



SOLUTIONS FONCIÈRES

ÉTUDE **JLR**

Les immeubles de bureaux, commerciaux et industriels

www.jlr.ca

FAITS SAILLANTS

- À Montréal, le prix médian des immeubles de bureaux a été de 192 \$/pi², celui des immeubles commerciaux de 150 \$/pi² et celui des immeubles industriels (77 \$/pi²) en 2014.
- En conséquence à la crise économique de 2007 à 2009, le prix médian des immeubles non résidentiels s'est maintenu en 2008 avant de diminuer légèrement en 2009, une tendance que l'on observe dans les trois catégories de bâtiments analysées.
- Entre 2004 et 2014, le prix médian au pied carré des propriétés industrielles a augmenté de 85 %, celui des immeubles de bureaux, de 86 % et celui des immeubles commerciaux, de 133 %.
- Les taux d'intérêt sont maintenant très près du plancher, la croissance future des prix devra donc passer uniquement par le moteur économique et l'inflation, ce qui impliquera des hausses de prix beaucoup plus faibles au cours des prochaines années.

IMMOBILIER NON RÉSIDENTIEL

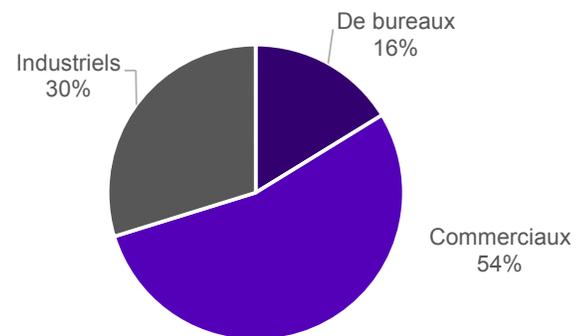
Il est ardu de distinguer des tendances dans l'immobilier non résidentiel, car les bâtiments de ce secteur sont très disparates : ils comprennent autant le dépanneur du coin que la tour de bureaux du centre-ville. Néanmoins, à l'aide des données de CollPlan (une division de JLR), on peut segmenter ce secteur afin de faire ressortir plusieurs informations pertinentes. L'analyse qui suit porte exclusivement sur les propriétés vendues sur l'île de Montréal.

Les propriétés sont divisées en trois types : les immeubles de bureaux, commerciaux et industriels. Les hôtels ont été exclus de l'analyse.

PORTRAIT DE 2014

En 2014, sur l'île de Montréal, 128 ventes d'immeubles de bureaux, 426 ventes de propriétés à vocation commerciale et 235 ventes de propriétés à vocation industrielle ont été comptabilisées. C'est donc un marché très petit comparativement aux 4 790 unifamiliales et aux 12 498 copropriétés vendues sur le même territoire au cours de la même période.

Répartition par secteur des immeubles non résidentiels vendus en 2014 sur le territoire montréalais



Selon le type de propriété, le prix au pied carré varie largement. La catégorie de propriétés non résidentielles la plus coûteuse est celle des immeubles de bureaux (192 \$/pi²), suivie du groupe des immeubles commerciaux (150 \$/pi²) et finalement des immeubles industriels (77 \$/pi²), dont le prix médian au pied carré correspond à moins de la moitié de celui des immeubles de bureaux. Cette différence de prix s'explique généralement par les coûts de construction et le prix de l'emplacement. Par exemple, un immeuble industriel coûte généralement moins cher à construire qu'un immeuble de bureaux de la même taille, car il comprend davantage de grandes pièces sans finition. Les propriétés non résidentielles sont vendues à des prix au pied carré largement inférieurs à ceux des copropriétés, lesquelles se détaillaient en 2014, sur l'île de Montréal, à un prix médian de 304 \$ le pied carré.

Prix médian (au pied carré) des immeubles non résidentiels en 2014

	Ensemble des propriétés vendues	Propriétés de 10 000 pi ² et moins	Propriétés de plus de 10 000 pi ²
Immeubles de bureaux	192 \$	232 \$	172 \$
Immeubles commerciaux	150 \$	163 \$	119 \$
Immeubles industriels	77 \$	97 \$	63 \$

Le prix au pied carré a tendance à diminuer proportionnellement à la taille de l'immeuble, ce qui explique, entre autres, le coût au pied carré beaucoup plus élevé des copropriétés. Afin d'observer cette différence, nous présentons également les prix en fonction de la taille de l'immeuble. Ainsi, le prix médian au pied carré d'un immeuble de bureaux de moins de 10 000 pieds carrés était 35 % plus élevé que celui des immeubles plus grands. Cette différence est de 37 % pour les immeubles commerciaux et de 54 % pour les immeubles industriels. Ce constat est peu étonnant puisque dans l'immobilier, le coût marginal d'un pied supplémentaire tend à décroître avec la taille de la propriété. Cette tendance s'observe également dans le milieu résidentiel.

