

FRANCHIR LE GOUFFRE DES DONNÉES EN IMMOBILIER COMMERCIAL

Il ne suffit pas d'avoir les bons outils

Par Colin B. Johnston, AACI, P.App,
président de la Division de la recherche,
de l'évaluation et des conseils du Groupe
Altus au Canada, et l'un des professionnels
prééminents en évaluation et services
consultatifs du pays avec spécialisation en
biens de calibre d'investissement.

La technologie et les données
continuent de s'infiltrer dans tous
les aspects de toutes les industries
et l'immobilier commercial ne
fait pas exception. Traditionnellement basée
sur l'expérience et le savoir-faire, l'industrie
de l'immobilier commercial reconnaît
maintenant les avantages d'investir dans la
technologie et la valeur des données et des
techniques d'analyse.

Malgré les grandes améliorations
apportées à l'intégration et à la
normalisation des données, l'immobilier
commercial est toujours loin derrière les
autres industries. Nos investissements dans
les données et techniques d'analyse accusent
du retard par rapport aux autres secteurs au
point que notre infrastructure technologique
est à peu près au stade de développement de
l'industrie des services financiers d'il y a 20
ans. À mesure que notre industrie devient de
plus en plus axée sur les données, l'écart se
maintient entre les entreprises qui possèdent
des données et celles qui savent les utiliser de
façon stratégique.

LE PROBLÈME DES SILOS DE DONNÉES

Plus de 80 % des cadres exécutifs de
l'industrie interrogés au cours de l'étude
de 2016 du Groupe Altus sur l'innovation
dans l'immobilier commercial ont
indiqué que leurs entreprises pourraient
faire d'importantes améliorations si elles
parvenaient à éliminer ou à réduire les
silos de données par meilleure intégration
et normalisation des données. Ceci reflète
un immense problème dans l'industrie
parce que les silos de données au sein d'une
organisation empêchent les entreprises
d'avoir un portrait d'ensemble de la
situation quand elles prennent des décisions
ou conseillent leurs clients.

En plus de compromettre l'exactitude
des données, les renvois entre bases de
données peuvent demander beaucoup de
temps; du temps que les entreprises ne
peuvent se permettre de perdre alors que la
demande des clients augmente. Les clients
se tournent vers les évaluateurs pour obtenir
des renseignements clairs et en temps
réel sur des biens et sur le rendement de
leurs placements, tout en demandant des
honoraires moindres. L'un des meilleurs
moyens dont disposent les entreprises pour
faire face à ces pressions croissantes consiste à
tirer parti des économies que permettent de
réaliser les données et techniques d'analyse.

La mise en place d'un logiciel intégré
améliorera non seulement la transparence,

la vitesse et
l'exactitude,
mais elle
permettra
également
d'automatiser
la collecte
des données

provenant
de divers secteurs de votre entreprise et de
diverses sources du marché, libérant ainsi les
gens qualifiés de ces tâches longues et pénibles
et leur permettant ainsi de consacrer leur
temps à offrir des conseils stratégiques et à
valeur ajoutée.



LES AVANTAGES DE L'ÉTALONNAGE

L'appétit des clients pour l'évaluation du
rendement comparatif des biens a augmenté
au cours des dernières années en raison de
la compétitivité accrue, voire, dans certains
cas, de la volatilité du marché. Le besoin
de renseignements évolués d'étalonnage se
fait sentir dans toute l'industrie, mais de
nombreuses entreprises n'ont pas encore
normalisé leurs renseignements d'une
manière qui permettrait une meilleure analyse
du rendement.

Les clients recherchent des données
d'étalonnage dans le but de pouvoir prédire ce
qui est au-delà de l'horizon. D'ailleurs, 83 %
des cadres exécutifs que nous avons interrogés
ont déclaré que leur entreprise retirerait
d'importants avantages des améliorations à
l'intégration et à la normalisation des données
en termes de meilleure compréhension des
marchés et des portefeuilles.

Un bon exemple est le marché des espaces
de bureau à Calgary, marché qui est en chute
libre. Les données les plus à jour – montrant
des taux d'inoccupation de plus de 20 % et
des loyers nettement réduits – n'apprendront
rien de nouveau aux clients. Ce qu'ils veulent
savoir, c'est quand le marché s'améliorera.
Or, la meilleure façon de le savoir est de
miner les données collectées lors de périodes
précédentes de volatilité dans ce marché. Seules
les entreprises possédant les outils d'étalonnage
et d'analyse prévisionnelle peuvent s'assurer que
les évaluations et les hypothèses sous-jacentes
sont exactes en utilisant les courbes appropriées

Les leaders en immobilier commercial continuent de faire face à de sérieux obstacles dans l'obtention des données



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source : Rapport du groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial (2016)

du marché locatif, les projections d'inoccupation, les probabilités de renouvellement, etc.

Le degré de cohérence résultant de l'utilisation de solutions de gestion des données reconnues dans l'industrie permettra de générer collectivement des données d'étalonnage plus fiables et plus cohérentes et de donner plus de clarté à l'industrie.

