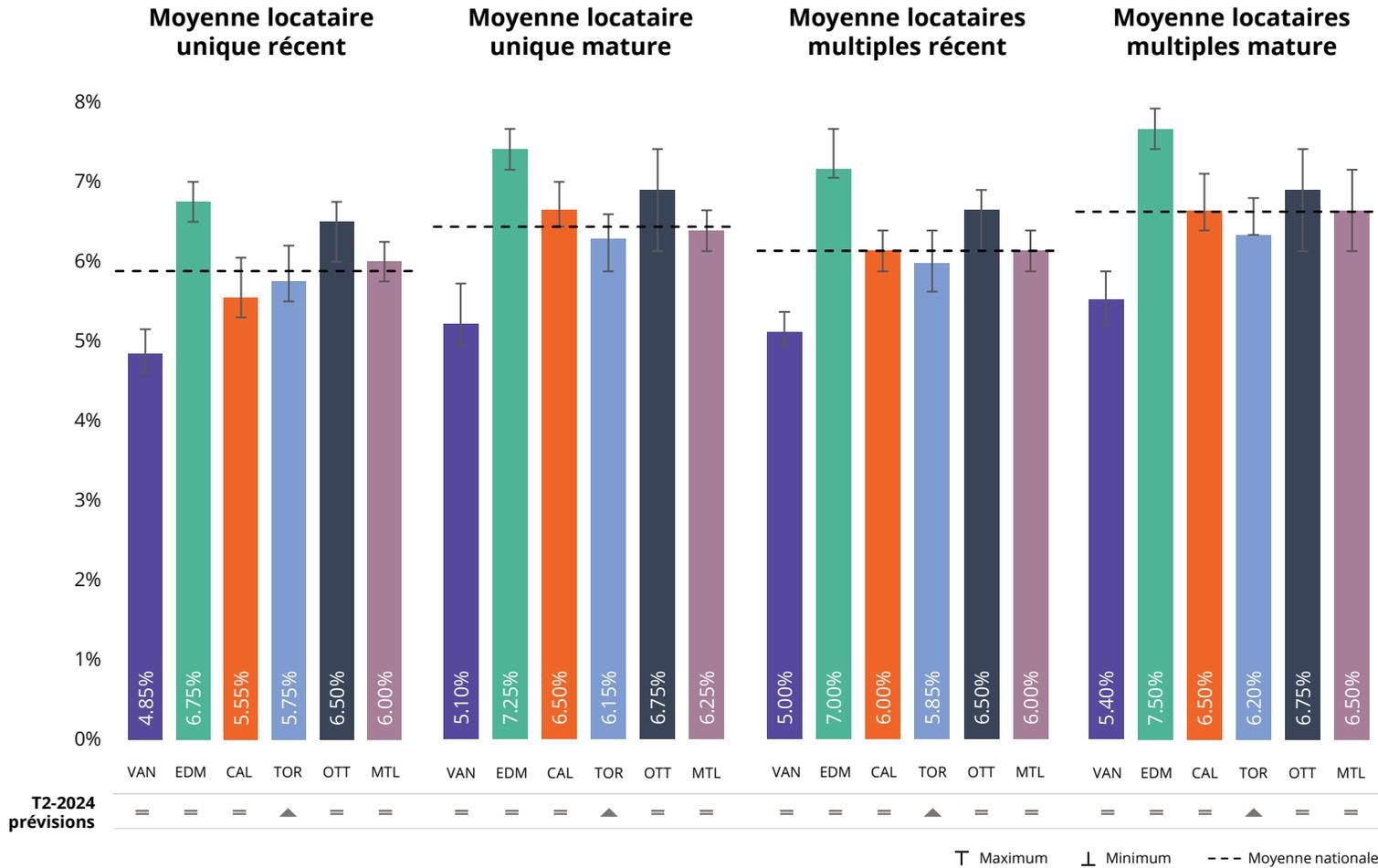
Les loyers sur le marché industriel au Canada stagnent depuis la deuxième moitié de 2023. Les conditions du marché étant maintenant un peu plus favorables pour les locataires, les bailleurs proposent de généreux incitatifs pour les attirer. Reste à voir jusqu'où ira la générosité des bailleurs et pendant combien de temps. Ces incitatifs aident à mieux cerner l'optimisme des bailleurs quant au potentiel de croissance des loyers et les stratégies de location endossées par les investisseurs.



