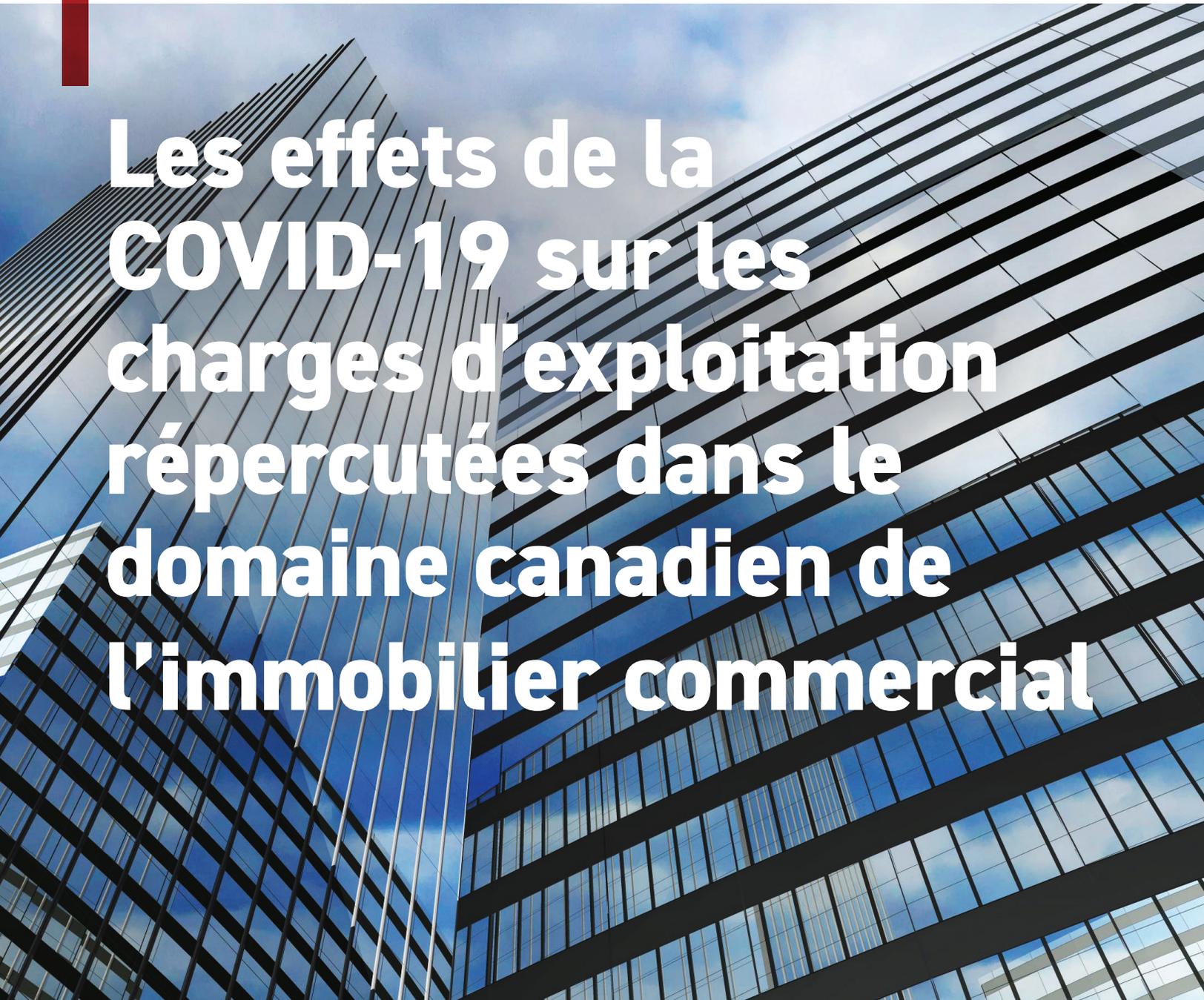


BOMA Canada

**Guide sur les effets de la covid-19
sur les charges d'exploitation répercutées**



**Les effets de la
COVID-19 sur les
charges d'exploitation
répercutées dans le
domaine canadien de
l'immobilier commercial**

Table des matières

Sommaire	1
COVID-19	2
La COVID-19 et les plans d'activités	4
La COVID-19 et les charges d'exploitation	5
Mesures à prendre	11

TDroit d'auteur

L'Association des propriétaires et des administrateurs d'immeubles est propriétaire de la marque de commerce apparaissant sur la page de couverture du présent document. L'utilisation ou la reproduction de cette marque de commerce est strictement interdite (sauf dans le cas d'une reproduction exacte du document dans sa totalité) sans accord écrit préalable.

Le présent document est protégé par le droit d'auteur. Toutefois, le présent document peut être reproduit sans frais dans tout format ou support sans autorisation particulière, à l'exception de toute reproduction en tout ou en partie, dans tout format ou support destiné, en totalité ou en partie, à des fins d'exploitation commerciale. Cette autorisation est accordée sous réserve d'une reproduction exacte et d'une utilisation qui n'est pas de nature à discréditer ou à induire en erreur. Si le document est publié ou distribué à d'autres parties, la source et la protection du droit d'auteur doivent être indiquées. L'autorisation de reproduire des documents protégés par le droit d'auteur ne s'applique pas aux éléments du présent document désignés comme la propriété intellectuelle d'une tierce partie. L'autorisation de reproduction d'une telle documentation doit être obtenue directement auprès des détenteurs des droits d'auteur.

Exonération de toute responsabilité légale

En lisant le présent guide, vous acceptez de respecter, sans restriction ni limitation de quelque nature que ce soit, les modalités de cette clause de non-responsabilité.

L'Association des propriétaires et des administrateurs d'immeubles du Canada et la Fondation Rick Hansen, notamment tous ses dirigeants, ses administrateurs, ses employés, ses conseillers, ses consultants, ses membres du comité, ses membres du groupe de travail, ses agents, ses bénévoles et ses membres (ci-après désignés collectivement « BOMA ») a rassemblé la documentation dans le présent document en vue de solliciter des pratiques potentielles pour faire face à un incident potentiel connexe à l'accessibilité. L'information présentée est unique et sans exception, expresse ou implicite, à cette fin. BOMA n'émet aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite, indiquant que les informations présentées sont actuelles ou exactes à tout moment, que ce soit présentement, précédemment ou à tout moment dans le futur.