L'AVENIR DE LA MAIN-D'ŒUVRE EN IMMOBILIER COMMERCIAL

L'omniprésence de la technologie dans l'industrie de l'immobilier commercial s'est manifestée de nouvelles façons par suite de l'influx croissant de travailleurs de la génération du millénaire dans l'industrie de l'évaluation. Ces travailleurs ont des attentes très différentes de leur lieu de travail, notamment en matière de technologie. Ayant grandi à une époque où tout devient automatisé, ces jeunes technophiles reconnaissent les obstacles et les inefficacités de faire les choses à la main. Ils veulent travailler pour des compagnies progressives offrant des outils de pointe, dans plusieurs cas des outils qu'ils ont déjà appris à utiliser, tels le logiciel DCF, le SIG, les bases de données de ventes comparables, etc.

J'ai récemment vécu cette expérience lors d'une entrevue avec un éveillé candidat de la génération du millénaire qui m'a demandé quelle était la stratégie à long terme de la compagnie en matière de données, les outils auxquels il aurait accès et la formation supplémentaire à laquelle il serait en droit de s'attendre à recevoir. Des questions de ce genre sont une claire indication que nous devons orienter notre industrie vers l'analyse des données si nous voulons attirer des gens de talent. Les entreprises de toutes tailles doivent se tourner vers la technologie.

Il est crucial d'investir dans des outils capables de traiter de précieuses données, mais ce n'est qu'un morceau du casse-tête des données et des techniques d'analyse. Les entreprises doivent s'assurer également qu'elles ont des personnes dans leur organisation qui ont une bonne compréhension de la collecte, de la normalisation et de la gestion des données. Pour ce faire, il est essentiel de recruter des gens compétents d'expériences diverses en marge des effectifs ordinaires de candidats issus de programmes dans l'immobilier et les affaires. Notre industrie doit chercher à attirer des professionnels de pensée analytique qui savent comment étudier des données et en dégager des tendances significatives. Notre recherche a démontré que c'est l'un des principaux obstacles que doivent surmonter les entreprises si elles veulent réussir à augmenter leur engagement envers les données

Les entreprises en immobilier commercial n'ont pas les personnes ayant les compétences suffisantes pour utiliser les données de façon novatrice



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source : Rapport du groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial (2016)

et les techniques d'analyse. En effet, plus du tiers des répondants ont reconnu ne pas avoir d'analystes des données qui comprennent comment étudier des données et en dégager des constatations utiles. Bref, l'évaluateur de demain sera probablement passablement différent du modèle d'aujourd'hui.

En plus d'embaucher des gens possédant l'expertise technique requise, les entreprises devraient offrir la formation nécessaire aux employés en place, les encourageant à apprendre les techniques d'analyse afin de mieux comprendre et assumer leur rôle en cette période de transition. La majorité des entreprises sont aux prises avec le problème des silos de données, de sorte que leur capacité d'aller de l'avant et dans la bonne direction repose sur la mise en place d'une équipe qui comprend la gestion des données et les nombreux avantages qu'elle offre.

La transformation d'une entreprise traditionnelle en entreprise axée sur les données demande du temps. Pour vraiment innover et tirer parti de la technologie disponible, l'engagement doit venir de la haute direction d'une organisation. À l'heure actuelle, les cadres supérieurs, tant dans les petites que dans les grandes organisations, ne comprennent pas les avantages d'une bonne stratégie de traitement des données. Il est temps qu'ils s'informent à ce sujet. Notre recherche a constaté que 44 % des cadres exécutifs en immobilier commercial sentent ne pas avoir l'appui des membres de la haute direction qui sont directement engagés dans la recherche de moyens d'utiliser efficacement et stratégiquement la technologie et les données dans leur entreprise. L'engagement de la haute direction est essentiel dans la

phase de mise en œuvre des données et techniques d'analyse à la grandeur de l'entreprise; sans la compréhension et l'appréciation de la haute direction de tous les avantages de cette démarche, les entreprises n'auront pas l'appui dont elles ont besoin pour embaucher, former et investir en vue de réussir.

L'immobilier commercial étant reconnu comme la quatrième classe de biens, la phase suivante de notre maturation consiste à investir dans la modernisation de notre infrastructure de gestion des données – y compris dans les outils et les ressources humaines compétentes – ainsi que dans nos capacités d'étalonnage de façon à pouvoir continuer d'attirer et d'absorber les capitaux nouvellement investis aux niveaux historiques des récentes années. Les entreprises qui ne parviendront pas à adopter les technologies et pratiques en vigueur dans les autres classes de biens pourraient être laissées derrière à mesure que l'industrie de l'immobilier commercial continue d'avancer. Au Canada, la communauté des évaluateurs doit s'assurer qu'elle se maintient à l'avant-garde de ces changements technologiques afin que nos clients puissent avoir confiance dans notre capacité de fournir rapidement les bonnes données dans un format compatible avec leurs systèmes.

Si l'industrie de l'immobilier commercial a encore beaucoup de chemin à parcourir, le 2016 *Altus Group CRE Innovation Report* fait ressortir que les entreprises reconnaissent maintenant l'impact transformateur que la mise en priorité et l'investissement dans les stratégies technologiques de données peuvent avoir sur leurs affaires en les mettant sur la bonne voie.

Pour télécharger la version intégrale du *Rapport du Groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial 2016*, allez au Altusgroup.com/l'immobilier-commercial-innovation-report.