Différente source de demande

La demande pour l'espace industriel lié au secteur du commerce électronique, ainsi que les entrepôts de grande superficie, n'est plus aussi forte par rapport à ce qu'on a vécu pendant la pandémie. Ce sont plutôt les bâtiments industriels de qualité desservant des locataires de plus petite taille qui ont la cote. Ce revirement change la donne sur le marché de la location, mais aussi en termes d'intérêt accru des investisseurs pour ce produit.

Résultats du sondage : industriel



//

Il y a une forte demande à Calgary pour les actifs industriels locatifs de petite et moyenne superficie, dont les revenus ont progressé au point d'en arriver à des hausses de loyers de l'ordre de 30% dans à peu près tous les secteurs. Les baisses de disponibilités dans ce segment continuent d'exercer une pression à la hausse sur les loyers, en particulier pour les immeubles les mieux positionnés, ce qui se reflète par des prix de vente plus élevés quoiqu'inférieurs au coût de remplacement. Les enjeux de financement entourant l'activité de construction font en sorte de limiter la livraison de nouvel inventaire, exerçant une pression sur la valeur des immeubles existants."



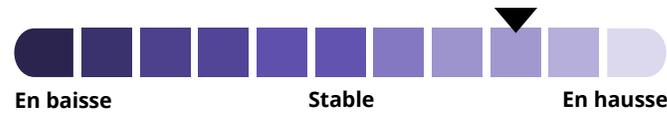
Tyler Wellwood
 Associé,
 Vente et location industrielles
 Calgary, AB

Résultats du sondage : industriel

Mesure du sentiment du marché



Propositions par rapport au trimestre précédent



Acteurs les plus actifs sur le marché

Acquéreurs plus actifs

1. Investisseurs privés
2. FPIs
3. Fonds de capital-investissement/
fonds de pension

Vendeurs plus actifs

1. Investisseurs privés
2. FPIs
3. Fonds de pension

Motifs des acquisitions

1. Potentiel, expiration et renouvellement des baux
2. Revenus à long terme
3. Potentiel de gain en capital

Motifs des dispositions

1. Échéance ou renouvellement hypothèque
2. Liquidité
3. Recalibration de portefeuille et réallocation en capital

Feu vert et feu rouge

Général



1. Prix demandé ajusté
2. Acheteur/vendeur motivés
3. Termes de financement avantageux (VTB)



1. Prix demandé trop élevé
2. Obtention de financement
3. Qualité de la propriété

Qualités de la propriété



1. Potentiel d'accroissement des revenus à long-terme
2. État et qualité de la propriété
3. Solidité financière du locataire



1. Prix demandé trop élevé
2. Qualité de la propriété
3. Obtention de financement



Il n'y a pas eu ou presque de ventes d'investissement pour des propriétés industrielles louées aux taux du marché. Compte tenu de l'importante augmentation des loyers industriels au cours des dernières années, plusieurs propriétés sont encore louées à des taux de location considérés en-deçà des loyers marchands. Dans le contexte d'une transaction, les taux d'actualisation peuvent être plus bas, reflétant le potentiel de rattrapage des loyers."



Steven Caldecott, AACI, P. App.
Vice-président principal,
Évaluation et services conseils
Vancouver, BC

À surveiller sur le marché des bureaux



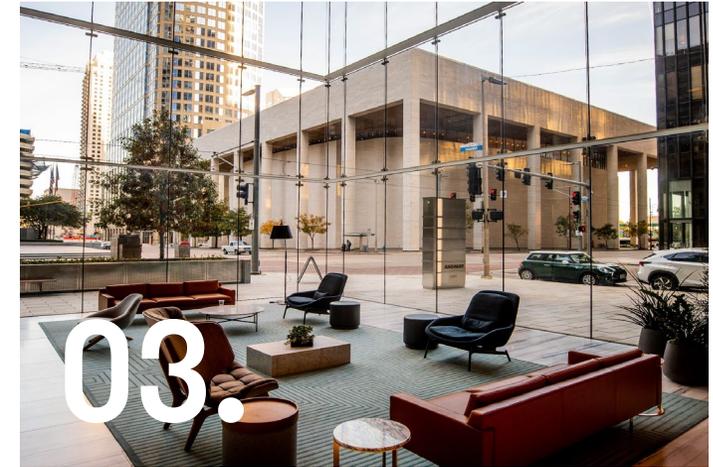
Bifurcation accentuée

L'écart continue de se creuser entre les immeubles de qualité supérieure et le reste du marché en termes de loyers et de taux d'occupation. Ce phénomène est catalysé par la prise de conscience de plus en plus répandue à l'effet que le retour au bureau des employés nécessite d'offrir des environnements de travail de qualité. À défaut de quoi, les employés insisteront pour continuer à travailler du confort de leur maison.



