

# ÉTUDE DE RENTABILITÉ

*Réaménagement du secteur de planification détaillée*

*Namur — Jean-Talon Ouest*

*Arrondissement Côte-des-Neiges*

*— Notre-Dame-de-Grâce Montréal (Québec)*

**Étude effectuée pour :**  
Monsieur Daniel Lafond  
Directeur  
Ville de Montréal

**Notre dossier :**  
MTLV80126580112

**Date de réalisation :**  
3 avril 2008

Le 15 avril 2008

Monsieur Daniel Lafond  
Directeur  
Ville de Montréal  
5160, boulevard Décarie  
Arrondissement Côte-des-Neiges—Notre-Dame-de-Grâce  
Montréal (Québec) H3X 2H9

**OBJET: ÉTUDE DE RENTABILITÉ**  
**Réaménagement du secteur de planification détaillée à portée locale**  
**Namur—Jean-Talon Ouest**  
**Arrondissement Côte-des-Neiges—Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)**  
**Notre dossier : MTLV80126580112**

---

Monsieur,

Conformément au mandat que vous nous avez accordé, nous avons terminé notre étude de rentabilité du programme de développement visant la requalification du secteur Namur—Jean Talon ouest, dans l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce à Montréal.

Notre rôle consistait à faire l'examen critique du programme de développement immobilier proposé dans le PPU en ce qui a trait ses composantes résidentielles, commerciales et d'affaires (ou de bureaux), de même qu'institutionnel. Ce rôle devait être envisagé de deux façons :

D'une part, le programme de développement immobilier proposé devait être validé en fonction du marché immobilier montréalais en ce qui a trait de manière générale aux paramètres de la demande et de l'offre. Nos études du marché des trois principaux volets du programme de développement, soit le résidentiel, le commercial et le bureau, sont présentées dans les parties I, II et III du rapport.

D'autre part, le caractère stratégique du site, qui tient principalement de sa proximité à deux stations de métro, nécessitait l'adoption d'une approche intégrée qui tient compte de l'opportunité de réussir une requalification exemplaire en milieu urbain en s'inspirant des principes du développement durable en s'inspirant des paramètres des Transit Oriented Development (TOD) et du "LEED for Neighbourhood Development (LEED ND)".

À la partie IV du rapport, l'analyse, nous faisons le point sur la rentabilité financière du projet et sur les stratégies de réalisation du programme de développement proposé, y compris eu égard aux éléments mentionnées ci-haut.

## **FAITS SAILLANTS DU SCÉNARIO DE DÉVELOPPEMENT RÉVISÉ PAR ALTUS**

### **Recommandations relatives au concept d'aménagement**

Dans l'ensemble, les stratégies d'aménagement proposées nous apparaissent plutôt optimales, tant du point de vue de la répartition des usages que de la forme urbaine et du gabarit général des bâtiments.

Le concept de la coulée verte devrait contribuer à la création d'un milieu de vie stimulant et le respect de la vocation multifonctionnelle de la rue Jean-Talon Ouest est fondamental pour la création d'un milieu de vie pouvant accommoder une diversité de résidants et de types de ménages.

Dans le contexte où s'inscrit le projet, il est important de tenir compte de la clientèle qui sera appelée à venir habiter le secteur (voir la section sur le volet commercial qui traite du profil démographique de l'aire de marché primaire). Dans la mesure où le revenu moyen des ménages est en deçà de la moyenne de l'île de montréalaise de près de 5 000 \$ -- la moyenne de l'île étant au demeurant plutôt basse à environ 40 000 \$ -- et que la portion de locataires s'élève à près de 73%, l'intégration de 30% de logement sociaux et abordables représente un minimum à atteindre dans ce secteur. Cet objectif permet aussi de mieux ancrer le projet en continuité des dynamiques communautaires et sociales qui sont en place présentement et contribuera sans équivoque à l'acceptabilité locale du projet.

Le regroupement des volets commerciaux, d'affaires et institutionnels du secteur est vital au dynamisme du projet et à l'animation des foyers d'activité potentiels que sont le métro Namur et la rue Jean-Talon. Cependant, nous sommes d'avis que les dynamiques de marché actuelles ne sont pas en mesure de soutenir toutes les propositions que contient le concept d'aménagement d'initial. Outre les modifications apportées aux superficies proposées par le programme de développement, la problématique du stationnement, principalement pour les espaces de bureau, auront un impact important sur l'aménagement du site.

En effet, le loyer économique de 16,75 \$ (c'est-à-dire le loyer minimal justifiant la construction d'un nouveau bâtiment) pour les immeubles à bureau ne permet pas de justifier la construction d'aires de stationnement en sous-sol. De plus, dans le marché du bureau de la périphérie du centre-ville de Montréal, comme en banlieue, les locataires seraient très réticents devant l'éventualité de devoir faire payer leurs employés pour avoir accès à une aire de stationnement souterraine. Enfin, quoique le projet puisse comporter à terme plus de 3 000 nouveau ménages, ces ménages ne constitueront pas forcément la source principale de force de travail des bureaux du secteur. Dans ce contexte, il faut compter sur un ratio de case de stationnement minimal (en tenant compte de la proximité de deux stations de métro) de 1 case pour 500 pieds carrés de superficie locative (la norme de l'industrie pour les édifices de périphérie s'élève à 1 case par 300 pieds carrés).

Il faudrait donc prévoir une superficie d'aires de stationnement au sol minimale de 35 000 mètres carrés environ (pour 1 000 cases), sans compter le « pôle de service » (bâtiment numéro 40).

Quant au volet commercial, le stationnement sur rue devrait être permis à un maximum d'emplacements. Des aires de stationnement supplémentaires répondant à un ratio conforme aux normes du marché (soit environ 5 cases par 1 000 pieds carrés de superficie) devraient être fournies pour les bâtiments 45 et 46 qui pourraient recevoir des locataires majeurs dans le domaine de l'alimentation et des soins personnels.

