

L'avenir de l'immobilier : passer au monde *phymérique*

Rapport annuel du groupe Immobilier de Deloitte Canada

Le grand virage vers l'expérience utilisateur et les services

Entre l'environnement économique difficile, les avancées technologiques, les obligations d'objectifs de carboneutralité et les attentes croissantes des clients, le secteur de l'immobilier **est confronté à une multitude de défis.**

Nous avons mené un sondage auprès de propriétaires immobiliers et de locataires de partout au Canada afin de connaître leurs réflexions sur la récession imminente, l'inflation élevée, les taux d'intérêt élevés et la baisse des évaluations. Plus de la moitié des locataires qui ont répondu ont indiqué qu'en cas de récession, ils comptaient chercher un peu de répit : **52 % des locataires** demanderaient des allègements de loyers et **48 %**, des conditions de location plus flexibles.

Parallèlement, la pandémie a créé un mouvement tectonique dans la façon dont les espaces sont utilisés : entre autres, **les locataires recherchent des locaux plus intelligents et plus durables.** Ils cherchent également à recueillir les données sur la durabilité environnementale des bâtiments qu'ils exploitent pour leurs propres analyses comparatives ou la présentation de l'information sur les facteurs ESG. Notre sondage a également révélé que **plus de la moitié d'entre eux** recherchent des services plus numérisés et personnalisés, comme des concierges numériques, la personnalisation de l'espace, des assistants numériques et la surveillance des visiteurs en temps réel. (*Voir l'encadré sur la méthodologie de notre sondage.*)

Compte tenu de ces nouvelles sensibilités, nous pensons que le secteur doit passer des préoccupations traditionnelles centrées sur l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement à une vision plus globale priorisant les perspectives et l'expérience des occupants, et passer d'une approche uniquement axée sur les produits pour se concentrer aussi sur les services. Dans ce rapport, nous examinons les principales tendances qui devraient, selon nous,

déterminer l'avenir de l'immobilier, ainsi que les attentes des locataires et les mesures que les propriétaires immobiliers peuvent prendre pour assurer leur réussite.

1. Innovation dans le modèle d'affaires : changer la donne. Les sociétés immobilières de premier plan pourraient imiter les entreprises technologiques et passer de fournisseurs de lieux physiques à des fournisseurs de services *phymériques* (physiques et numériques). Elles pourraient réorienter leur modèle d'affaires vers un modèle d'immobilier en tant que service pour générer de nouvelles sources de revenus tout en rehaussant l'expérience des locataires.

2. Numérique : le fondement moderne. Les sociétés immobilières doivent adopter les technologies numériques pour rationaliser leurs activités et améliorer l'expérience des locataires. Elles peuvent commencer par améliorer l'intégration et la numérisation des systèmes dans tout le cycle de vie de l'immeuble (conception, construction et exploitation) grâce à des technologies telles que le bâti immobilier modélisé (BIM) et les jumeaux numériques.

3. Données : le facteur de différenciation. Pour offrir de meilleurs services et améliorer le rendement, les propriétaires devront collaborer avec les parties prenantes de l'immeuble et brouiller les lignes de la propriété des données afin d'obtenir un meilleur contrôle de l'ensemble de l'information sur l'immeuble. La création d'un environnement de données commun peut aider à exécuter des algorithmes d'analytique avancée et d'apprentissage machine pour mieux éclairer les décisions.

4. Facteurs ESG : l'occasion à saisir. Le secteur immobilier subit des pressions croissantes pour réduire son empreinte carbone et améliorer son incidence sociale et sa gouvernance. Les propriétaires doivent accorder une plus grande importance aux impératifs environnementaux, sociaux

et de gouvernance, parce que les locataires sont prêts à agir – même à résilier leur contrat de location – si les propriétaires ne prennent pas des mesures de décarbonation assez rapidement. Les approches numériques et axées sur les services s'appliqueront également ici, car les données et la technologie permettront de nombreuses initiatives de développement durable.

Méthodologie du sondage

Deloitte Canada a récemment mené un sondage auprès des hauts dirigeants de 100 grands propriétaires d'immeubles commerciaux et entreprises locataires au Canada. Les propriétaires qui ont répondu représentaient à la fois des fiducies de placement immobilier (FPI) et des sociétés autres que des FPI, et les locataires qui ont répondu provenaient de divers secteurs, y compris la technologie, les médias et les télécommunications, les services bancaires, l'assurance et la gestion des placements ainsi que le commerce de détail, le secteur public et les services professionnels.

L'enquête a porté sur l'état actuel et les attentes des répondants concernant les données fondamentales de l'immobilier, les marchés financiers, la location, la numérisation et les immeubles intelligents, les modèles d'immobilier en tant que service, les données et les enjeux ESG en 2023 et au-delà. Les répondants au sondage comprenaient des propriétaires d'immeubles commerciaux et des locataires dont les revenus s'élevaient à au moins 50 millions de dollars canadiens.

Innovation dans le modèle d'affaires : changer la donne



Le modèle d'affaires des propriétaires immobiliers évolue, allant des fournisseurs d'espaces traditionnels vers une approche plus axée sur le service. Ils deviennent, en d'autres termes, des fournisseurs de services *phymériques* (physiques et numériques). Les locataires d'aujourd'hui recherchent une productivité améliorée, la durabilité, une conception axée sur les activités, l'accessibilité et plus encore. Les services pourraient comprendre des modèles de paiement à l'utilisation pour divers besoins, comme la gestion de l'énergie, l'analyse de l'occupation ou la maintenance prédictive.

Tous ces services et modèles d'affaires peuvent être rendus possibles par la technologie et les bâtiments intelligents. En fait, les immeubles intelligents **suscitent un regain d'intérêt de la part des locataires, car les progrès technologiques continuent de révolutionner les possibilités offertes par les bâtiments.**

Notre sondage révèle que seulement 8 % des locataires ont plus de la moitié de leur portefeuille de location dans des immeubles intelligents. Cependant, **46 %** prévoient à ce que plus de la moitié de leur portefeuille sera constitué de bâtiments intelligents dans cinq ans.

Pour mieux comprendre la gamme de services qu'un bâtiment intelligent pourrait fournir, il est intéressant de faire une analogie avec les téléphones intelligents. Voyons les similitudes :

- **Connexion** : tout comme les téléphones intelligents se connectent à divers réseaux, comme les réseaux Wi-Fi et cellulaires, les bâtiments intelligents dépendent de l'internet et de divers protocoles réseau pour communiquer avec d'autres appareils.
- **Capteurs et données** : les téléphones intelligents sont équipés de capteurs qui recueillent des données (coordonnées GPS, statistiques d'accéléromètre et niveaux de lumière ambiante). Les bâtiments intelligents utilisent des capteurs pour recueillir des données sur l'occupation, la température, l'humidité et d'autres facteurs environnementaux.
- **Automatisation** : les téléphones intelligents et les bâtiments intelligents utilisent l'automatisation pour améliorer l'efficacité et la commodité. Par exemple, les téléphones intelligents peuvent automatiser des tâches telles que l'allumage d'une lampe de poche ou la mise en place d'un rappel, tandis que les bâtiments intelligents peuvent éteindre les lumières lorsque personne n'est dans la pièce ou ajuster la température en fonction des modèles d'occupation.
- **Intégration** : les téléphones intelligents peuvent s'intégrer à diverses applications et à divers services pour fournir une expérience agréable. Aussi, les bâtiments intelligents peuvent s'intégrer à des systèmes tels que l'éclairage, le chauffage, la ventilation et la climatisation, et la sécurité afin d'offrir une gestion plus efficace du bâtiment.
- **Expérience utilisateur** : les téléphones intelligents et les bâtiments intelligents sont conçus pour offrir une expérience conviviale. Les téléphones intelligents possèdent des écrans tactiles, des assistants vocaux et des interfaces intuitives, tandis que les bâtiments intelligents offrent des applications mobiles pour gérer divers systèmes, le contrôle vocal et des paramètres personnalisés.

