

RAPPORT DES PRÊT EURS

Tendances en matière de prêt pour l'immobilier
commercial au Canada :
le point sur 2015 et les perspectives pour 2016

Introduction

Au nom du groupe Financement, Marchés des capitaux de CBRE, j'espère que les lecteurs apprécieront les perspectives et l'analyse que nous leur communiquons par le biais de notre Rapport des prêteurs canadiens 2015. Le Sondage des prêteurs avait pour but d'établir les facteurs, les tendances et les thèmes dominant le marché du financement pour l'immobilier commercial en 2015 et de présenter les perspectives de ce marché pour 2016.

Dans le cadre de notre sondage, CBRE a sollicité la participation de toutes les institutions financières établies au Canada en vertu de la Loi sur les banques ainsi que les sources non réglementées, connues dans le secteur, qui ont financé les transactions relatives à l'immobilier commercial en sol canadien. La participation fut complètement anonyme; par ailleurs, outre la tabulation des réponses fournies par chaque catégorie de

prêteurs, le sondage s'est déroulé de manière à garder la confidentialité des stratégies exclusives, de la tarification et des pratiques de gestion du risque.

À en juger par le nombre de répondants de l'ensemble du secteur et la forte représentation de ceux réputés être des « teneurs de marché » dans leur catégorie respective, les résultats du Sondage des prêteurs revêtent une importance considérable. Nous espérons que ces résultats fourniront au secteur du financement une perspective unique tout en établissant les attentes qui permettront aux acteurs de mieux planifier leurs activités commerciales en 2016.

Nous remercions tous ceux qui ont investi leur temps pour participer au sondage de 2015 et espérons que vous continuerez à nous soutenir en 2016.

Meilleures salutations,

Carmin Di Fiore

Vice-président exécutif
CBRE Limitée

Sommaire

En 2015, les piliers de l'économie du Canada ont été mis à rude épreuve et les prêteurs canadiens se sont retrouvés en terrain inconnu. Compte tenu des fluctuations des cours de l'énergie et des produits de base, et de l'échec d'un grand détaillant américain, l'économie nationale a été scrutée d'un peu plus près. La Banque du Canada s'est ingéniée à maintenir la croissance de l'économie canadienne, alors même que d'autres pays montraient des signes de stagnation. Après deux réductions du taux directeur, les rendements des obligations du Canada ont atteint des planchers historiques et les prêteurs immobiliers commerciaux ont été confrontés au défi de faire fructifier leurs prêts.



À la volatilité de l'économie se superpose un appétit sans précédent pour le rendement. L'émission de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales (TACHC) fait foi à elle seule de l'évolution du marché du financement. Au terme du premier semestre, les investisseurs ont commencé à demander des primes supérieures sur les tranches de priorité, puis les nouvelles émissions ont été laissées en plan en raison de la localisation et des perspectives de rendement des actifs en jeu.

Pour brosser un tableau plus complet des perspectives du marché du financement au Canada en 2016, CBRE a sondé les dirigeants du secteur du prêt afin de mettre en évidence les facteurs qui ont influencé leurs décisions en 2015 et anticiper leur approche vis-à-vis du financement de l'achat de propriétés immobilières commerciales au cours de l'année à venir.

Bien que les problèmes macroéconomiques aient dominé les manchettes, notamment le ralentissement de la Chine et la crise de la dette en Europe, 77 % des prêteurs canadiens ne se sont pas préoccupés de ces facteurs globaux. Au contraire, ils font un

effort concerté pour se concentrer sur des paramètres microéconomiques, comme les indicateurs de base du marché de l'immobilier commercial.



En fait, 55 % des répondants ont signalé que les facteurs suivants détermineraient principalement l'approbation des prêts en 2016 :

- ▶ la qualité de l'actif;
- ▶ l'écart de rendement qu'on peut obtenir d'un prêt; et
- ▶ le niveau d'endettement actuel (« effet de levier ») de l'emprunteur.

Cette approche est confirmée par le fait que de nombreux prêteurs se disent peu préoccupés par les transformations qui touchent le segment du commerce de détail. En effet, 87 % des prêteurs comptent accroître ou maintenir leur exposition à cette catégorie d'actifs au cours de l'année prochaine. La déconfiture de Target en sol canadien et les difficultés des détaillants de milieu de gamme auront des répercussions limitées compte tenu des bases financières solides des propriétaires dominants, comme les FPI et les caisses de retraite.

Pour ce qui est des autres catégories d'actifs, les prêteurs regardent favorablement les propriétés industrielles, puisqu'on prévoit une intensification des exportations en raison de la faiblesse du dollar canadien et du redressement de l'économie américaine. Le problème pour les prêteurs impatientes d'octroyer des prêts industriels est que la demande dépasse l'offre, ce qui laissera certains investisseurs les mains vides. Les propriétés de bureaux de catégorie B en banlieue sont celles qui ont le plus préoccupé les prêteurs.

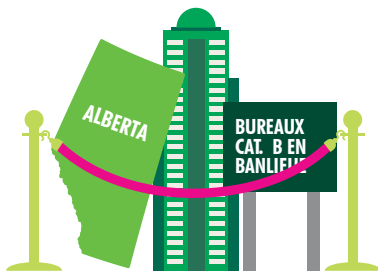


Les prêteurs cherchent à financer les propriétés industrielles en raison des indicateurs solides du secteur.

Sommaire *(suite)*

Ceux-ci ont l'impression que l'appétit des locataires pour ce type de produit faiblit, surtout chez les employés de la génération post-boomers.

Un facteur d'envergure mondiale qui influencera les tendances en matière d'octroi de prêts en 2016, c'est la chute vertigineuse des cours du pétrole. Les prêteurs chercheront à réviser les tarifications, les durées et les modalités dans les régions productrices de pétrole, comme l'Alberta. Dans l'état actuel des choses, les prêteurs considèrent que le repli de l'économie albertaine est là pour durer. Néanmoins, ils voient des perspectives de plus en plus prometteuses dans d'autres régions du pays qui ne dépendent pas essentiellement des revenus tirés des ressources énergétiques.



Les principaux marchés habituels, comme les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver, seront les premiers à tirer parti de

la conjoncture qui plombe l'Alberta. Les capitaux étrangers continueront à transformer le marché de l'immobilier commercial du Grand Vancouver, où la valeur des biens immobiliers poursuit son ascension et les taux d'actualisation continuent de reculer. En 2016, l'environnement concurrentiel n'intimidera pas les 80 % de prêteurs qui ont manifesté un fort appétit pour l'octroi de prêts dans les marchés les plus chauds du Canada. Sur le plan de la distribution des capitaux en 2016, une forte majorité des prêteurs ont exprimé leur volonté d'accroître le financement pour les immeubles multirésidentiels dans le Grand Toronto et le Grand Vancouver, où la densification se poursuit et où de plus en plus de ménages n'ont pas les moyens d'accéder à la propriété. Fait à noter, les prêteurs ont aussi manifesté un intérêt accru pour la région d'Ottawa-Gatineau. Cela est probablement attribuable

aux investissements en infrastructures dans la région et à la politique expansive du gouvernement libéral qui, suppose-t-on, stimulera la demande d'espaces.



La majorité des prêteurs s'attend à un élargissement moyen des écarts de 10 à 20 pb.

En 2016, 57 % des prêteurs s'attendent à un élargissement des écarts de 10 à 20 points de base pour les modalités d'emprunt habituelles. Étant donné l'environnement déflationniste et des mesures de détente adoptées par la Banque du Canada, les

rendements obligataires demeureront probablement faibles et pourraient reculer légèrement. Le recours accru à l'emprunt devrait entraîner une augmentation de l'effet de levier des investisseurs privés, qui misent déjà, comme jamais de mémoire récente, sur des capitaux d'emprunt.

En raison de l'appétit accru pour le financement par emprunt des transactions immobilières, les prêteurs s'attendent à une concurrence accrue des banques étrangères. Ces banques seront attirées par la solidité des projets de promotion immobilière et la relative stabilité des indicateurs de base du marché de l'immobilier commercial au Canada.