Une offre qui doit s'adapter

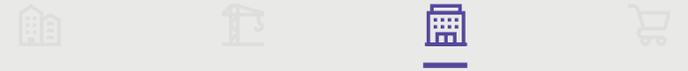
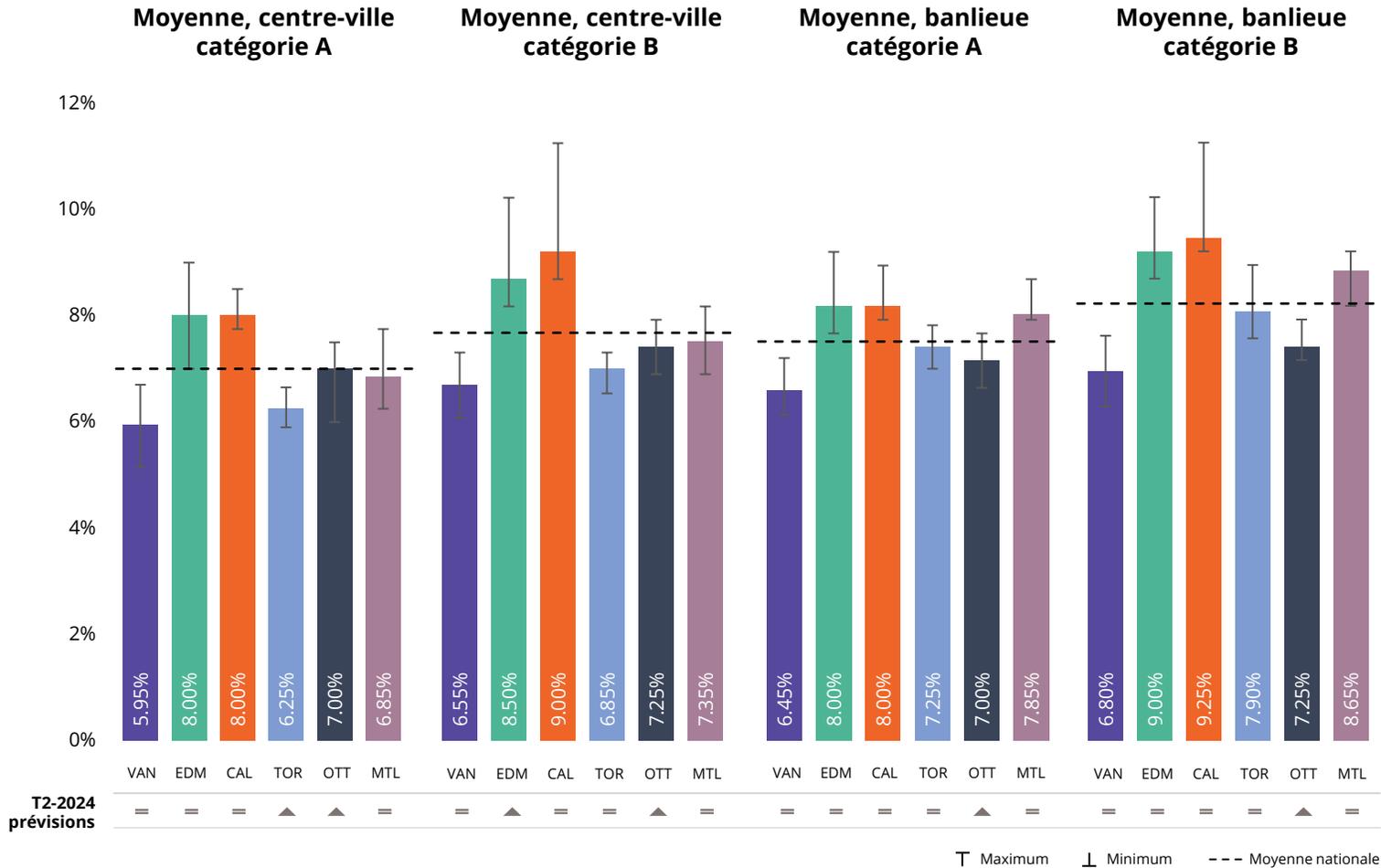
Les dépenses en capital pour les immeubles de bureaux sont en hausse. D'une part pour améliorer la qualité des espaces et répondre aux attentes des locataires, mais aussi pour positionner l'actif sur le marché de la vente ou de la location. Pour ce qui est des immeubles récents, livrés depuis 2020-2021, les disponibilités ont diminué, et resteront faibles étant donné l'absence de nouveaux projets à court terme. Dans un contexte de faible demande, les immeubles de première qualité sont mieux positionnés.