Les renseignements compris dans ces documents ne sont pas fournis dans l'intention de préconiser, d'encourager ou de suggérer une ou plusieurs méthodes particulières pour l'accessibilité. Toute question d'ordre juridique, financier ou commercial, ou liée à une urgence, à la gestion, à l'aménagement ou à la conception de structures devrait être soumise à un professionnel ayant la compétence voulue pour évaluer correctement les risques résultant de la mise en œuvre d'un plan dans des circonstances données. Les renseignements ci-après ne remplacent pas la consultation d'un professionnel expérimenté.

Remerciements

et un merci spécial à Marc Fischer, InspiRE
Abdallah Al-Qashlan, Colliers
Anil Jamani, Colliers
Don Fairgrieve-Park, QuadReal
Keith Major, BentallGreenOak
Theresa Warnaar, KingSett Capital
Thomas Kim, GWL Realty Advisors

BOMA Canada regrette sincèrement toutes les omissions et les erreurs.

BOMA, ses partenaires et sociétés affiliées ou organismes apparentés, ne déclarent ni ne garantissent, tant implicitement qu'explicitement, qu'aucun risque n'est associé à l'information contenue ci-après. Au demeurant, aucune de ces parties n'est responsable des actes ou omissions consécutifs à l'utilisation, dans son ensemble ou en partie, du présent document. Les mêmes parties ne peuvent être tenues pour responsables envers toute personne, que ce soit sur la base d'un contrat, de l'équité, de la responsabilité délictuelle, d'un règlement ou d'une loi quelconque, de toute perte directe ou indirecte, maladie ou blessure, ou de tout dommage spécial, accessoire, indirect, punitif ou autre, consécutif à l'utilisation de ce guide.

Les informations contenues dans ces documents ne prétendent pas couvrir toutes les situations. Des renseignements détaillés pouvant être pertinents pour le cas particulier d'un utilisateur ont pu être omis. Il est conseillé aux utilisateurs d'obtenir un avis professionnel avant d'appliquer tout renseignement contenu dans le présent document à leur propre situation. Les utilisateurs devraient toujours obtenir un avis professionnel approprié sur les questions relatives à la sécurité et à la santé publique, d'ordre juridique, structurel, organisationnel, personnel, exclusif, professionnel ou bien connexes à autre chose.

Les informations sont présentées « telles quelles ». Le présent document, dans son ensemble ou en partie, y compris les annexes, les guides et les ressources, n'a pas pour objet d'établir une relation quelconque entre BOMA (ou l'une des personnes ou des parties incluses dans BOMA selon la définition ci-haut) et toute autre personne ou entité, incluant, mais sans s'y limiter, la généralité de ce qui précède, toute personne ou entité susceptible de lire, d'examiner ou d'utiliser le présent document, en totalité ou en partie, ou d'en avoir connaissance (désignées collectivement par « utilisateur » dans le présent avertissement), et BOMA nie expressément toute allégation à ce sujet. L'utilisateur reconnaît qu'aucune relation de cette nature n'est établie entre lui et les parties ayant participé à la préparation, à la production ou à la diffusion du présent document. Il reconnaît en outre que, du fait du présent document, BOMA n'aura jamais aucune obligation de diligence à son égard, sur la base d'une règle, d'une loi, de l'équité ou d'un règlement quelconque, y compris une obligation de tenir à jour et de valider l'information ci-après, et de vérifier son exactitude, et que l'utilisation de ce guide en tout ou en partie ne peut former la base d'aucune réclamation ou poursuite judiciaire à l'encontre de BOMA.

Sommaire

À la fin de l'année 2019, lorsque nous avons entendu parler pour la première fois d'un nouveau coronavirus identifié à Wuhan, en Chine, personne n'aurait pu imaginer l'impact mondial de cet envahisseur microscopique en 2020 – et au-delà. Le coronavirus du syndrome respiratoire aigu sévère 2 (SRAS-CoV-2) – plus connu sous le nom de COVID-19 – a non seulement créé une pandémie mondiale, mais il a également précipité la pire crise financière depuis la Grande Dépression il y a plus de 90 ans.

La récession induite par la pandémie ne ressemble à aucun autre ralentissement économique antérieur, et elle est unique par sa réaction et sa portée mondiales. Des villes, des régions et des pays entiers ont institué des ordonnances d'abri sur place ou ont été confinés. Et depuis décembre 2020, une deuxième vague d'infections par la COVID-19 a explosé dans différentes régions du monde. La COVID-19 a forcé un changement abrupt dans la manière dont nous travaillons et a précipité un énorme passage vers le travail à distance et des changements importants (et durables) à notre mode de vie. Ces facteurs convergents auront des implications importantes et à long terme pour le secteur de l'immobilier commercial.

Pour de nombreux investisseurs en immobilier commercial, la COVID-19 aura un effet important sur les charges d'exploitation répercutées pour 2020 – et peut-être pendant plusieurs années par la suite :

Certaines dépenses liées à l'immobilier sont susceptibles d'augmenter, notamment :

- Les coûts du nettoyage en profondeur et de la désinfection associés à la COVID-19
- Le service de conciergerie supplémentaire lors de la réouverture des immeubles (nettoyage des endroits très touchés)
- Les frais de réoccupation liés à la COVID (signalisation, cloisons, désinfectant pour les mains, etc.)
- Les coûts de conformité liés à la COVID (nouveaux protocoles, tests, équipement, dotation en personnel, etc.)

