



CONTEXTE ET ENJEUX 2014

Les 10 facteurs clés de succès en immobilier résidentiel

HANS BROUILLETTE

Directeur Communications et Affaires publiques
Corporation des propriétaires immobiliers du Québec

 **CORPIQ**
Corporation des propriétaires
immobiliers du Québec

 PREMIER EN
IMMOBILIER

Plan de la présentation

- **Contexte social et économique : les forces en présence**
 - Occupation du territoire
 - Développement durable
 - Démographie
 - Économie
- **Constat**
- **10 facteurs clés de succès en immobilier résidentiel**





CONTEXTE SOCIAL ET ÉCONOMIQUE

Les forces en présence



Occupation du territoire

Densification forcée...

- **Augmentation du coût de l'habitation en général**
 - Transformation des milieux de vie pour qu'ils deviennent plus économiques
 - Mise en commun de services pour l'habitation
 - Plus petites superficies
 - Transports : faciliter les déplacements
- **Augmentation du coût de l'appareil municipal**
 - Densification pour que les villes améliorent leur modèle d'affaires

Occupation du territoire (suite)

Le condo bénéficie d'un environnement favorable...

- Le condo est le nouveau-né d'un parc immobilier vieux de 40 ans
- Le parc locatif traditionnel accuse un déficit d'entretien et fait fuir les occupants
- Le condo a encore peu de contraintes réglementaires... contrairement au secteur locatif traditionnel
- La pression exercée par les condos sur le prix des terrains dans les marchés urbains fait en sorte que la construction de logements locatifs n'est plus rentable

Développement durable

Le cœur et la raison bientôt réunis...

- **Valeur économique grandissante**
 - La notion de coûts d'exploitation ou d'occupation comptera de plus en plus dans l'équation d'investissement
 - Le retour sur l'investissement sur une période plus courte
- **Consommateur plus motivé à payer pour une habitation écologique**
 - L'évolution du mode de vie entraîne des habitudes plus écologiques
- **Politiques favorables qui envoient un signal**
 - Bien qu'encore timides et désorganisées, des politiques favorisant « l'investissement durable » devraient émerger

Démographie

La clientèle change...

- **La clientèle la mieux nantie a accédé à la propriété**
 - Des segments de clientèle en croissance
 - Faible revenu
 - Immigrants
 - Personnes âgées
 - Personnes seules
 - Étudiants (étrangers)
 - Un niveau de risque qui augmente
 - Des coûts de « gestion » à la hausse

Économie

Valeurs élevées: la fin d'un cycle

- **Très forte augmentation des valeurs...**
 - Les faibles taux d'intérêt ont exercé une pression à la hausse
 - La valeur du locatif traditionnel a été soutenue par la rareté de l'offre
- **... mais sans croissance analogue des revenus**
 - Les coûts augmentent beaucoup plus vite que les revenus
 - Le déficit d'entretien va refroidir de plus en plus d'acheteurs
 - Les rendements accordés par la Régie du logement font fuir l'investissement
- **Le contrôle des loyers a un impact global**
 - Le maintien du prix des loyers à un niveau très bas dans le secteur traditionnel affecte aussi le marché du condo

Économie (suite)

Le financement impacte de plus en plus le modèle d'affaires

- **Resserrement des critères de prêt**
 - L'écart se creuse entre la valeur marchande et la valeur économique
 - Le financement est moins accessible
- **Le refinancement s'annonce plus difficile aussi**
 - Sans programme d'entretien et sans repositionnement, l'actif pourrait être réévalué durement par les financiers

Économie (suite)

Coûts de construction / Rénovation : toujours en hausse

- **L'immobilier résidentiel n'est pas toujours bien servi**
 - La main-d'œuvre et les entreprises du secteur rénovation/construction n'ont pas une attirance naturelle pour le résidentiel...
 - Le boom de la construction a fait grimper les prix
- **Deux phénomènes**
 - Pour une même rénovation, le coût augmente sans cesse
 - À chaque rénovation, les normes et les standards sont plus exigeants

Économie (suite)

La réglementation rend l'investissement plus risqué

- **Loi 122 : des millions \$ à déboursier, sans modèle de revenus !**
 - Des travaux plus coûteux pour répondre aux exigences... de professionnels
 - Une hausse des prix des contrats est à prévoir
- **Sécurité incendie : les propriétaires sonnent l'alarme**
 - Très variable d'une ville à l'autre, sinon d'un inspecteur à l'autre
- **Segment des aînés : réglementation drastique**
 - La certification, mitigeurs d'eau (au gré des événements)
 - L'élimination de joueurs sur le marché