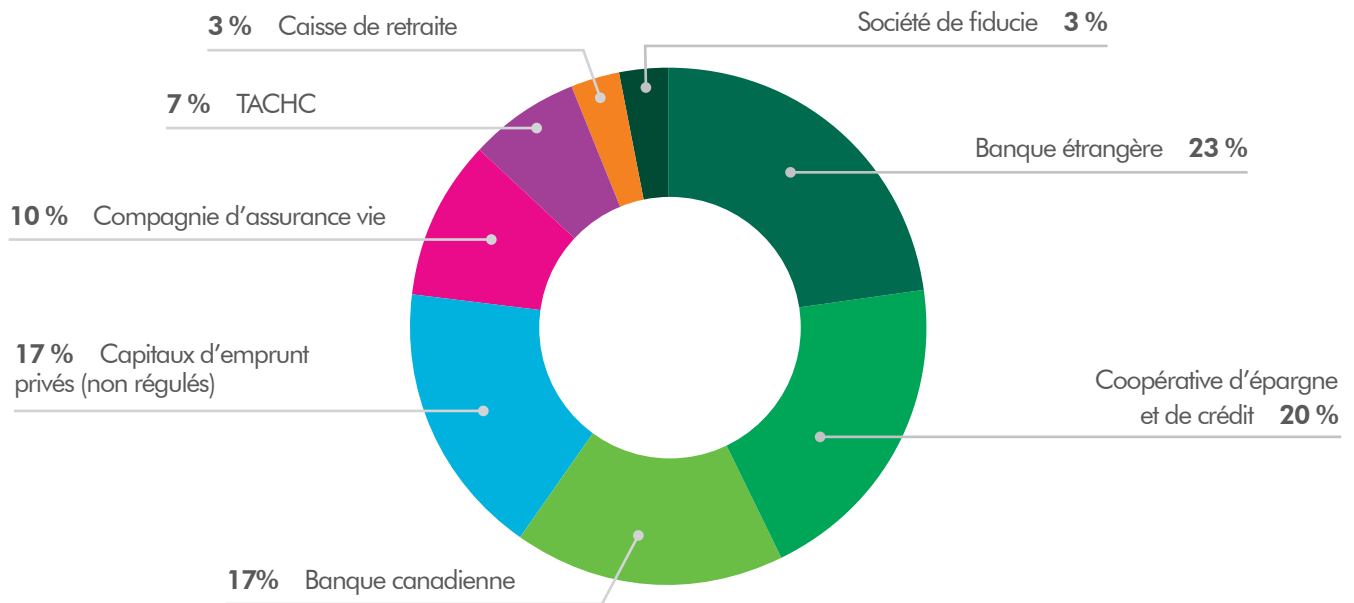
Les prêteurs ont été en mesure de tirer leur épingle du jeu malgré les turbulences des années récentes en s'appuyant sur une méthodologie éprouvée et en gardant les yeux fixés sur les indicateurs de base du marché de l'immobilier commercial. En 2016, les prêteurs

canadiens demeureront attentifs au type d'actif, à l'évaluation et à la localisation pour maintenir des assises solides. Ces facteurs permettront aux emprunteurs de la plupart du marché de l'immobilier commercial canadien de conserver l'accès à une source de financement essentielle.

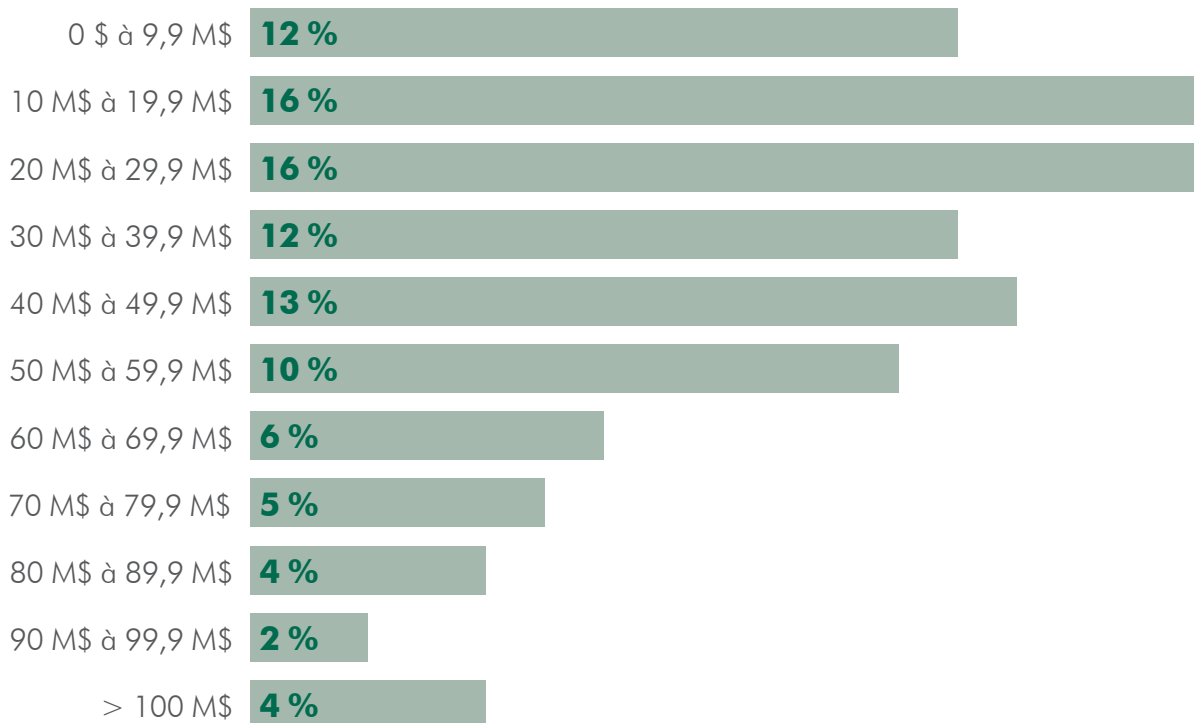


Profil du participant

1. Dans quelle catégorie vous placez-vous en tant que prêteur institutionnel?



2. Quel segment du marché desservez-vous essentiellement (montant moyen des prêts)?*



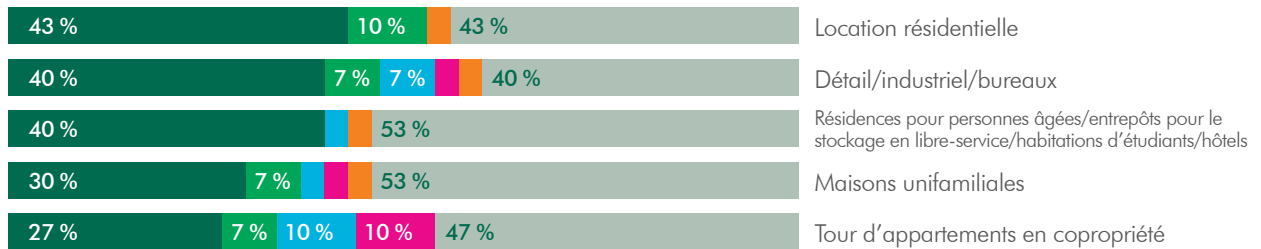
*Les répondants pouvaient sélectionner plus d'une réponse.

Profil du participant *(suite)*

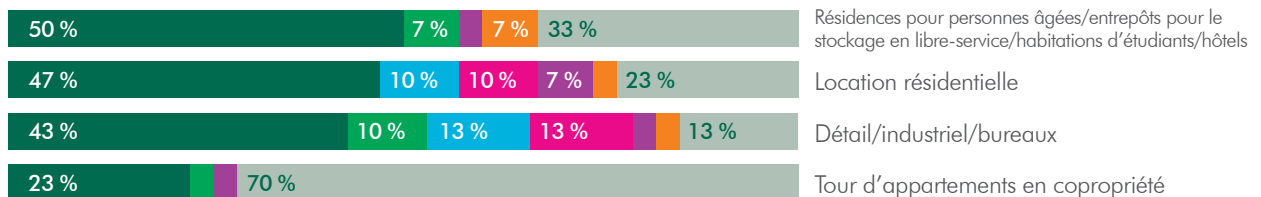
3. Quelle est la composition de votre portefeuille de prêts en 2015 (à l'exception des prêts hypothécaires résidentiels)?

■ 1 \$ à 250 M\$ ■ 251 M\$ à 500 M\$ ■ 501 M\$ à 1 G\$ ■ 1,1 G\$ à 3 G\$ ■ 3,1 G\$ à 5 G\$ ■ Plus de 5 G\$ ■ s.o.

