



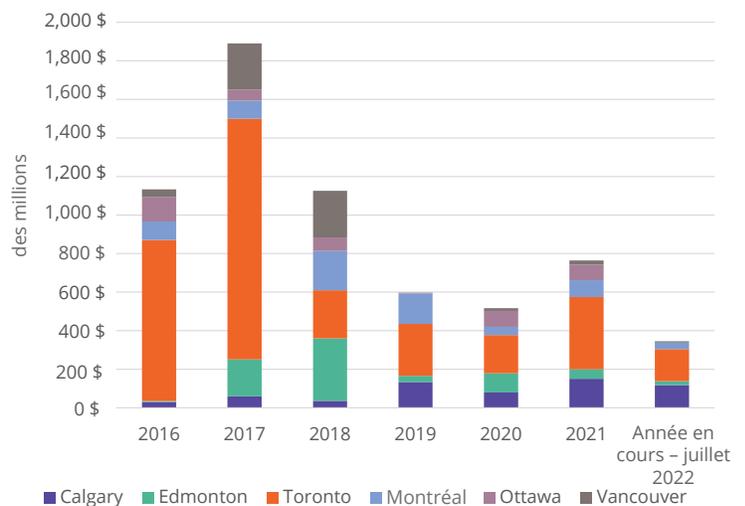
**Survol du marché**

Les hôteliers canadiens aperçoivent enfin la lumière au bout du tunnel. La performance du marché en date de juillet 2022 fut la meilleure depuis le début de la pandémie, avec des revenus par chambre disponible (RevPAR) atteignant un sommet à 162,10 \$, selon STR. L'inflation subie au cours des deux derniers trimestres a renforcé la hausse du tarif quotidien moyen. Toutefois, les taux d'occupation ont démontré une fort désir de voyager chez les consommateurs. Le taux d'occupation national de 75,5 % en juillet 2022 constituait un niveau inégalé depuis août 2019 (78,8 %) et dépassait les résultats de juillet 2019.

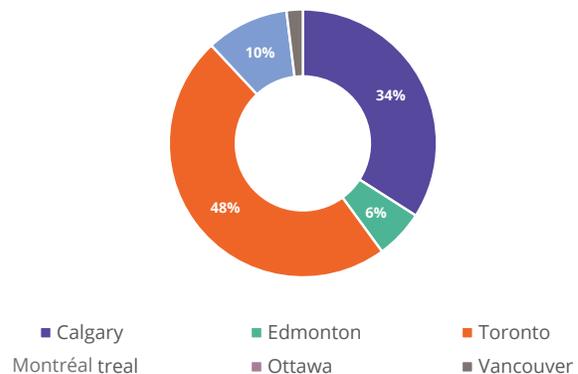
En 2020 et 2021, il était évident que certaines industries étaient plus affectées que d'autres par la pandémie. Parmi les divers types d'actifs immobiliers, le secteur hôtelier a affronté les plus forts vents contraires. Les indicateurs de performance positive rapportés en juillet étaient les bienvenus et en temps opportun, puisque les aides gouvernementales prenaient fin à compter de mai 2022.

La performance du marché hôtelier s'est grandement améliorée sur tous les plans en 2022 comparativement à 2021. Cependant, la vitesse des transactions était en baisse vis-à-vis l'année précédente. De janvier à juillet 2021, des transactions totalisant 386,5 M\$ ont été affichées dans les principaux marchés du Canada. Pour la même période en 2022, les activités transactionnelles étaient en baisse du point de vue monétaire (-10 % à 346,8 M\$) et du point de vue du nombre de transactions (-44 % à 32). Le volume de transactions a diminué au cours des quatre dernières années, mais trois de ces quatre années ont subi les effets de la COVID-19.