Tout comme les téléphones intelligents se différencient selon l'expérience que leurs applications peuvent offrir, les immeubles intelligents pourraient utiliser une boutique d'applications permettant aux locataires de personnaliser les services et les commodités en fonction de leurs besoins uniques.

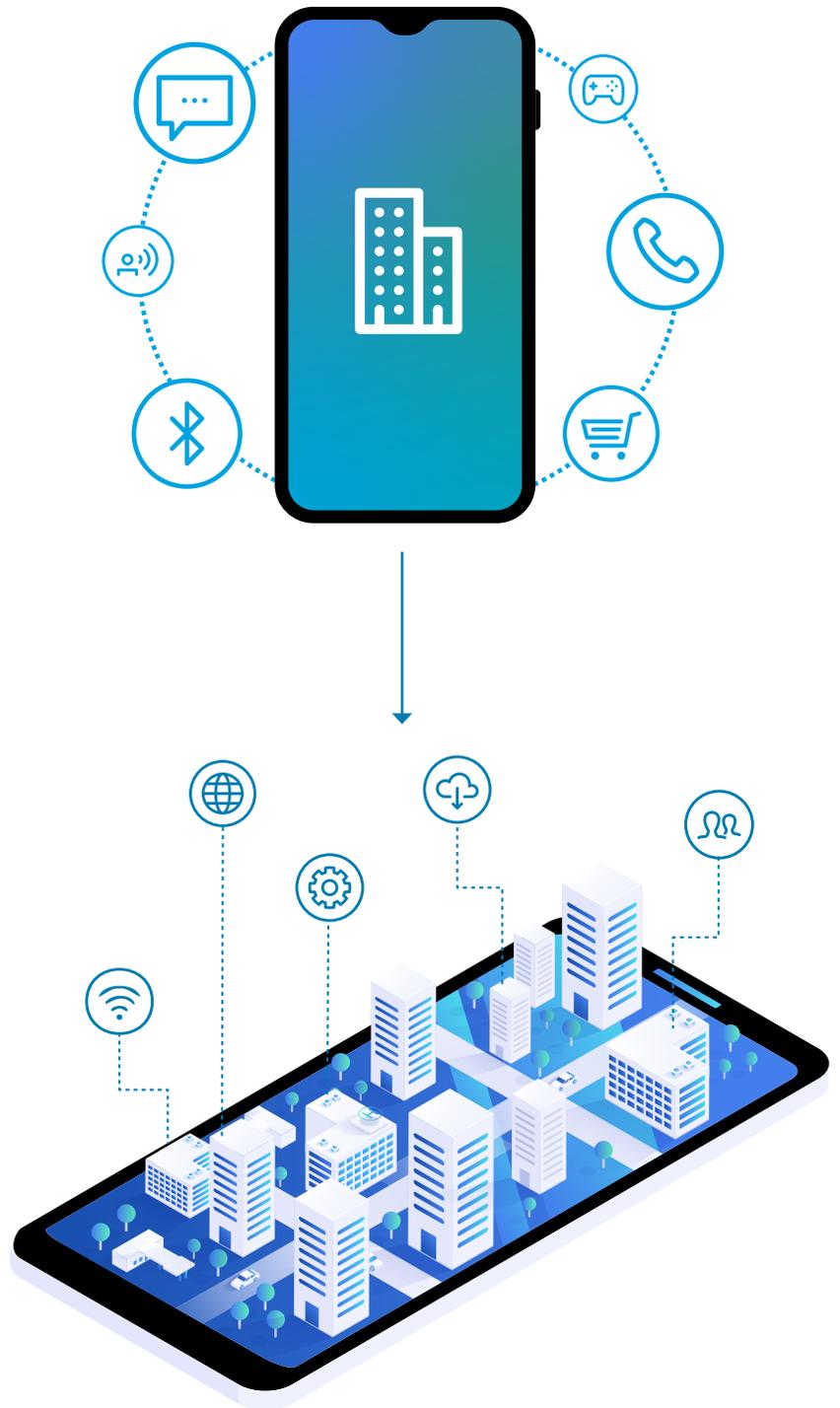
À quoi pourrait ressembler la boutique d'applications d'un bâtiment?

Après s'être concentrées sur la fabrication de produits, les entreprises de téléphones intelligents ont fini par diversifier leur modèle de revenus en s'orientant vers des portefeuilles de services. Les revenus des services d'Apple, par exemple, ont augmenté plus de deux fois plus vite que ses revenus provenant d'autres sources¹ au cours de la dernière décennie.

En suivant cette voie, les propriétaires immobiliers pourraient étendre leur modèle de revenus fondé sur la location au pied carré pour inclure des services fondés sur des abonnements, une part de revenus tirés des applications et la facilitation de services de tiers.

Les revenus qu'Apple tire des services ont augmenté deux fois plus vite que ses autres revenus.

Figure 1 : Téléphones et bâtiments intelligents



Source : Analyse de Deloitte

Générer des revenus en favorisant une meilleure expérience et une plus grande productivité pour les occupants d'un immeuble connecté.

L'essor de l'immobilier en tant que service : une boutique d'applications immobilières et un modèle économique de plateforme

Parler des services comme un flux de revenus mène naturellement au concept de l'immobilier en tant que service.

Ce concept élargit le modèle d'affaires traditionnel des propriétaires, qui consistait exclusivement à offrir l'accès à une superficie, et à des services rendus par cet espace². Il génère des revenus en favorisant une meilleure expérience et une plus grande productivité pour les occupants de l'immeuble, et en facturant chaque service numérique. L'écosystème numérique intégré de l'immeuble intelligent utilise les données de l'immeuble de nouvelles façons et par l'intermédiaire d'une plateforme unique, est essentiellement un marché ouvert aux différentes parties prenantes.

Consolider les éléments physiques et numériques permet un contrôle plus rationalisé des opérations, ce qui génère de meilleures perspectives et établit la **consommation de services et de données en tant qu'élément essentiel**. L'immobilier en tant que service peut bénéficier aux propriétaires et aux locataires de nombreuses façons, comme le montre la figure 2.

Cela peut être intégré dans le type de modèle économique de plateforme qui a déjà transformé de nombreux secteurs en connectant les producteurs et les consommateurs. Les propriétaires immobiliers pourraient adopter cette approche pour remodeler positivement l'expérience locataire et favoriser une croissance durable.