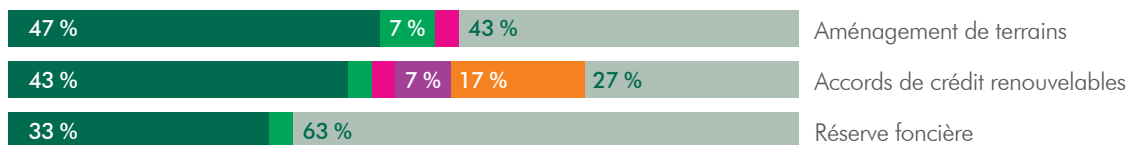
CONSTRUCTION :



FINANCEMENT À TERME :

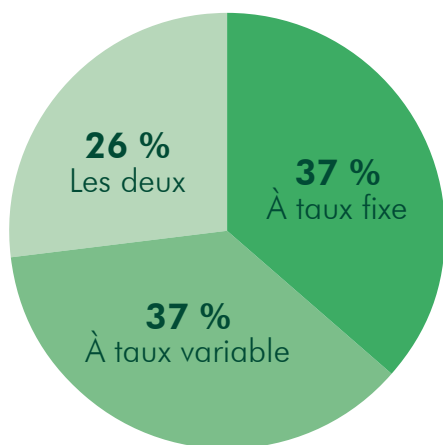


AUTRE :

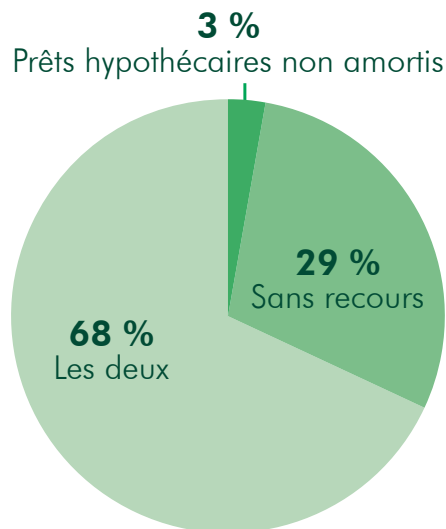


Offre

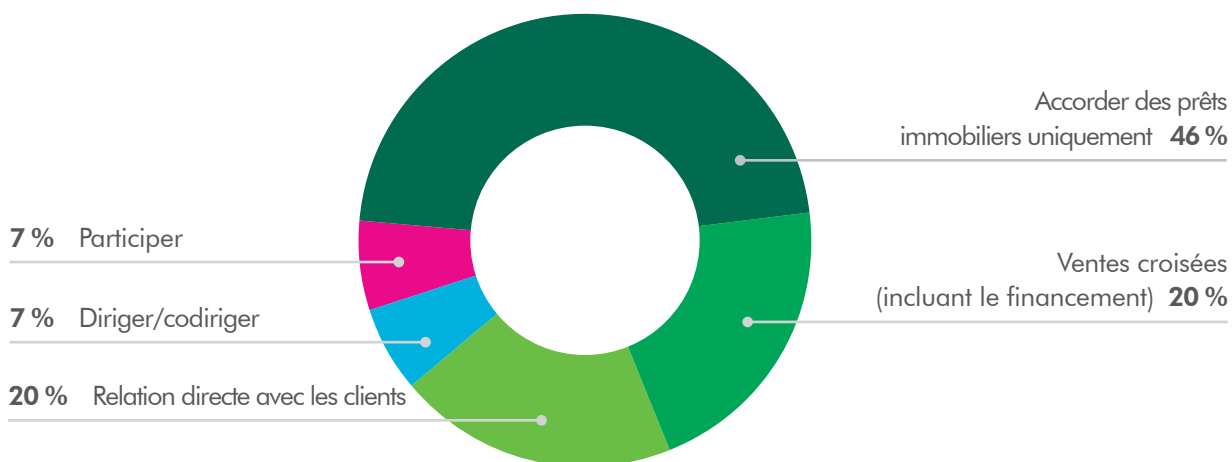
4. Les prêts que vous accordez sont-ils à taux fixe ou à taux variable essentiellement?



