



Par Dave Black, AACI, P.App
Premier vice-président et Directeur nationale
Services de conseil et d'évaluation, JLL

Le marché de l'immobilier commercial est en pleine évolution... mais les évaluateurs le sont-ils aussi?

Certains jeunes analystes de JLL se moquent encore de moi quand je leur dis qu'il n'y a pas si longtemps, je devais me rappeler d'emporter une caméra et une carte routière avant de partir en inspection. Il est étonnant de constater à quel point les choses peuvent avoir changé en quelques années seulement.

Nous n'avons pas eu à donner d'indices de valeur dans des conditions de marché actuelles aussi difficiles depuis la crise financière mondiale de 2009. Même si les conditions ne sont pas aussi mauvaises aujourd'hui, Stephen Schwarzman, PDG de Blackstone Group LP, a déclaré que jusqu'à 45 % de la richesse mondiale a été détruite en un peu moins d'un an et demi à cette époque. Mon mentor Gordon Coffell a toujours insisté sur le fait que les valeurs immobilières grimpent lentement et chutent rapidement. Cela n'aurait pas pu être plus évident en 2009.

Aujourd'hui, nous sommes à la fin de 2019, et nous avons connu une période de dix ans au cours de laquelle les évaluateurs étaient assez populaires - ou du moins, aussi populaires que peut l'être un évaluateur.

► LE MARCHÉ ÉVOLUE

Au cours des dix dernières années, la plupart des données transactionnelles ont révélé une compression importante des paramètres d'investissement entre les types d'actifs traditionnels, conjuguée à de solides fondamentaux opérationnels, notamment une bonne croissance du marché locatif. Cela a été particulièrement vrai dans les grandes villes du Canada et a fait ressortir certains résultats favorables du point de vue de l'évaluation. Nous avons été les « porteurs de bonnes nouvelles », si vous voulez. Aujourd'hui, nous assistons à une certaine hésitation de la part des investisseurs, hésitation qui remet en question la valeur de certains types d'actifs. Pour mettre en lumière ces conditions du marché, j'aimerais

citer quelques extraits de la plus récente publication de JLL intitulée Capital Markets Insight, rédigée par Thomas Forr et Scott Figler, de notre groupe de recherche :

Avec des prix à des sommets sans précédent et le doute croissant que le cycle économique est à son apogée, les investisseurs se tournent vers trois stratégies :

1) Investir dans les portes d'entrée géographiques.

Les marchés de Montréal, Toronto et Vancouver (MTV) ont représenté près de 75 % de toutes les activités de placement cette année. En fait, quatre transactions de bureaux au centre-ville - le Bentall Centre de Vancouver, l'Atrium on Bay et la Dynamic Funds Tower de Toronto et le 1250, René-Lévesque de Montréal - ont représenté 15 % de toutes les transactions.

2) Investir dans des actifs de base comme les bureaux urbains, les immeubles industriels de haute qualité et les immeubles multifamiliaux à haute densité, qui représentent ensemble les deux tiers de tous les achats.

3) Investir dans des terrains destinés à l'aménagement. Comme le taux d'inoccupation est extrêmement faible dans les secteurs des bureaux, de l'industrie et des immeubles multifamiliaux, les municipalités sont pleinement disposées à alléger le processus de délivrance des permis afin d'atténuer les pénuries pour ces utilisations, et les promoteurs réagissent en conséquence. Depuis le début de l'année, les transactions foncières ont représenté plus de 20 % de l'ensemble des transactions, comparativement à une moyenne de 8 % au cours de la dernière décennie.

Le rapport suggère que les marchés sont en train de changer. Généralement, l'évolution des marchés pousse les investisseurs à réfléchir et à réviser leur stratégie. Lorsque cela se produit, qu'est-ce que cela signifie pour nous, les évaluateurs? Cela signifie que nos clients, plus que jamais, pourraient soumettre nos évaluations à des tests rigoureux. À quel point sommes-nous confiants des chiffres que nous avançons?

► NOS MÉTHODES D'ÉVALUATION ÉVOLUENT ÉGALEMENT

Dans mon travail quotidien, je suis également évaluateur à honoraires et je me concentre sur des contrats de service d'évaluation d'importants actifs institutionnels (principalement des complexes immobiliers de détail, de bureaux et industriels) à l'échelle du pays. L'évaluation devient de plus en plus difficile de nos jours, car les investisseurs

deviennent plus prudents et l'écart entre le cours acheteur et le cours vendeur s'élargit. Nos estimations de la valeur marchande sont définies par la présence d'acheteurs et de vendeurs consentants, mais que se passe-t-il lorsqu'il existe un grand écart de prix entre ces deux groupes?

Plus tôt cette année, j'ai fait partie de l'équipe de direction qui s'est concentrée sur la croissance et la stratégie entourant la plateforme d'évaluation canadienne de JLL. En octobre, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec notre responsable mondial de l'évaluation pour discuter des pratiques et des approches d'évaluation utilisées ailleurs dans le monde. Les évaluateurs du monde entier sont confrontés aux mêmes problèmes: les valeurs évoluent et nos clients recherchent plus fréquemment des indications et des opinions. Un thème constant est le besoin d'évaluateurs professionnels de confiance, offrant un travail de qualité et des valeurs comptables fiables.

► REGARDER À TRAVERS LE PARE-BRISE PLUTÔT QUE DANS LE RÉTROVISEUR

J'aimerais croire que les évaluateurs d'aujourd'hui s'améliorent. Les outils technologiques dont nous disposons évoluent et s'améliorent constamment, ce qui nous rend plus efficaces dans notre pratique. Les données que nous avons à portée de main sont d'une richesse incomparable, disposant de multiples bases de données qui nous permettent d'accéder instantanément aux dossiers des ventes et aux renseignements à jour sur les transactions. Malgré ces améliorations, l'évaluateur doit quand même faire preuve d'un bon jugement. Est-ce que les comparables vendus en 2017 que vous fournissez sont pertinents ou applicables à votre estimation de la valeur marchande de 2019 ? Dans la plupart des cas, probablement pas. Alors, que faites-vous?

Vous regardez devant vous. Nous sommes des praticiens professionnels avec nos normes pour nous guider et une éthique à respecter. Nous avons les ressources nécessaires pour faire le travail. Mais nous ne pouvons pas être pris en train de regarder en arrière. Chez JLL, nous nous efforçons également de regarder à travers le pare-brise: nous nous connectons avec des professionnels des marchés financiers et de la location au détail, de bureaux ou industrielle pour avoir une idée de l'activité actuelle, ce qui se vend et ce qui ne se vend pas. Nous menons des sondages et des entrevues pour évaluer le sentiment des investisseurs, les tendances mesurables, etc. À une époque où la comparaison parfaite n'existe peut-être pas, nous devons être avant-gardistes. Nous ne sommes pas seulement des évaluateurs - nous sommes des conseillers.

Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter jll.ca/value ou envoyer un courriel à Dave.Black@am.jll.com.