Des ententes à plus long terme

Il y a des signes avant-coureurs que les durées moyennes des ententes de location de bureaux augmentent dans les immeubles de première qualité, depuis le plancher atteint à la fin de la pandémie. C'est une condition importante à remplir pour l'investisseur qui veut obtenir un meilleur financement. Cela peut occasionner un volume accru de transactions au cours des prochains trimestres, surtout avec le retour d'investisseurs qui étaient en attente de conditions de financement moins contraignantes.

Résultats du sondage : bureaux



”

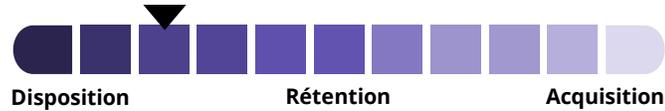
L'année 2024 sera fort intéressante côté bureau. La 'course vers la qualité' devrait se poursuivre. Alors que les locataires cherchent les meilleurs environnements pour attirer et retenir les employés de talents, les actifs de qualité moindre resteront aux prises avec des taux d'occupation supérieurs à la moyenne. Quand les baisses de taux d'intérêt anticipées se concrétiseront, le marché des bureaux devrait continuer de reprendre du galon au second semestre de l'année et en 2025.”



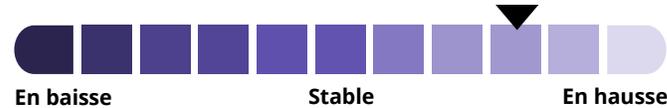
Glenn Gardner
 Associé,
 Vente et location de bureaux
 Vancouver, BC

Résultats du sondage : bureaux

Mesure du sentiment du marché



Propositions par rapport au trimestre précédent



Acteurs les plus actifs sur le marché

Acquéreurs plus actifs

1. Investisseurs privés
2. Fonds de capital-investissement
3. Secteur public

Vendeurs plus actifs

1. Fonds de pension
2. FPIs
3. Investisseurs privés

Motifs des acquisitions

1. Détention en vue d'un changement de vocation
2. Potentiel de gain en capital
3. Stratégie de portefeuille

Motifs des dispositions

1. Actif sous-performant (i.e. RNE)
2. Échéance ou renouvellement hypothèque
3. Recalibration de portefeuille et réallocation capital

Feu vert et feu rouge

Général



1. Termes de financement avantageux (VTB)
2. Prix demandé ajusté
3. Catégorie et qualité de l'immeuble



1. Perception défavorable secteur bureau
2. Obtention de financement
3. Prix demandé trop élevé

Qualités de la propriété



1. Catégorie et qualité de l'immeuble
2. Emplacement
3. Dépenses en capital



1. Hausse de l'inoccupation
2. Baisse probable de loyer
3. Catégorie et qualité de l'immeuble



Le pessimisme des prêteurs pour les actifs de bureaux présente des défis pour les investisseurs et les propriétaires en mode disposition. Les immeubles de bureaux qui trouvent preneur en ce moment offrent un potentiel de développement foncier, une possibilité de conversion ou un modèle ingénieux de financement impliquant le vendeur. ”



Ben Burns
Associé,
Marché des capitaux
Ottawa, ON

À surveiller sur le marché des centres commerciaux



Des produits aux services

Les données sur les dépenses des consommateurs confirment une tendance récurrente au T1 de 2024 : les ménages coupent dans les achats de biens au bénéfice de services, notamment les loisirs, les voyages et le divertissement. La croissance totale des dépenses des consommateurs était positive comparée au dernier trimestre en raison des achats de services essentiels et discrétionnaires, tandis que la consommation de biens discrétionnaires était en baisse.