5. Proposez-vous du financement sans recours ou des prêts hypothécaires non amortis?

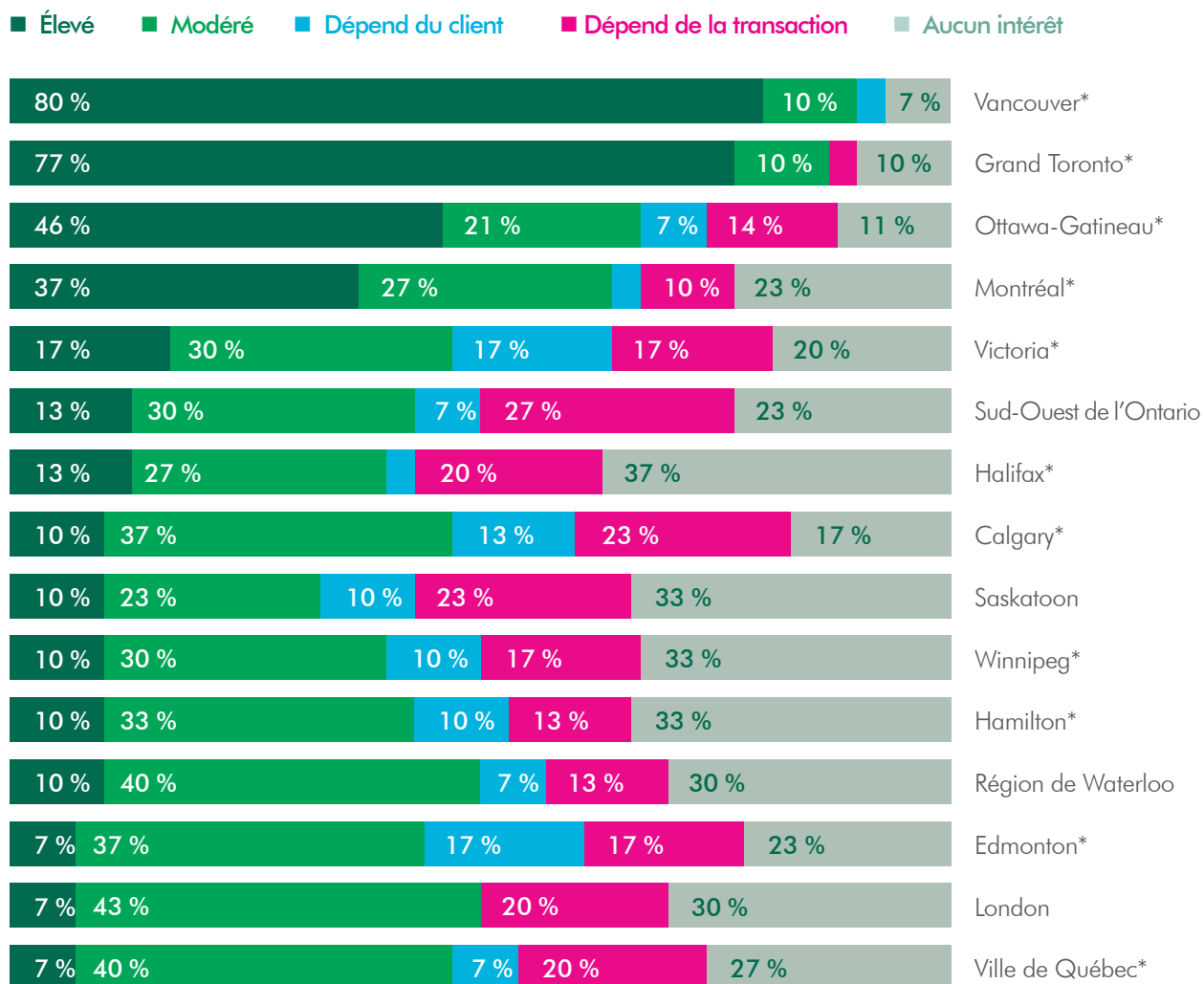


6. Quelles sont vos motivations premières en tant que prêteur?



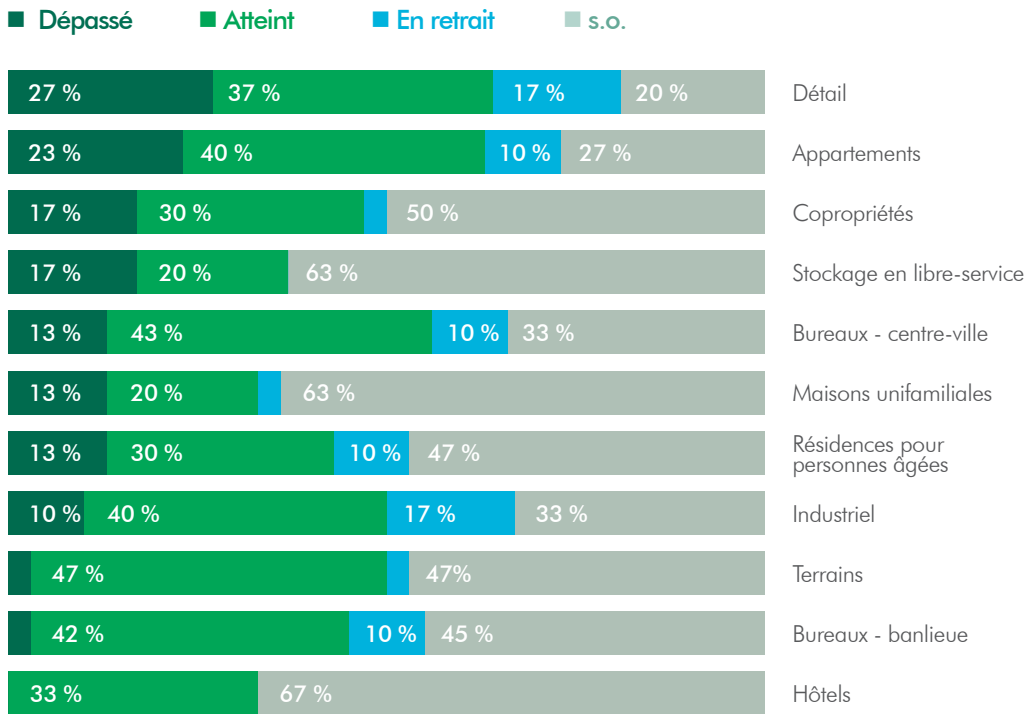
Offre

7. Quel est votre degré d'intérêt pour accorder des prêts dans les régions suivantes :

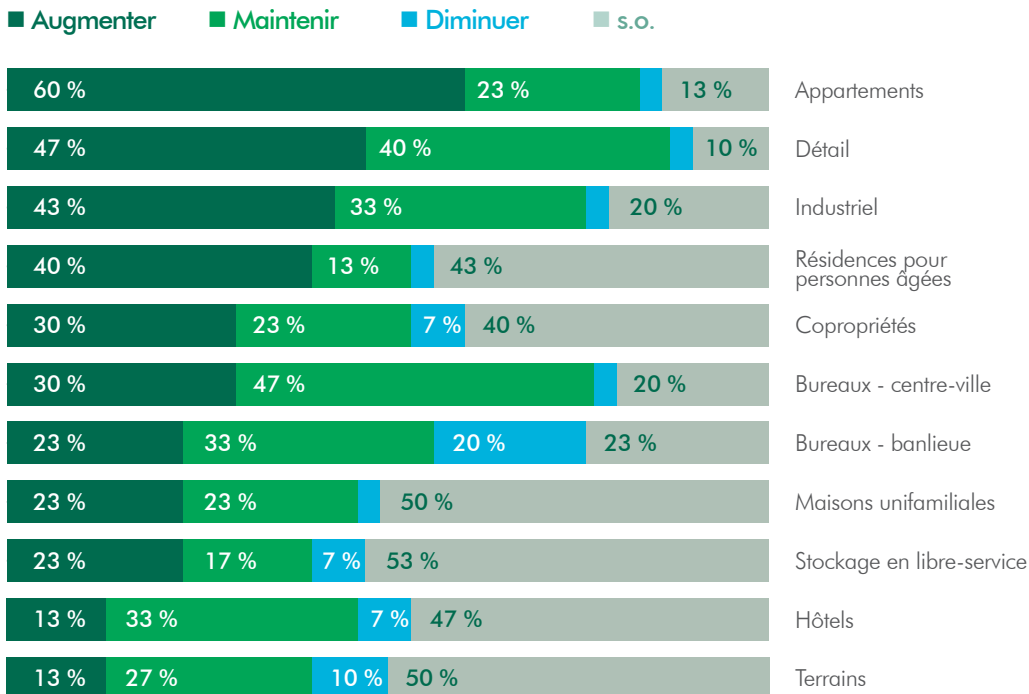


Demande

8. Votre entreprise a-t-elle dépassé son objectif budgétaire de 2015 pour les catégories d'actifs suivantes?

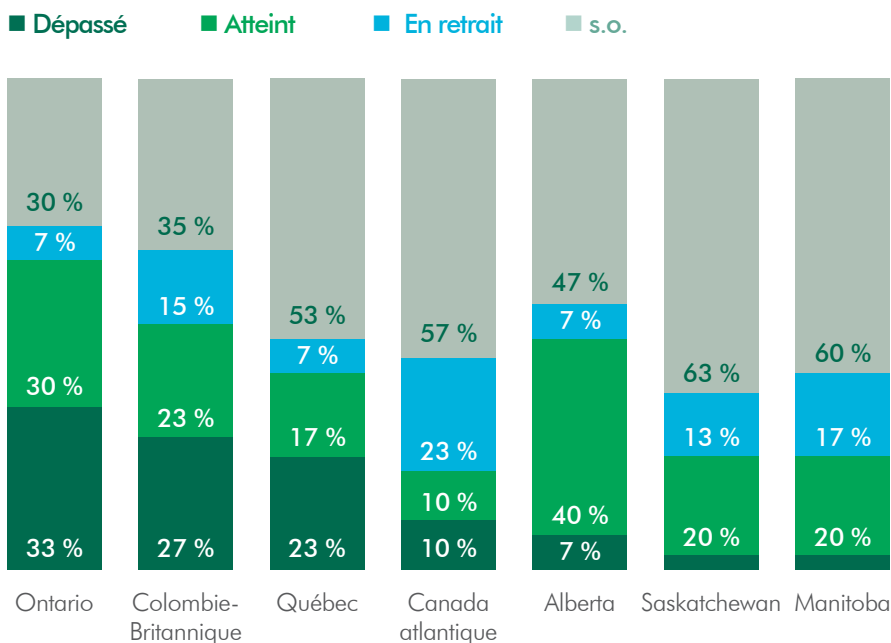


9. Quels sont vos objectifs budgétaires pour 2016 vis-à-vis des attributions dans chacune des catégories d'actifs suivantes?