**Volume de ventes d'investissement par marché (annuel)**

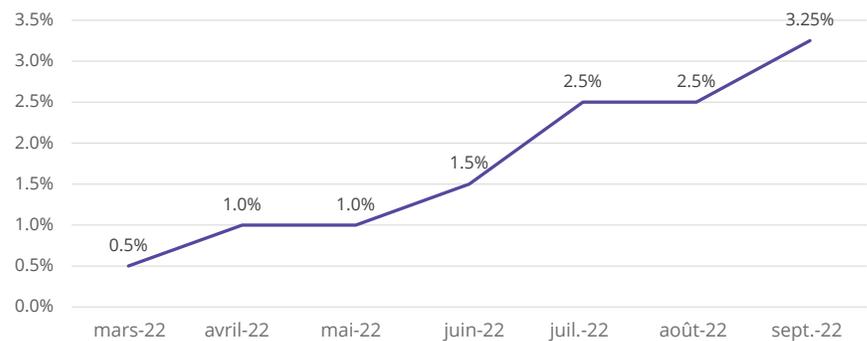


**Volume de ventes d'investissement par marché (pour l'année en cours - juillet 2022)**



Les cinq premiers mois de cette année comptaient pour 28 des 32 transactions pour l'année en cours\*, avec un ralentissement important en juin et juillet. Les deux principales raisons pour ce ralentissement sont la hausse des taux d'intérêt, qui rend le financement plus difficile à obtenir, et la performance positive des hôtels, une première depuis la pandémie.

### Taux d'intérêt au jour le jour de la Banque du Canada



Parmi les principaux marchés du Canada, Toronto (qui englobe la grande région de Toronto et le fer à cheval doré) affichait le plus fort volume d'investissement jusqu'en juillet 2022, avec 166,8 M\$. Les transactions les plus importantes comptaient notamment le Oakes Hotel à Niagara Falls (112,5 M\$) et deux hôtels de Banff acquis par InnVest Hotels pour un montant non divulgué.

et investissements pour InnVest Hotels, commente : « les prêteurs canadiens sont encore dans la phase « laissez-moi voir » de la reprise, mais les bons résultats des deuxième et troisième trimestre devraient renforcer la confiance envers milieu hôtelier ». La performance encourageante soulignée dans les résultats de STR en juillet est un bon indicateur de ce qui s'en vient pour la reprise dans l'industrie.

Jeff Hyslop, vice-président principal, gestion des actifs

### Transactions hôtelières canadiennes importantes en 2022

Nom de l'hôtel	Région	Date de transaction	Prix	Prix/chambre	Acheteur	Vendeur
Oakes Hotel	Niagara Falls	4-juil.-22	112,500,000 \$	474,684 \$	Hilton Niagara Falls/Fallsview Hotel & Suites	Kerrio Corporation
Charltons Hotel portfolio	Banff	5-Feb-22	\$70,000,000	\$427,000	InnVest Hotels	Charlton's Evergreen Court Ltd.
Motel 6 Whitby	Whitby	13-Jul-22	\$18,500,000	\$150,407	M6 Whitby Hospitality Inc.	G6 Hospitality
Union Bank Inn	Edmonton	10-mai-22	11,118,904 \$	147,500 \$	2399430 Alberta Inc.	Mike Priestner Automotive Group

\*Transactions hôtelières du 1er janvier 2022 au 31 juillet 2022.



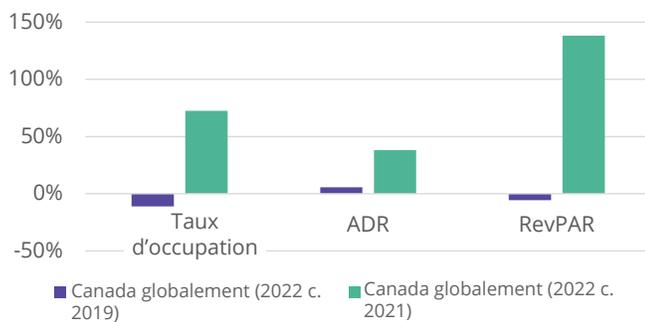
## Performance en 2022

Globalement, le marché hôtelier canadien a connu des augmentations pour l'année en cours de 69 % pour l'occupation, 37 % pour le tarif quotidien moyen et 131 % pour le revenu par chambre disponible (RevPAR) en date de juillet 2022. Une preuve de santé pour le secteur. Il est permis d'être optimiste lorsque l'on compare les chiffres de 2022 à ceux de 2019 (avant la COVID-19), alors que le Canada est toujours en-deçà des

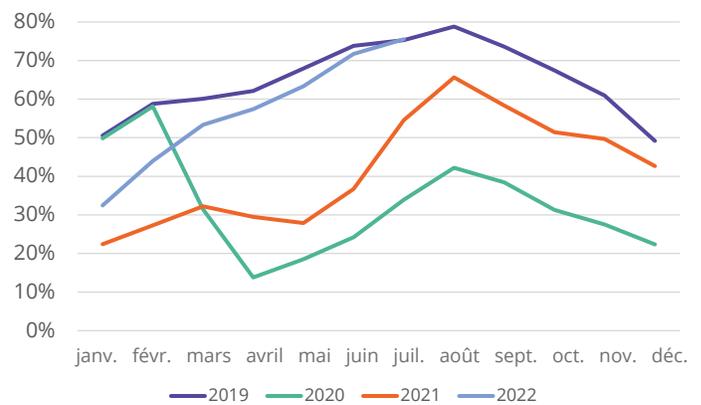
données de 2019 : en baisse de 13 % pour l'occupation et de 9 % pour le RevPAR, mais tout de même en hausse de 5 % pour le tarif quotidien moyen.