Écarts géographiques

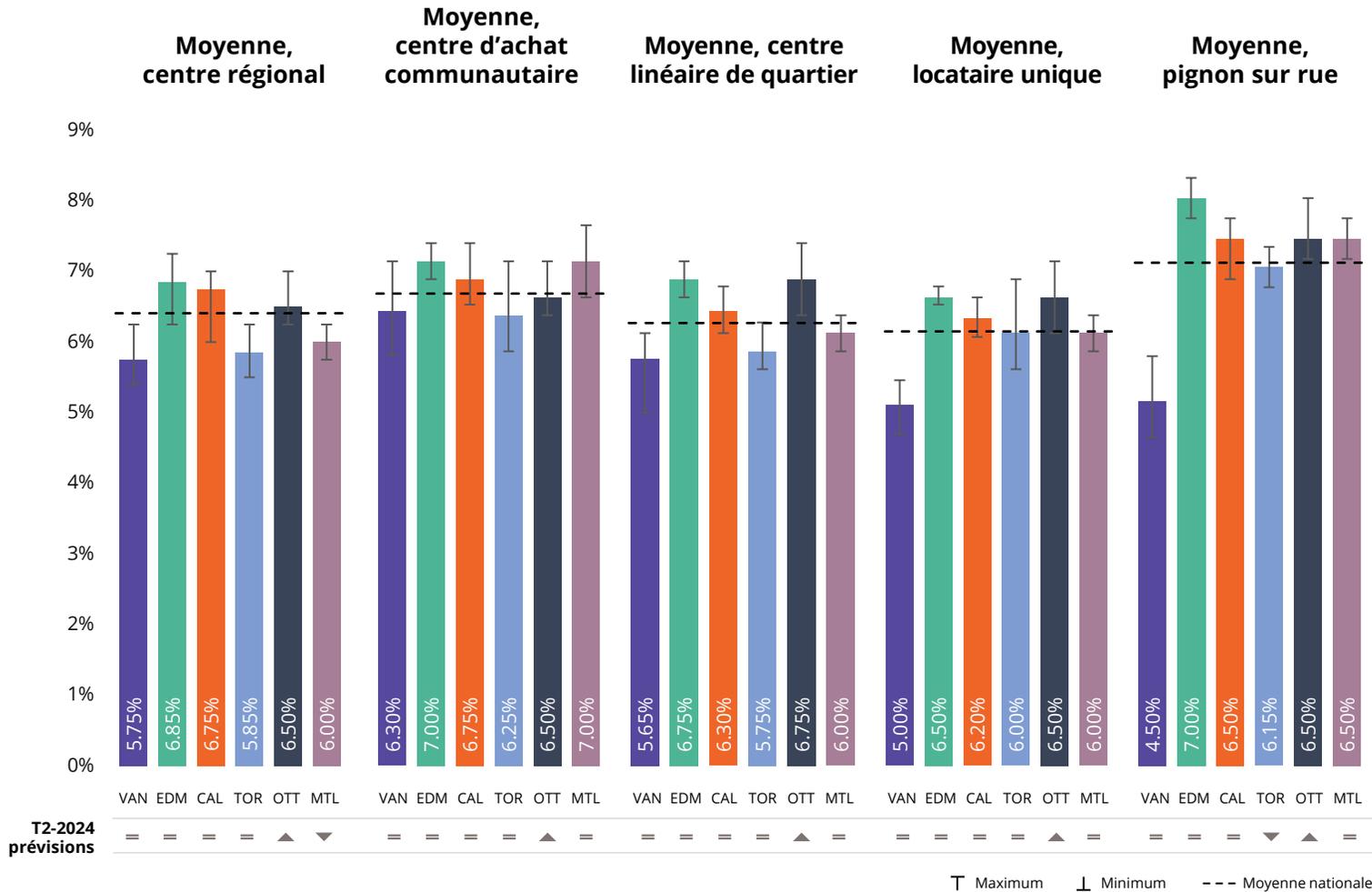
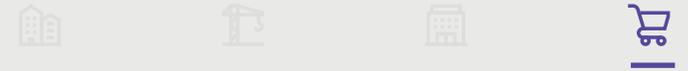
Les dépenses en commerce de détail en Ontario, au Manitoba, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique ont dépassé les moyennes nationales au T1 de 2024. La Colombie-Britannique et la Saskatchewan ont connu de modestes hausses, en-deçà de la moyenne nationale, tandis que l'Alberta s'est trouvée en queue de peloton après avoir été en tête au cours des trimestres précédents.



Hausse des dépenses per capita

Les ventes au détail per capita au Canada sont en cours de renverser la tendance à la baisse amorcée en 2021, comme l'indiquent les hausses aux T4-2023 et T1-2024. Les facteurs responsables de ce revirement incluent la stabilisation des taux d'intérêt et de l'inflation, l'adaptation des ménages à des taux d'intérêt et d'inflation plus élevés et l'expectative de diminutions pour ces deux variables. Néanmoins, des vents contraires demeurent, notamment la hausse du taux de chômage et du coût de la vie. Les dépenses des consommateurs devraient donc demeurer faibles avant de reprendre le chemin de la croissance au second semestre de 2024.

Résultats du sondage : centres commerciaux



Malgré les nombreux défis économiques des dernières années, le marché locatif pour le secteur de la vente au détail s'est avéré robuste. Les investisseurs ont reconnu la résilience de ce marché et sont prêts à payer de bons prix pour les immeubles de cette catégorie dans les grands marchés canadiens.