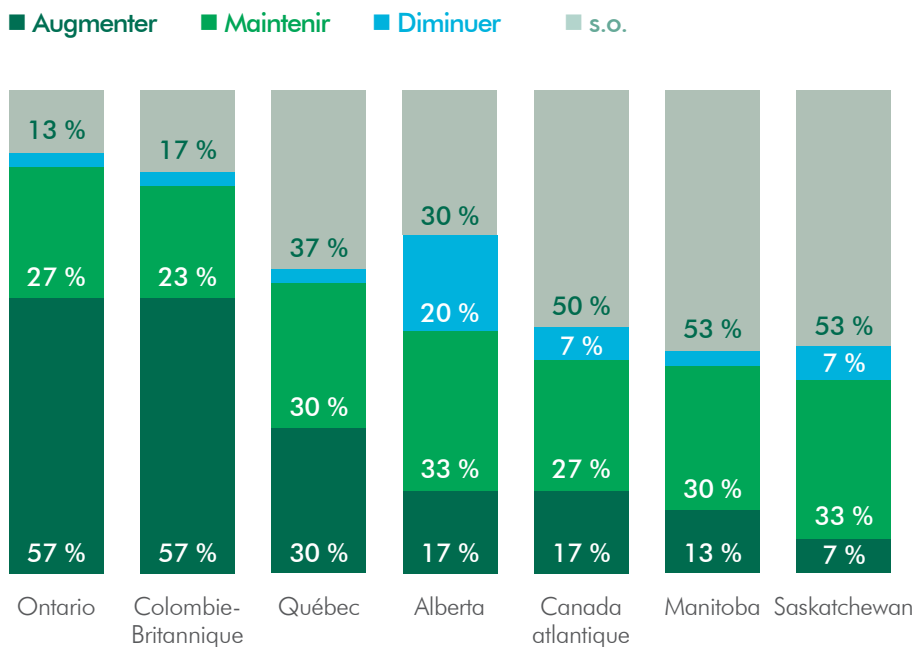


Géographie

10. Votre entreprise a-t-elle dépassé ses objectifs budgétaires de 2015 dans les provinces suivantes?

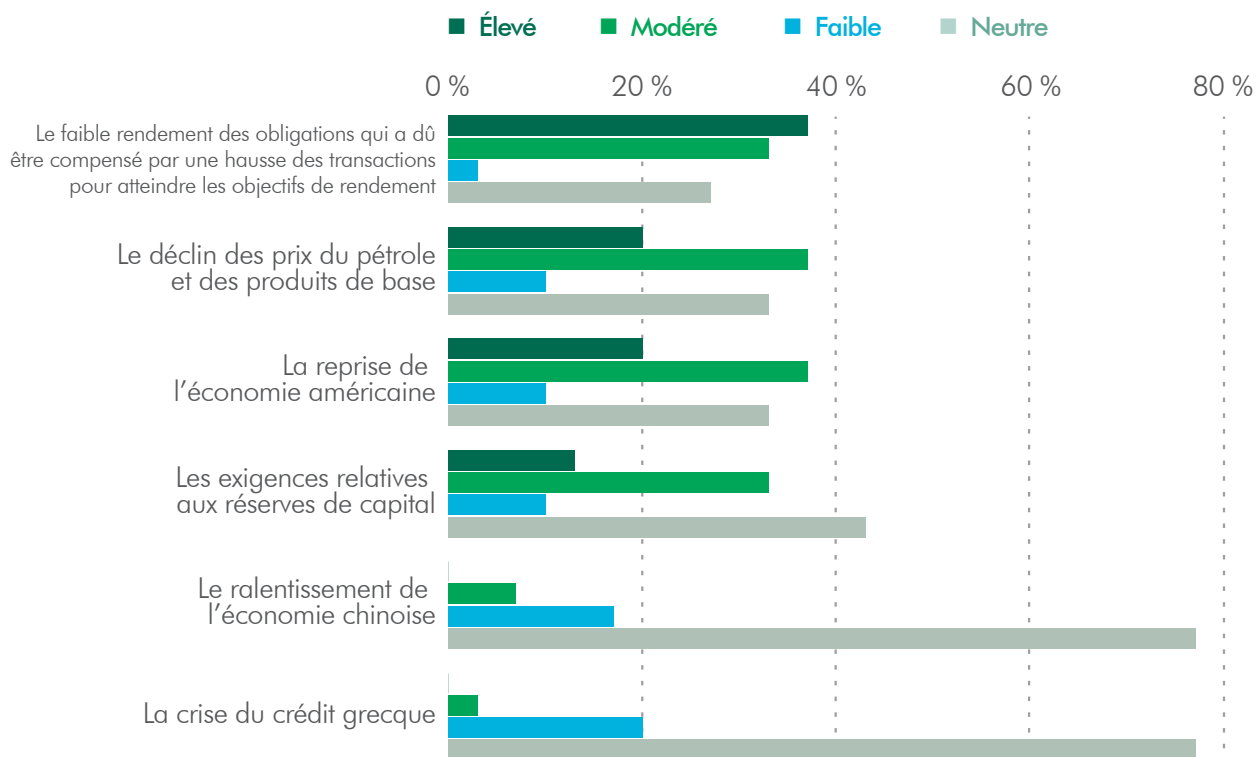


11. Quels sont vos objectifs budgétaires pour 2016 vis-à-vis des attributions dans chacune des provinces suivantes?

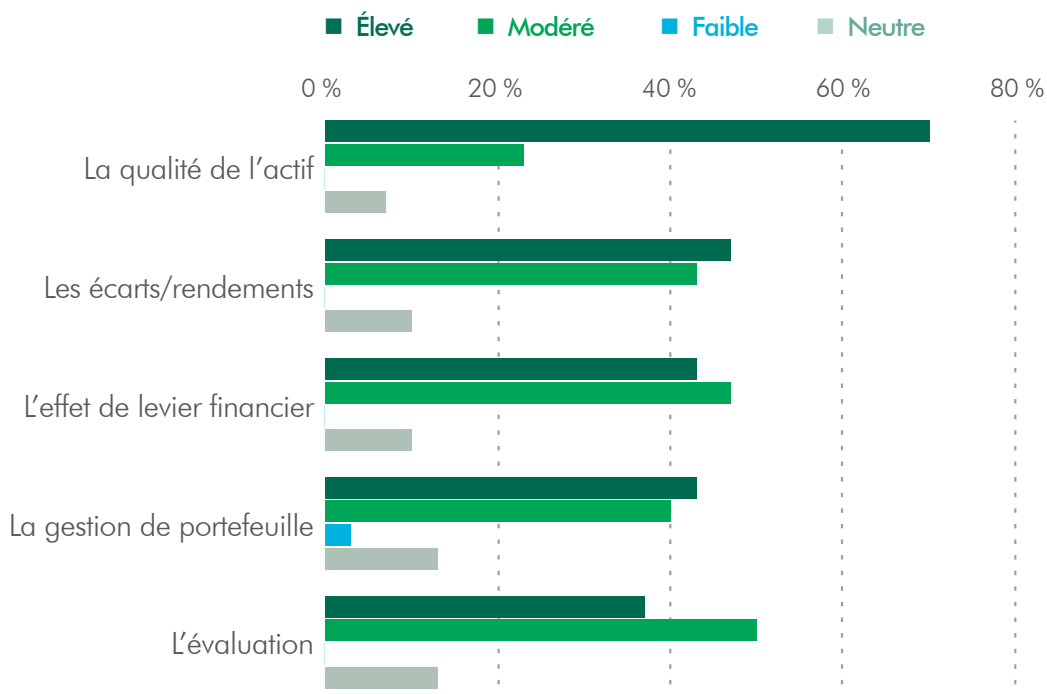


Conditions de financement

12. Quel est le niveau d'influence des facteurs macroéconomiques ci-dessous sur vos décisions de financement immobilier en 2015?

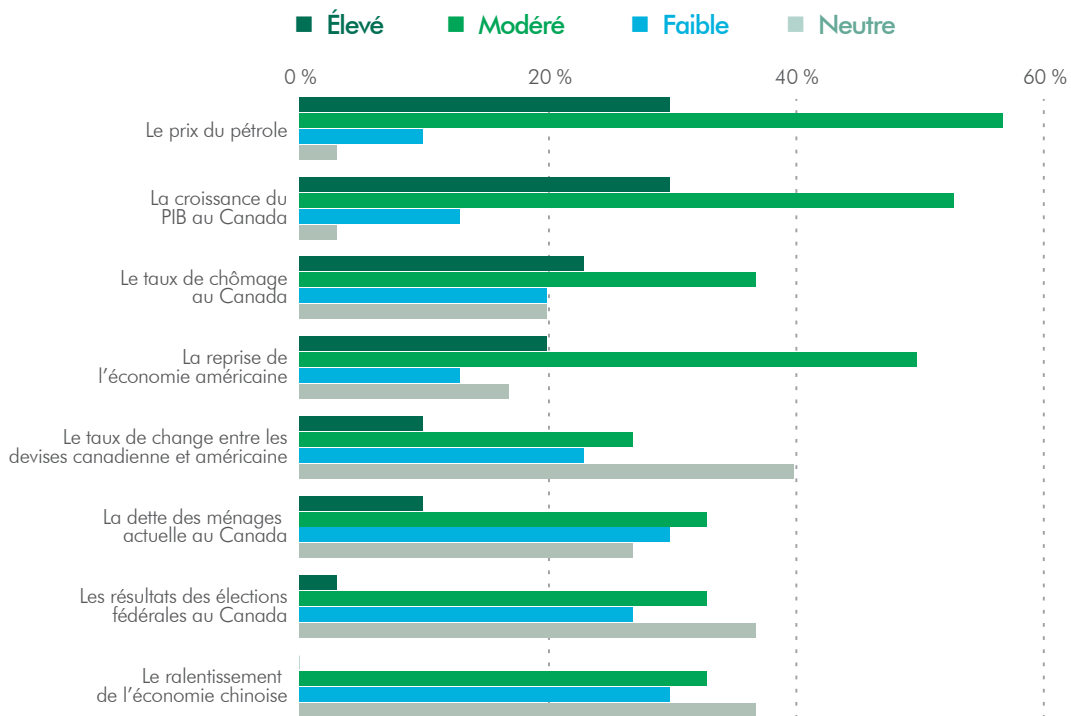


13. Quel est le niveau d'influence des facteurs microéconomiques ci-dessous sur vos décisions de financement immobilier en 2015?