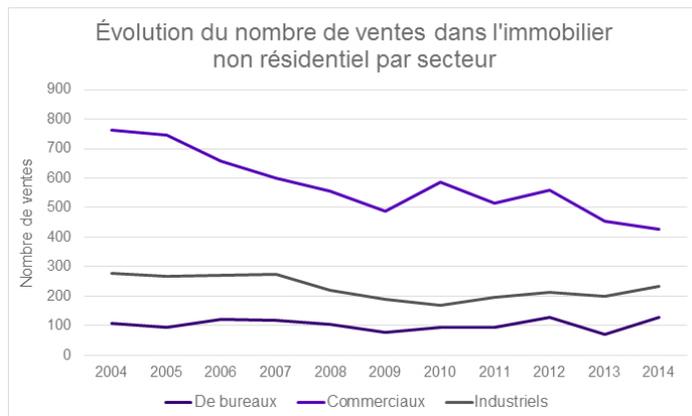
ÂGE DU PARC IMMOBILIER NON RÉSIDENTIEL

Selon les propriétés vendues en 2014, il semble que les immeubles commerciaux à Montréal soient plus âgés que les autres types de propriétés non résidentielles. De leur côté, les propriétés à vocation industrielle vendues en 2014 étaient en moyenne plus récentes : l'âge moyen du bâtiment était de quarante ans. Même si l'âge moyen de construction est basé seulement sur les transactions de 2014, cela peut donner une idée générale de l'âge du parc immobilier non résidentiel de Montréal.

Secteur	Année de construction moyenne des immeubles vendus
Immeubles de bureaux	1961
Immeubles commerciaux	1942
Immeubles industriels	1974

ÉVOLUTION 2004-2014

La section précédente faisait état du marché de l'immobilier non résidentiel en 2014. Ce marché a évolué au cours des 10 dernières années et dépend fortement de la conjoncture économique.

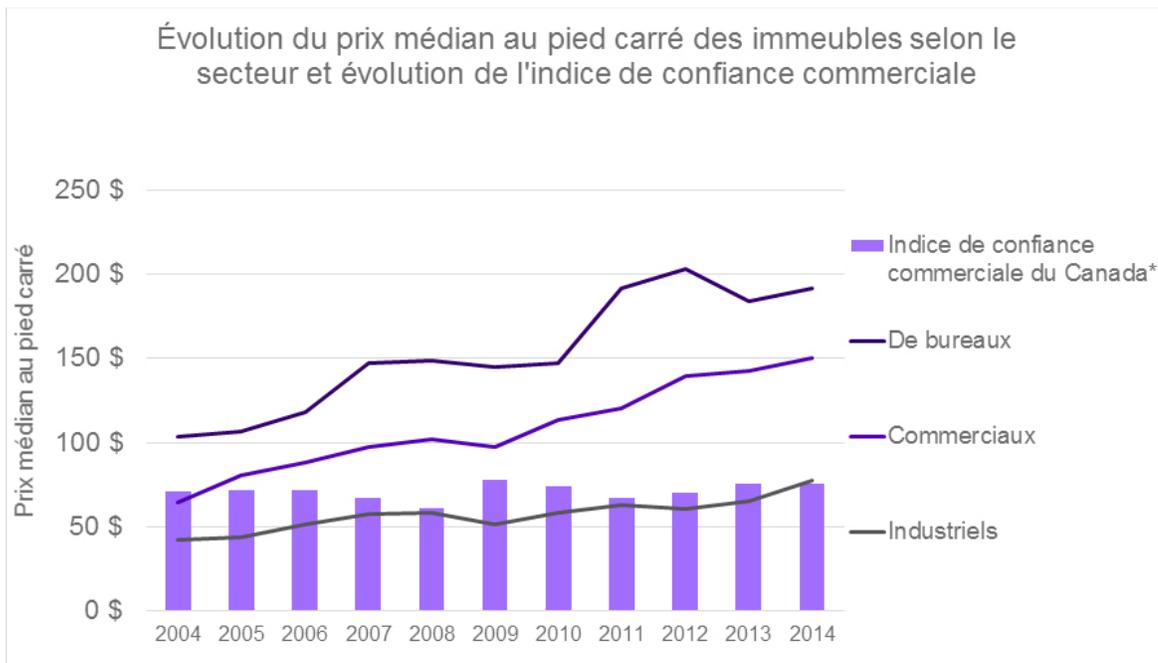


Les ventes dans le secteur commercial ont été à la baisse de 2004 à 2009, avant de varier légèrement par la suite. De manière plus générale, dans tous les secteurs, on note une baisse de 2007 à 2009. La diminution des ventes reflète bien l'effet du ralentissement économique de cette période. La variation des prix éclaire encore plus le sujet.