D'autres dépenses diminueront probablement en raison de la période d'occupation réduite, notamment :

- L'enlèvement des déchets
- Les dépenses de conciergerie globales
- Les services publics

Certaines charges d'exploitation resteront probablement les mêmes, notamment :

- Les contrats de services
- L'entretien proactif
- L'aménagement paysager (bien que certains gestionnaires immobiliers aient peut-être reporté certains coûts d'aménagement paysager – comme la rotation des fleurs – en raison d'une occupation réduite)
- Les impôts fonciers

Les propriétés ne seront pas toutes affectées par la COVID-19 de la même façon. Pour certaines propriétés, la pandémie de coronavirus précipitera de grandes variations dans les revenus, les charges d'exploitation et les dépenses en capital. Pour d'autres, l'impact sera minime, voire nul.

La pandémie mondiale s'est déclarée plus rapidement et plus profondément que quiconque aurait pu le prévoir, et il faudra un certain temps pour que les choses reviennent à la « normale ». Les prédictions des économistes diffèrent quant au moment où nous nous rétablirons de la récession de 2020. Certains disent que la reprise aura lieu en 2021, et d'autres suggèrent qu'il faudra des années pour se remettre d'une récession aussi profonde.

« Nous sommes tous dans le même bateau » est devenu un slogan populaire à l'époque de la COVID-19 – un slogan qui sera effectivement mis à l'épreuve lorsque les locataires et les propriétaires d'immeubles s'assièront à la table de négociation virtuelle. La douleur se fait sentir à tous les niveaux – du consommateur au prêteur. Cela se traduira-t-il par des accords de location et de prêt mutuellement avantageux? Dans cet environnement en constante évolution, seul le temps nous le dira.

COVID-19

Au début de l'année 2019, l'industrie immobilière commerciale était dans une position stable. Les bilans étaient solides, les capitaux disponibles étaient abondants, et la location et les ventes sur la plupart des marchés étaient saines. De l'avis général, les hauts dirigeants des entreprises d'immobilier commercial s'attendaient à ce que 2020 soit une année record.

Et la COVID-19 est arrivée

À la fin de l'année 2019, lorsque nous avons entendu parler pour la première fois d'un nouveau coronavirus identifié à Wuhan, en Chine, personne n'aurait pu imaginer l'impact mondial de cet envahisseur microscopique en 2020 – et au-delà. Le coronavirus du syndrome respiratoire aigu sévère 2 (SRAS-CoV-2) – plus connu sous le nom de COVID-19 – a non seulement créé une pandémie mondiale, mais il a également précipité la pire crise financière depuis la Grande Dépression il y a plus de 90 ans.

Le terme « sans précédent » est souvent surutilisé. Cependant, dans le cas de la pandémie de COVID-19, « sans précédent » décrit de façon efficace l'intensité avec laquelle ce coronavirus a imprégné nos vies.

Alors que l'impact médical, psychologique et financier de la pandémie de COVID-19 continue à se faire sentir dans le monde entier, la vitesse à laquelle la pandémie se propage – et les mesures qui ont été mises en place à l'échelle mondiale pour la réduire – entraînent des changements sans précédent dans nos vies et nos moyens de subsistance.

La récession induite par la pandémie ne ressemble à aucun autre ralentissement économique antérieur, et elle est unique par sa réaction et sa portée mondiales. Des villes, des régions et des pays entiers ont institué des ordonnances d'abri sur place ou ont été confinés. Et depuis décembre 2020, une deuxième vague d'infections par la COVID-19 a explosé dans différentes régions du monde. La COVID-19 a forcé un changement abrupt dans la manière dont nous travaillons et a précipité un énorme passage vers le travail à distance et des changements

importants (et durables) à notre mode de vie. Ces facteurs convergents auront des implications importantes (et durables) pour l'immobilier commercial.

Pour plusieurs raisons, l'industrie de l'immobilier commercial accuse un retard historique d'environ six mois par rapport à l'ensemble de l'économie au début d'une récession – et au début de la reprise. Toutefois, l'ampleur et la portée sans précédent de la pandémie mondiale de COVID-19 ont eu un impact beaucoup plus précoce – et beaucoup plus grave – sur l'industrie de l'immobilier commercial. La reprise devrait prendre beaucoup plus de temps.

Les programmes gouvernementaux (à tous les niveaux) se sont avérés efficaces pour stabiliser l'économie et prévenir un effondrement économique sans précédent. En particulier, le programme d'**Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial (AUCLC)** pour les petites entreprises permet de réduire de 75 % le loyer des petites entreprises qui ont été touchées par la COVID-19.¹

Dans le cadre de l'AUCLC, des prêts-subventions sont accordés aux propriétaires d'immeubles commerciaux admissibles, peu importe s'ils doivent rembourser ou non un prêt hypothécaire sur leur propriété. Les prêts couvrent 50 % des versements mensuels de loyer des petites entreprises locatrices admissibles qui éprouvent des difficultés financières en avril, mai, juin, juillet, août et septembre. Le prêt couvre 50 % du loyer, le propriétaire d'immeuble renonce à 25 %, et le locataire paie les 25 % restants.

Le prêt accordé sera radié si le propriétaire admissible accepte de réduire d'au moins 75 % le loyer des petites entreprises locatrices en vertu d'un accord de remise de loyer précisant que le locataire ne pourra pas être expulsé durant la période visée par l'entente. Les petites entreprises visées doivent payer la part restante de leur loyer, soit jusqu'à 25 %.

1 Small Business BC - [Canada Emergency Commercial Rent Assistance \(CECRA\)](#)

L'AUCLC a été remplacé par la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (SUCL)².

La SUCL aide les entreprises, les organisations caritatives et les organisations à but non lucratif qui ont subi une baisse de leurs revenus en raison de la COVID-19. Elle subventionne un pourcentage des dépenses, sur une échelle mobile, jusqu'à un maximum de 65 % des dépenses admissibles jusqu'en juin 2021. Les entreprises durement touchées et assujetties à un confinement pourraient bénéficier d'une aide au loyer allant jusqu'à 90 %.

En outre, de nombreux propriétaires d'immeubles ont tenté d'aider les entreprises en difficulté en leur offrant des réductions de loyer et d'autres avantages.

Cependant, au fur et à mesure que les reports du gouvernement expirent, il est probable qu'un soutien supplémentaire sera nécessaire en 2021 pour les locataires qui ne se sont pas encore complètement remis.