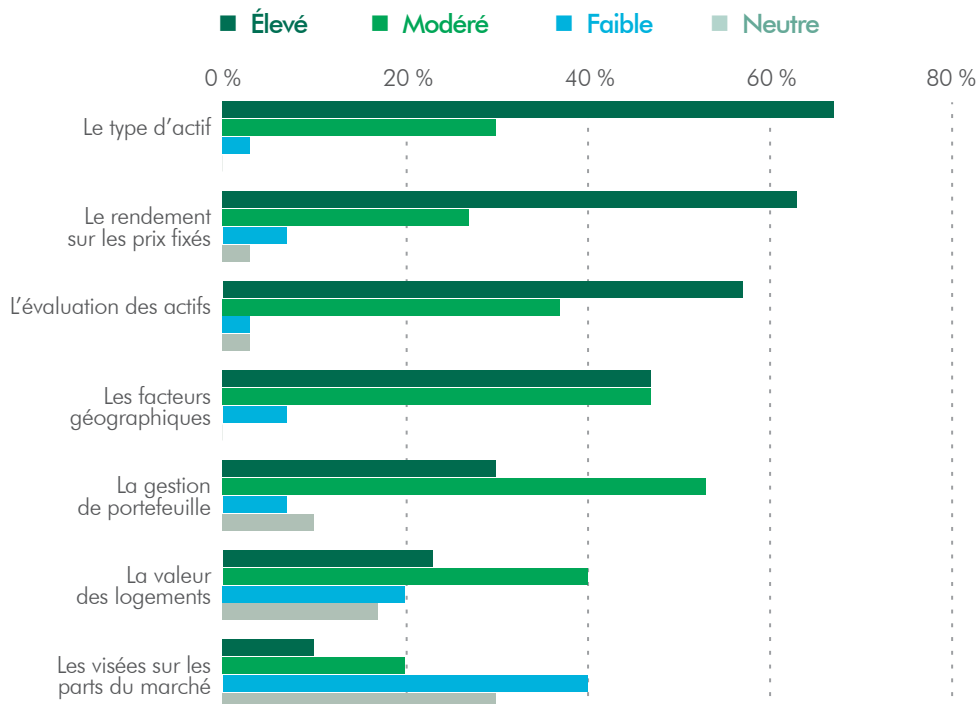


Conditions de financement *(suite)*

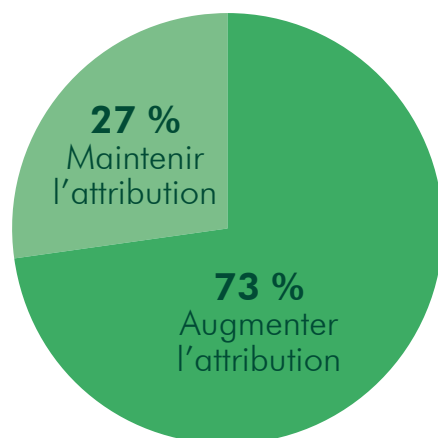
14. Quel sera le niveau d'influence des facteurs macroéconomiques ci-dessous sur vos décisions de financement immobilier en 2016?



15. Quel sera le niveau d'influence des facteurs microéconomiques ci-dessous sur vos décisions de financement immobilier en 2016?



16. En considérant le portefeuille de prêts courant de votre organisation, laquelle des options ci-dessous décrit le mieux sa stratégie concernant l'avancement de prêts pour l'immobilier?

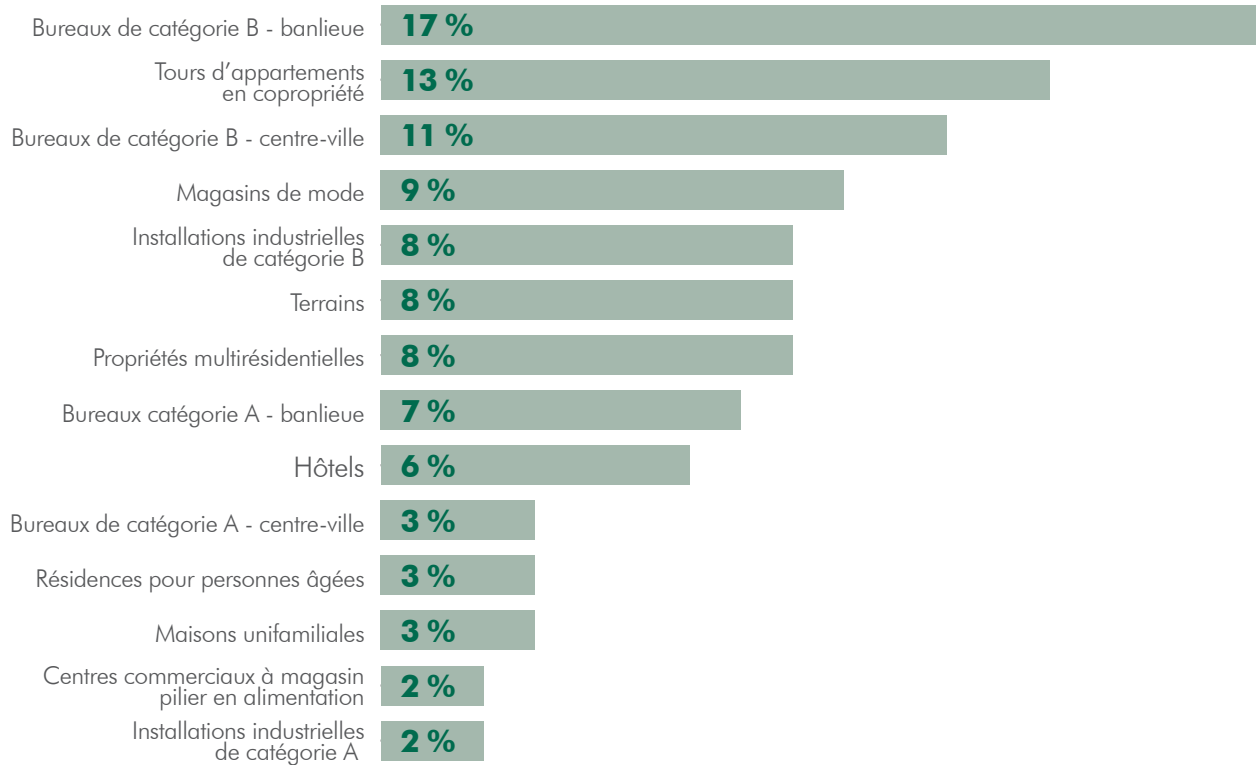


17. En supposant que vous ne recevrez pas de remboursements anticipés, quelle proportion envisagez-vous de prêter en 2016 pour l'immobilier sous forme de nouveaux capitaux?