En outre, un coup d'œil à l'occupation nationale pour les quatre dernières années (2019 à 2022) révèle que juillet 2022 dépasse légèrement la performance atteinte en juillet 2019 (75,5 % c. 75,3 %).

### Pourcentage au Canada du changement en termes d'occupation, de tarif quotidien moyen et de RevPAR (2022 c. 2019 et 2022 c. 2021)



### Taux d'occupation au Canada (janvier 2019 - juillet 2022)

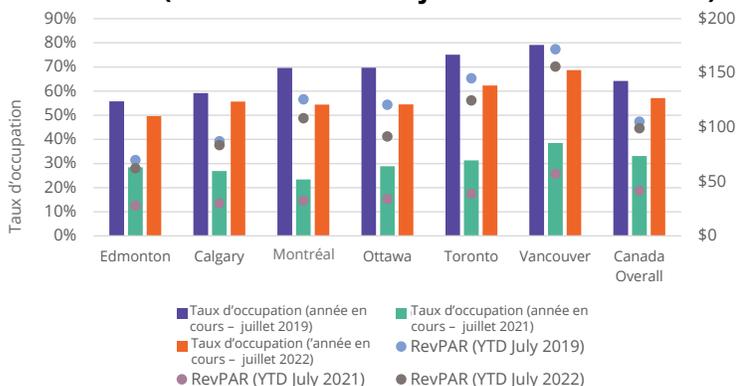


## Performance des hôtels selon le marché

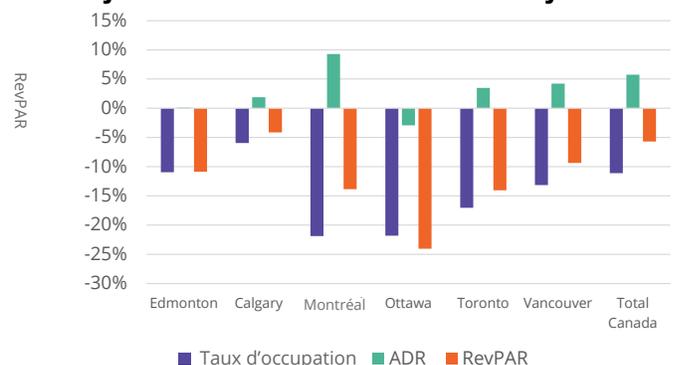
Selon les indicateurs de performance de STR, le marché hôtelier canadien s'est bien remis au cours des 7 premiers mois de 2022, atteignant presque les niveaux de 2019. Des six principaux marchés du pays, c'est Vancouver qui a le tarif quotidien moyen, l'occupation et le RevPAR les plus élevés, à 226,84 \$, 68,7 % et 155,86 \$ respectivement. Edmonton affichait les plus bas chiffres, avec un tarif quotidien moyen de 125,40 \$, une occupation de 49,6 % et un RevPAR de 62,23 \$. Cependant, ces chiffres marquaient une augmentation importante pour l'année en cours (une hausse de 74 % pour l'occupation, de 28 % pour le tarif quotidien moyen

et de 123 % pour le RevPAR). Si l'on compare l'année en cours en date de juillet 2022 avec celle de juillet 2019, il est clair que Montréal et Ottawa ont connu la reprise la plus difficile pour l'occupation et le RevPAR. Calgary était le marché le plus résilient, avec un fléchissement de seulement 5,9 % de son occupation et de 4,1 de son RevPAR. Montréal s'est toutefois remise en 2022 de 2021, avec le plus fort changement en pourcentage de son occupation et de son RevPAR, à 132 % et 234 % respectivement, alors que Toronto affichait le plus fort changement en pourcentage pour le tarif quotidien moyen, avec une hausse pour l'année en cours de 61 %.