L'impact de ces programmes gouvernementaux et des avantages offerts par les propriétaires d'immeubles a été important. Selon une étude infographique récemment publiée par Colliers International, *The Impact of Commercial Rent Relief*³, de nombreux locataires qui

étaient sur le point de fermer leurs portes sont restés ouverts grâce au soutien financier qu'ils ont reçu du gouvernement et de leurs propriétaires d'immeubles.

MISE EN PERSPECTIVE

Selon Statistique Canada :

- Le produit intérieur brut réel s'est contracté à un taux annualisé de 38,7 % pour le trimestre, le pire résultat pour l'économie remontant au moment où des données comparables ont été enregistrées pour la première fois en 1961.
- Le taux de chômage a grimpé à 13,7 % en mai 2020, et plus de 8,9 millions de personnes ont demandé la Prestation canadienne d'urgence (PCU).
- La plupart des économistes craignent une récession à double creux, ce qui signifie qu'il pourrait y avoir un autre ralentissement avant que le pays se remette sur pied.

² Small Business BC - [Canada Emergency Rent Subsidy \(CERS\)](#)

³ Colliers - [The Impact of Commercial Rent Relief](#)



La COVID-19 et les plans d'activités

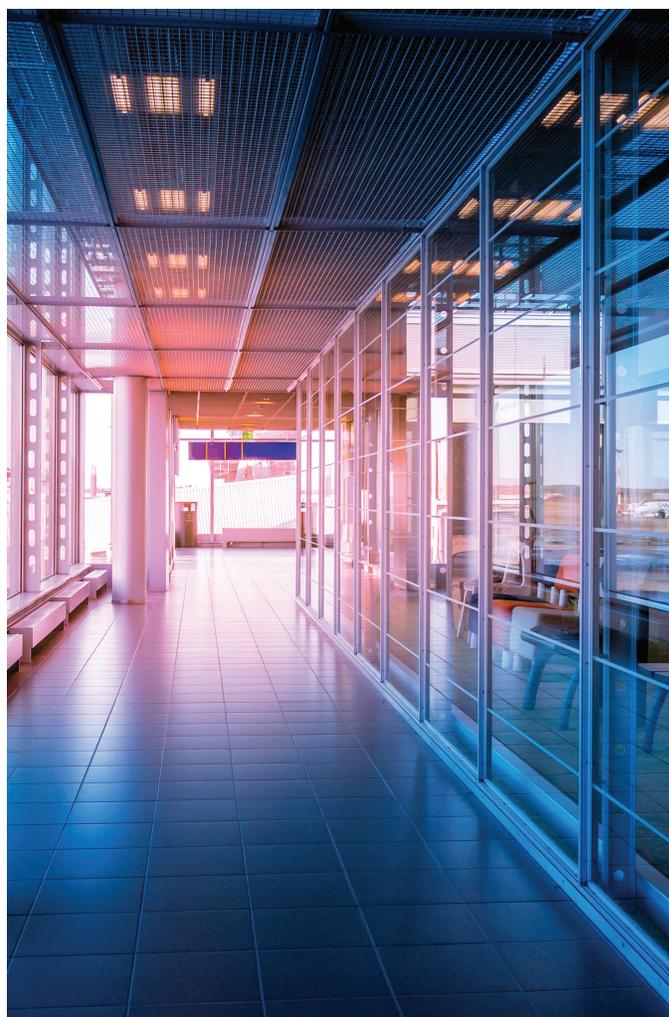
Au cours d'une année type, l'élaboration de nouvelles prévisions et de plans d'entreprise précis peut s'avérer difficile. Toutefois, ici encore, le terme « sans précédent » s'applique. Les gestionnaires immobiliers n'ont jamais eu à créer des plans d'entreprise et de nouvelles prévisions face à une telle incertitude sans précédent. Personne ne sait à quoi ressemblera le reste de l'année 2020, et encore moins ce qui se passera en 2021.

À travers la pandémie de COVID-19, les gestionnaires immobiliers doivent tenir compte des éléments suivants :

- Des réductions considérables du taux d'occupation de certaines propriétés – ce qui entraînera une réduction des coûts pour de nombreuses charges d'exploitation variables
- Dans les immeubles de commerce de détail où les locataires paient un loyer basé sur un pourcentage du chiffre d'affaires brut (« loyer en pourcentage »), les résultats pourraient aller dans un sens ou dans l'autre
 - Pour les locataires qui ont été contraints de réduire leur activité, le chiffre d'affaires brut est probablement beaucoup moins élevé que d'habitude – ce qui se traduira par une réduction spectaculaire de leurs loyers.
 - Certains locataires ont vu leurs affaires monter en flèche pendant la pandémie. Dans la mesure où ils sont tenus de payer un loyer basé sur le chiffre d'affaires brut, le propriétaire d'immeuble recevra des paiements de loyer plus élevés que prévu.
- Paiements de loyer différés
 - Le gestionnaire devra également faire des hypothèses sur le moment où (si jamais) ces obligations de loyer différé seront remboursées.
- La possibilité que les locataires cessent leurs activités avant que l'économie s'améliore
- Des fluctuations spectaculaires – à la hausse comme à la baisse – dans certaines catégories de dépenses
- Des changements de coûts associés aux systèmes – par exemple :

- Les coûts des services publics pour l'équipement de CVC pendant une période prolongée et les coûts de l'eau et des égouts pour le rinçage du système d'eau potable
- Coûts de CVCA liés à l'achat de filtres à air de meilleure qualité et à l'augmentation de la fréquence de remplacement des filtres à air

La création de budgets exacts basés sur de nouvelles prévisions pour 2020 s'est avérée difficile. Et, étant donné les niveaux d'incertitude économique sans précédent que nous connaissons actuellement, la préparation précise des plans d'activités pour 2021 s'est également avérée être un défi.



