

Guide de déclaration pour l'Enquête sur les loyers commerciaux

Les locateurs d'immeubles non résidentiels sont les établissements qui offrent de louer des locaux qui ne sont pas des lieux d'habitation. Les mini-entrepôts sont exclus de cette définition.

Partie A – Renseignements sur l'immeuble

Pour alléger le fardeau de réponse, si vous êtes propriétaire de plus d'un immeuble, prière de choisir celui dont vous tirez le revenu de location brut le plus élevé et de faire votre déclaration pour cet immeuble.

Cet immeuble ne doit pas être occupé par son propriétaire, du moins que partiellement par son propriétaire.

Cet immeuble doit être situé dans la même province que celle où le questionnaire a été envoyé. S'il est trop difficile pour vous de choisir l'immeuble en vous fondant sur le revenu de location brut, choisissez alors l'immeuble ayant la plus grande superficie ou un dont le prix du loyer est à votre avis représentatif de votre marché.

Superficie louable : Superficie totale en pieds carrés de l'immeuble qui est actuellement soit loué, soit offert en location.

Taux d'occupation : Pourcentage de la superficie louable qui est occupée à la date indiquée.

Qu'entend-on par **rénovation**? Il s'agit d'une rénovation, d'une remise à neuf ou d'un agrandissement important. Voici des exemples : renouvellement du filage ou du câblage, de la plomberie, de l'éclairage, de la moquette, des ascenseurs, des systèmes de conditionnement de l'air ou du revêtement extérieur. Ne pas inclure les améliorations mineures, comme la peinture ou tout ce qui est de l'entretien courant.

Définitions des types d'immeubles :

Immeubles à bureaux : Il s'agit des immeubles à bureaux de grande ou de faible hauteur, peu importe qu'il s'agisse d'immeubles à bureaux généraux, d'immeubles à bureaux financiers ou d'immeubles à bureaux médicaux.

Catégorie d'immeubles à bureaux : Les immeubles de la **catégorie A** ont généralement des murs-rideaux extérieurs modernes et de qualité supérieure, des systèmes mécaniques, électriques et de sécurité à la fine pointe, et un fini intérieur de haute qualité. Ces immeubles à bureaux prestigieux sont généralement occupés par les occupants prestigieux des immeubles à bureaux dans une ville, ils ont une présence marquée sur le marché et ils exigent un loyer élevé¹.

Les immeubles de la **catégorie B** ont généralement des murs-rideaux extérieurs acceptables (mais non exceptionnels), des systèmes mécaniques, électriques et de sécurité satisfaisants (mais non à la fine pointe), et un fini intérieur de qualité moyenne. Ces immeubles sont en concurrence auprès d'un grand nombre d'utilisateurs à un loyer moyen selon leur secteur².

Les immeubles de la **catégorie C** ont des murs-rideaux et une qualité de fini généralement sous la moyenne, avec des systèmes mécaniques, électriques et de sécurité qui sont plutôt périmés. Ces immeubles sont généralement à la recherche de locataires qui veulent avoir des locaux fonctionnels à un loyer sous la moyenne³.

Centre commercial fermé : Centre commercial où l'on a accès à la plupart des magasins individuels à partir d'une zone commune intérieure.

Centre commercial ouvert : Centre commercial où l'on a accès aux magasins à partir de l'extérieur et où il n'y a pas de zone commune intérieure permettant l'accès à tous les magasins. Cette catégorie comprend les mails linéaires et les centres de commodité.

Dans le cas des centres commerciaux aménagés selon la description ci-après, si l'accès à la majorité des magasins se fait par l'extérieur, choisissez centre commercial ouvert, et si vous pensez qu'on a accès à la plupart des magasins par une zone commune, choisissez alors centre commercial fermé⁴.

Centre de quartier : Centre d'environ 30 000 à 150 000 pieds carrés conçu pour offrir de petits magasins aux clients, dont un supermarché est habituellement le pilier et servant une clientèle dans un rayon de 5 km.

¹²³ Il s'agit de définitions généralement reconnues dans les secteurs qui ont été obtenues de Colliers International.

⁴ Définitions obtenues du International Council of Shopping Centers.

Centre urbain : Centre d'environ 100 000 à 350 000 pieds carrés logeant des commerces de commodité et de marchandises générales servant une clientèle dans un rayon de 5-10 km. Un supermarché, un grand magasin à escompte, une pharmacie ou un centre de rénovation en est le pilier.

Centre régional : Centre d'environ 400 000 à 800 000 pieds carrés offrant des commerces de marchandises générales et de vêtements et servant une clientèle dans un rayon de 8-12 km, dont les locataires principaux sont de nombreux grands magasins, magasins de vêtements, restaurants ou commerces de marchandises générales.

Grand centre régional : Centre semblable au centre régional, mais offrant plus de diversité et un plus grand assortiment, d'une superficie de 800 000 pieds carrés et plus, servant une clientèle dans un rayon de 10-40 km.

Mégacentre commercial : On y trouve généralement de grands magasins avec quelques petits locataires, comme un centre de rénovation, un magasin à escompte ou un magasin-entrepôt. Sa superficie est généralement de 250 000-600 000 pieds carrés et il sert une clientèle dans un rayon de 8-15 km.

Centre de loisirs : Centre généralement d'une superficie de plus ou moins 150 000-500 000 pieds carrés. On y trouve généralement des magasins spécialisés, des restaurants et des lieux de divertissement, de grandes librairies ou des cinémas multiplex.

Immeuble commercial : Cette catégorie comprend tous les immeubles commerciaux ou de vente au détail qui ne correspondent pas à la définition du centre commercial. Exemples : magasins de détail (qui ne font pas partie d'un centre commercial), restaurants, bars, etc.

Immeuble industriel : Cette catégorie comprend les immeubles de fabrication industrielle lourde et légère, les immeubles de montage et de recherche-développement, les entrepôts et les centres de distribution.

Autre immeuble non résidentiel : Cette catégorie comprend les auditoriums, les stades, les centres de congrès, les salles de banquet et de concert, les cinémas et les autres immeubles ou installations de caractère non résidentiel non mentionnés.

Partie B – Renseignements sur les locataires

Pour les questions sur le loyer dans cette partie, prière de déclarer en dollars canadiens le montant total reçu de tous les locataires dans l'immeuble choisi pour le trimestre indiqué, par mois.

Tous les locataires : Tous les locataires qui occupent actuellement des locaux dans l'immeuble sélectionné.

Loyer net effectif : Aux fins de la présente enquête, le nouveau loyer effectif est le prix exigé des locataires pour l'occupation physique de locaux dans votre immeuble, à l'exclusion de tous les coûts d'exploitation ou des loyers supplémentaires. Comme il est expliqué dans le questionnaire, les coûts d'exploitation et les loyers supplémentaires qui **ne doivent pas** être inclus sont les suivants : utilités (chauffage, eau, électricité, etc.), assurances, taxes de toutes sortes, entretien des zones communes (nettoyage, réparation, collecte des déchets, services d'entretien, etc.), dépenses pour les ascenseurs, installations du matériel de communications, frais ou commissions de gestion, revenus de stationnement et d'entreposage.

Loyer au pourcentage : Ce type de loyer est imposé le plus souvent dans le cas de la location pour la vente au détail ou dans le cas d'un auditorium ou d'une aréna, et il s'agit de la tranche des revenus des locataires versés au locateur et tirés d'une activité ou de l'exploitation courante d'une entreprise. Prière d'indiquer le montant en dollars (ou la meilleure estimation possible) et non le pourcentage.

Mesures incitatives : Aux fins de la présente enquête, les mesures incitatives pour les locataires sont les suivantes : Périodes de loyer gratuit, indemnités pour les améliorations locatives, valeur de rachat du loyer, prime à la signature ou escompte au volume. Si les mesures incitatives pour les locataires sont déjà calculées dans le revenu de loyer net effectif, veuillez ne pas les inclure de nouveau. Autrement, fournissez une valeur approximative par mois.