### RevPAR et taux d'occupation pour chacun des marchés (année en cours en juillet 2019/2021/2022)



### Taux d'occupation, ADR, et RevPAR pour chacun des marchés (% de changement pour l'année en cours en juillet 2019 c. l'année en cours en juillet 2022)

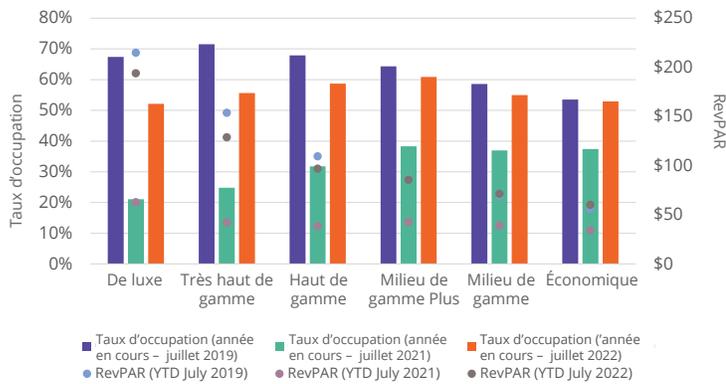


## Performance des hôtels selon la classe

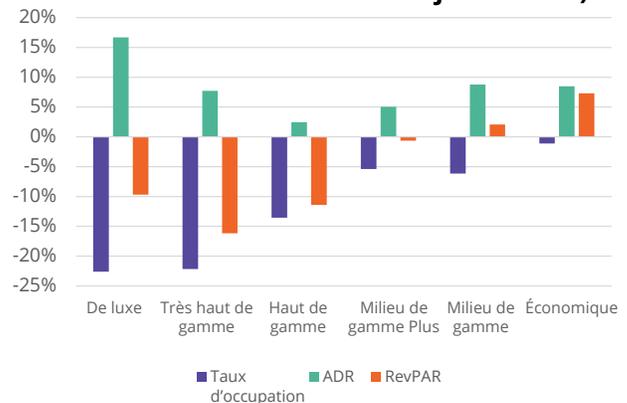
Par type d'actif, le milieu de gamme élevé affichait le plus haut taux d'occupation, soit 60,9 %, alors que le De Luxe affichait le plus faible, à 52,1 %. Toutefois, la catégorie De Luxe avait le plus haut tarif quotidien moyen et le plus haut RevPAR (372,15 \$ et 194,06 \$ respectivement), un contraste avec la classe économique, qui avait les plus faibles tarif quotidien moyen et RevPAR (113,84 \$ et 60,25 \$ respectivement). En un an, le De Luxe a connu la plus forte reprise de son occupation (+147 %) et de son RevPAR (+208 %), et le haut de gamme affichait la plus forte croissance de tarif quotidien moyen (36,4 %). Par contre, les hôtels

De Luxe et très haut de gamme ont tout de même eu de la difficulté à revenir à des niveaux d'occupation et de RevPAR vus en 2019. Le De Luxe a subi la plus forte décroissance d'occupation, soit 22,6 % alors que le très haut de gamme a subi la plus forte décroissance de RevPAR, soit 16,1 %. La classe qui est demeurée la plus stable, en comparaison aux donnée pré-pandémie, est la classe économique, avec une croissance de RevPAR de 7,3 % de juillet 2019 à juillet 2022, mettant en lumière la résilience des chaînes d'hôtels économiques tout au long de la pandémie.

**RevPAR et taux d'occupation par catégorie (année en cours en juillet 2019/2021/2022)**



**Taux d'occupation, ADR, et RevPAR par catégorie (% de changement pour l'année en cours en juillet 2019 c. l'année en cours en juillet 2022)**