La COVID-19 et les charges d'exploitation

La COVID-19 devrait avoir un impact significatif sur le passage des charges d'exploitation répercutées pour 2020 – et peut-être pour plusieurs années encore :

Certaines dépenses liées à l'immobilier sont susceptibles d'augmenter, notamment :

- Les coûts du nettoyage en profondeur et de la désinfection associés à la COVID-19
- Le service de conciergerie supplémentaire lors de la réouverture des immeubles (nettoyage des endroits très touchés)
- Les frais de réoccupation liés à la COVID (signalisation, cloisons, désinfectant pour les mains, communication avec les locataires en matière de préparation au retour au travail, etc.)
- Les coûts de conformité liés à la COVID (nouveaux protocoles, tests, équipement, dotation en personnel, etc.)

D'autres dépenses diminueront probablement en raison de la période d'occupation réduite :

- L'enlèvement des déchets
- Les dépenses de conciergerie globales

Certaines charges d'exploitation resteront probablement inchangées :

- Les contrats de services
- L'entretien proactif
- L'aménagement paysager (bien que certains gestionnaires immobiliers aient peut-être reporté certains coûts d'aménagement paysager – comme la rotation des fleurs – parce qu'il n'y avait pas de locataires dans l'immeuble pour les apprécier)
- Les impôts fonciers

Il est également probable que certaines dépenses hors exploitation augmentent également. Par exemple, de nombreux gestionnaires immobiliers devront engager des honoraires d'avocat plus élevés que d'habitude pour revoir le libellé des baux, réviser les règles

et règlements relatifs à la propriété, conseiller le propriétaire pour les questions liées à la COVID-19 et répondre aux préoccupations des locataires. Bien que ces dépenses accrues n'aient pas d'incidence sur les charges d'exploitation répercutées, les honoraires d'avocat constitueront un fardeau important – et imprévu – en 2020 (et peut-être au-delà). Outre les frais juridiques liés au bail, dans certains cas, les propriétaires devront également engager des frais hors exploitation pour préparer les espaces nouvellement libérés à la location, accroître le marketing pour attirer de nouveaux locataires et assurer l'entretien de ces espaces vacants jusqu'à ce qu'ils puissent être reloués à l'avenir.

Dans la plupart des cas, les propriétaires ont entretenu les systèmes de l'immeuble et ont gardé leurs immeubles pleinement opérationnels pendant la pandémie – quel que soit le niveau d'occupation réel des locataires. Il est possible que certains locataires ne comprennent pas bien les obligations du propriétaire de maintenir le bon fonctionnement des immeubles – ou le coût associé à cette tâche. Il est bon de tenir les locataires au courant du travail devant être effectué par le propriétaire pour que l'immeuble reste « ouvert aux affaires » – même si le locataire n'occupait pas physiquement l'espace.

Malgré l'impact sans précédent du coronavirus sur l'immobilier commercial, certains propriétaires d'immeubles pourraient être contractuellement obligés de dépenser de l'argent dans certains domaines. Par exemple, de nombreux propriétaires de commerces de détail sont tenus d'effectuer certaines campagnes de publicité et de marketing au profit des locataires de leurs centres. Étant donné les longs délais de production et de programmation de ces campagnes, de nombreux propriétaires ont été contraints de poursuivre leurs programmes de marketing même si les immeubles étaient – au moins pour une courte période – fermés.

Comme indiqué précédemment, l'impact de la COVID-19 sur les charges d'exploitation variera d'un immeuble à l'autre. Par exemple :

Les services publics

- En général, les coûts des services publics sont directement proportionnels à l'occupation de l'immeuble. Comme il y a moins de personnes dans l'immeuble, la consommation d'électricité (pour le chauffage, la climatisation, l'éclairage, les charges aux prises, etc.) sera probablement inférieure à celle d'une année typique. De plus, les charges pour l'eau et les égouts seront peut-être également moins élevées en 2020. 
- Toutefois, le propriétaire pourrait avoir mis en œuvre certaines bonnes pratiques pour réduire le risque de transmission de la COVID-19 dans l'immeuble, notamment :
 - Les appareils de CVCA ont fonctionné pendant plus d'heures (bien que probablement à des charges plus faibles) pendant la pandémie :
 - Les taux de ventilation des immeubles ont été augmentés au-dessus des minimums de l'ASHRAE pour accroître la quantité d'air extérieur introduit dans l'immeuble.
 - De nombreux propriétaires ont procédé à des « purges » en ouvrant les clapets d'air extérieur et en faisant fonctionner les équipements de CVC 24 heures sur 24 pour maintenir la qualité de l'air intérieur.
 - En raison du risque que l'eau stagnante dans le réseau d'eau potable favorise la formation d'un biofilm, de nombreux propriétaires ont régulièrement rincé le réseau d'eau potable. Cela entraînerait un coût pour l'eau utilisée pour le rinçage et le remplissage du système.

Frais de gestion immobilière

- Si les locataires continuent à payer leur loyer, les frais de gestion immobilière ne changent pas. 
- Dans de nombreuses propriétés, face à des réductions de loyer importantes, les frais de gestion immobilière seront considérablement moins élevés en 2020.
- Si les locataires règlent ces réductions de loyer en 2021, les frais de gestion immobilière seront artificiellement élevés l'an prochain.

Coûts du personnel de gestion et d'entretien

- Tous les membres du personnel de gestion et d'entretien ont-ils été conservés pendant la période d'occupation réduite? Si cela n'est pas le cas, ces dépenses seront artificiellement basses en 2020. 

Assurance des biens

- Qu'advient-il des primes d'assurance des biens au fur et à mesure que les demandes d'indemnisation seront traitées pour les pertes liées à la pandémie survenues en 2020? 
- Les propriétaires d'immeubles augmenteront-ils leur couverture d'assurance pour inclure les pertes liées à la pandémie et d'autres dispositions (comme la force majeure)? Quel sera l'impact sur les primes d'assurance?
- D'après les pertes survenues en 2020, les primes d'assurance augmenteront-elles lors du renouvellement?

Gardes de sécurité

- Si la propriété dispose de gardes de sécurité, y a-t-il eu des réductions de personnel résultant de la réduction de l'occupation? 
- Le gestionnaire immobilier a-t-il ajouté des services supplémentaires parce que le taux d'occupation de l'immeuble était bas?