Le prix médian s'est maintenu en 2008 avant de diminuer légèrement en 2009, une tendance que l'on observe dans les trois catégories de bâtiments analysées. Ce ralentissement n'a pas été remarqué sur le marché résidentiel, où il semble que les effets positifs de la baisse du taux d'intérêt ont plus que contrebalancé le ralentissement économique.

Lors de la crise financière de 2007 à 2009, la confiance des entreprises était plutôt basse, telle que mesurée par l'indice de confiance commerciale de l'EDC. L'indice a atteint un creux en 10 ans à l'automne 2008. Or, lorsque les décideurs ont peu de confiance envers le marché et que les résultats financiers ne sont pas ceux que l'on attendait, les investissements sont moins fréquents, ce qui fait diminuer la demande pour de nouveaux locaux. Le prix des immeubles est donc poussé à la baisse.

L'indice de confiance commerciale a été intégré au graphique de l'évolution des prix médians ci-dessous afin d'observer comment il semble prédire, dans une certaine mesure, les tendances du marché immobilier non résidentiel. Par contre, notons qu'il s'agit d'un indice national alors que le marché analysé dans cet article n'est que montréalais : l'indice ne reflète donc pas nécessairement de façon exacte la confiance des entreprises de la région. Par exemple, la baisse du prix



*Indice de confiance commerciale à l'automne, Sondage de l'indice de confiance commerciale de l'EDC, Exportation et Développement Canada, 2015

du pétrole a tendance à faire diminuer la confiance des entreprises en Alberta, alors qu'au Québec l'impact de cette situation est différent; c'est plutôt la baisse du dollar qui donne confiance aux entreprises exportatrices. Néanmoins, l'indice de confiance commerciale semble être corrélé avec l'état du marché immobilier non résidentiel montréalais dans l'année qui suit. Il faut dire que les investissements se font souvent sur une période assez longue, ce qui implique que la confiance des entreprises se répercute dans les acquisitions immobilières enregistrées au Registre foncier quelques mois plus tard.

En fin de compte, lors des dix dernières années, le prix médian au pied carré des propriétés industrielles a augmenté de 85 %, celui des immeubles de bureaux, de 86 % et celui des immeubles commerciaux, de 133 %. Ces hausses sont largement supérieures à l'inflation et ont été rendues possibles par la baisse des taux d'intérêt.

PRÉVISIONS 2015-2016

Les résultats préliminaires de 2015 pointent vers une légère baisse des ventes et une stabilisation des prix. Certains éléments semblent s'être contrebalancés.

L'indice de confiance commerciale demeure assez élevé,

atteignant 75,1 au printemps 2015 : c'est un niveau plus bas qu'à l'automne 2014, mais tout de même au-dessus de la moyenne des dix dernières années.

Pour le secteur des immeubles de bureaux du grand Montréal, au premier trimestre de 2015, le taux d'occupation a légèrement baissé en dessous de 7 %, selon la firme Colliers International¹, qui prévoit un ralentissement au cours des deux trimestres suivants.

En ce qui concerne les immeubles industriels, la dépréciation du dollar canadien par rapport aux dernières années devrait aider ce secteur en encourageant les exportations.

Toutefois, il faut noter que, comme dans le domaine résidentiel, les prix ont grandement augmenté au cours des dernières années, aidés par le faible coût du financement. Or, les taux d'intérêt étant maintenant très près du plancher, la croissance future des prix devra passer uniquement par le moteur économique et l'inflation, ce qui impliquera des hausses de prix beaucoup plus faibles.

¹ Faits saillants rapport pour le marché du grand Montréal T1 2015, Colliers International, 2015



SOLUTIONS FONCIÈRES

À PROPOS DE JLR

JLR a pour mission de fournir aux institutions financières, aux organismes gouvernementaux, aux entreprises privées et aux professionnels de l'immobilier toute l'information portant sur une propriété ou un secteur. JLR vous permet ainsi d'analyser le marché, d'évaluer une propriété, de gérer votre portefeuille immobilier, de prévenir le risque et de rejoindre votre clientèle cible.

AVIS LÉGAL

Bien que tous les efforts soient faits pour s'assurer que l'information fournie est exacte, actuelle et complète, JLR n'offre aucune garantie et ne s'engage aucunement à cet effet. JLR ne saurait être tenue responsable d'une perte ou d'une revendication quelconque pouvant éventuellement découler de la fiabilité accordée à cette information. Le contenu de ce document est présenté à titre informatif seulement.

RÈGLES D'UTILISATION

JLR autorise toute utilisation raisonnable du contenu du présent document. JLR conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation. Aucun usage du nom, du logo ou d'autres marques officielles de JLR n'est autorisé à moins d'avoir obtenu au préalable le consentement écrit de JLR. Chaque fois que le contenu d'un document de JLR est utilisé, reproduit ou transmis, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit : « Source : JLR.ca » ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de JLR.ca ».

© 2015, JLR. Tous droits réservés.



www.jlr.ca
info@jlr.ca