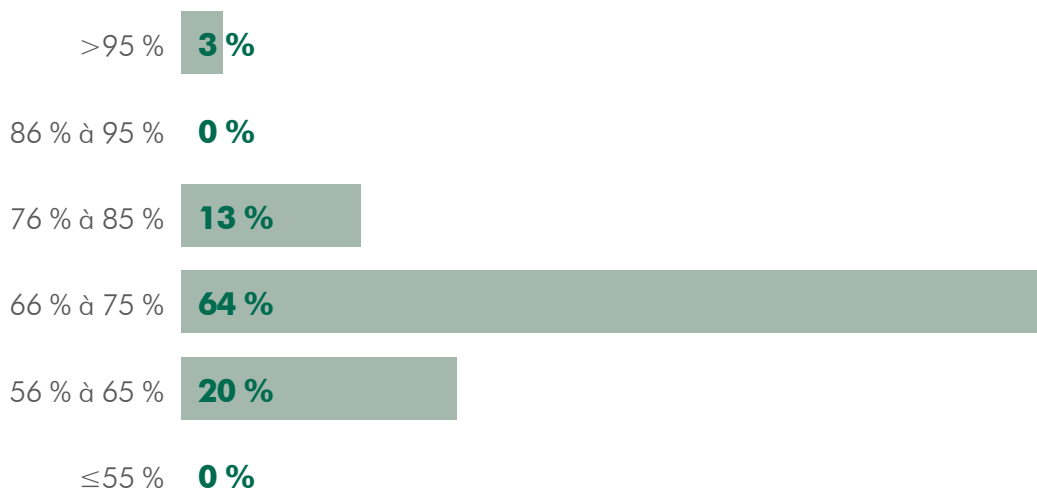
Offre *(suite)*

18. Lesquelles des catégories d'actifs ci-dessous vous préoccupent?*

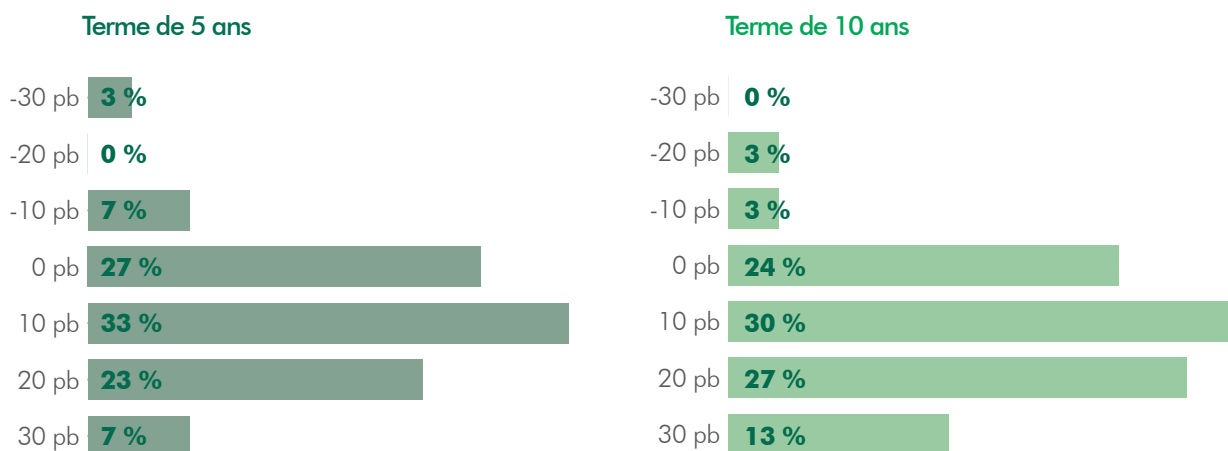


Souscription

19. Quelle est la quotité du prêt maximale que vous envisageriez pour un actif de niveau 1 ayant un emprunteur solide dans un marché stable et performant?

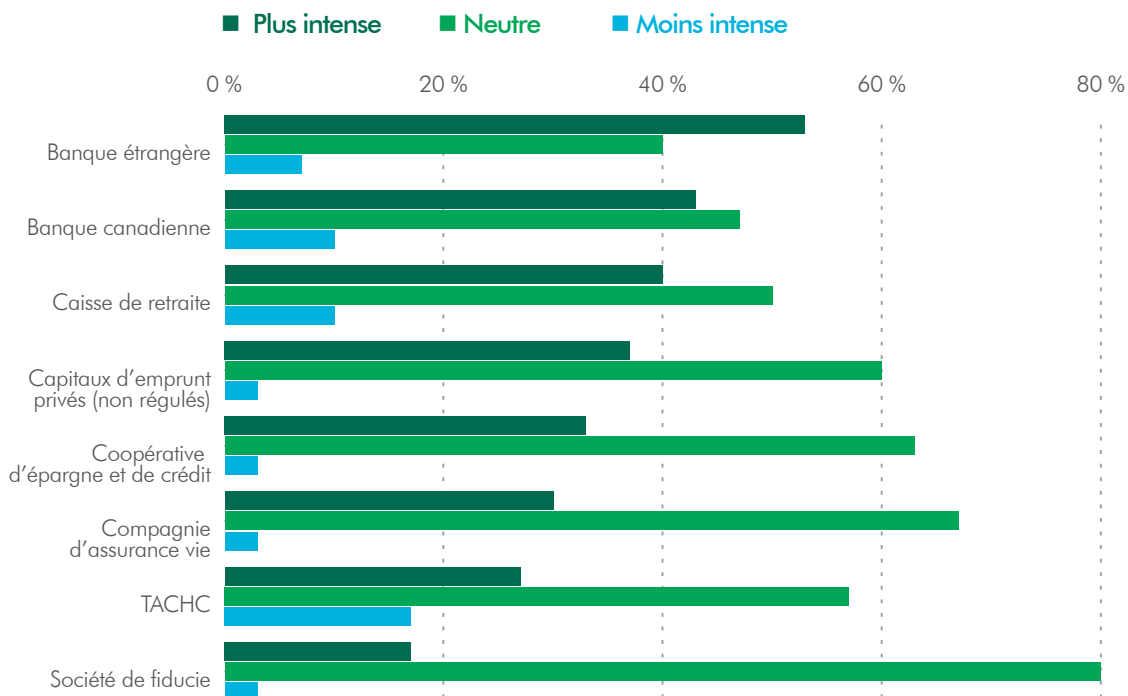


20. À votre avis, quelle sera la tendance des écarts pour l'année financière 2016?

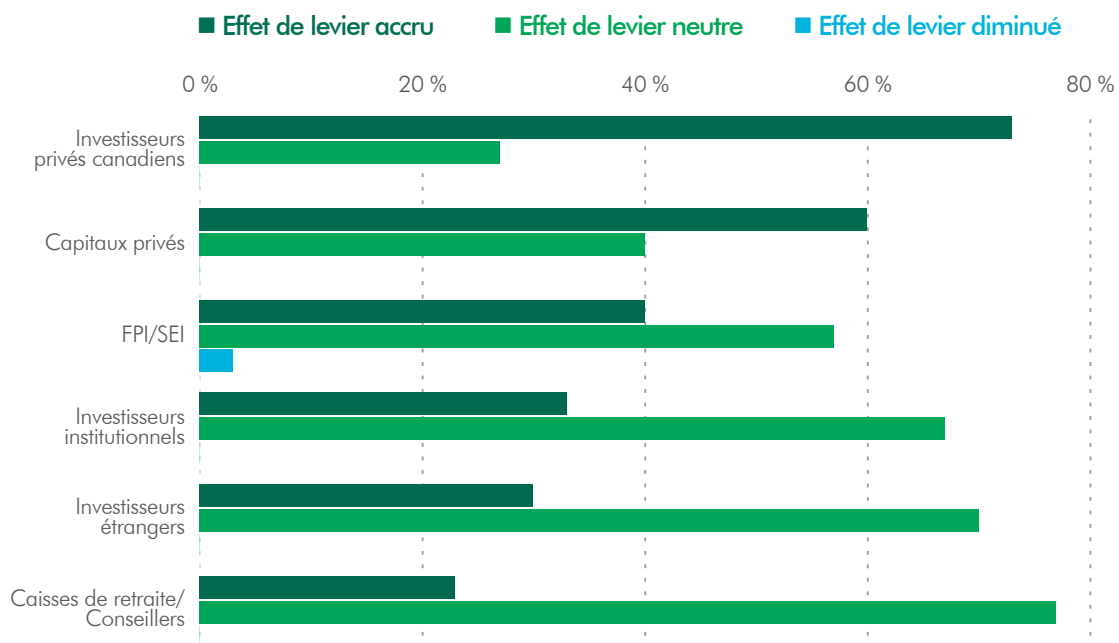


Souscription (suite)

21. À votre avis, comment évoluera la concurrence des prêteurs institutionnels ci-dessous sur le marché du financement immobilier en 2016?