Frais administratifs et généraux

- Avec le passage au travail à distance des employés des entreprises de gestion immobilière, la propriété a-t-elle subi des coûts liés à ce changement? (Par exemple, la propriété a-t-elle acheté de l'équipement informatique que les employés pouvaient utiliser à domicile? Cet équipement est-il répercuté comme charge d'exploitation? 

C'est équitable – mais est-ce permis par le bail?

Il semble logique que, pour les immeubles où la COVID-19 affecte les charges d'exploitation, les propriétaires doivent majorer les charges d'exploitation pour se rapprocher d'une année type.

Pour de nombreuses propriétés, les charges d'exploitation seront nettement inférieures en 2020 pour les raisons mentionnées ci-dessus. Toutefois, les pratiques immobilières canadiennes prévoient généralement une répartition juste et équitable des charges d'exploitation. Parmi les points clés, citons les suivants :

- Les locataires sont tenus de payer au propriétaire une part proportionnelle des charges d'exploitation.
- Le terme « occupation » est défini de façon large pour inclure les espaces qui sont « achevés, loués et occupés pendant une période quelconque ».
- Les charges d'exploitation sont calculées sur la base des coûts et des montants qui auraient été encourus ou autrement inclus dans les charges d'exploitation si la propriété était achevée, louée et occupée à 100 % – comme déterminé par le propriétaire d'immeuble, agissant raisonnablement.
- Dans la plupart des cas, le propriétaire d'immeuble ne peut ajuster que les catégories de dépenses qui varient en fonction de l'occupation.
- En outre, les dispositions du bail empêchent généralement le propriétaire de récupérer plus que ce qu'il percevrait si la propriété était achevée, louée et occupée à 100 %.

Lisez le bail

Utilisant le terme « sans précédent » une fois de plus, peu de baux contiennent des dispositions sur la façon d'aborder le calcul des charges d'exploitation au milieu d'une pandémie mondiale et de l'effondrement économique massif qui en résulte. Par conséquent, les propriétaires d'immeubles et les locataires doivent se fier au libellé particulier de leur bail pour déterminer comment aborder ce dilemme.

Lorsque les propriétaires d'immeubles évaluent leurs options, ils devraient tenir compte des éléments suivants :

Que dit le bail?

- Le bail permet-il au propriétaire d'immeuble de majorer les charges d'exploitation?
- Des conditions particulières liées à la pandémie s'appliquent-elles?
- Le bail mentionne-t-il les majorations?
- Quelle est la définition d'« occupation »? Dans de nombreux baux, un espace est « occupé » s'il est loué par un locataire. Ainsi, en interprétant le libellé du bail, la clause de majoration ne s'appliquera pas « techniquement » si les employés du locataire n'ont pas occupé l'espace « loué ». Cette préoccupation potentielle est abordée un peu plus loin dans le livre blanc.

Qu'est-ce qui est équitable?

- Indépendamment de ce que dit le bail, quel est le moyen le plus équitable de calculer les charges d'exploitation répercutées?

Qu'est-ce que les propriétaires d'immeubles et les locataires peuvent tolérer?

- La pandémie n'a pas touché tous les secteurs d'activité de la même manière – et toutes les entreprises du secteur ne sont pas touchées de la même manière.
 - Par exemple, de nombreux restaurants ont été entièrement fermés pendant les premières phases de la pandémie – et n'ont ensuite pu ouvrir que de façon limitée lorsque les exigences en matière de distanciation sociale ont été assouplies.
- La confiance des consommateurs est l'un des principaux moteurs des dépenses de consommation au détail. Les confinements ont affecté considérablement la confiance des consommateurs, ayant atteint un niveau historiquement bas au plus fort de la pandémie. Selon le rapport de Colliers International, *Retail Recovery: Sales, Traffic, and Changes to Retail Space*⁴, ce déclin est régional et non national. Par conséquent, attendez-vous à ce que les commerces de détail physiques soient beaucoup plus performants dans les provinces où les restrictions sont assouplies.

4 Colliers - [Retail Recovery: Sales, Traffic, and Changes to Retail Space](#)

- Grâce à la croissance importante du commerce électronique, les propriétés industrielles se portent bien. Selon le rapport industriel de Colliers pour le quatrième trimestre⁵, une dépendance au commerce électronique induite par la pandémie a fait passer ce secteur à un niveau record de 10,3 % du total des ventes au détail. Cette tendance continue de stimuler la demande pour les espaces d'entreposage et de distribution. Les locataires qui desservent la chaîne d'approvisionnement du commerce électronique ont été les moins touchés par la COVID-19 du point de vue de la demande, selon le même rapport
- Les locataires de bureaux qui ont pu passer à un modèle de travail à distance se portent bien – mais ils se demandent de plus en plus si leurs employés peuvent travailler à distance en permanence. À long terme, ils n'auront peut-être pas besoin de louer autant d'espace.
- Il est intéressant de noter que la possibilité pour les employés de bureau de travailler à domicile varie en fonction de la taille du locataire – la productivité étant le facteur le plus efficace. Selon le rapport de Colliers sur la reprise des bureaux au quatrième trimestre⁶, ce sont les petites entreprises qui ont le plus souffert de la baisse de productivité – et, par conséquent, les petites entreprises sont environ 50 % moins susceptibles de réduire la taille de leur espace louable.
- La taille du locataire peut également affecter son niveau de tolérance. Par exemple, si vous avez un centre commercial rempli de locataires « familiaux » qui luttent pour rester à flot, vous aurez besoin d'une stratégie très différente que si vous êtes un centre commercial rempli de locataires nationaux.
- L'essentiel est d'évaluer votre propriété particulière afin de déterminer l'impact à court et à long terme sur votre propriété en cas de faillite des locataires.
- Selon Colliers, environ 9 % des locataires de détail pourraient faire faillite⁷ en conséquence directe de la COVID-19. On prévoit qu'environ 6 % des locataires industriels et 3 % des locataires de bureau

feront faillite. Les faillites d'entreprises devraient se concentrer sur les petites entreprises et avoir un impact disproportionné sur certaines industries (comme les restaurants).