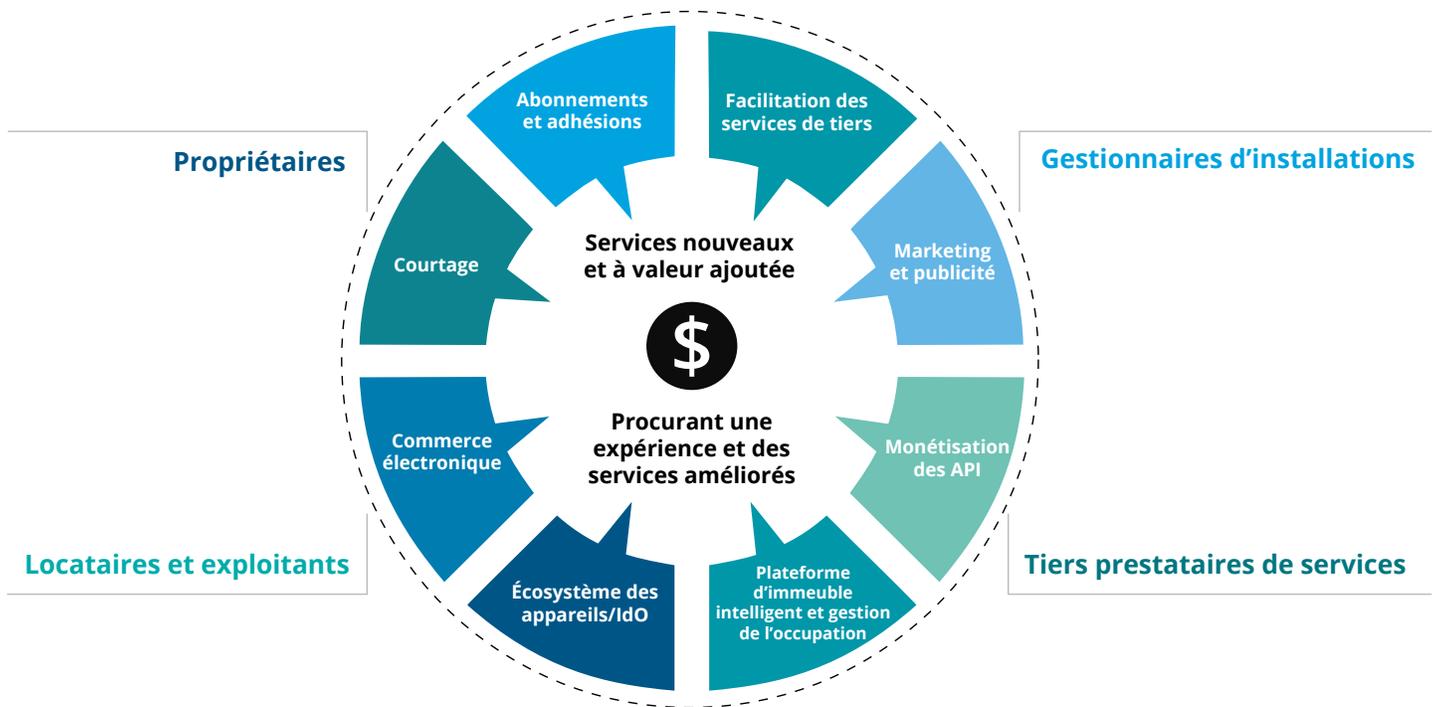
Les modèles économiques de plateforme courants se concentrent sur l'agrégation, la socialisation et la mobilisation³, et ils sont généralement créés et possédés par une seule entité (appelée orchestrateur). Les modèles économiques de plateforme pour le secteur immobilier pourraient être une combinaison de ces modèles, et être créés par les propriétaires.

Figure 2 : L'immobilier en tant que service bénéficie à de nombreuses parties prenantes



Source : Services-conseils de Deloitte

Figure 3 : Nouveaux services immobiliers que peut permettre un modèle économique de plateforme

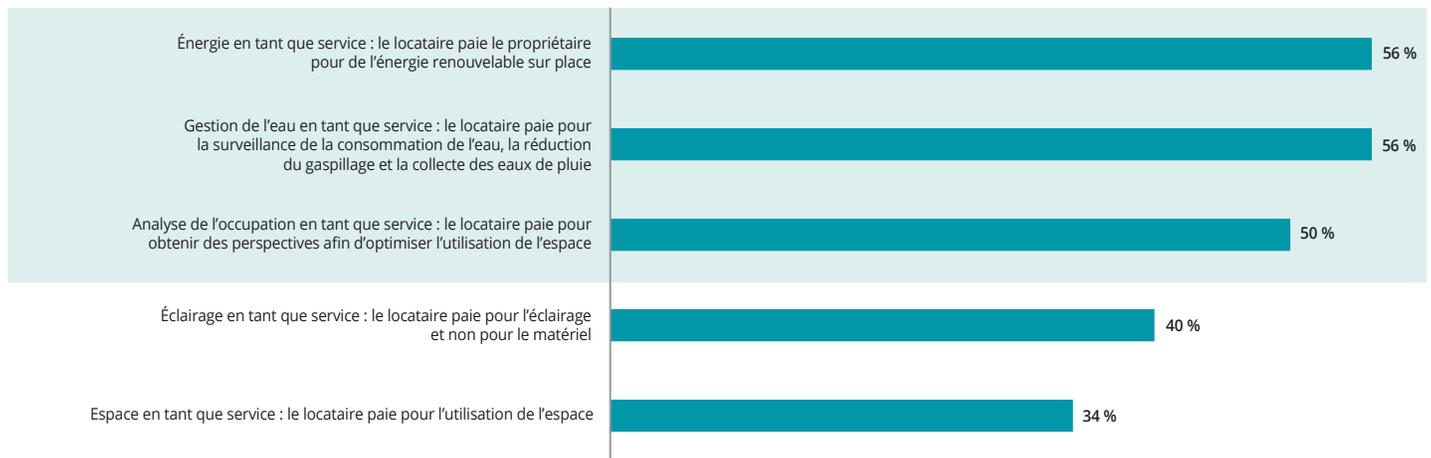


Source : Analyse de Deloitte

Les propriétaires, en tant qu'orchestrateurs de plateforme, peuvent diversifier leurs sources de revenus de plusieurs manières, comme le montre la figure 3, notamment :

- Les services d'abonnement et d'adhésion pourraient inclure, par exemple, la consommation d'énergie intelligente, la qualité de l'environnement intérieur, la maintenance prédictive et les ordres d'exécution automatisés, l'analytique de l'occupation et de l'emplacement, et l'analytique de la clientèle et des gens.
- De nombreux fournisseurs de services tiers pourraient utiliser la plateforme pour fournir leurs services aux locataires en versant une commission à l'orchestrateur ou en payant au clic.
- Les orchestrateurs immobiliers peuvent monétiser les données de leur plateforme en ce qui a trait à l'utilisation de l'espace, aux systèmes de l'immeuble, aux espaces de stationnement, à l'efficacité des ressources, etc., de la même manière que les entreprises de technologie ont monétisé leurs interfaces de programmation d'applications (API) en donnant accès aux données de leur plateforme.
- Les composants des immeubles intelligents peuvent être monétisés sous forme de logiciel-service (SaaS) ou d'infrastructure-service (IaaS); par exemple, les locataires pourraient utiliser une plateforme intelligente pour accéder à des renseignements sur l'immeuble ou louer un détecteur d'occupation pour éclairer leurs propres analyses.
- Le commerce électronique offre également un bon potentiel d'amélioration de l'expérience utilisateur tout en procurant une source additionnelle de revenus aux orchestrateurs. Par exemple, une application d'immeuble intelligent pourrait donner aux utilisateurs la possibilité de commander du café ou de la nourriture dans n'importe quel commerce de l'immeuble. Au fil du temps, les données sur les préférences des utilisateurs pourraient également être exploitées de différentes façons.

**Figure 4 : Locataires manifestant de l'intérêt pour les modèles sous forme de services.
Pourcentage des locataires prêts à payer pour chaque service.**



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada

Les locataires sont prêts à payer pour de nouveaux services

Notre sondage a révélé que la majorité des locataires seraient favorables à voir leurs propriétaires fournir de nouveaux modèles de services. Par exemple, **56 %** ont dit qu'ils seraient disposés à payer leur propriétaire pour suivre la consommation d'énergie renouvelable ou d'eau, réduire les déchets ou récolter les eaux de pluie. **La moitié des locataires** ont également indiqué qu'ils souhaitaient payer pour l'analytique de l'occupation afin d'optimiser leur utilisation de l'espace (voir la figure 4).