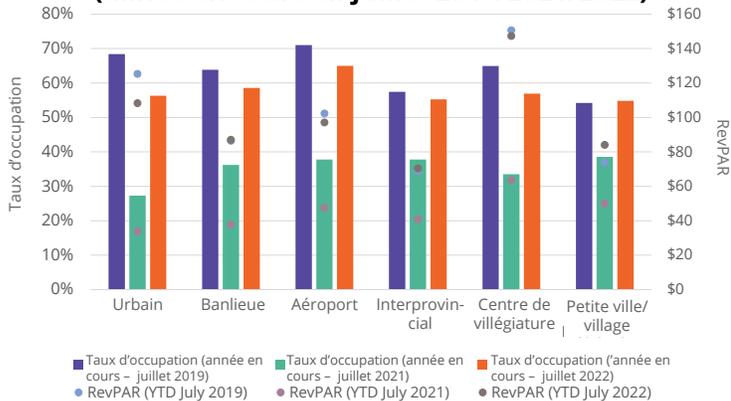


## Performance des hôtels selon l'emplacement

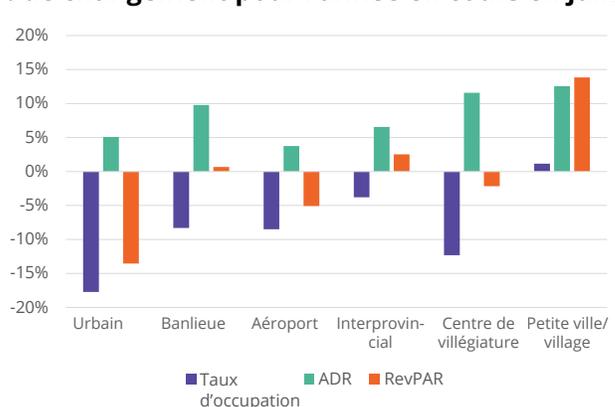
Les voyages d'agrément ont eu le plus grand impact sur les résultats du marché hôtelier. Pour l'année en cours, en date de juillet, les hôtels près des aéroports ont connu la plus forte occupation, à 64,9 %. Si on compare les données de juillet 2022 à celles de 2019, les hôtels en milieu urbain ont eu le plus de difficulté à revenir à leurs niveaux de performances de 2019, avec une baisse de 17,71 % de l'occupation et de 13,53 % du RevPAR. Cela n'est pas surprenant puisque tant de gens ont repoussé leurs voyages pendant la pandémie et veulent reprendre les occasions perdues. Les aéroports partout dans le monde ont de la difficulté à garder suffisamment d'employés, ce qui occasionne

des difficultés à gérer la demande abondante des voyageurs, et les aéroports canadiens n'échappent pas au phénomène. Le gouvernement du Canada rapportait qu'en juin 2022, le trafic aérien sortant était 58 fois plus élevé qu'au printemps 2020. Le côté positif des délais aéroportuaires, c'est qu'ils évoquent une demande en voyages et en hébergement partout sur la planète. La popularité actuelle des voyages nationaux pourrait être un facteur dans la performance des petits hôtels en centre urbain et dans de plus petites localités, qui ont dépassé leurs performances de 2019 de 1,2 % pour l'occupation, 12,6 % pour le tarif quotidien moyen et de 13,8 % pour le RevPAR.

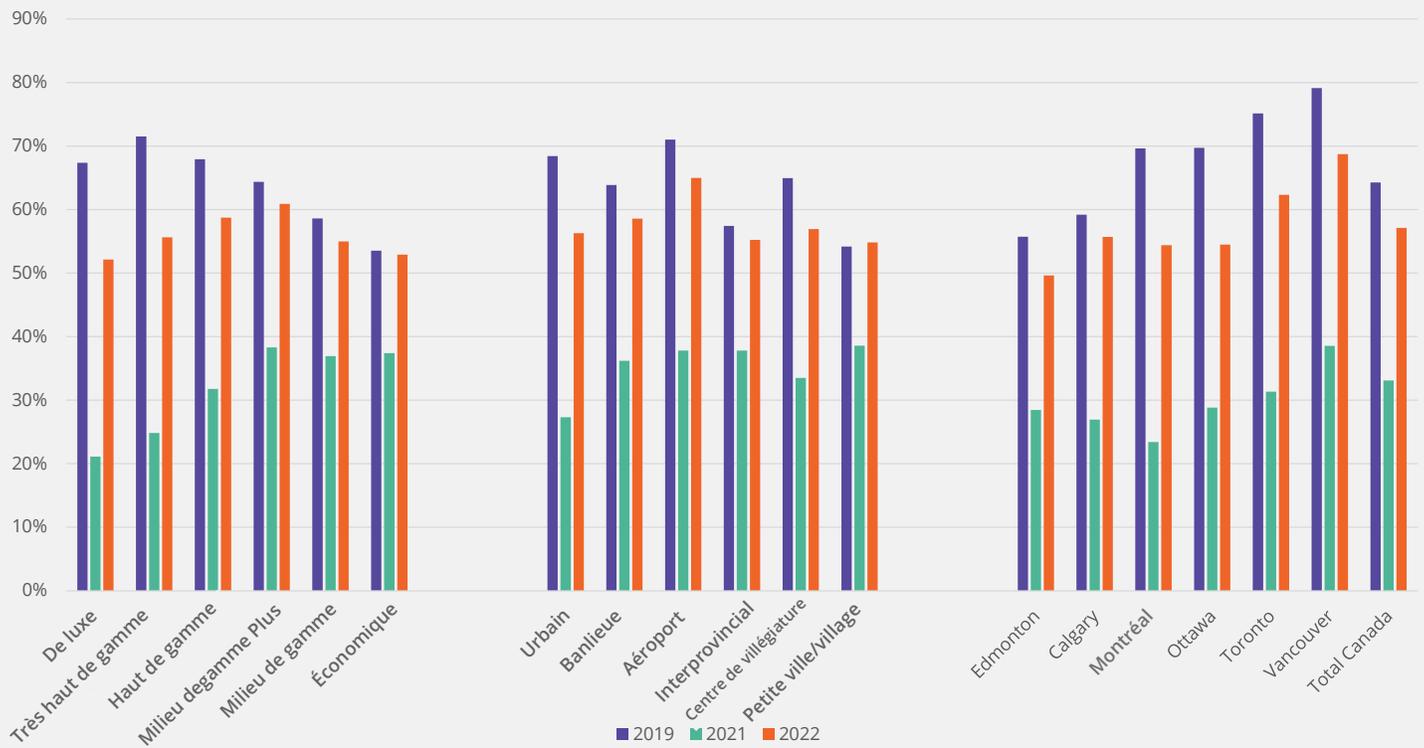
**Occupation et RevPAR selon l'emplacement (année en cours en juillet 2019/2021/2022)**



**Occupation, ADR, et RevPAR selon l'emplacement (% de changement pour l'année en cours en juillet 2019 c. l'année en cours en juillet 2022)**



## Sommaire comparatif de l'occupation (année en cours juillet 2019, 2021 et 2022)



## Pour la suite

Après un été bien achalandé, les hôtels devront se concentrer sur la vitesse de réservation pour les mois d'automne et d'hiver, lorsque la performance dépend essentiellement des voyages d'affaires et de groupe. Tout au long du printemps et de l'été, le retour des congrès d'affaires, tels que Collision et PDAC (à Toronto) ainsi que de grands événements, comme le Stampede de Calgary et le Grand Prix de Montréal, ont aidé pour la reprise. Toutefois, le premier et le dernier trimestres de l'année sont normalement les moins achalandés dans de nombreux marchés. STR prévoit une baisse de la performance en automne puisqu'il s'agit d'une période pour les voyages d'affaires, lesquels n'ont pas encore redémarré aussi fort que les voyages d'agrément. Les projections de STR dépeignent une forte performance tout près de celles enregistrées avant la pandémie.



### Taux d'occupation (réel et potentiel)



### RevPAR (réel et potentiel)



Laura Baxter, directrice des analyses en hébergement au Canada pour STR, commente : « Selon la croissance plus forte qu'anticipé pour l'occupation et le tarif quotidien moyen, ainsi que des prévisions optimistes pour le reste de l'année, les plus récentes prévisions pour l'année 2022 au complet préparées par STR et Tourism Economics ont été revues à la hausse, avec des RevPAR qui devraient atteindre les niveaux pré-pandémiques. L'occupation et le tarif quotidien moyen ont été revus à la hausse, puisque l'occupation devrait augmenter de 18 points de pourcentage comparativement à 2021, pour atteindre 59,9 %, alors que le tarif quotidien moyen devrait grimper de 28,4 % à 179 \$.

« Pour 2023, nous nous attendons à une période de croissance soutenue avec d'autres améliorations annuelles, bien qu'à un rythme plus lent qu'en 2022. L'occupation devrait augmenter de 4,6 points de pourcentage à 64,5 %, alors que le tarif quotidien moyen

devrait augmenter de 4,3 % pour atteindre 186 \$ ».

« Les prévisions trimestrielles de STR prédisent que le 4e trimestre de 2023 dépassera le 4e trimestre de 2019 en termes d'occupation, avec 59,6 % c. 59,2 %, alors que le 2e trimestre de 2023 dépassera le 2e trimestre de 2019, à 127,10 \$ comparativement à 113,99 \$ ».