Qu'est-ce qui est la pratique courante dans votre région?

- Lors de la discussion sur la majoration des charges d'exploitation à l'époque de la COVID-19, certains gestionnaires immobiliers ont indiqué que les calculs de majoration dans leur secteur n'incluaient généralement que les services publics, les frais de conciergerie et les frais de gestion immobilière.
- Au cours des années précédentes, cela était probablement acceptable – et raisonnablement exact. Cependant, comme rien n'est typique pendant l'année 2020, examinez attentivement vos charges d'exploitation répercutées pour cette année. Ce n'est pas parce que vous n'avez majoré que les services publics, les frais de conciergerie et les frais de gestion immobilière dans le passé que vous êtes limité à la majoration de ces montants en 2020.

Pour la plupart des propriétaires, la solution consistera à combiner les options suivantes : suivre le bail, évaluer ce qui est équitable, examiner ce que le propriétaire d'immeuble et les locataires peuvent tolérer et réfléchir aux pratiques courantes dans votre région. L'objectif est de trouver une solution qui prenne en compte les différents intérêts de ceux qui sont concernés, y compris :

- Le prêteur
- Le propriétaire
- Le locataire

Malheureusement, que les propriétaires choisissent de suivre le libellé du bail existant ou de s'en écarter pour proposer une solution différente, il y aura sans aucun doute des désaccords entre les propriétaires et les locataires sur la manière de gérer les charges d'exploitation répercutées pendant la pandémie. Il ne serait pas étonnant que bon nombre de ces désaccords débouchent sur des litiges en 2021 et au-delà.

⁵ Colliers - [Industrial Recovery: Inventory, Demand, and Space Needs](#)

⁶ Colliers - [Office Recovery: Space Needs and Productivity](#)

⁷ *Idem.*

Qui paie pour le nettoyage lié à la COVID?

Les locataires sont habitués à payer leur part proportionnelle des frais de conciergerie liés à l'immeuble. Il semblerait approprié de répercuter tous les coûts supplémentaires de nettoyage et de désinfection liés à la COVID – en particulier les coûts imputables à l'ensemble de l'immeuble. Toutefois :

- Que faire si le propriétaire a effectué des services supplémentaires de nettoyage et de désinfection dans un local loué parce qu'un employé du locataire a obtenu un résultat positif au test de COVID-19?
- Que faire si le propriétaire a effectué des services supplémentaires de nettoyage et de désinfection dans les parties communes auxquelles l'employé de ce locataire avait accès?

Ces coûts devraient-ils être considérés comme des coûts propres au locataire – et être ensuite facturés au locataire individuel? C'est peut-être la façon la plus équitable de les gérer.

Les services de nettoyage et de désinfection en profondeur des parties communes devraient-ils être facturés à tous les locataires dans le cadre des charges d'exploitation répercutées? Le gestionnaire immobilier doit penser à séparer les coûts liés à la COVID entre ceux qui profitent à l'ensemble de l'immeuble et ceux encourus pour les locataires individuels.

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE ET LA COVID-19

- N'oubliez pas de tenir compte de l'augmentation potentielle des ventes en ligne pour les locataires de commerce de détail.
- Comment le bail traite-t-il les ventes de commerce électronique générées par les magasins et restaurants physiques?
- De nombreux détaillants ne sont pas configurés correctement pour rendre compte de ces ventes.
- Et les ventes en ligne qui sont retournées aux magasins physiques?
- Il est probablement temps de redéfinir les termes de votre bail concernant les ventes brutes. Par exemple :

Le « revenu brut » est la somme des prix de vente de toutes les ventes de biens et de services issues de toutes les activités commerciales menées sur les lieux ou provenant des lieux, que ces ventes soient effectuées ou que les services soient fournis sur les lieux ou ailleurs et comprend, pour plus de clarté, toutes les ventes sur Internet ou par d'autres moyens de commerce électronique effectuées par livraison sur les lieux ou à partir des lieux ou commandées ou effectuées par l'intermédiaire d'un ordinateur, d'un terminal ou d'un dispositif de commerce électronique sur Internet ou autre situé dans les lieux.



Mesures à prendre

Pour atténuer l'impact de la COVID-19 sur les charges d'exploitation répercutées, les gestionnaires immobiliers devraient :

- Passer en revue chaque bail, évaluer les dispositions existantes et déterminer les domaines qui risquent de devenir problématiques à l'avenir. Envisager de résumer les sections applicables des baux afin d'avoir l'information à portée de main lors du calcul des charges d'exploitation.
- Examiner le grand livre général et déterminer les dépenses liées à la COVID. Séparer les dépenses attribuables à l'ensemble de l'immeuble de celles qui sont propres au locataire. Envisager de créer des sous-comptes pour les coûts associés à la COVID. (Vous pourriez peut-être ajouter un préfixe « COV » pour les dépenses liées à la COVID applicables à l'ensemble de l'immeuble et « COV-L » pour les dépenses liées à la COVID qui sont propres au locataire. Pour que vous puissiez utiliser ces postes de dépenses au-delà de l'ère de la COVID-19, vous pourriez aussi ajouter un préfixe générique, non associé à la COVID – comme DE pour « dépenses extraordinaires ». De cette façon, « DE » définirait toute dépense extraordinaire attribuable à l'ensemble de l'immeuble, et « DE-L » identifierait les dépenses extraordinaires qui sont propres au locataire.)
- Envisager de facturer les locataires séparément – en dehors du cycle des charges d'exploitation – pour les dépenses propres aux locataires associées à la COVID-19. Non seulement cela permet au propriétaire d'immeuble de récupérer plus rapidement les coûts liés à la COVID-19, mais cela permet aussi à chaque locataire de comprendre comment les dépenses liées à la COVID seront répercutées. Cela simplifiera également le rapprochement de vos charges d'exploitation pour 2020.
- Préparer dès que possible les estimations des charges d'exploitation pour 2020 afin de pouvoir définir les problèmes potentiels et créer des solutions avant qu'il ne soit temps de facturer les locataires au premier trimestre de 2021.
- Communiquer leur plan aux locataires. Dites-leur comment vous avez l'intention de répercuter les charges d'exploitation liées à la COVID-19. Faites-leur savoir que vous êtes conscient des difficultés que pose le calcul des charges d'exploitation pour cette année et que vous travaillez sur un plan qui traite équitablement le propriétaire d'immeuble et le locataire.
- Si vous avez accordé des réductions de loyer en 2020, réfléchir à la manière dont les frais de gestion (et autres dépenses basées sur les revenus de la propriété) seront calculés pour 2020 et 2021. Cela pourrait affecter le calcul des charges d'exploitation pour 2020 et 2021 (et les années de base). Vous devriez majorer les frais de gestion immobilière pour 2020 (parce qu'ils seront moins élevés que d'habitude) – mais qu'en est-il de 2021?
- Envisager de négocier de manière proactive une solution équitable le plus tôt possible – et mettre cette solution par écrit (sous la forme d'une lettre d'accompagnement ou, de préférence, d'un avenant au bail).