Notre recommandation : passer d'une approche axée sur les produits à une approche centrée sur les systèmes

Les propriétaires peuvent adopter une approche moderne en alignant davantage leur modèle d'affaires sur les services, la technologie et l'expérience du locataire. Cela signifie passer d'une approche axée sur le produit (l'immeuble) à une approche

centrée sur les systèmes (caractéristiques et capacités interconnectées), c'est-à-dire penser à l'immeuble non pas comme un produit final, mais comme un prototype évolutif pouvant être amélioré en intégrant des services répondant aux besoins des utilisateurs à mesure qu'ils évoluent. Les équipes de service aux locataires des propriétaires devront se concentrer davantage sur la gestion des relations avec la clientèle et s'assurer que leurs directeurs de compte se concentrent sans relâche sur la prestation des services, l'efficacité et la productivité des locataires. Avec un modèle économique de plateforme et des services numériques, les propriétaires peuvent tirer parti de la demande croissante de solutions novatrices pour créer de nouvelles sources de revenus. En bref, ces plateformes et ces services devraient jouer un rôle crucial dans l'avenir du secteur de l'immobilier, qui sera de plus en plus *phymérique*.

Numérique : le fondement moderne

L'immobilier numérique peut **aider les propriétaires et les locataires à tirer une plus grande valeur** de leurs actifs physiques et trouver de nouvelles sources de valeur par la transformation de leurs activités, l'efficacité opérationnelle, l'analytique de données et l'architecture de solutions. Cela peut permettre l'intégration de services qui avaient l'habitude de travailler en vase clos en les aidant à partager et à exploiter les données provenant des activités quotidiennes pour soutenir une meilleure prise de décisions.

Les locataires souhaitent plus de numérique

Dans notre sondage, nous avons demandé aux locataires quelles étaient leurs attentes en matière d'immobilier numérique en ce qui concerne les gens, la technologie, le lieu de travail et l'espace. Ils nous ont dit qu'ils voulaient que leurs propriétaires fournissent des services d'utilisateurs plus numérisés et personnalisés tels que l'affichage numérique et la personnalisation de l'espace, utilisent des technologies cognitives telles que l'analytique des

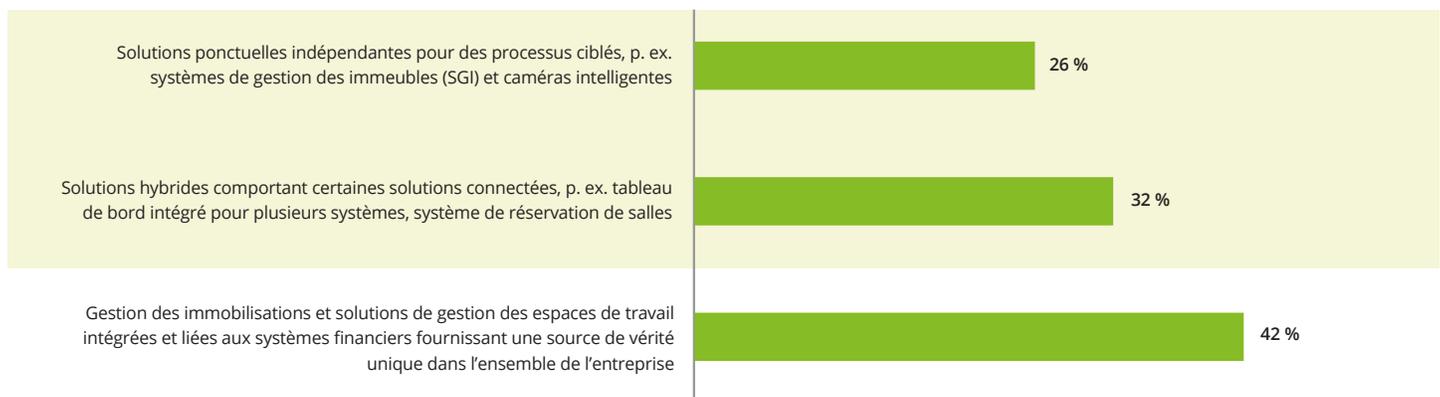
données et l'IA, et déploient des systèmes robustes de surveillance de la propriété tels que les caméras intelligentes et la surveillance des visiteurs en temps réel. Pour répondre à ces attentes des locataires, les propriétaires immobiliers doivent établir une fondation solide. Cela commence par une intégration bien synchronisée des systèmes.

Accélérer l'intégration des systèmes

Notre sondage révèle que **58 %** des propriétaires sondés utilisent encore des solutions **ponctuelles ou hybrides** pour leurs systèmes, avec peu d'aspects intégrés (voir la figure 5). La technologie peut permettre le partage transparent 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 devraient 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. Par exemple, les solutions de gestion des espaces de travail intégrées fournissent une source unique d'information à l'échelle de l'entreprise et peuvent être reliées aux systèmes financiers pour mieux planifier et prioriser les investissements.

Figure 5 : Les propriétaires utilisent encore des solutions ponctuelles ou hybrides. Pourcentage de propriétaires utilisant chaque type de solution.



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada

Notre recommandation : numériser tout le cycle de vie de l'immeuble avec les technologies de BIM et de jumeau numérique

La modélisation des données du bâtiment (BIM) devient une nécessité à l'étape de la conception de l'immobilier.

Le système BIM aide à rationaliser le processus de conception et de construction, et à regrouper les données dans une source de vérité unique. Il peut servir d'environnement de collaboration connecté entre toutes les parties prenantes du projet, et présente de nombreux autres avantages notables quant au gain de temps, d'argent et de ressources. Pour plus de détails, veuillez consulter notre rapport sur [l'avenir de l'immobilier durable](#).

Alors que le BIM fournit une base de données numérique des caractéristiques physiques et fonctionnelles des immeubles, les propriétaires et **les gestionnaires ont besoin d'une façon plus dynamique de gérer les opérations et la maintenance de leurs immeubles**. Cela est particulièrement vrai pour les immeubles existants : on estime que près de 80 % d'entre eux seront toujours debout en 2050⁴, mais bon nombre d'entre eux n'ont pas de documents de conception numérisés appropriés, ce qui peut rendre difficile la création de modèles numériques précis capables d'intégrer les systèmes et les données du bâtiment.

C'est là que la technologie de jumeau numérique entre en jeu. Le jumeau numérique peut intégrer les mondes physique et numérique en utilisant l'IA et l'apprentissage machine pour combler les lacunes en données et générer une version numérique en direct d'un immeuble. Les entreprises peuvent ensuite tirer parti des données en temps réel pour exécuter des simulations, planifier des scénarios et effectuer des analyses de simulation, prédire le rendement de l'immeuble et explorer différentes façons d'obtenir des résultats optimaux. La technologie de jumeau numérique ne se limite pas aux immeubles; elle peut inclure des données sur les gens

et les processus pour fournir un contexte plus fonctionnel de l'environnement bâti. Cela permet aux propriétaires et aux gestionnaires de prendre des décisions plus éclairées en fonction des perspectives combinées des systèmes de l'immeuble, des exigences des locataires et du comportement des utilisateurs.

Notre recommandation : adopter une approche systématique de la numérisation

Pour s'assurer qu'ils disposent de l'architecture numérique nécessaire, les propriétaires immobiliers devraient adopter une approche systématique. Ils peuvent commencer par établir ou améliorer leur infrastructure numérique dans les domaines des opérations, de la sécurité et de l'accessibilité de l'immeuble. Cela comprend la mise en œuvre de technologies et de systèmes pouvant établir les fonctionnalités requises dès le premier jour, tout en étant connectés et prêts à recueillir des données.