CONSTAT

L'immobilier change



L'immobilier change

Un niveau de risque qui s'est accru de façon substantielle

Un cocktail épiced : taux d'intérêt – valeur – coûts élevés

+

Des difficultés « Made in Québec »

Une réglementation sans en avoir les moyens

=

Des changements structurels





10 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

en immobilier résidentiel



1 De propriétaire à gestionnaire

Une propriété, peu importe la taille, doit avoir un « directeur général »

- **Service à la clientèle**
 - Un ensemble de compétences qui fait que le client, bien servi, sera disposé à payer plus cher
- **Gestion de projets**
 - La rénovation est arrivée à un point crucial en terme de coût et de positionnement
 - Le propriétaire à succès est un bon gestionnaire de projet

2 De gestion des opérations à création de valeur

Au-delà d'exploiter un immeuble, il faut se demander comment procurer plus de valeur à l'actif

- **Repositionner - Transformer**
 - Aujourd'hui, la gestion immobilière consiste à amener un actif du point A au point B, en pensant déjà au point C
- **Construire... du capital**
 - Cela demande une vision, un plan, de l'audace.

3 De logement à milieu de vie

Hausser les revenus en créant un milieu de vie...

- **Développer une série de « petits plus » qui répond à des besoins clés**
 - Mettre en valeur les possibilités de l'immeuble
 - Stationnement, poste sécurisé pour vélo, espace jeux pour enfants
 - Cours de natation, yoga, activités sociales
 - Potager, mangeoire d'oiseaux, jardins
 - Faire valoir les espaces communs
- **Immeubles intelligents**
 - Téléphonie, TV, Internet sans fil
 - Système de sécurité électronique, interphone, contrôle d'accès, etc.
- **Et si moi-même j'y habitais?**

4 De logement à louer à produit à promouvoir

Nous sommes à l'heure du marketing immobilier...

- **Connaître son marché cible, développer une offre**
 - Au-delà de ce que veulent les gens, il faut un produit en adéquation avec la capacité de payer
- **Bien cibler**
 - Un marketing efficace, c'est l'art de rejoindre les locataires désirés, et non les indésirables...
 - Publicité et message bien conçus, résultat optimal

5 Les aînés vont conditionner la demande

Les boomers cognent à la porte!

- **Les aînés seront nombreux et les logements adaptés convoités**
 - Des locataires stables, mais exigeants
- **Que feront les boomers?**
 - Que rechercheront les propriétaires qui vendront leur maison?



6 L'immigration, carburant de l'immobilier

Mieux connaître, pour mieux saisir l'opportunité

- **Connaissances requises...**
 - Quels sont les besoins des immigrants?
 - Quel est le bon produit?
 - Avez-vous la bonne approche pour communiquer avec eux?
- **Adaptation requise du modèle d'affaires**
 - Plus de gestion, de roulement, d'imprévus... et donc de coûts

7 Devenir financier, coûte que coûte

Avoir une stratégie financière sera primordial

- **Le financement impacte directement le rendement**
 - Pour bénéficier d'un coût de financement bas
 - Pour convertir « difficulté » en « opportunité »
- **Le gestionnaire immobilier devra détenir le savoir-faire...
ou savoir bien s'entourer**



8

Contrôle des dépenses: mettre l'énergie à la bonne place

Les coûts d'énergie seront en hausse. Contrôlez la situation

- **Améliorer votre « efficacité énergétique » est un des investissements les plus rentables**
 - Produit plus compétitif / plus rentable
 - Hausse notable de la valeur de la propriété

9

Bien communiquer avec les locataires

Entretenir une relation de qualité et régulière

- **Une bonne relation est un investissement**
 - Être attentionné tout au long de l'année
 - Communiquer avant ainsi que pendant les travaux
- **Soigner l'image**
 - Faire valoir la plus-value apporté aux conditions d'habitation
 - Promouvoir la touche environnementale lorsque c'est le cas



10 De court terme à long terme

C'est la mentalité même de l'investisseur qui change

- **La finalité n'est plus de « passer au suivant » : à vous de jouer**
 - La réglementation et les difficultés du secteur demandent d'avoir de la vision et de voir l'immobilier comme un investissement à long terme
 - Ce qui est vrai pour les fonds d'investissement et les grands joueurs, doit l'être pour tous les joueurs... car c'est désormais une règle du jeu
- **Fonds de réserve : vrai pour tout type de propriété**
- **Avoir une culture de gestion de l'actif**
 - Culture de l'entretien et de la rénovation en continue



« La question n'est plus de savoir ce que nous faisons de notre argent mais plutôt de quelle manière faire de l'argent. »

- Indra Nooyi, présidente de PepsiCo

14 janvier 2014, Forum économique mondial de Davos