Les locataires ne sont pas tous égaux

Idéalement, tout ajustement de vos charges d'exploitation pour 2020 sera effectué au niveau de la propriété – et affectera tous les locataires de manière semblable. Toutefois, il pourrait y avoir des situations où vous voudrez ajuster les charges d'exploitation liées au locataire. Vous pourriez choisir de négocier différemment avec :

- les locataires de plus grande taille et les petits locataires
- les locataires qui arrivent à la fin de leur bail et les locataires ayant de nouveaux baux
- les locataires qui ont des difficultés financières et les locataires dont l'activité est en plein essor

Comme meilleure pratique, vous pourriez peut-être :

- Calculer les charges d'exploitation répercutées sans aucun ajustement (comme si l'année 2020 avait été « normale »)

- Évaluer stratégiquement les ajustements relatifs à la propriété qui affectent tous les locataires
- Une fois que vous avez effectué les ajustements au niveau de la propriété, évaluer les options pour effectuer les ajustements relativement au locataire
- Prévoir des réunions individuelles avec les représentants de vos locataires afin d'examiner les ajustements que vous prévoyez d'apporter aux charges d'exploitation répercutées

Heureusement, cette analyse « hypothétique » est facilitée par les logiciels de budgétisation et les tableurs. Vous devriez pouvoir facilement évaluer l'impact d'un changement en modifiant la formule de calcul de vos charges d'exploitation et en examinant les résultats.

La situation à long terme

Bien que l'impact de la pandémie mondiale se soit fait sentir plus rapidement et plus profondément que ce que l'on aurait pu prévoir, il faudra un certain temps pour revenir à la « normale ». Les prédictions des économistes diffèrent quant au moment où nous nous rétablirons de la récession de 2020. Certains disent que la reprise aura lieu en 2021, et d'autres suggèrent qu'il faudra quelques années pour se remettre d'une récession aussi profonde.

En gardant cela à l'esprit, concentrez-vous sur la « situation à long terme ».

- Certains locataires ont déjà fermé leurs portes ou ont déclaré faillite.
- De nombreux programmes gouvernementaux qui soutiennent l'économie finiront par expirer.
 - Les experts prédisent que l'expiration de ces programmes entraînera une nouvelle détérioration de l'économie : davantage d'entreprises en difficulté, un taux de chômage plus élevé, une baisse de la confiance et des dépenses des consommateurs, et un taux d'inoccupation plus élevé pour l'immobilier commercial.
- Bon nombre des locataires restants luttent pour survivre.
- Pensez encore plus loin – comment vos décisions en 2020 (et 2021) influenceront-elles les appels en matière d'impôt et les évaluations foncières? Jusqu'à

présent, une grande partie de la discussion a porté sur les décisions au niveau de la propriété. Toutefois, ces décisions concernant les modifications des charges d'exploitation liées à la COVID-19 doivent être prises en gardant à l'esprit les implications relatives au portefeuille – y compris les changements potentiels :

- à la valeur des actifs
- aux prêts existants – et au potentiel de refinancer la dette sur la propriété
- aux appels en matière d'impôts
- à la couverture d'assurance
- La COVID-19 a incité de nombreux locataires à évaluer leur planification à long terme, et beaucoup ont choisi de restructurer leur organisation pour se protéger des événements futurs. S'agit-il de décisions à court terme qui seront oubliées dans quelques années – ou de mégatendances qui changeront à jamais le paysage de l'immobilier commercial? Impossible de savoir, mais les prochaines années seront intéressantes, car nous verrons comment tout cela va se dérouler.
- Attendez-vous à des changements importants dans le libellé du bail lors des négociations futures, notamment en ce qui concerne des sujets tels que la force majeure, l'assurance, les pertes d'exploitation, les clauses de défaut et les normes d'exécution du propriétaire d'immeuble et du locataire dans le cadre du bail.

Considérez que ce n'est pas parce que vous **pouvez** répercuter quelque chose aux locataires que vous **devez** le faire. En attendant que la COVID-19 soit derrière nous, la meilleure stratégie pourrait être que les propriétaires fassent des sacrifices à court terme pour mieux positionner la propriété à long terme.

« Nous sommes dans le même bateau » est devenu un slogan populaire à l'époque de la COVID-19 – un slogan qui sera effectivement mis à l'épreuve lorsque les locataires et les propriétaires d'immeubles s'assièront à la table de négociation virtuelle. La douleur se fait sentir à tous les niveaux – du consommateur au prêteur. Cela se traduira-t-il par des accords de location et de prêt mutuellement avantageux? Dans cet environnement en constante évolution, seul le temps nous le dira.





**Pour obtenir de plus amples renseignements
sur le guide, veuillez prendre contact avec :**

BOMA Canada
1 Dundas Street West, Toronto
Ontario, Canada M5G 1Z3

info@bomacanada.ca



This guide is available in English



BOMA Canada
www.bomacanada.ca