Ensuite, les propriétaires doivent définir une stratégie de données et d'applications qui soutient leur vision de l'immeuble intelligent et facilite l'automatisation, et se préparer à regrouper et à analyser les données générées. Cela comprend des services intelligents tels que des services basés sur l'emplacement, l'analytique de l'occupation, et des murs et applications interactifs pour les fonctionnalités comme les espaces de travail interactifs et les concierges numériques.

La prochaine priorité consiste à mettre en œuvre une technologie qui améliore l'engagement des occupants et leur expérience. Cela inclut un environnement technologique habilitant, l'intelligence, l'établissement des profils des utilisateurs et leurs préférences ainsi que l'hyperpersonnalisation. En parallèle, les propriétaires doivent accroître leurs investissements dans l'infonuagique, l'IA et l'analytique des données afin de fournir les services que les locataires anticipent.

Les propriétaires et les gestionnaires ont besoin d'une façon plus dynamique de gérer les opérations et la maintenance de leurs immeubles.

Figure 6 : Avantages du BIM

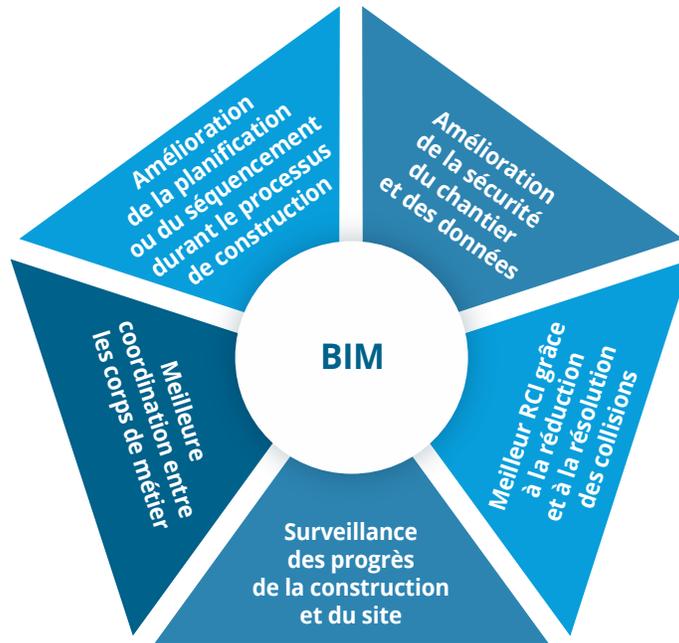
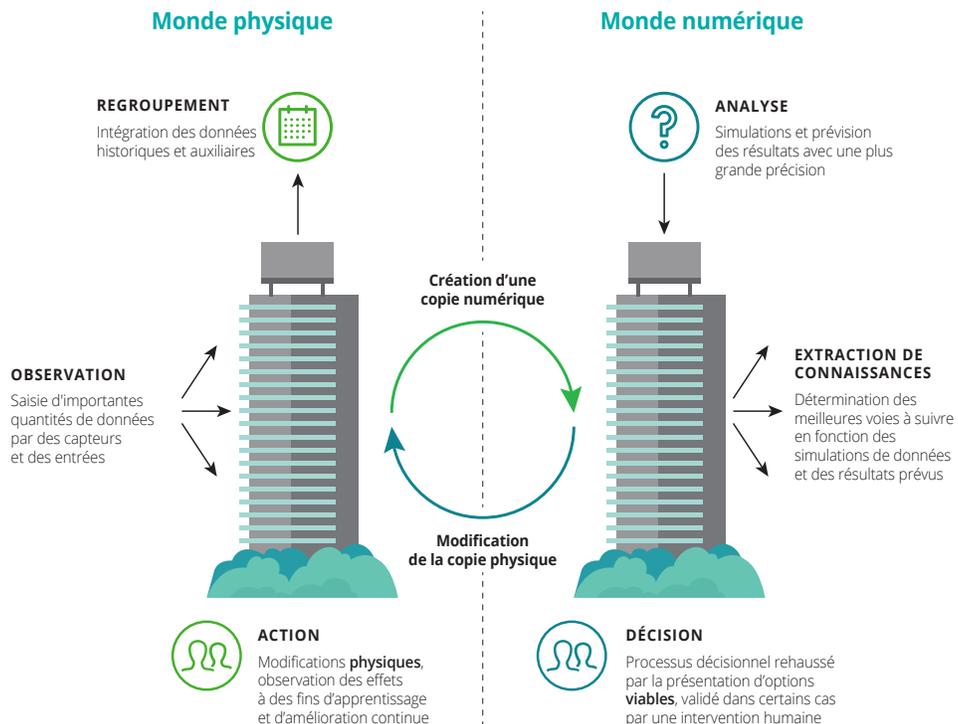


Figure 7 : Avantages des jumeaux numériques



Données : le facteur de différenciation

Pour établir une fondation solide et concrétiser les avantages de l'immobilier numérique, les propriétaires d'immeubles commerciaux doivent être en mesure de recueillir et d'agrèger les données en temps réel sur leurs immeubles et d'en tirer parti pour améliorer l'efficacité opérationnelle et occasionner de nouveaux flux de revenus. Les immeubles et leurs occupants génèrent chaque jour des centaines de gigaoctets de données sur le rendement, mais une grande partie n'est pas utilisée parce que les propriétaires et les organisations ne perçoivent pas leur valeur réelle et n'en tirent donc pas profit. Le défi d'exploiter ces données est également l'occasion de façonner la stratégie de l'entreprise pour obtenir des résultats rentables et tangibles.

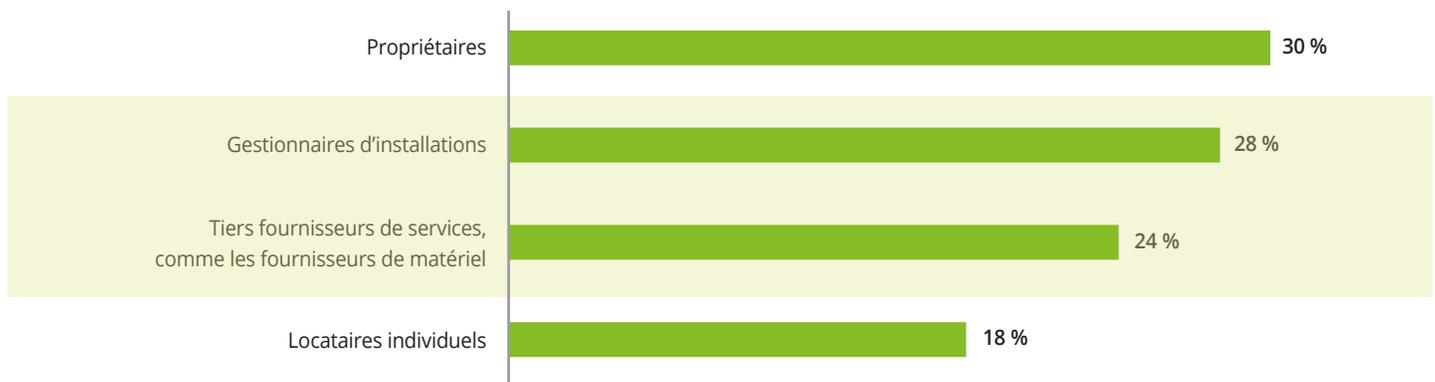
Les propriétaires ne contrôlent qu'une partie des données d'un immeuble et ont du mal à les utiliser

Notre sondage révèle qu'en moyenne, les propriétaires d'immeubles commerciaux contrôlent **moins d'un tiers** des données générées dans leurs immeubles.

Les gestionnaires des installations et les fournisseurs de services tiers (fournisseurs de matériel) contrôlent **52 %** des données, et les locataires **18 %** (voir la figure 8). La collaboration entre ces parties prenantes de l'immeuble est manifestement d'une importance capitale pour la création d'un écosystème numérique intégré dans lequel les données agrégées sont utilisées pour permettre une analytique efficace et une prise de décisions plus éclairée.

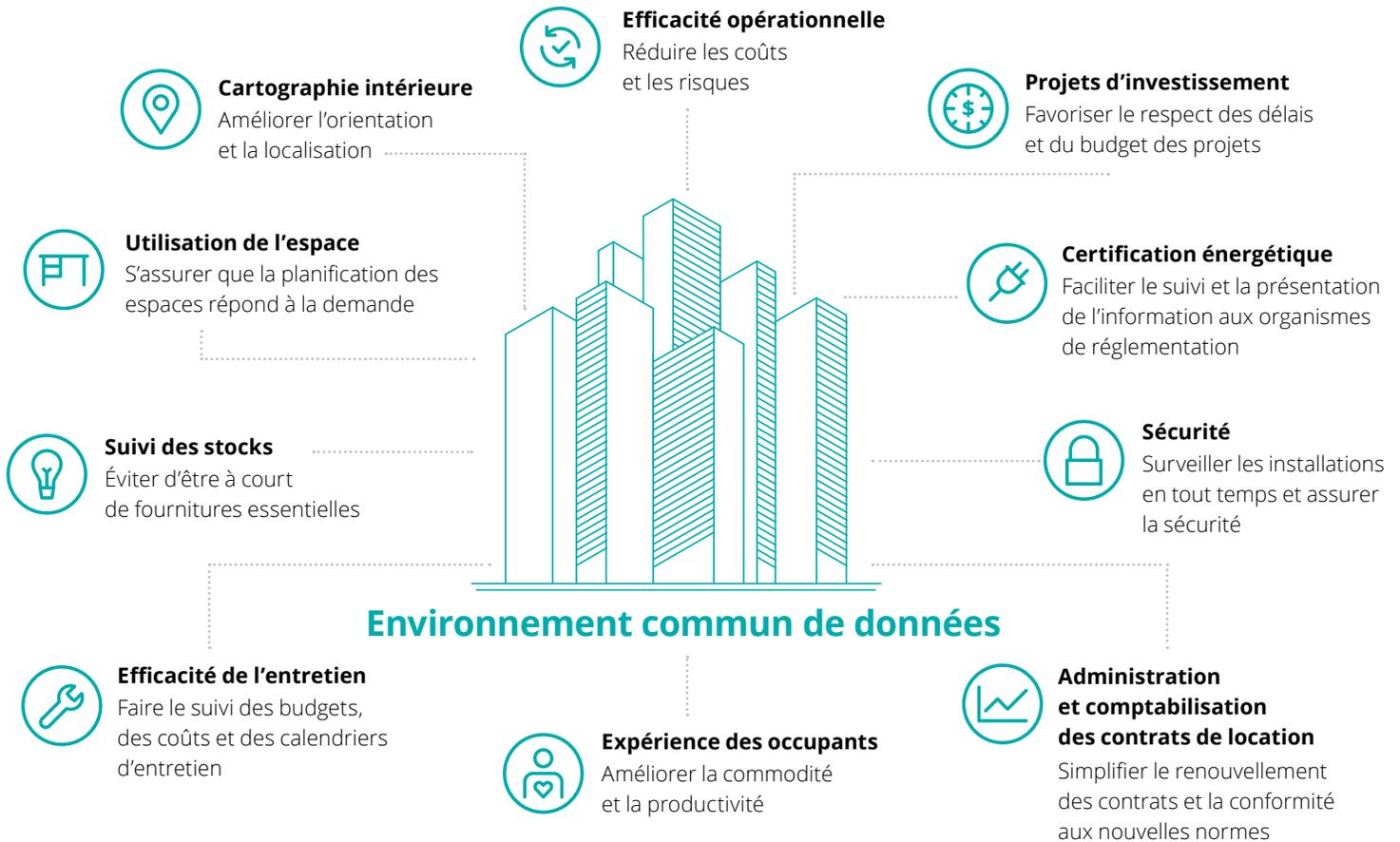
Les propriétaires connaissent aussi quelques obstacles dans l'utilisation efficace de leurs données. Dans notre sondage, **48 %** des répondants ont indiqué que la normalisation limitée des données était un défi de taille, tandis que **44 %** ont évoqué les processus manuels et le manque d'intégration.

Figure 8 : En moyenne, les propriétaires contrôlent moins du tiers des données générées dans leurs immeubles. Pourcentage moyen des données d'immeuble contrôlées par type de partie prenante.



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada

Figure 9 : Un environnement commun de données optimise le rendement



Source : Analyse de Deloitte

Notre recommandation : établir un environnement commun de données

Pour tirer le meilleur parti possible des données disponibles, les entreprises devraient créer un environnement commun dans lequel l'ensemble des données, plans, modèles de l'immeuble et données financières – fournis par toutes les parties prenantes – sont intégrés dans un répertoire central à partir duquel tous les projets peuvent être gérés. Comme le montre la figure 9, ces données pourraient comprendre, entre autres, les données relatives à l'utilisation de l'espace, aux opérations, à l'entretien, à la comptabilisation des baux, à l'expérience des occupants et à la cartographie intérieure. Cela peut permettre une analyse continue des

données de l'immeuble, une analyse des corrélations croisées, une rétroaction en temps réel pour améliorer les opérations et les services, et des analyses de scénarios et des tests continus.

Pour un environnement commun de données efficace, de nombreux propriétaires devront améliorer leur collaboration avec les différentes parties prenantes, y compris les gestionnaires d'installations, les fournisseurs de matériel et les locataires. Ils devront numériser les processus de collecte de données, assurer la normalisation des données et améliorer l'intégration des systèmes.

Facteurs ESG : l'occasion à saisir

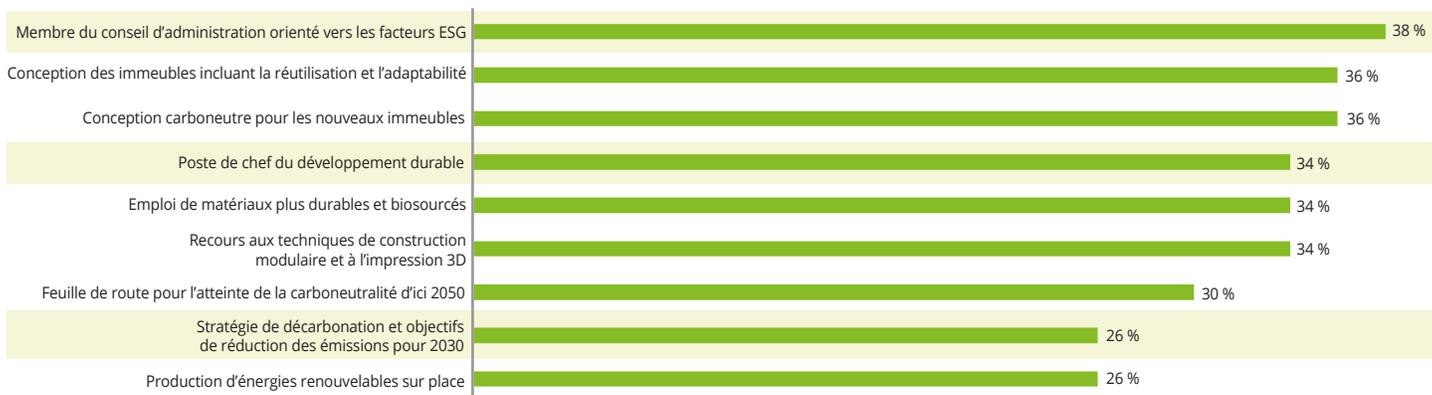
À l'heure où les parties prenantes maintiennent la pression sur les sociétés immobilières pour qu'elles améliorent leur durabilité environnementale, les propriétaires devraient tenir compte des avantages à agir. Une analyse de rentabilité solide peut démontrer la possibilité d'entreprendre une démarche rentable et génératrice de revenus tout au long du cycle de vie immobilier de conception, de construction et d'exploitation. En plus des pratiques respectueuses de l'environnement, les sociétés immobilières avant-gardistes intègrent plus d'initiatives sociales et de gouvernance dans leurs activités. Par exemple, elles peuvent travailler avec des entreprises appartenant à des Autochtones, à des personnes de couleur ou à des femmes, et ajouter des caractéristiques plus inclusives à leurs conceptions, comme des entrées universellement accessibles pour les personnes à mobilité réduite. Du point de vue de la gouvernance, les propriétaires doivent choisir des cadres de présentation de l'information ESG qui vont non

seulement les aider à se conformer aux exigences réglementaires, mais aussi à répondre à la demande des investisseurs et des locataires concernant les données sur le développement durable.

Les propriétaires n'accordent pas d'importance stratégique aux enjeux ESG

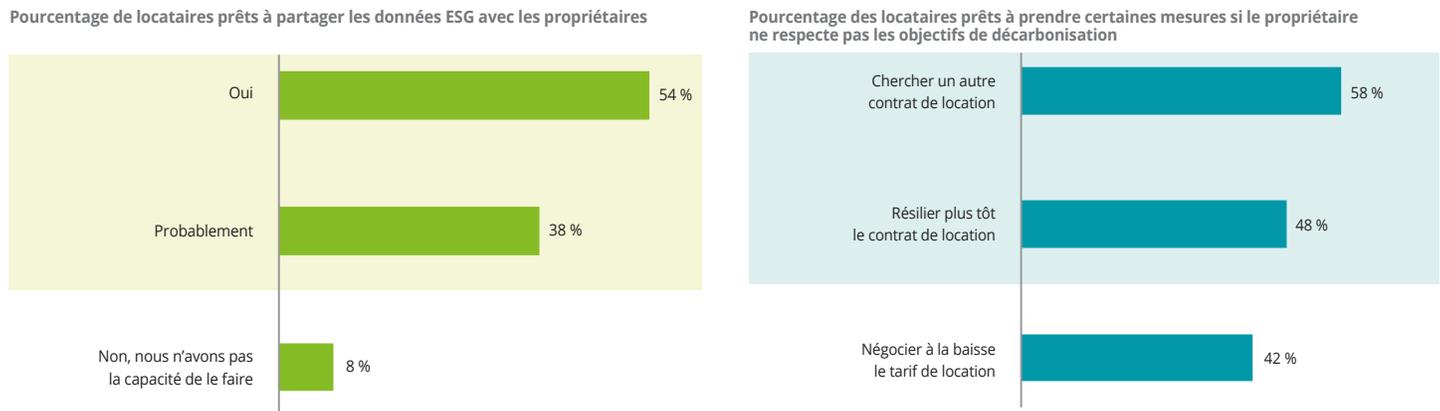
Notre sondage indique que les propriétaires ignorent encore l'importance stratégique des facteurs ESG et de l'adoption de techniques de construction durables. **Seuls 38 %** des leaders ont ou prévoient d'avoir un membre du conseil d'administration spécialisé en facteurs ESG, et **4 %** ont créé un poste de chef du développement durable ou comptent le faire. De plus, **26 %** ont une stratégie de décarbonation et des objectifs de réduction des émissions pour 2030. En matière de construction durable, **seulement 34 %** des propriétaires utilisent des matériaux durables ou des techniques de construction modulaire (voir la figure 10).

Figure 10 : Pourcentage de propriétaires choisissant de se concentrer sur chaque aspect lié aux facteurs ESG en 2023



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada

Figure 11 : Préférences des locataires concernant les enjeux ESG partage des données et efforts de décarbonation du propriétaire



Source : Sondage sur l'immobilier de Deloitte Canada

Des locataires pourraient résilier leur bail si les propriétaires échouent à décarboner leurs activités

De plus en plus conscients de l'empreinte écologique des locaux qu'ils louent, les locataires recherchent des bâtiments plus durables. Notre sondage a révélé que **près de 92 % des locataires** sont prêts à communiquer leurs données ESG aux propriétaires (voir la figure 11) pour obtenir de meilleures perspectives sur le rendement de leur entreprise pour l'utilisation de l'espace, l'efficacité des ressources et l'empreinte carbone. Comme le montre également la figure 11, dans l'hypothèse où les propriétaires n'atteindraient pas leurs propres objectifs de décarbonation, **58 % des locataires** ont indiqué qu'ils envisageraient de conclure d'autres contrats de location, tandis que **48 %** d'entre eux pourraient demander la résiliation anticipée de leur bail. Il s'agit de chiffres importants, surtout à un moment où la rétention est une priorité clé pour les propriétaires.

Notre recommandation : les propriétaires peuvent monétiser les données ESG tout en aidant les locataires à devenir durables

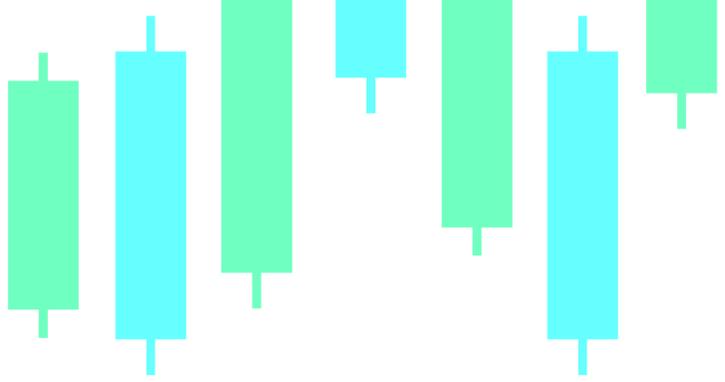
Les locataires veulent connaître les données sur la durabilité environnementale des espaces qu'ils louent. **Plus de la moitié** des locataires qui ont répondu à notre sondage veulent saisir des données sur

leur consommation d'énergie et d'eau, la gestion de leurs déchets et leurs émissions de carbone. Cela offre aux propriétaires l'occasion de collaborer avec leurs locataires, voire de monétiser les données et les perspectives qu'ils en tirent, tout en démontrant leur engagement envers la décarbonation et l'efficacité des ressources. Notons que la numérisation et la centralisation des données seront un catalyseur clé des initiatives ESG pour la création d'immeubles intelligents et durables.

Notre recommandation : rehausser l'importance stratégique des facteurs ESG et les considérer comme vecteur de valeur à long terme

Les propriétaires immobiliers doivent accorder plus d'importance aux facteurs ESG, tant au niveau de la direction que des projets. À mesure que les locataires s'attachent à réduire leur incidence sur l'environnement, ils s'attendent à ce que leurs propriétaires fassent la même chose. Les propriétaires devront donc adopter une approche bien structurée pour atteindre leurs propres objectifs de décarbonation dans tous les cycles de vie conception, construction et exploitation⁵. (Pour obtenir un plan d'action détaillé, voir notre plus récente publication sur [l'avenir de l'immobilier durable](#)).

Ils devront adhérer à des principes d'équité sociale et promouvoir la diversité et l'inclusion. Enfin, la mesure précise des paramètres ESG et la normalisation des données et des rapports aideront les propriétaires à améliorer la gouvernance et à contenter leurs locataires.