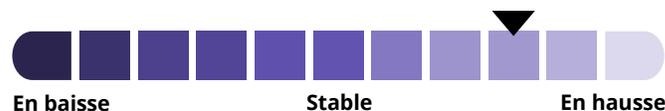
Corey Gay
 Associé,
 Marché des capitaux
 Edmonton, AB

Résultats du sondage : centres commerciaux

Mesure du sentiment du marché



Propositions par rapport au trimestre précédent



Acteurs les plus actifs sur le marché

Acquéreurs plus actifs

1. Investisseurs institutionnels
2. Développeurs
3. Investisseurs privés

Vendeurs plus actifs

1. Développeurs
2. Investisseurs privés
3. Investisseurs institutionnels

Motifs des acquisitions

1. Revenus à long terme
2. Stratégie de portefeuille
3. Potentiel de gain en capital (vente/redéveloppement)

Motifs des dispositions

1. Échéance ou renouvellement d'une hypothèque
2. Réallocation du capital
3. Liquidité

Feu vert et feu rouge

Général



1. Vendeur motivé
2. Financement favorable
3. Prix demandé ajusté



1. Prix demandé trop élevé
2. Obtention de financement
3. Coûts/délais transactionnels

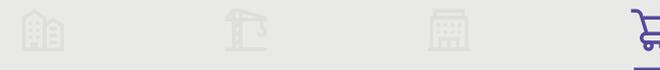
Qualités de la propriété



1. Emplacement
2. Potentiel de croissance de loyers
3. Usage mixte (composante résidentielle)



1. Emplacement
2. État de la propriété
3. Design de la propriété



//

L'activité d'investissement pour les centres commerciaux s'est avérée plutôt résiliente, avec des hausses de rendements exigées plus modestes que pour les autres catégories d'actifs immobiliers. Devant la forte croissance démographique qui soutient la demande pour le commerce de détail, les détaillants qui cherchent à prendre de l'expansion font face à une rareté de nouvelles constructions. Plusieurs investisseurs se tournent ainsi vers cette catégorie d'actif pour rééquilibrer leur portefeuille et obtenir des actifs stables qui génèrent un bon flux monétaire, une saine croissance de loyer à moyen terme et un potentiel de développement à long terme."



Marie-Claire Laflamme-Sanders
Associée,
Marché des capitaux,
Montréal, QC

Sommaire des taux d'actualisation par catégorie d'actif et marché

Catégorie d'actif	Vancouver		Edmonton		Calgary		Toronto		Ottawa		Montréal	
	T1 2024	▲ A/A	T1 2024	▲ A/A	T1 2024	▲ A/A	T1 2024	▲ A/A	T1 2024	▲ A/A	T1 2024	▲ A/A
Multi-résidentiel												
Haute densité, centre-ville	4,15%	+35 pbs	4,85%	+25 pbs	4,75%	+10 pbs	3,90%	+25 pbs	4,90%	+150 pbs	4,50%	+65 pbs
Faible densité, centre-ville	4,30%	+65 pbs	5,25%	+15 pbs	4,80%	+15 pbs	4,00%	+25 pbs	5,00%	+200 pbs	4,75%	+50 pbs
Haute densité, banlieue	4,55%	+65 pbs	4,85%	+65 pbs	4,90%	+65 pbs	4,00%	+65 pbs	5,25%	+55 pbs	4,90%	+65 pbs
Faible densité, banlieue	4,80%	+50 pbs	4,85%	+25 pbs	4,90%	+15 pbs	4,25%	+25 pbs	5,50%	-200 pbs	5,15%	+65 pbs
Industriel												
Locataire unique, récent	4,85%	+50 pbs	6,75%	+30 pbs	5,55%	+0 pbs	5,75%	+35 pbs	6,50%	+50 pbs	6,00%	+100 pbs
Locataire unique, mature	5,10%	+40 pbs	7,25%	+60 pbs	6,50%	+0 pbs	6,15%	+35 pbs	6,75%	+50 pbs	6,25%	+100 pbs
Locataires multiples, récent	5,00%	+50 pbs	7,00%	+80 pbs	6,00%	+0 pbs	5,85%	+65 pbs	6,50%	+50 pbs	6,00%	+100 pbs
Locataires multiples, mature	5,40%	+60 pbs	7,50%	+75 pbs	6,50%	+15 pbs	6,20%	+65 pbs	6,75%	+50 pbs	6,50%	+100 pbs
Bureaux												
Catégorie A, centre-ville	5,95%	+185 pbs	8,00%	+0 pbs	8,00%	+5 pbs	6,25%	+75 pbs	7,00%	+75 pbs	6,85%	+100 pbs
Catégorie B, centre-ville	6,55%	+185 pbs	8,50%	+0 pbs	9,00%	+5 pbs	6,85%	+90 pbs	7,25%	+25 pbs	7,35%	+100 pbs
Catégorie A, banlieue	6,45%	+165 pbs	8,00%	+100 pbs	8,00%	+5 pbs	7,25%	+75 pbs	7,00%	+0 pbs	7,85%	+100 pbs
Catégorie B, banlieue	6,80%	+185 pbs	9,00%	+100 pbs	9,25%	+5 pbs	7,90%	+90 pbs	7,25%	+0 pbs	8,65%	+100 pbs
Commercial												
Centre régional	5,75%	+115 pbs	6,85%	+50 pbs	6,75%	+50 pbs	5,85%	+50 pbs	6,50%	+25 pbs	6,00%	+75 pbs
Centre d'achat communautaire	6,30%	+135 pbs	7,00%	+0 pbs	6,75%	+25 pbs	6,25%	+90 pbs	6,50%	+25 pbs	7,00%	+50 pbs
Centre linéaire de quartier	5,65%	+100 pbs	6,75%	+75 pbs	6,30%	+0 pbs	5,75%	+50 pbs	6,75%	+25 pbs	6,00%	+25 pbs
Locataire unique	5,00%	+100 pbs	6,50%	+50 pbs	6,20%	+0 pbs	6,00%	+65 pbs	6,50%	+25 pbs	6,00%	+50 pbs
Pignon sur rue	4,50%	+85 pbs	7,00%	+50 pbs	6,50%	+10 pbs	6,15%	+50 pbs	6,50%	+25 pbs	6,50%	+50 pbs

Description des propriétés de référence

Multi-résidentiel

Haute densité, centre-ville : Tour d'habitation en centre-ville à mi-parcours de sa vie économique avec des rénovations/mises à niveau. Généralement plus de 6 étages, en bon état, sans reports d'entretien, avec finitions, commodités et roulement de locataires moyens pour un produit en centre-ville. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Haute densité, banlieue : Tour d'habitation à mi-parcours de sa vie économique avec des rénovations/mises à niveau. Situé dans une grande municipalité de banlieue avec services de quartier et transports en commun. Généralement plus de 6 étages, en bon état, sans reports d'entretien, avec finitions, commodités et roulement de locataires moyens pour un produit de la même banlieue. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Faible densité, centre-ville : Bâtiment résidentiel bas à mi-parcours de sa vie économique avec des rénovations/mises à niveau. Généralement de 6 étages ou moins, en bon état, sans reports d'entretien, avec finitions, commodités et roulement de locataires moyens pour un produit en centre-ville. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Faible densité, banlieue : Bâtiment résidentiel bas à mi-parcours de sa vie économique avec des rénovations/mises à niveau. Généralement de 6 étages ou moins, en bon état, sans reports d'entretien, avec finitions, commodités et roulement de locataires moyens pour un produit de la même banlieue. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.



Description des propriétés de référence

Industriel

Locataire unique, récent : Entrepôt de béton à mise en place par relèvement de 5 ans ou moins, dans un parc industriel de banlieue, à 10 km d'un terminal ferroviaire, aérien ou maritime. Accès à une autoroute. SLB de 100 000 pi², grande cour extérieure, hauteur libre de 32 pi, aménagé avec 15 % de bureaux et plusieurs quais de chargement ou portes au niveau du sol. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Locataire unique, mature : Entrepôt de blocs de béton de plus de 20 ans dans un parc industriel de banlieue, à 40 km du centre-ville et 10 km d'un terminal ferroviaire, aérien ou maritime. Accès à une autoroute. SLB de 30 000 pi², grande cour extérieure, hauteur libre de 22 pi. Aménagé avec 20 % de bureaux et quelques portes au niveau du sol. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Locataires multiples, récent : Entrepôt de béton à mise en place par relèvement de 5 ans ou moins, dans un parc industriel de banlieue à 40 km du centre-ville et 10 km d'un terminal ferroviaire, aérien ou maritime. Accès à une autoroute. Unités de 10 000 à 20 000 pi² (160 000 pi² de SLB totale). Hauteur libre de 28 pi, aménagé avec 20 % de bureaux et 1-3 portes/unité. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Locataires multiples, mature : Entrepôt de blocs de béton de plus de 20 ans dans un parc industriel de banlieue, à 40 km du centre-ville et 10 km d'un terminal ferroviaire, aérien ou maritime. Accès à une autoroute. Unités de 2 000 à 8 000 pi² (48 000 pi² de SLB totale). Hauteur libre de 22 pi, aménagé avec 30 % de bureaux et 1-3 portes/unité. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.



Description des propriétés de référence

Bureaux

Catégorie A, centre-ville : Situé dans le secteur financier du centre-ville, loyers supérieurs à ceux du marché, loué à des locataires financièrement solides. Généralement une tour récente et de bonne taille en bon état, avec finitions et commodités de grande qualité, gestionnaire d'immeuble réputé, dans un emplacement de choix. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Catégorie B, centre-ville : Situé dans le secteur financier du centre-ville, loyer moyen ou en-deçà de ceux du marché. Généralement un immeuble élevé ou de hauteur moyenne en état acceptable avec peu ou pas de locataires AAA. Les locataires recherchent généralement un espace fonctionnel à loyer réduit. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Catégorie A, banlieue : Situé dans le quartier des affaires d'une grande banlieue, à max. 35 km du centre-ville. Loué à un prix supérieur au marché à des locataires financièrement solides. Généralement un immeuble récent bas ou de hauteur moyenne en bon état, avec des finitions et commodités de grande qualité, gestionnaire d'immeuble réputé, dans un emplacement de choix en banlieue. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Catégorie B, banlieue : Situé dans le quartier des affaires d'une grande banlieue, à max. 35 km du centre-ville, loyer moyen ou en-deçà de ceux du marché. Généralement un vieil immeuble bas ou de hauteur moyenne dans un état acceptable qui ne comprend pas de locataires de catégorie AAA. Les locataires recherchent un espace fonctionnel à loyer réduit hors du cœur du centre-ville. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.



Description des propriétés de référence

Centres commerciaux

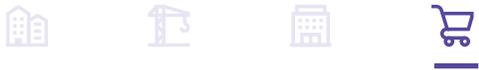
Centre régional : Situé dans un quartier résidentiel et commercial de haute densité à usage mixte, au centre-ville. Zone commerciale primaire de +20 km avec excellent stationnement et accès via les axes routiers. Comprend 3 locataires piliers et un mélange de marques locales et nationales. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Centre commercial communautaire : Situé à l'angle de deux axes routiers dans le quartier des affaires d'une grande banlieue. Zone commerciale primaire de +10 km avec excellent stationnement et accès via les axes routiers. A comme pilier un supermarché d'une grande chaîne et au moins un grand magasin/magasin de rabais avec des marques locales et nationales. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Centre linéaire de quartier : Situé à l'angle de deux axes routiers dans le quartier des affaires d'une grande banlieue. Zone commerciale primaire de +5 km avec bon stationnement et accès via les axes routiers. A comme pilier un supermarché avec des marques régionales et locales. Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Locataire unique : Façade sur axe routier dans un centre-ville. Zone commerciale primaire de +10 km avec stationnement abondant et multiples entrées et sorties. Le locataire est financièrement solide (ex. : Home Depot, Loblaws). Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.

Pignon sur rue : Façade sur une rue principale dans un quartier résidentiel du centre-ville, mais pas au cœur de celui-ci. Zone commerciale primaire de +2 km avec stationnement le long de la rue et quelques cases à l'arrière via une ruelle. Le locataire est une entreprise locale (ex. : boutique de vêtements, café, salon). Considéré selon un revenu net d'exploitation stable.



Pour plus d'informations,
visitez **avisonyoung.ca**

Matthew McWatters, AACI, P. App.

Associé, Directeur général et chef des services
d'évaluation, consultation et taxes, Canada
+1 416 937 6625
matthew.mcwatters@avisonyoung.com

Tim Loch, AACI, P. App.

Associé, Vice-président principal, responsable,
investissement, évaluation et consultation, Canada
+1 416 673 4012
tim.loch@avisonyoung.com

Sheila Botting

Associée et Présidente, Amériques, Services
professionnels
+1 416 673 4059
sheila.botting@avisonyoung.com

Mark Fieder

Associé, Président, Canada
+1 416 673 4051
mark.fieder@avisonyoung.com

Marie-France Benoit

Associée, Directrice
Intelligence de marché, Canada
+1 514 392 5772
mf.benoit@avisonyoung.com

Antonio Balogh

Responsable, intelligence de marché, Canada
Services d'évaluation et de consultation
+1 604 647 5064
antonio.balogh@avisonyoung.com