À l'automne 2022 et l'hiver 2023, l'habituel fléchissement saisonnier viendra, et nous anticipons que certains aspects des réservations d'affaires changeront, avec divers composants de la demande qui sont plus timides, tels que les voyages d'affaires et de groupe, profiteront aux hôtels alors que d'autres catégories, comme le tourisme transitoire, diminueront quelque peu. Les commentaires de Mme Baxter soulèvent une partie du raisonnement derrière l'optimisme de STR sur ce qui s'en vient pour le secteur de l'hébergement.



## Leçons retenues

Les hôtels ne fonctionnent pas dans un vide. Ils sont partie intégrante de la communauté économique dans leur milieu géographique. La santé des autres actifs immobiliers commerciaux est affectée par les mêmes facteurs que les hôtels du secteur. Bien sûr, divers risques accompagnent chaque classe d'actif, ce qui occasionne une panoplie de résultats à prévoir à la fois pour les dettes et le placement de capitaux.

### Voici quelques leçons tirées de la pandémie de COVID-19 (2020-2022) :

- Les hôtels furent considérés trop importants pour échouer, alors que l'aide gouvernementale (jusqu'à un certain point et variant d'une région à l'autre), la patience des prêteurs et la collaboration corporative (surtout pour les dépenses en capital) ont aidé à soutenir l'industrie.
- Les actifs de plaisance (c.-à-d. les centres de villégiature) se sont avérés plus résilients que les actifs urbains, les gens étant limités dans leurs voyages à l'étranger, causant beaucoup de voyages régionaux.
- Le télétravail s'est ancré dans les mœurs, créant un nouveau type de clientèle, qui combine les voyages d'agrément avec ceux d'affaires.
- L'optimisation des espaces extérieurs dans les lieux d'hébergement s'est avérée nécessaire.
- L'abondance anticipée de ventes d'hôtels dévalorisés n'a pas eu lieu.
- Plusieurs hôtels ont été acquis pour des investissements de conversion.

- La demande pour les voyages, qui était freinée, semble reprendre de la vigueur.
- L'augmentation des coûts de construction, attribuable aux problèmes d'approvisionnement, limitera les nouvelles constructions.
- Il est important de diversifier.

### Voici quelques leçons tirées de la reprise après la crise financière mondiale (2009-2019) :

- Le tarif quotidien moyen et l'occupation ont récupéré annuellement pour atteindre des records en 2018 et 2019 dans de nombreux marchés.
- La reprise économique générale reflétait celle des hôtels.
- Le pouvoir de la tarification quotidienne des hôtels tend à récupérer au-delà de l'IPC pendant les périodes de croissance.
- Les programmes de marque et de fidélité sont devenus plus importants pour les investisseurs et les prêteurs puisqu'ils permettaient une clientèle de base grâce aux systèmes mondiaux de distribution et aux systèmes centraux de réservation, tout en élargissant la portée de la marque.
- Les évaluations dans les diverses classes d'actifs immobiliers ont crû grâce à des revenus améliorés et la compression des taux de capitalisation.
- Les indicateurs de performance du marché transparents sont devenus plus

accessibles (dans la plupart des marchés) grâce aux entreprises spécialisées en collecte de données, comme STR.

- Les nouveaux arrivants sur le marché (ex. : Airbnb et Expedia) ont affecté l'industrie.
- Les fonds de placement immobiliers hôteliers ont survécu, puis ont prospéré.
- L'abondance anticipée de ventes d'hôtels dévalorisés n'a pas eu lieu.