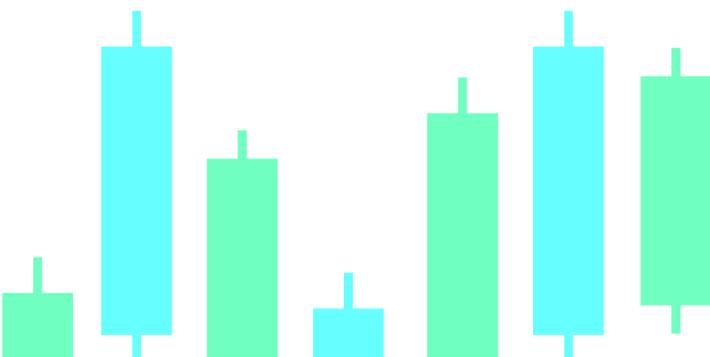


Il est temps de passer au monde *phymérique*

L'avenir de l'immobilier réside dans la convergence des mondes physique et numérique pour créer de nouvelles occasions et expériences. Les frontières entre ces mondes s'estompent déjà. Les propriétaires qui entreprennent une transformation dès maintenant pour tirer profit de l'inévitable assureront probablement leur réussite. Ils devront aussi rendre leurs espaces durables, compte tenu des nouvelles réglementations climatiques et de la pression croissante des parties prenantes, et ce faisant, ils réaliseront des bénéfices financiers et environnementaux.

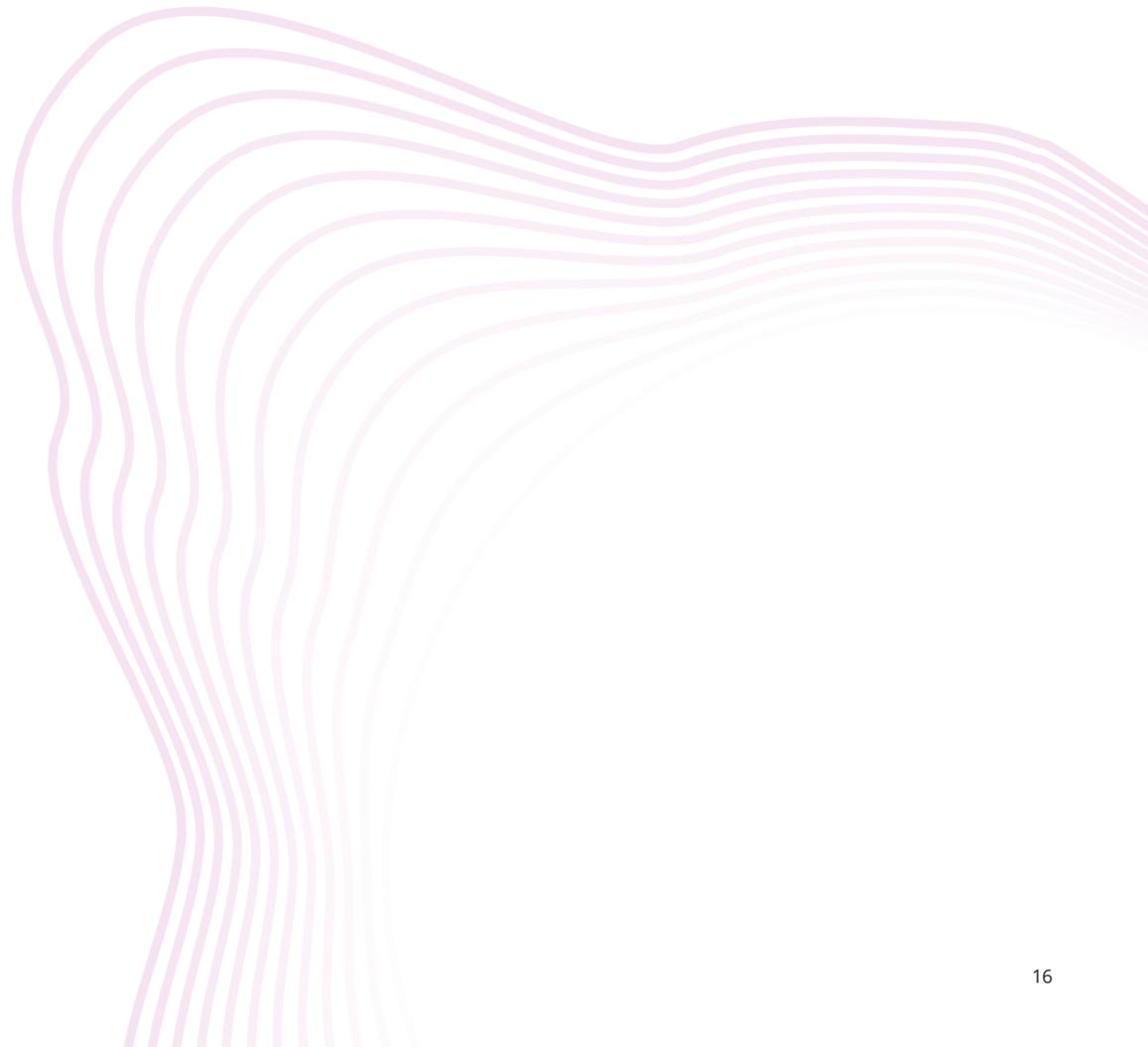
Il sera essentiel de maîtriser les données et l'analytique et d'accroître la collaboration des parties prenantes pour créer des immeubles intelligents et atteindre la durabilité. Les perspectives et les renseignements fondés sur les données peuvent aider les sociétés immobilières à améliorer l'efficacité opérationnelle, à générer de nouveaux revenus et à rehausser l'expérience des locataires, tandis que la collaboration entre les parties prenantes (propriétaires, exploitants, locataires, investisseurs et gestionnaires d'installations) peut avoir un effet multiplicateur sur l'amélioration des immeubles de l'avenir.

Il y a beaucoup à faire pour préparer le secteur immobilier à l'avenir. Il est temps d'agir.



Notes de fin

1. GlobalData. [Apple's Annual Net Sales by Product Segments \(2012-2021\)](#).
2. Marco Macagnano et Saurabh Mahajan. [L'immobilier numérique en 2022 : comment réussir dans un monde de perturbations](#), Deloitte Canada, juin 2022.
3. Deepak Sharma et coll. [Digital platform as a growth lever](#), Deloitte, 29 juillet 2020.
4. John Bleasby. [Climate and Construction: Government leaves existing building owners to resolve energy inefficiencies](#), Daily Commercial News by ConstructConnect Canada, 1^{er} juin 2022.
5. Marco Macagnano et Saurabh Mahajan. [L'avenir de l'immobilier : durable est intelligent – Convertir les défis de la décarbonation en nouvelles occasions rentables](#), Deloitte Canada, décembre 2022.





Personne-ressource

Marco Macagnano, Ph. D.
Leader, Immobilier numérique,
Services-conseils en immobilier
mamacagnano@deloitte.ca
416-601-6446

Auteur

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

Remerciements

Tony Cocuzzo, **Craig Irwin**,
Kevin Radford et **Jacqui Hop
Hing** qui ont partagé leurs
connaissances et prodigué
de précieux conseils.

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit ou de la fiscalité, ni aucun autre type de service ou conseil. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en œuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise. Avant de prendre de telles décisions ou mesures, vous devriez consulter un conseiller professionnel compétent. Deloitte n'est aucunement responsable de toute perte que subirait une personne parce qu'elle se serait fiée à la présente publication.

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500MD par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes.

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 une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un meilleur avenir en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 330 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 11 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) ou [Facebook](#).