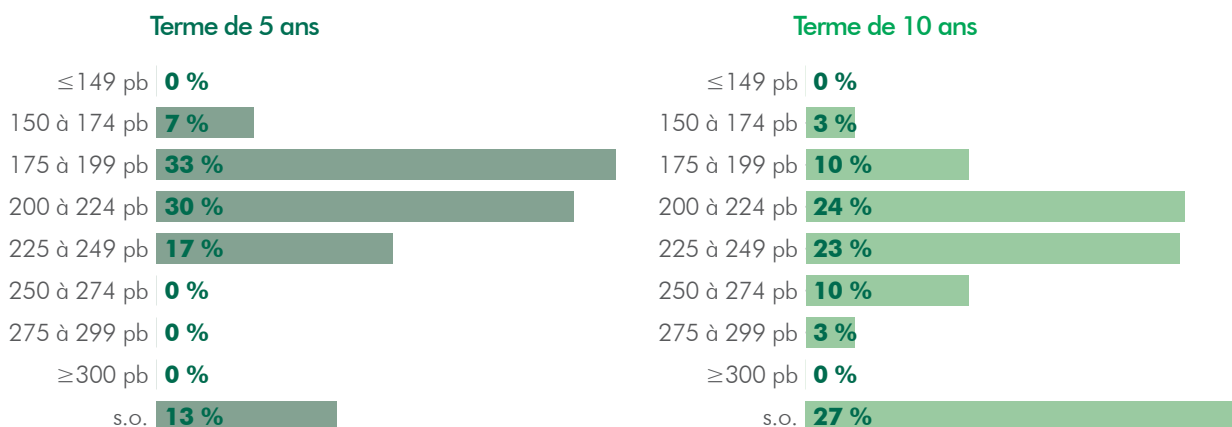


22. Quelle conséquence ont eu les faibles taux d'emprunt, toutes sources confondues, sur l'effet de levier utilisé par les types d'investisseurs ci-dessous dans le financement des acquisitions immobilières (à l'exception de l'émission des titres d'emprunt)?

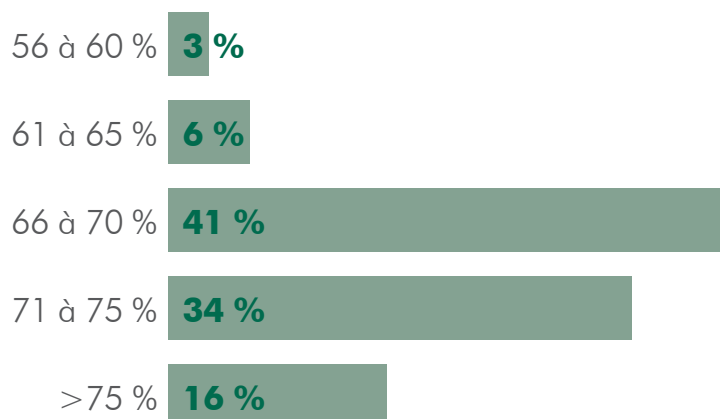


Établissement des prix

23. En considérant le coût de financement des prêts émis par votre organisation, quel est l'écart de crédit que vous accorderiez sur un actif commercial de catégorie A ayant un emprunteur solide dans un marché stable et performant?



24. Quelle est la quotité du prêt maximale que vous envisageriez pour un actif commercial de catégorie A ayant un emprunteur solide dans un marché stable et performant?*



*Les répondants pouvaient sélectionner plus d'une réponse.

Établissement des prix *(suite)*

25. Quelle serait la prime allouée à un actif commercial de catégorie B dans un contexte similaire?



26. Quelle serait la prime allouée à un actif commercial situé dans un marché secondaire?*



À notre sujet

CBRE

Le groupe CBRE, inc. (NYSE: GBC), coté comme entreprise Fortune 500 et S & P 500, dont le siège social se situe à Los Angeles, est la plus importante firme de services immobiliers commerciaux et d'investissement au monde (selon les revenus de 2014). L'entreprise compte environ 52 000 employés (excluant les affiliés) et dessert les propriétaires d'actifs immobiliers, les investisseurs et les occupants à partir de plus de 370 bureaux à travers le monde (excluant les bureaux affiliés). CBRE offre des conseils stratégiques pour la réalisation de transactions de vente et de location, des services corporatifs, de gestion immobilière, d'installations et de projet, de financement hypothécaire, d'évaluation et services-conseils, de développement, de gestion d'investissement, ainsi que de recherche et consultation. Visitez notre site Web au www.cbre.com.

Au Canada, les 22 bureaux de CBRE Limitée comptent environ 2 079 employés répartis d'un océan à l'autre. Visitez notre site Web au www.cbre.ca.

CBRE MARCHÉS DES CAPITAUX

CBRE Marchés des capitaux offre deux services intégrés qui se complètent : d'une part, la disposition et l'acquisition des propriétés institutionnelles ainsi que des biens de placement pour les propriétaires et les investisseurs; et, d'autre part, l'obtention de financement. CBRE Marchés des capitaux est capable de répondre à la gamme complète des exigences en matière d'immobilier commercial en offrant des services adaptés aux attentes et aux besoins des clients. Nos équipes ont été définies de façon à servir les clients de tous les secteurs, peu importe le marché.

FINANCEMENT

Ayant conclu des transactions de prêts d'une valeur de 33,8 milliards \$ à travers le monde en 2014, notre équipe de professionnels se trouve dans une position unique pour vous offrir des solutions de financement en misant sur leur précieuse expérience collective et leurs relations avec les principales sources de capitaux institutionnelles et privées.

Les services de Financement, Marchés des capitaux canadiens font partie intégrante de notre vaste plateforme nord-américaine. Notre équipe travaille de concert avec les professionnels des marchés des capitaux, tout en proposant des solutions de financement novatrices aux investisseurs immobiliers.

RAPPORT DES PRÊTEURS

Financement, Marchés des capitaux

Carmin Di Fiore¹

Vice-président exécutif
Financement, Marchés des
capitaux canadiens

T 416 815 2317

carmin.difiore@cbre.com

N° de permis : M15000609

Peter D. Sens^{*}

Président, Marché des
capitaux canadiens

T 416 815 2355

peter.sens@cbre.com

Paul Morassutti

Vice-président exécutif et
directeur général exécutif

T 416 495 6235

paul.morassutti@cbre.com

Lekan Temidire

Analyste de la recherche,
Financement, Marchés des
capitaux canadiens

T 416 847 3263

lekan.temidire@cbre.com

PROFESSIONNELS DE FINANCEMENT, MARCHÉS DES CAPITAUX

Andrew Odd¹

Premier vice-président

T 416 874 7271

andrew.odd@cbre.com

N° de permis : M08004167

Carl Lavoie²

Vice-président

T 416 495 6217

carl.lavoie@cbre.com

N° de permis : M08005173

Nektar Diamantopoulos³

Vice-président

T 514 849 1215

nektar.diamantopoulos@cbre.com

N° de permis : B0948

Ed Fitzpatrick⁴

Vice-président

T 604 662 5167

ed.fitzpatrick@cbre.com

N° de permis : 145676

Riley Young⁴

Vice-président associé

T 604 662 5571

riley.young@cbre.com

N° de permis : 143812

Manish Jain¹

Associé

T 416 495 6319

manish.jain@cbre.com

N° de permis : M13002077

Roman Pryjma¹

Directeur de l'analyse financière

T 416 874 7265

roman.pryjma@cbre.com

N° de permis : M08004167

Alex Aronson³

Analyste financier

T 514 849 7749

alexander.aronson@cbre.com

*Représentant

¹Courtier hypothécaire

²Courtier hypothécaire

³Courtier Immobilier

⁴Courtier hypothécaire

CBRE Limitée, Agence immobilière

CBRE Limitée, Ontario, permis de courtage hypothécaire : 10501

CBRE Limitée, Ontario, permis de courtage hypothécaire : 10501

CBRE Limitée, Québec, Agence Immobilière : G1627

CBRE Limitée, Colombie-Britannique, permis de courtage : X029127MMB

Cet avis de non-responsabilité est applicable à CBRE Limitée, courtage immobilier, et à toutes les autres divisions de la Société (CBRE). Les renseignements contenus dans ce document, incluant de manière non-exhaustive les projections, les images, les opinions, les hypothèses et les estimations (les Renseignements) n'ont pas été vérifiés par CBRE, et CBRE n'indique pas, ne justifie pas et ne garantit pas la précision, la correction et l'exhaustivité des Renseignements. CBRE n'accepte pas et n'assume pas de responsabilité ou d'engagement, direct ou indirect, quant aux Renseignements ou aux références que le destinataire y fera. Le destinataire des Renseignements doit prendre les mesures qu'il estime nécessaires pour vérifier les Renseignements avant de les utiliser à titre de référence. Les Renseignements peuvent changer et toutes les propriétés décrites par les Renseignements peuvent être retirées du marché à tout moment, sans préavis et sans créer d'obligation de la part de CBRE vis-à-vis du destinataire. CBRE et le logo de CBRE sont les marques de service de CBRE Limitée et/ou ses affiliés ou sociétés apparentées dans d'autres pays. Toutes les autres marques représentées dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés.