

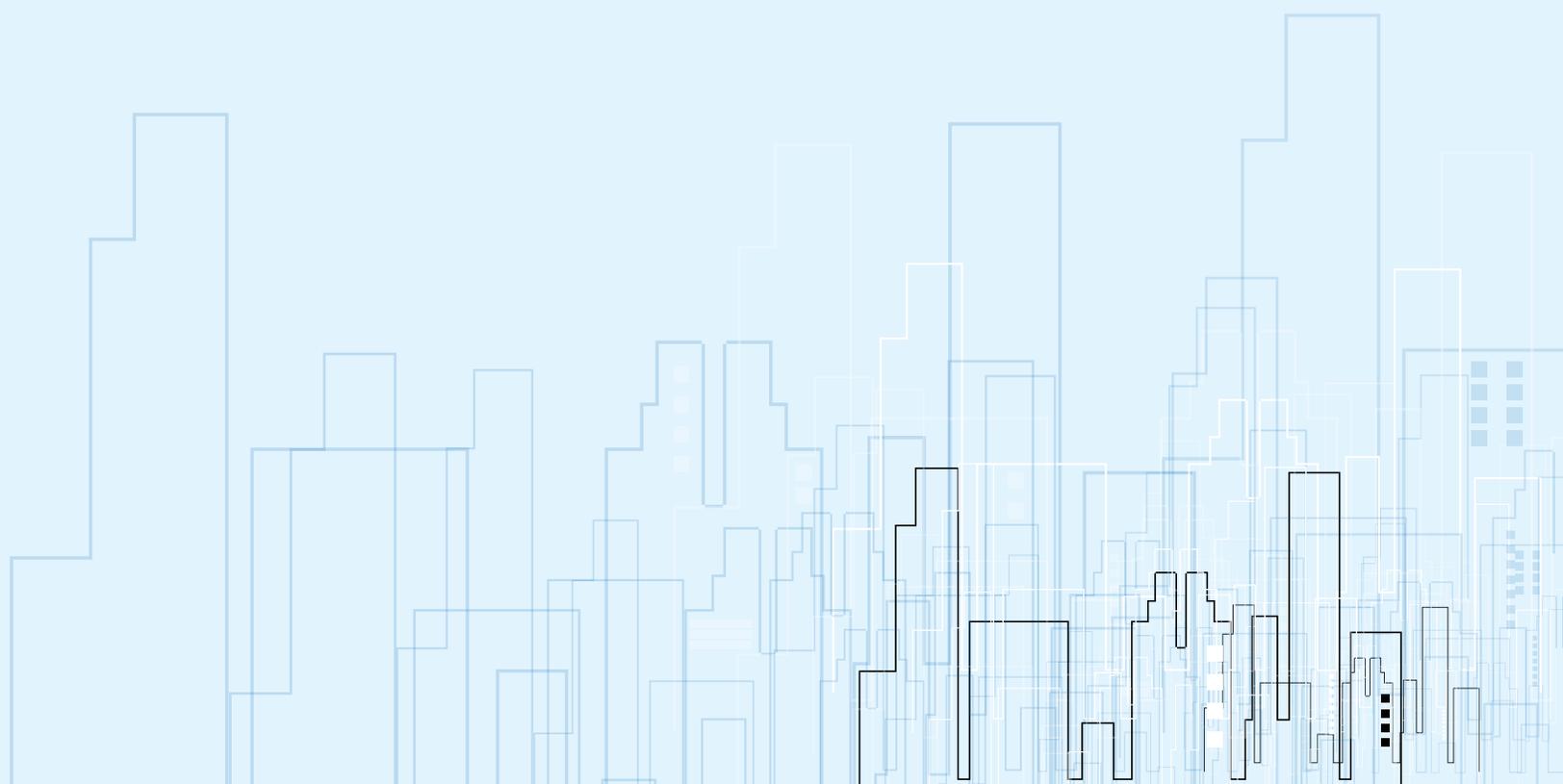
L'avenir de l'immobilier au Canada

Naviguer vers l'avenir de
l'immobilier intelligent et
durable

Rapport annuel phare du groupe Immobilier de Deloitte Canada

Table des matières

Perspectives macroéconomiques : optimisme prudent	03
Les investissements, les principes fondamentaux et les activités de location sont en bonne voie de se rétablir	04
L'immobilier nécessite une modernisation sur le plan numérique	08
Les données sont comme un actif « réel » et doivent être mieux gérées et protégées	12
La durabilité doit devenir une priorité d'affaires essentielle	15
Annexe	18





Perspectives macroéconomiques : optimisme prudent

Au cours des deux dernières années, l'économie canadienne a été confrontée à d'importants défis, notamment une inflation importante, des taux d'intérêt élevés et des bouleversements économiques¹. Dans le secteur de l'immobilier commercial, cela s'est manifesté par un ralentissement de la croissance, une augmentation des coûts d'investissement, une hausse des taux d'inoccupation et une demande locative incertaine.

Au premier semestre de 2024, l'économie canadienne a progressé à un rythme solide, mais on s'attend à ce qu'elle progresse modérément au deuxième semestre, en raison de conditions du marché de l'emploi moins favorables qui modèrent le regain de confiance des consommateurs et annoncent un chemin difficile vers la reprise². Par habitant, l'économie s'est contractée pendant sept des huit derniers trimestres³.

Les perspectives pour l'année 2025 suscitent toutefois plus d'optimisme, puisque l'inflation devrait diminuer et atteindre 2 % d'ici le milieu de 2025, ce qui permettra à la Banque du Canada de poursuivre ses baisses de taux. Le taux du financement à un jour devrait atteindre 2,75 % d'ici le milieu de l'année⁴. Les économistes de Deloitte Canada s'attendent à ce que le PIB du Canada affiche une croissance de 2,4 % sur douze mois en 2025, comparativement à 1,2 % sur douze mois en 2024, en raison d'une hausse de 4,4 % des investissements résidentiels et de 3,0 % des investissements non résidentiels⁵. Les propriétaires et les promoteurs de biens immobiliers commerciaux profiteront de coûts d'emprunt plus bas, d'investissements plus élevés des entreprises et d'une augmentation des dépenses de consommation, et ce, pour tous les types de biens.

Toutefois, les perspectives de construction d'immeubles de bureaux commerciaux, le plus important volet de la construction de bâtiments non résidentiels, demeurent modérées⁶. En outre, même si la croissance économique devrait s'améliorer, des défis comme un marché de l'emploi moins favorable, le coût prohibitif de l'accession à la propriété, la confiance limitée des entreprises et la volatilité économique mondiale continuent de présenter des risques pour une croissance soutenue⁷. De plus, les coûts de construction élevés et les pénuries de main-d'œuvre pourraient continuer d'affaiblir les flux de trésorerie et la rentabilité.

Dans cette édition de notre série L'avenir de l'immobilier, nous mettons l'accent sur les grands thèmes qui stimuleront l'industrie canadienne de l'immobilier en 2025 et au-delà, et nous présentons nos réflexions sur les façons dont les organisations du secteur de l'immobilier commercial au Canada peuvent évoluer et prospérer. Malgré les défis macroéconomiques, ces thèmes comportent des aspects clés qui méritent l'attention des dirigeants du secteur de l'immobilier commercial. Des mesures appropriées pourraient contribuer à accroître l'efficacité opérationnelle, à favoriser la croissance et de nouveaux flux de rentrées, et à renforcer la gestion des risques. Nos observations sont étayées par notre sondage local auprès des propriétaires d'immeubles et des locataires canadiens et notre sondage mondial auprès des propriétaires et des investisseurs, auquel ont également participé des répondants canadiens (veuillez vous reporter aux détails en annexe).

Les grands thèmes établis sont les suivants :

1

Les investissements, les principes fondamentaux et les activités de location sont en bonne voie de se rétablir

2

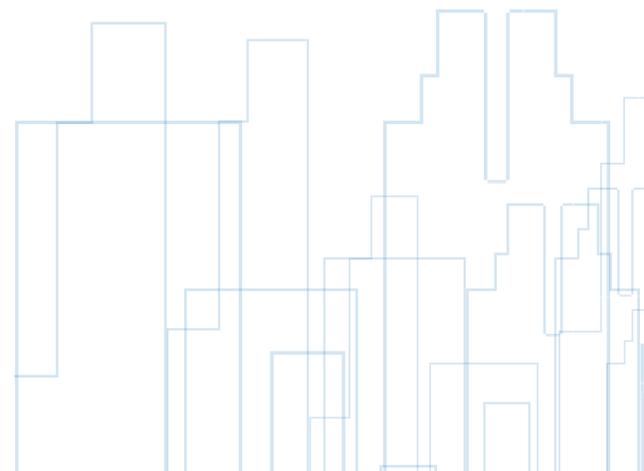
L'immobilier nécessite une modernisation sur le plan numérique

3

Les données sont comme un actif « réel » et doivent être mieux gérées et protégées

4

La durabilité doit devenir une priorité d'affaires essentielle





Les investissements, les principes fondamentaux et les activités de location sont en bonne voie de se rétablir

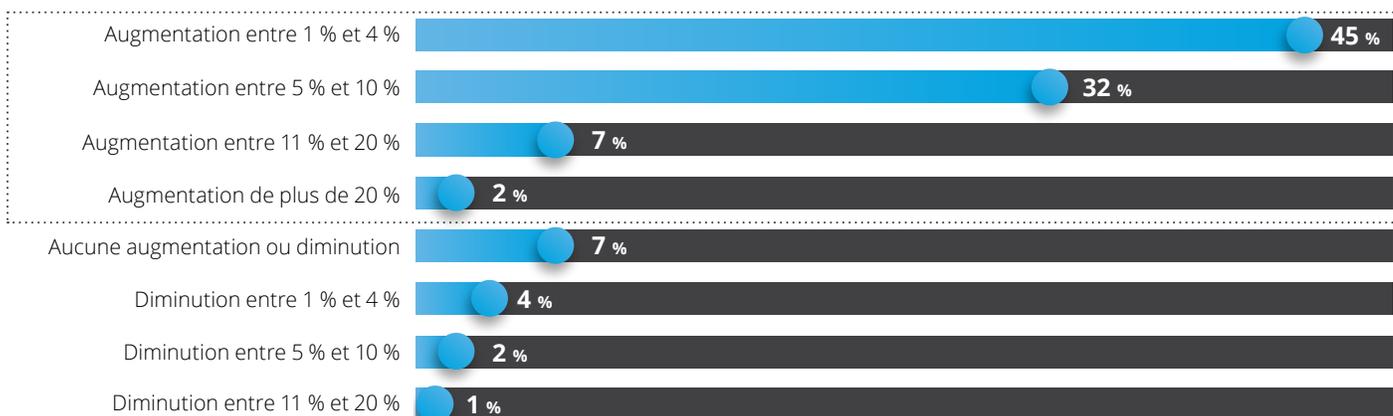
Les investissements dans les immeubles commerciaux au Canada augmenteront probablement en raison de l'amélioration de l'accès au capital et de la baisse des coûts d'emprunt. Toutefois, la demande locative pourrait être partagée, car les locataires font preuve de prudence avant de conclure de nouveaux contrats de location, ont des attentes accrues en ce qui concerne les commodités et les améliorations, et présentent une demande variée selon le type de bien et d'espace.

Les propriétaires d'immeubles commerciaux sont optimistes quant à la croissance des revenus et aux investissements

Croissance des revenus et investissements : Environ 86 % des propriétaires d'immeubles commerciaux prévoient une augmentation des revenus en 2024 (voir la figure 1)⁸. En ce qui concerne les fonctions, 82 % des propriétaires canadiens s'attendent à une augmentation des investissements dans les données et la technologie, suivies de la gestion des risques (76 %) et des activités de base (74 %)⁹. Les propriétaires prévoient également d'accroître leurs investissements dans les actifs nouveaux et existants. Plus des deux tiers des propriétaires s'attendent à investir dans de nouvelles activités de construction et la rénovation de propriétés existantes, et 65 % envisagent d'investir dans des initiatives de décarbonation et de carboneutralité¹⁰.

Figure 1 : Prévisions de croissance des revenus des propriétaires

Variation des revenus d'un exercice à l'autre en 2024



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

Activités de fusion et acquisition : La baisse des taux d'intérêt, la stabilisation des conditions de financement et les évaluations appropriées sont susceptibles de stimuler les activités de fusion et d'acquisition au cours des 12 prochains mois. En effet, les propriétaires et les investisseurs canadiens sont les plus optimistes quant à l'accroissement des activités de fusion et d'acquisition : 82 % au Canada, par rapport à 73 % en Amérique du Nord et 68 % à l'échelle mondiale¹¹. Le principal objectif des fusions et acquisitions dans toutes les régions, y compris au Canada, consiste à ajouter de nouvelles capacités technologiques, puis, dans une moindre mesure, à accroître l'échelle des opérations. Pour les propriétaires et les investisseurs canadiens, les immeubles d'habitation viennent en tête de peloton pour les principales occasions d'investissement au cours des 12 prochains mois, suivis par la logistique et l'entreposage. Le Canada se classe au deuxième rang des marchés les plus attractifs, derrière les États-Unis.

Variation des données fondamentales et des délais gouvernementaux à l'échelle des provinces et des villes

Données fondamentales : Les propriétaires s'attendent à ce que les données fondamentales soient relativement meilleures à Toronto, tandis que ceux de Vancouver anticipent des vents contraires. En ce qui concerne Toronto, une plus grande proportion de propriétaires s'attendent à une augmentation des loyers, des prix des propriétés et de la disponibilité des capitaux par rapport à une augmentation des taux d'inoccupation. Toutefois, les propriétaires entrevoient une tendance inverse à Vancouver, un plus grand nombre d'entre eux s'attendant à une augmentation des taux d'inoccupation comparativement à une augmentation des loyers, des prix des propriétés et de la disponibilité des capitaux. Par exemple, 45 % des propriétaires s'attendent à ce que les prix des propriétés augmentent à Toronto, par rapport à seulement 29 % qui s'attendent à ce que les taux d'inoccupation augmentent. À Vancouver, seulement 30 % des propriétaires s'attendent à une augmentation des prix des propriétés, contre 41 % qui s'attendent à une augmentation des taux d'inoccupation¹².

Délais de délivrance des permis et d'approbation : La plupart des propriétaires s'attendent à ce que les principales provinces et le gouvernement fédéral maintiennent ou réduisent leurs délais de traitement en ce qui concerne les approbations réglementaires et la délivrance des permis pour les projets immobiliers et de construction. Toutefois, en termes relatifs, davantage de propriétaires s'attendent à ce que l'Ontario affiche des délais de traitement plus longs que les autres provinces. Par exemple, 48 % des propriétaires estiment que les délais de traitement augmenteront en Ontario, alors que seulement 34 % s'attendent à une telle augmentation au Québec¹³. Fait intéressant, dans le segment des immeubles de bureaux, on observe une tendance contraire, car un plus grand nombre de propriétaires d'immeubles de bureaux s'attendent à des délais de traitement plus longs au Québec (50 %) qu'en Ontario (38 %)¹⁴.

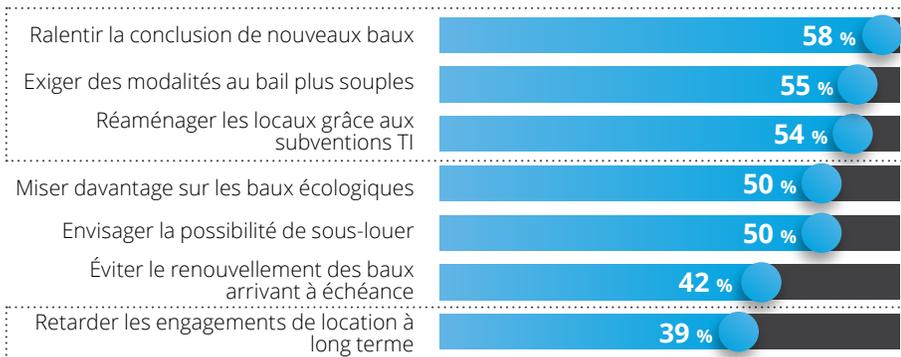


La demande locative et les commodités recherchées par les locataires continuent d'évoluer

Stratégie de location des locataires : Les locataires semblent faire preuve de prudence, car près de 60 % d'entre eux préfèrent encore attendre avant de signer un nouveau contrat de location, 55 % prévoient exiger des modalités de location plus souples et 54 % cherchent à réaménager leur espace en obtenant des allocations pour améliorations locatives¹⁵. Il est intéressant de noter que seulement 39 % des locataires prévoient retarder leurs engagements de location à long terme¹⁶. En ce qui concerne la stratégie relative au lieu de travail, près de 60 % des locataires sont axés sur des modèles de travail hybrides, et un peu plus de 40 % mettent de plus en plus l'accent sur le travail en personne, ce qui indique une demande latente d'espaces de bureau (voir la figure 2)¹⁷.

Figure 2 : Stratégies relatives à la location et au lieu de travail des locataires

Stratégie en matière de location pour 2024-2025



Stratégie en matière de milieu de travail pour 2024-2025



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

Demande locative par type d'emplacement : Sur ce plan, la demande demeure partagée. Dans l'ensemble, pour tous les types de biens, un plus grand nombre de locataires (58 %) s'attendent à une augmentation de la demande pour des espaces près des banlieues par rapport à la demande pour des espaces près du centre-ville (48 %). Toutefois, dans le segment des immeubles de bureaux, un plus grand nombre de locataires (57 %) s'attendent à une demande plus élevée pour des espaces de bureau dans les centres-villes que pour des espaces dans les banlieues (43 %)¹⁸.

Demande locative par type d'espace : Dans l'ensemble, pour tous les types de biens immobiliers, plus de la moitié des locataires s'attendent à une demande accrue pour les espaces de réunion, les espaces flexibles, les espaces de collaboration et les places de stationnement. Dans le segment des immeubles de bureaux, plus des deux tiers des locataires s'attendent à une demande plus élevée pour les espaces de réunion, tandis que seulement 43 % s'attendent à une augmentation de la demande pour les places de stationnement¹⁹.

Attentes à l'égard des commodités et des améliorations axées sur la santé et le bien-être, la durabilité et l'aspect pratique : Les locataires veulent des commodités pratiques fondées sur la technologie et des améliorations axées sur la santé et le bien-être, ainsi que sur la durabilité. Les principales commodités que les locataires recherchent sont une entrée sans contact dans l'immeuble, un accès facile aux coordonnées des responsables de la gestion des urgences et de l'immeuble, des espaces dynamiques et collaboratifs, et un accès internet haute vitesse constant²⁰. De plus, les principales améliorations que les locataires attendent des propriétaires comprennent une meilleure accessibilité, des espaces plus propres, un éclairage naturel accru, et une meilleure qualité de l'air et de l'eau²¹.





Principaux points à retenir pour les propriétaires d'immeubles commerciaux





L'immobilier nécessite une modernisation sur le plan numérique

L'immobilier, qui représente traditionnellement des coûts faramineux et immuables pour les organisations, a grand besoin d'une refonte numérique. La numérisation accélérée des locataires et l'évolution des tendances de la main-d'œuvre font ressortir la nécessité de l'adaptabilité. Les sociétés immobilières doivent réagir efficacement à la mutation des conditions du marché et à l'évolution des exigences des utilisateurs.

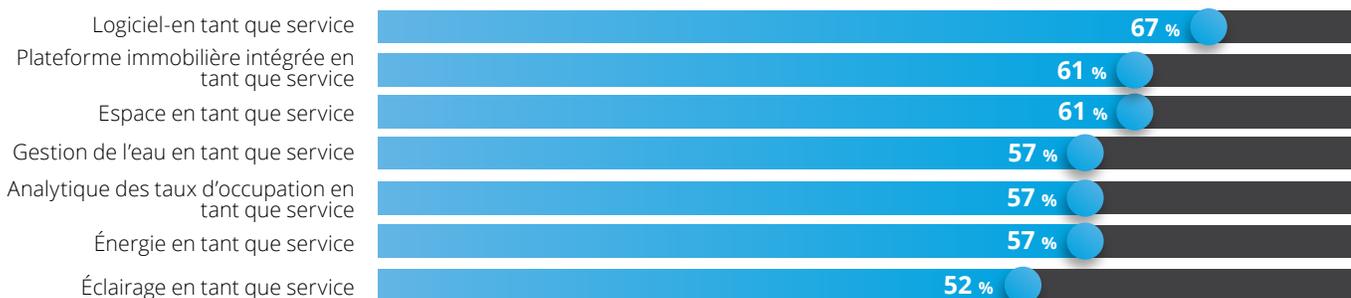
Les locataires veulent des services numériques et sont prêts à payer pour des modèles sous forme de services

Notre sondage a analysé les attentes numériques des locataires en ce qui a trait aux gens, à la technologie, au lieu de travail et à l'espace. En ce qui concerne l'expérience personnelle, 56 % des locataires s'attendent à une application mobile pour les locataires et la moitié d'entre eux s'attendent à une plateforme permettant une interaction avec les locataires²². En ce qui concerne la technologie, les locataires s'attendent à pouvoir suivre leurs actifs numériquement, utiliser des services basés sur l'emplacement et tirer parti de technologies cognitives²³. Pour ce qui est des lieux de travail, 55 % des locataires s'attendent à ce que les propriétaires les aident à optimiser leurs espaces de travail et près de la moitié souhaitent obtenir de l'aide pour la gestion intégrée des espaces de travail²⁴. Enfin, 54 % des locataires s'attendent à ce que les propriétaires offrent des services de surveillance des visiteurs en temps réel, et 52 % s'attendent à des capacités de caméra intelligente et de vision par ordinateur²⁵.

De plus, la plupart des locataires que nous avons interrogés sont intéressés par de nouveaux modèles de services, s'ils sont fournis par les propriétaires. Les deux tiers des locataires sont prêts à payer pour différents logiciels et applications donnant accès aux services de l'immeuble, à l'analytique, à la maintenance et à la gestion²⁶. Plus de 60 % des locataires se sont dits intéressés par une plateforme-service immobilière intégrée où ils paieraient pour obtenir des services et des données sur les plateformes numériques des propriétaires²⁷. Environ 57 % des locataires se sont également montrés intéressés par des services de gestion de l'énergie et de l'eau, et des services d'analyse des taux d'occupation (voir la figure 3)²⁸.

Figure 3 : Les locataires sont ouverts aux modèles sous forme de services rémunérés

Services rémunérés que les locataires aimeraient recevoir des propriétaires



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

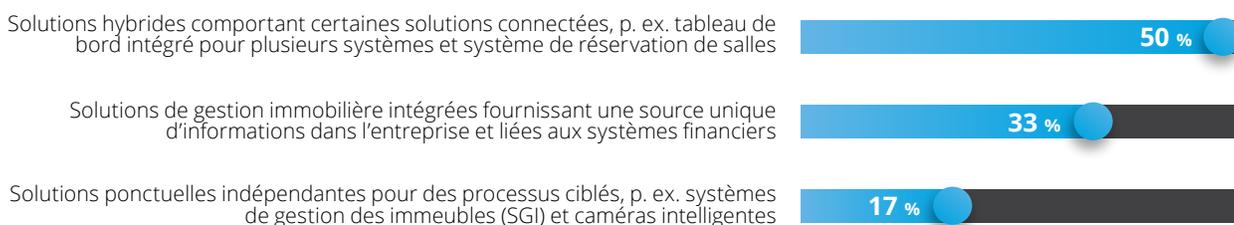


Les propriétaires accusent un retard dans l'intégration des systèmes, mais commencent à planifier la transformation numérique

Notre sondage révèle que 67 % des propriétaires utilisent encore des solutions ponctuelles ou hybrides²⁹. Moins d'un tiers des propriétaires utilisent des solutions de gestion immobilière intégrées fournissant une source de vérité unique (voir la figure 4)³⁰. Les propriétaires devraient envisager d'adopter des solutions plus intégrées pour aider à opérationnaliser les bâtiments intelligents et à rationaliser les activités, et permettre une nouvelle valeur et de nouveaux services pour les locataires. Les propriétaires dépendent fortement d'anciens progiciels de gestion intégrés (PGI) pour gérer leurs biens immobiliers, et ils doivent utiliser plusieurs applications existantes pour combler les lacunes dans les fonctionnalités de PGI pour les professionnels de l'immobilier dans des domaines tels que les cycles de vie de la gestion de projet, de la gestion des installations, de la gestion de l'espace, de la gestion immobilière, de la gestion des actifs, et dans la maintenance préventive.

Figure 4 : Les propriétaires utilisent encore des solutions ponctuelles ou hybrides

Niveau d'intégration des systèmes pour les propriétaires



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

Une proportion de 84 % des propriétaires canadiens comptent réaliser des progrès dans la transformation numérique au cours des 12 à 18 prochains mois³¹. La mise en œuvre des technologies numériques vise de multiples objectifs : les principaux moteurs de l'utilisation de l'IA par les propriétaires canadiens sont l'automatisation des processus (51 %), l'amélioration de la vitesse du flux de données pour accélérer la prise de décisions (49 %), la mise à niveau des technologies existantes (46 %) et une meilleure intégration des systèmes (43 %)³².

Des solutions de gestion immobilière intégrées peuvent fournir une intégration robuste

Les solutions de gestion immobilière intégrées peuvent aider à améliorer l'efficacité opérationnelle en intégrant différentes fonctions telles que l'administration des baux, la planification des espaces, la gestion des transactions, la gestion immobilière et la gestion financière et fiscale. Elles peuvent également aider les propriétaires à améliorer l'utilisation de l'espace et à réduire les taux d'inoccupation. La technologie peut permettre une transmission transparente des données entre différents secteurs d'exploitation verticaux au lieu de les stocker dans des systèmes individuels ou de rater des informations parce que les systèmes existants ne communiquent pas entre eux. Plutôt que de déployer des capitaux sur des solutions à des problèmes individuels, les propriétaires pourraient adopter une stratégie de plateforme et un modèle d'affaires fondé sur la consommation, en transformant les coûts en activités par la voie de l'immobilier en tant que service. Pour obtenir plus de détails sur le modèle de l'immobilier en tant que service, veuillez vous reporter à notre rapport précédent intitulé [L'avenir de l'immobilier : passer au monde phymérique](#)³³.

L'intelligence artificielle générative (IA générative) peut révolutionner la façon dont nous créons, gérons et évaluons les immeubles, mais les organisations du secteur de l'immobilier commercial sont-elles prêtes?

Dans le secteur de l'immobilier commercial, l'intelligence artificielle génératrice est une force transformatrice qui peut amplifier l'incidence de l'intelligence artificielle dans différents secteurs du cycle de vie de l'immobilier, de la conception à la gestion des immeubles. Les outils d'intelligence artificielle générative peuvent aider les organisations en permettant une conception robuste et flexible, des analyses de marché et des évaluations des propriétés rigoureuses, l'administration simplifiée des contrats de location, la maintenance prédictive, une consommation d'énergie optimisée, une expérience rehaussée pour les locataires, de même qu'une meilleure interaction avec eux.

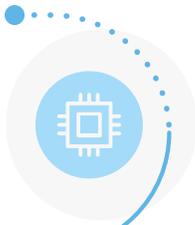
Dans notre sondage canadien, nous avons demandé aux propriétaires et aux locataires comment ils comptaient tirer parti de l'intelligence artificielle générative pour leur portefeuille immobilier. Les deux groupes envisagent d'utiliser l'intelligence artificielle générative pour les interactions avec les employés et les utilisateurs, les conceptions novatrices et la gestion des risques. Environ 71 % des propriétaires prévoient utiliser l'IA générative pour optimiser leur consommation d'énergie, 70 % pour effectuer des analyses de marché plus éclairées et 63 % pour administrer les contrats de location plus efficacement³⁴.

Cela dit, l'adoption globale de l'IA dans le secteur immobilier canadien en est encore à ses balbutiements. Selon notre sondage mondial, 82 % des propriétaires et des investisseurs canadiens mènent des recherches ou des projets pilotes ou en sont aux premières étapes de la mise en œuvre de processus et de solutions d'IA³⁵. Ceux qui ont commencé à explorer l'IA générative ont dû relever divers défis. En fait, les propriétaires canadiens accusent un retard par rapport à leurs pairs à l'échelle mondiale en ce qui a trait à l'obtention d'une incidence positive de l'IA générative et au délai dans lequel ils s'attendent à voir des résultats et des avantages. Environ 61 % des propriétaires canadiens (contre 45 % à l'échelle de l'Amérique du Nord) ont rencontré des difficultés liées à la mise en œuvre, constaté des répercussions limitées ou obtenu des résultats mitigés avec peu d'améliorations³⁶. Les défis liés à la mise en œuvre comprennent, sans s'y limiter, des problèmes techniques, un manque d'expertise et une résistance au changement. En ce qui concerne la réalisation des avantages des initiatives d'IA générative, seulement 12 % des propriétaires canadiens (contre 23 % en Amérique du Nord) ont obtenu certains résultats ou s'attendent à en obtenir d'ici un an, et 41 % des propriétaires canadiens (contre 26 % en Amérique du Nord) s'attendent à obtenir des résultats après plus de trois ans³⁷.





Principaux points à retenir pour les propriétaires d'immeubles commerciaux



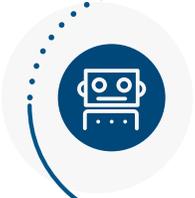
La demande de services numériques par les locataires crée des occasions pour les propriétaires de rehausser l'expérience des locataires, d'améliorer leur fidélité et de fournir des services à valeur ajoutée. Toutefois, pour tirer parti des possibilités, les propriétaires devront mettre à niveau leur infrastructure technologique de base, en commençant par une meilleure intégration des systèmes.



Les propriétaires ont une occasion de diversifier et de renforcer leur modèle de revenus en offrant de nouveaux services liés à l'espace, à une plateforme de gestion immobilière intégrée, et à l'analyse de l'énergie, de l'eau et de l'occupation.



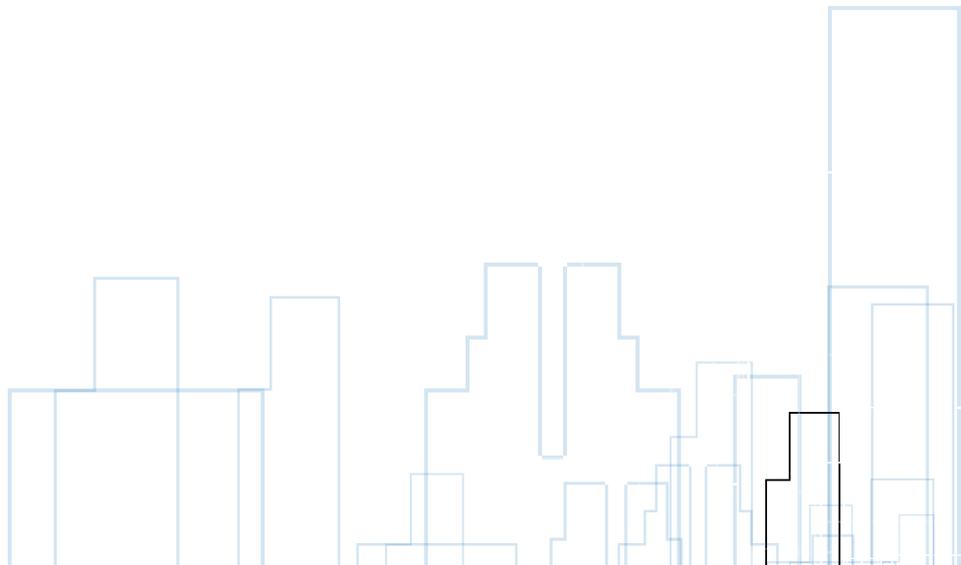
Les propriétaires et les locataires peuvent travailler ensemble pour atteindre l'objectif commun d'accroître l'utilisation des bâtiments intelligents. Les propriétaires devraient envisager d'accélérer leurs investissements dans les bâtiments intelligents, car ceux-ci deviendront probablement la norme et les bâtiments traditionnels pourraient afficher un taux d'inoccupation plus élevé, et des loyers et des prix plus bas.



Les propriétaires pourraient chercher à prioriser les dépenses dans les technologies, et ainsi mieux se préparer à un avenir axé sur la technologie. Ils pourraient notamment mettre l'accent sur des systèmes plus intégrés et sur une infrastructure de données robuste et cohérente afin de se doter d'une fondation solide pour des technologies telles que l'intelligence artificielle générative.



Les propriétaires doivent s'assurer qu'ils disposent de systèmes, de données et d'infrastructures de soutien appropriés pour permettre la mise en œuvre de l'IA générative, évaluer les risques, mettre en place des mécanismes de gouvernance et des mesures de protection appropriées et intégrer une plus grande maîtrise de l'IA dans leur organisation.





Les données sont comme un actif « réel » et doivent être mieux gérées et protégées

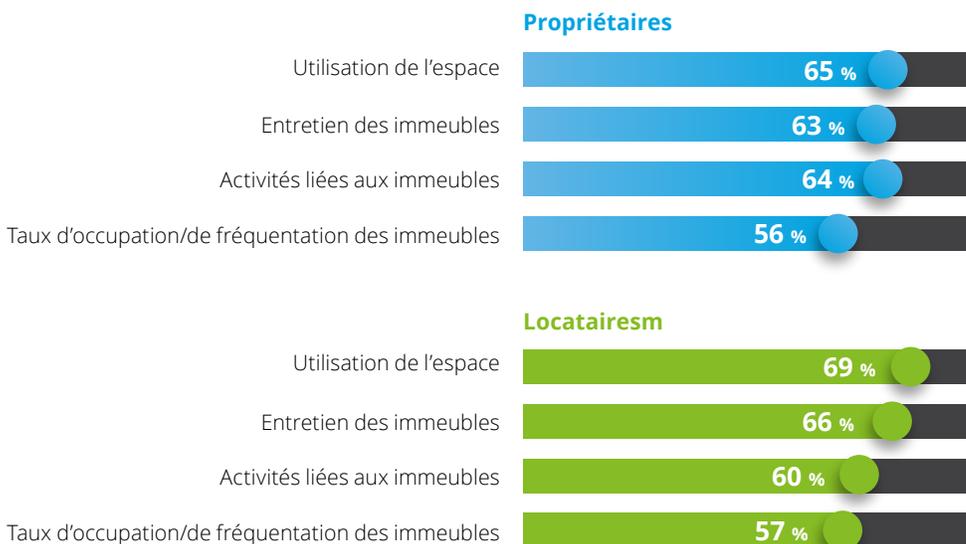
Les propriétaires et les développeurs dans le secteur de l'immobilier commercial sont confrontés à plusieurs défis importants concernant la saisie, l'intégration et l'analytique des données. Ces défis sont cruciaux, car les données sont de plus en plus liées à la prise de décisions éclairées, à l'optimisation des activités et au respect des exigences réglementaires.

La nécessité de saisir des données précises et en temps réel sur les immeubles ne cesse de croître

Les locataires cherchent à saisir des données sur l'utilisation de l'espace et l'exploitation et l'entretien des propriétés. Dans notre sondage canadien, les locataires ont indiqué leur intérêt à saisir des données sur plusieurs aspects des biens immobiliers, notamment l'utilisation de l'espace (69 %), l'entretien des immeubles (66 %) et l'occupation des immeubles (57 %)³⁸. En fait, un pourcentage assez similaire de propriétaires sont en mesure de saisir des données sur ces paramètres, ce qui crée des occasions de mettre en commun des informations et de collaborer (voir la figure 5). En plus des locataires, d'autres parties prenantes, comme les investisseurs et les organismes de réglementation, exigent plus de transparence et plus de données utiles.

Figure 5 : Domaines où la capacité des propriétaires à saisir des données correspond au besoin de données des locataires

Aspects pour lesquels les propriétaires sont en mesure de recueillir des données



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

En plus de la pression des parties prenantes en faveur des données, les propriétaires ont besoin d'une gestion des données plus robuste pour eux-mêmes afin de permettre une meilleure intégration de l'IA dans leurs flux de travail organisationnels. Par exemple, seulement 9 % des propriétaires canadiens ont mis en place des processus de collecte et de gestion des données bien structurés ainsi que des politiques rigoureuses en matière de confidentialité des données³⁹.



Les propriétaires d'immeubles commerciaux éprouvent encore des difficultés avec la stratégie et la qualité des données

Bon nombre d'entreprises canadiennes du secteur de l'immobilier commercial utilisent plusieurs anciens systèmes qui ne communiquent pas entre eux, ce qui entraîne la fragmentation des données. Cette fragmentation rend difficile l'obtention d'une vue d'ensemble de la performance des immeubles et du portefeuille, du comportement des locataires et des tendances du marché. En fait, en ce qui concerne les problèmes en matière de données, 66 % des propriétaires ont mentionné les systèmes cloisonnés et peu intégrés, ce qui en fait le principal défi⁴⁰. L'un des aspects clés qui restreignent l'intégration et le transfert fluides des données est la normalisation limitée des données : 54 % des propriétaires l'indiquent comme le principal défi lié à l'utilisation des données⁴¹.

Sur le plan stratégique, une partie de ce défi provient de l'attention limitée que la direction porte aux données : 63 % des propriétaires ont choisi l'absence d'une stratégie globale des données comme principal défi dans leur parcours en cette matière⁴². Ces difficultés contribuent également à la piètre qualité des données, qui entraîne des inexactitudes et des incohérences et produit des ensembles de données incomplets, ce qui constitue un obstacle important à l'efficacité de l'analytique. Cela est particulièrement délicat lorsqu'il s'agit de gros volumes de données provenant de capteurs et d'autres sources numériques.

Les propriétaires devraient envisager d'améliorer leurs capacités en analytique et en sécurité des données

Même lorsque les données sont saisies et stockées efficacement, il peut être difficile de les intégrer à des technologies d'analytique avancée comme l'IA et l'apprentissage automatique. Cela est souvent dû à un manque d'expertise et à la complexité de l'intégration des nouvelles technologies aux systèmes existants. Avec l'augmentation du volume de données recueillies, la protection de la sécurité et de la vie privée est également une préoccupation majeure. Cela est particulièrement vrai si l'on considère l'évolution de la réglementation canadienne en matière de protection des données et les cas croissants de cyberattaques contre les sociétés immobilières canadiennes.

Parmi les exemples de modernisation de la réglementation canadienne sur la protection des données, mentionnons notamment la loi 25 du Québec, qui s'aligne sur le Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne, plus rigoureux⁴³. La loi 25 s'applique à toutes les entreprises et vise à rendre plus explicite le consentement qui est demandé aux utilisateurs avant la collecte, l'utilisation ou la divulgation de renseignements personnels; à accroître la transparence des données; et à introduire une application plus stricte et des sanctions plus sévères en cas de non-conformité⁴⁴. La dernière mise à jour de cette loi est le « droit à la portabilité des données », qui est entré en vigueur le 22 septembre 2024. En vertu de ce droit, les particuliers peuvent demander à des entreprises de leur donner accès à leurs renseignements personnels dans un format technologique structuré et couramment utilisé, afin qu'il soit plus facile de transférer ces renseignements à une autre organisation⁴⁵.





Principaux points à retenir pour les propriétaires d'immeubles commerciaux



Les propriétaires canadiens d'immeubles commerciaux ont besoin d'une approche stratégique combinant des investissements dans des technologies des données et des changements organisationnels. En mettant l'accent sur l'intégration, la qualité et la sécurité des données et en tirant parti de l'analytique avancée, ils peuvent exploiter tout le potentiel de leurs données afin de prendre de meilleures décisions, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et d'accroître la satisfaction des locataires.



Les propriétaires peuvent tirer parti des interfaces de programmation d'applications (API) pour intégrer de nouveaux systèmes de tiers aux systèmes existants et permettre un échange de données plus transparent et une automatisation accrue. La mise en œuvre d'une solution adéquate pourrait leur permettre de gérer les services à faible marge à l'aide de l'IA et de l'automatisation afin de consacrer plus de temps à l'analytique prédictive pour obtenir des perspectives sur des aspects plus stratégiques, comme l'amélioration de l'expérience des locataires et de la relation avec eux, et l'optimisation de la gestion des actifs.



Il est essentiel de créer des plateformes de données intégrées qui consolident les données à partir de diverses applications et des systèmes de PGI existants. Des technologies telles que les systèmes de gestion immobilière en nuage et les lacs de données centralisés peuvent aider à regrouper et à normaliser les données provenant de différents systèmes, ce qui facilite leur analyse et rend leur utilisation plus efficace. Ces plateformes devraient être en mesure de traiter de grands ensembles de données en temps réel et de s'intégrer à des outils d'analytique avancée et d'intelligence artificielle générative afin de fournir des perspectives concrètes rapidement.



Établir un cadre solide de gouvernance des données est fondamental. Cela comprend l'établissement de normes de données, la réalisation d'audits réguliers des données et la mise en œuvre d'outils de nettoyage des données automatisés. La formation du personnel sur les meilleures pratiques en matière de saisie et de gestion des données est également essentielle pour maintenir l'intégrité des données.



Collaborer avec des partenaires technologiques et des fournisseurs peut aider à combler un écart. Ces partenariats peuvent fournir l'accès à des outils de pointe et à l'expertise nécessaire pour les intégrer harmonieusement aux flux de travail existants.



Il est également essentiel d'appliquer des mesures de cybersécurité rigoureuses, notamment le chiffrement, des contrôles d'accès sécurisé et des audits de sécurité réguliers. Les propriétaires doivent se tenir au courant des plus récentes exigences réglementaires et s'assurer que leurs pratiques en matière de données sont conformes aux lois canadiennes sur la protection des renseignements personnels, comme la loi 25 du Québec.



La durabilité doit devenir une priorité d'affaires essentielle

Les propriétaires canadiens d'immeubles commerciaux font face à des défis importants quant à l'évaluation et à la présentation de l'information, et à l'atteinte des objectifs de durabilité. Ces défis sont cruciaux, car les facteurs de développement durable influent de plus en plus sur les décisions des locataires, la conformité à la réglementation et la réputation sur le marché.

Les locataires ont des attentes et des priorités plus élevées en matière de décarbonation

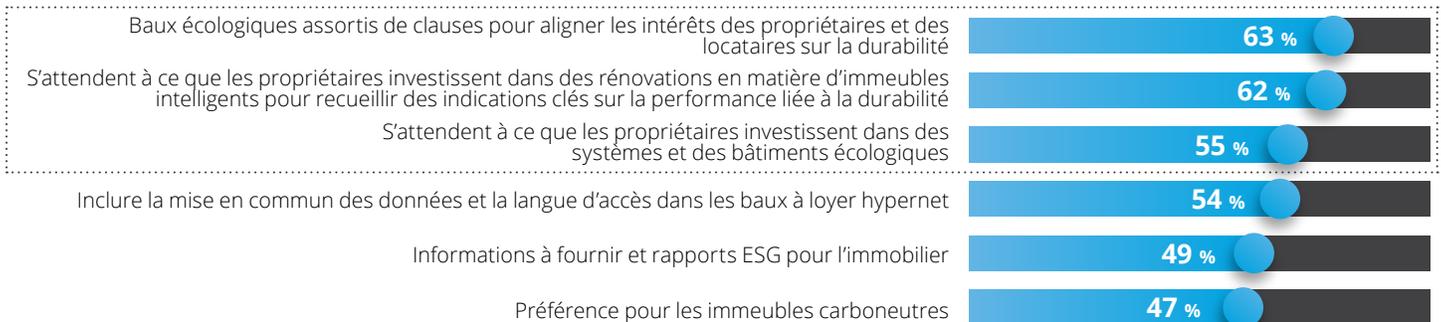


À mesure que les locataires cheminent dans leur parcours de décarbonation, ils cherchent à réduire leur impact environnemental, et cela concerne à la fois leurs activités de base et les bâtiments qu'ils occupent. Les locataires ont de nombreuses priorités à l'égard de leur empreinte immobilière, et des attentes envers les propriétaires en ce domaine. Cela concerne notamment les contrats de location, les rénovations, la transmission de données et la production de rapports. Par exemple, 63 % des locataires cherchent à établir des contrats de location écologiques qui comportent des clauses sur l'harmonisation des intérêts des propriétaires et des locataires, et 62 % s'attendent à ce que les propriétaires rénovent leurs bâtiments au moyen de technologies intelligentes permettant de recueillir des perspectives sur le rendement en matière de durabilité⁴⁶. Environ 55 % des locataires s'attendent également à ce que les propriétaires investissent dans des rénovations écologiques de l'enveloppe du bâtiment afin de réduire son empreinte carbone (voir la figure 6)⁴⁷.

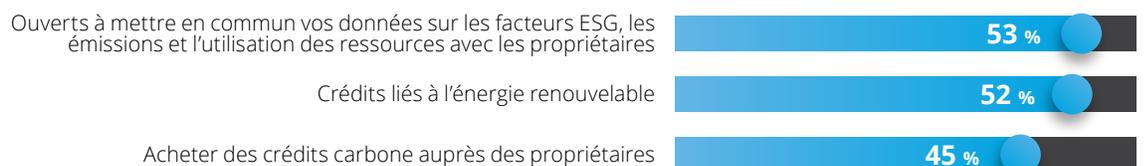
Pour améliorer leur rendement, de même que l'évaluation et la présentation de l'information en matière de développement durable, les locataires cherchent à recueillir des données sur la durabilité environnementale et à investir dans des crédits d'énergie renouvelable (CER) et des compensations des émissions de carbone. Par exemple, 63 % des locataires veulent recueillir des données sur la consommation d'énergie des bâtiments et 57 % veulent des données sur les émissions de carbone⁴⁸. Plus de la moitié des locataires sont prêts à communiquer leurs données sur la durabilité aux propriétaires pour améliorer leur collaboration ou investir dans les CER, et 45 % veulent acheter des crédits carbone aux propriétaires (voir la figure 6)⁴⁹. Cela pourrait générer des occasions de création de valeur pour les propriétaires.

Figure 6 : Attentes des locataires en matière de décarbonation et possibilités d'investissement

Attentes des locataires en matière de durabilité



Aspects de la durabilité dans lesquels les locataires souhaitent investir



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada de 2024

À mesure que les locataires seront plus disciplinés et concentrés sur l'atteinte de leurs objectifs de durabilité, ils orienteront leurs décisions quant au choix et au renouvellement de leurs contrats de location en conséquence. Par exemple, si les propriétaires n'étaient pas en mesure d'atteindre les objectifs de décarbonation, près des deux tiers des locataires aimeraient négocier à la baisse le prix de leurs baux, et près de la moitié d'entre eux chercheraient d'autres baux⁵⁰.



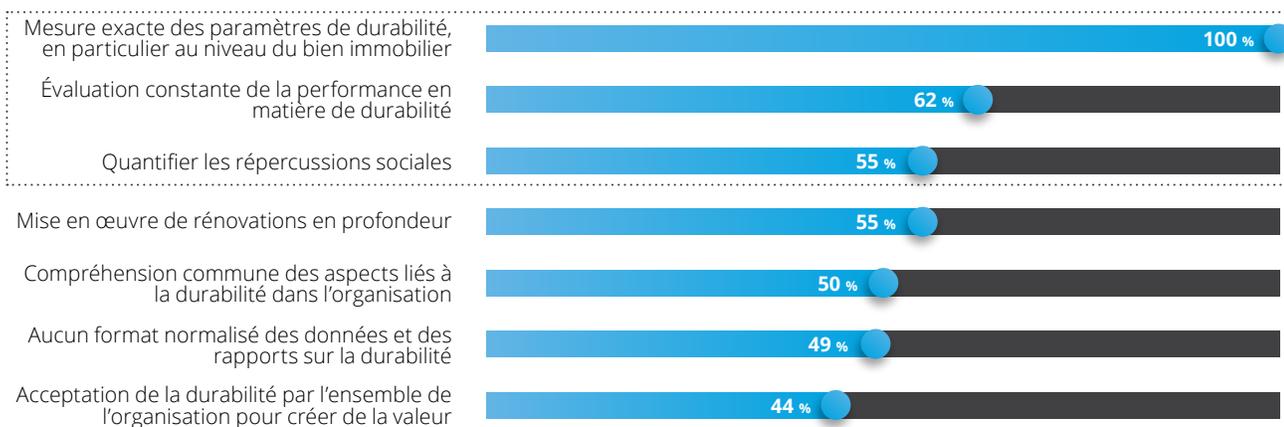
Les propriétaires peinent toujours à intégrer le développement durable dans leurs activités, le suivi du rendement, la présentation de l'information et la conformité

Complexité d'intégrer les questions de développement durable : L'intégration des questions de développement durable dans tous les aspects des activités immobilières est complexe et comporte de nombreuses facettes. Les objectifs de durabilité nécessitent souvent des changements dans la conception des bâtiments, les pratiques de construction, la gestion de l'énergie et l'engagement des locataires. Cette complexité, ainsi que les exigences financières, peuvent rendre difficile l'alignement des stratégies de développement durable sur les objectifs d'affaires et la performance financière. Selon notre sondage mondial, les plus grands obstacles qui dissuadent les propriétaires et les investisseurs canadiens d'entreprendre des rénovations pour améliorer l'efficacité énergétique des immeubles sont les contraintes financières, la perturbation des occupants, l'âge des bâtiments et les limites de conception⁵¹.

Mesure et suivi du rendement : Il est très difficile d'évaluer avec exactitude le rendement en matière de développement durable, surtout en l'absence de paramètres et de points de référence normalisés. La collecte de données sur des paramètres tels que les émissions de carbone, l'efficacité énergétique, l'utilisation de l'eau et l'incidence sociale peut être incohérente, entraînant des évaluations de rendement non fiables. Par exemple, 100 % des propriétaires canadiens ont du mal à évaluer précisément les paramètres de durabilité, en particulier au niveau des biens immobiliers; 62 % ont du mal à faire une évaluation constante du rendement en matière de durabilité; et 55 % ont de la difficulté à quantifier l'incidence sociale (voir la figure 7)⁵².

Figure 7 : Aspects de la durabilité qui posent des défis aux propriétaires

Défis en matière de durabilité auxquels doivent faire face les propriétaires



Source: Deloitte Canada 2024 real estate survey

Présentation de l'information sur la durabilité : Les exigences réglementaires en matière de présentation de l'information sur la durabilité sont de plus en plus élevées, mais le processus de présentation de l'information demeure complexe en raison des préférences variées pour les référentiels d'information. Par exemple, les référentiels d'information les plus suivis pour les propriétaires sont le Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB, à 35 %), le cadre de l'organisation Carbon Disclosure Project (CDP, à 34 %) et celui du Groupe de travail sur l'information financière relative aux changements climatiques (GIFCC, à 32 %)⁵³. Pour les locataires, par contre, les principaux référentiels qu'ils suivent ou prévoient suivre sont ceux du Sustainability Accounting Standards Board (SASB, à 43 %), de l'International Sustainability Standards Board (ISSB, à 40 %) et du GRESB (à 34 %)⁵⁴. Même au sein des propriétaires et des locataires eux-mêmes, aucun cadre clair n'a été adopté par la majorité, comme le montrent les pourcentages ci-dessus.

Conformité réglementaire et gestion des risques : Au Canada, le contexte réglementaire portant sur la durabilité évolue rapidement. Par exemple, le Conseil canadien des normes d'information sur la durabilité (CCNID) est en voie de finaliser les normes pour présenter l'information relative à la durabilité d'ici la fin de 2024, y compris les émissions de gaz à effet de serre (GES) des champs d'application 1, 2 et 3⁵⁵. Il est important de noter qu'il s'agira d'une norme volontaire jusqu'à ce que l'Association canadienne de normalisation (CSA) en décide autrement. La CSA pourrait privilégier une approche axée d'abord sur le climat. En outre, les exigences européennes en matière de déclaration attirent beaucoup l'attention, et de nombreuses sociétés immobilières qui exercent des activités dans l'UE commencent à constater des répercussions⁵⁶. De plus, les codes modèles nationaux du bâtiment proposés pour 2025 comprennent des objectifs opérationnels en matière de GES et de nouvelles dispositions visant à encourager les rénovations⁵⁷. Il est difficile de se conformer à cette réglementation tout en gérant les risques liés au développement durable, comme les répercussions des changements climatiques ou les questions d'équité sociale. Au cours des 12 à 18 prochains mois, près de la moitié des propriétaires et des investisseurs canadiens prévoient investir dans des mesures de gestion des risques physiques et de transition afin d'assurer la résilience climatique de leur portefeuille immobilier, et 43 % prévoient investir dans la technologie des jumeaux numériques pour modéliser et permettre une utilisation plus efficace des ressources⁵⁸.



Principaux points à retenir pour les propriétaires d'immeubles commerciaux



Les propriétaires devraient envisager d'accorder une plus grande importance aux éléments de durabilité au niveau de la direction, car la pression des parties prenantes continue de s'intensifier et les marchés financiers commencent à évaluer plus favorablement les sociétés affichant un meilleur rendement en matière de durabilité. Une approche globale est nécessaire et comprend l'établissement d'objectifs de durabilité clairs et mesurables et la garantie que toutes les parties prenantes, des investisseurs aux locataires, sont alignées sur ces objectifs.



Les propriétaires peuvent présenter des arguments plus solides en faveur de l'augmentation des dépenses d'investissement pour assurer la transition, car il existe maintenant des preuves empiriques démontrant que cela se traduira par une augmentation des revenus durables dans les années à venir. Par exemple, selon notre étude intersectorielle, les investissements durables en 2019 ont entraîné une hausse des revenus durables en 2022. Pour le secteur de la construction et du bâtiment commercial, les revenus durables en 2022 correspondaient à 6,7 fois les investissements durables faits en 2019, et pour le secteur de l'immobilier et des biens locatifs, ils atteignaient 5,6 fois les investissements⁵⁹.



Les propriétaires pourraient envisager d'inclure des clauses de location écologique appropriées et d'investir dans des rénovations écologiques et intelligentes afin de suivre adéquatement le rendement en matière de durabilité et de faire participer les locataires à leurs activités de durabilité.



Les propriétaires qui peuvent saisir des données sur la durabilité ont l'occasion de collaborer avec les locataires et de monétiser les données et les perspectives. Les propriétaires peuvent également chercher à monétiser des crédits d'énergie renouvelable et des crédits compensatoires pour le carbone auprès des locataires.



La mise en œuvre de systèmes robustes de gestion des données sur la durabilité est essentielle. Ces systèmes devraient pouvoir saisir des données en temps réel sur de nombreux sites et les intégrer dans une plateforme centralisée.



Les propriétaires pourraient envisager d'adopter des référentiels d'information normalisés qui fournissent des lignes directrices pour une présentation uniforme et transparente de l'information et qui sont adoptés par leurs parties prenantes. De plus, l'utilisation d'outils numériques automatisant la collecte de données et la production de rapports peut simplifier le processus de présentation de l'information, le rendant plus efficace et plus précis.



Il est également essentiel de collaborer de manière proactive avec les organismes de réglementation et de se tenir au courant des changements à venir dans la législation relative à la durabilité. Les propriétaires pourraient évaluer régulièrement les risques liés à la durabilité et élaborer des stratégies d'atténuation. Cela peut inclure l'adoption de certifications de bâtiment écologique et la mise en œuvre de programmes d'équité sociale visant à atténuer les répercussions sur la collectivité.



Annexe

Méthodologie

Nos observations s'appuient sur les deux sondages suivants.

Le groupe Immobilier de Deloitte Canada a mené un sondage auprès de dirigeants de 100 grands propriétaires d'immeubles commerciaux canadiens dont le chiffre d'affaires est d'au moins 100 millions de dollars canadiens, et auprès de 100 entreprises locataires dont le chiffre d'affaires est d'au moins 50 millions de dollars canadiens. Les propriétaires représentaient à la fois des fiducies de placement immobilier (FPI) et des sociétés autres que des FPI, et les locataires provenaient de divers secteurs, y compris la technologie, les télécommunications, les services bancaires, l'assurance et la gestion des placements, ainsi que le commerce de détail, la production industrielle, le secteur public et les services professionnels.

Le Centre des services financiers de Deloitte a mené un sondage auprès de plus de 880 hauts dirigeants et de leurs subordonnés directs de grands propriétaires d'immeubles commerciaux et de sociétés de placement immobilier du monde entier. Les répondants provenaient de trois régions : Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis); Europe (France, Allemagne, Pays-Bas, Espagne et Royaume-Uni); et Asie-Pacifique (Australie, Inde, Japon, Chine continentale et Singapour). Le sondage incluait des sociétés immobilières dont les actifs sous gestion totalisaient au moins 75 millions de dollars américains. Il y avait 82 répondants du Canada.

Notes de fin de texte

- 1 *Perspectives économiques : des obstacles demeurent malgré des signes prometteurs de reprise, été 2024*, Deloitte Canada.
- 2 *Perspectives économiques : la route parsemée d'embûches vers la reprise, automne 2024*, Deloitte Canada.
- 3 Ibid.
- 4 Ibid.
- 5 Ibid.
- 6 Ibid.
- 7 Ibid.
- 8 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 9 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 10 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 11 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 12 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 13 Ibid.
- 14 Ibid.
- 15 Ibid.
- 16 Ibid.
- 17 Ibid.
- 18 Ibid.
- 19 Ibid.
- 20 Ibid.
- 21 Ibid.
- 22 Ibid.
- 23 Ibid.
- 24 Ibid.
- 25 Ibid.
- 26 Ibid.
- 27 Ibid.
- 28 Ibid.
- 29 Ibid.
- 30 Ibid.
- 31 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 32 Ibid.
- 33 Saurabh Mahajan et Marco Macagnano, *L'avenir de l'immobilier : passer au monde phymérique*, Deloitte Canada, 2023.
- 34 Ibid.
- 35 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 36 Ibid.
- 37 Ibid.
- 38 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 39 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 40 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 41 Ibid.
- 42 Ibid.
- 43 [Everything you need to know about Quebec's Law 25: A comprehensive guide to privacy and data protection in Canada \[updated 2024\]](#) (en anglais seulement), Secure Privacy, 5 mars 2024.
- 44 Ibid.
- 45 Ibid.
- 46 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 47 Ibid.
- 48 Ibid.
- 49 Ibid.
- 50 Ibid.
- 51 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 52 Sondage sur l'immobilier 2024 de Deloitte Canada.
- 53 Ibid.
- 54 Ibid.
- 55 [Canada pushes forward with sustainability disclosure standards](#) (en anglais seulement), ISS-CORPORATE, 14 juin 2024.
- 56 [EU sustainability reporting requirements: Implications for Canadian business and policy makers](#) (en anglais seulement), L'Initiative canadienne de droit climatique, 26 mars 2024.
- 57 [Les modifications proposées aux codes modèles nationaux devraient entraîner une réduction des émissions](#), Conseil du bâtiment durable du Canada, 14 mars 2024.
- 58 Sondage sur les perspectives du secteur de l'immobilier commercial pour 2025 de Deloitte Canada.
- 59 Données de Corporate Knights et analyse de Deloitte.



Auteur

Saurabh Mahajan, MBA
Leader, Stratégie, innovation et perspectives,
Immobilier
saurmahajan@deloitte.ca

Personne-ressource

Marco Macagnano, PhD
Leader, Immobilier numérique, Stratégie,
Risques et Transactions
mamacagnano@deloitte.ca

Remerciements

Tony Cocuzzo, Craig Irwin, Kevin Radford, et
Dan Doré qui ont partagé leurs connaissances et
prodigué de précieux conseils.

Deloitte.

À propos de Deloitte

Chez Deloitte, notre raison d'être est d'avoir une influence marquante. Nous existons pour inspirer et aider nos gens, nos organisations, nos collectivités et nos pays à prospérer en créant un avenir meilleur. Notre travail soutient une société prospère où les gens peuvent s'épanouir et saisir des occasions. Il renforce la confiance des consommateurs et des entreprises, aide les organisations à trouver des moyens créatifs de déployer des capitaux, habilite des institutions sociales et économiques justes, fiables et efficaces, et permet à nos amis, à nos familles et à nos collectivités de profiter de la qualité de vie qui accompagne un avenir durable.

Deloitte offre des services de premier plan dans les domaines de la consultation, de la fiscalité et des services juridiques, des conseils financiers, de l'audit et de la certification ainsi que des conseils en gestion des risques à près de 90 % des sociétés du palmarès Fortune Global 500MD et à des milliers de sociétés fermées. Nous réunissons des compétences, des perspectives et des services de classe mondiale pour aborder les enjeux d'affaires les plus complexes de nos clients.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et de ses filiales, veuillez consulter www.deloitte.com/ca/apropos.

Pour en apprendre plus sur Deloitte Canada, veuillez nous suivre sur LinkedIn, X, Instagram ou Facebook.

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.