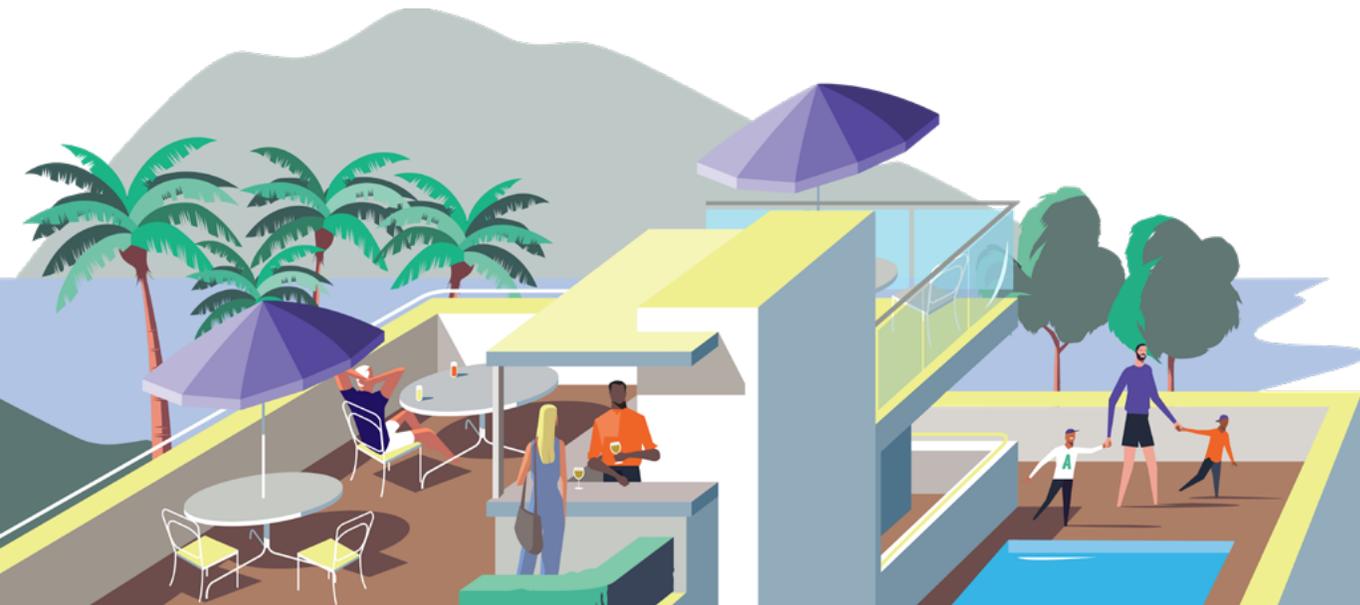
### Leçons générales tirées des périodes de crise :

- Ne paniquons pas, surtout si ce n'est pas nécessaire.
- Les ententes entre partenaires d'investissement, de marque, de gestion et de prêts devraient prévoir des intérêts harmonisés.
- En raison des caractéristiques de liquidité des marchés plus faibles, un engagement patient et à long terme envers la classe d'actif amènera des résultats plus avantageux.
- Les hôtels sont un investissement à forte intensité de capital.
- Le retardement d'opportunités d'investissement de capitaux et de retours sur investissement a un effet inverse sur la valeur. Une bonne compréhension des besoins de dépenses en capital (ex. : PIP portés par la marque) est essentielle.
- Les caractéristiques de financement différent de façon importante (c.-à-d. moins de leviers et de plus grands écarts) que pour les autres actifs immobiliers commerciaux.

## Changer les connaissances en stratégie

Les connaissances en investissement immobilier accumulées lors de périodes de croissance, de déclin, de récession et de crise sanitaire sont inestimables. Aucune catégorie d'actif immobilier, y compris les hôtels, ne fonctionne indépendamment des facteurs macro- ou microéconomiques qui affectent les marchés. L'immobilier fonctionnant de façon cyclique, chaque catégorie a des caractéristiques uniques qui aident ou nuisent aux résultats potentiels selon la position où l'on est dans le cycle d'affaires.

Au cours des 20 dernières années, la performance du marché hôtelier est devenue plus transparente dans la plupart des marchés. Les rapports financiers sur les hôtels ont adopté un système uniforme de descriptions, permettant une comparaison plus aisée dans l'industrie. STR est l'entreprise dominante à ce niveau pour faire un suivi de l'occupation et des tarifs quotidiens moyens dans tous les marchés et plusieurs nouvelles agences ont commencé à utiliser les données pour créer des analyses prévisionnelles utiles pour les investisseurs



## Obtenez plus d'information sur le marché

Communiquez avec votre groupe en hébergement pour des services de vente d'investissements, de placement de la dette et de consultation sur les actifs.

\* Représentant des Ventes

### **Curtis Gallagher\***

Associé, Directeur canadien de l'hébergement  
+1 416.673.4018  
curtis.gallagher@avisonyoung.com

### **Haig Basmadjian**

Conseillère principale  
+1 403.232.4316  
haig.basmadjian@avisonyoung.com

### **Graeme White\***

Conseiller  
+1 647.598.2318  
graeme.white@avisonyoung.com

### **Jolene Keats**

Directeur canadien de l'hébergement est  
+1 902 579 1245  
jolene.keats@avisonyoung.com

### **Bobby Singh\***

Conseiller  
+1 905.283.2326  
bobby.singh@avisonyoung.com

**AVISON  
YOUNG**

avisonyoung.ca