Pour répondre à la capacité d'absorption du marché et aux exigences de ce dernier relativement à chaque fonction et/ou gamme de produit envisagé, les superficies du programme de développement initialement envisagées dans le plan conceptuel ont été réduites de 27%.

Les modifications visent principalement les secteurs commercial et affaire. L'augmentation de la superficie brute attribuable au volet résidentiel est le résultat du transfert de la réduction de la superficie commerciale du rez-de-chaussée d'un des bâtiments (numéro 41) vers la fonction résidentielle. En somme, l'approche générale d'implantation du secteur a été respectée parce qu'elle nous semble justifiée.

SOMMAIRE DES MODIFICATIONS APPORTÉES AU PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT (en mètres carrés bruts)						
		Total	Résidentiel	Commercial	Affaires (Bureaux)*	Institutionnel
Ville	m. ca.	656 372	357 789	124 217	159 456	14 910
	pi. ca.	7 065 123	3 851 205	1 337 059	1 716 368	160 490
Altus	m.ca.	473 437	360 566	40 379	72 492	14 910
	pi. ca.	5 096 029	3 881 093	434 639	780 297	160 490

\* Selon le scénario Altus, 46 992 mètres carrés de superficie commerciale sont transférés dans la catégorie bureau. Il s'agit du bâtiment 40.

G:\RAP\\_2008\08-0112\Excel\[Potentialité - Altus\_20080326.xls]Scenario Ville vs. Altus

Le tableau 1 présenté à la section « tableaux d'analyse financière » fait état du programme de développement tel que soumis initialement. Les bâtiments précédés d'un carré gris ont été modifiés par Altus. Le tableau 2 de la même section précise quelles sont les modifications apportées pour chaque bâtiment et fait le sommaire des superficies totales révisées.

Le nombre d'unités résidentielles abordables et sociales, de même que les unités de jumelés, a été augmenté pour tenir compte de superficies minimales plus représentatives de la norme du marché et pour maintenir les prix de vente dans des gammes plus abordables. Quoique les unités de copropriétés offertes au prix du marché n'aient pas fait l'objet d'un ajustement, nous sommes d'avis que la superficie moyenne, qui est supérieure à 1 000 pieds carrés, pourrait être revue à la baisse. Nous avons tenu compte de ce facteur pour établir l'intervalle de valeur que le projet pourrait représenter, soit environ 15%.

Pour évaluer le potentiel de valeur foncière suite au redéveloppement du secteur, les paramètres suivants ont été retenus comme hypothèse de travail et sont appuyés par nos études de marché des secteurs résidentiel, bureaux et commercial. Les éléments de justification des ces hypothèses sont dans le rapport. Notez que dans nos calculs, les données financières ont été indexées de 2,5% par année.



**Sommaire de la composante résidentielle révisée par Altus**

<u>Identification</u>	<u>Nb. Unités</u>	<u>%</u>
<b>MARCHÉ</b>		
Ilot de la Savane	948	
Ilot Jean-Talon	918	
Jumelés	300	
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>2 166</b>	<b>67,2%</b>
<b>SOCIAL</b>		
Coop	202	
Ilot Jean-Talon	341	
<b>TOTAL</b>	<b>543</b>	<b>16,9%</b>
<b>ABORDABLE</b>		
Ilot de la Savane	252	
Ilot Jean-Talon	260	
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	<b>15,9%</b>
<b>SOUS TOTAL</b>		<b>32,8%</b>
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>3 221</b>	<b>100%</b>

G:\RAP\2008\08-0112\Excel\[Potentialité - Altus\_20080326.xls]Sommaire Res

**Résidentiel (marché)**

Deux grandes catégories (lignes de produits) d'appartements offertes en copropriétés ont été établies pour les fins de l'exercice. Le secteur de la Savane accueillerait des unités offertes à un prix légèrement supérieur au pied carré, alors que les appartements situés au-dessus des étages commerciaux sur la rue Jean-Talon se détailleraient à un prix plus abordable au pied carré. Une telle distinction est fondamentale dans la mesure où elle permet de maximiser l'absorption des unités et de minimiser la concurrence à l'intérieur du secteur, pour autant que les produits se distinguent, notamment du point de vue de la taille des unités et de leur marché cible. Les jumelés constituent quant à eux un produit à part. Voici les détails de ces projets pour l'année 1 (2009) :

<b>Ligne de produit</b>	<b>Prix par pied carré net vendable<sup>1</sup></b>	<b>Absorption mensuelle moyenne<sup>2</sup></b>
Résidences de la Savane	235 \$	8 (sur 10 ans)
Résidences Jean-Talon	230 \$	8 (sur 10 ans)
Jumelés de type « stack »	250 \$	5 (sur 6 ans avec 5 projets)

**Résidentiel (social et abordable)**

<sup>1</sup> Incluant une attribution de 5 \$ par pied carré pour tenir compte de la vente de stationnement souterrain à raison d'un ratio de 1 case par 2 unités vendues.

<sup>2</sup> L'absorption est calculée en vrac sur toute la période de mise en marché du projet (10 ans) pour les appartements de la Savane et Jean-Talon.

Pour les fins de l'exercice, les unités de logement social (environ 17%) ont été attribuées d'une part dans ce qui avait déjà été identifié pour fin de développement en mode coopératif (202 unités) et d'autre part, dans les bâtiments situés aux environs de la rue Jean-Talon (341 unités). Les unités de logement abordable (environ 16%) ont été attribuées dans le projet existant Côté Ouest (252 unités) et dans les bâtiments situés aux environs de la rue Jean-Talon (260 unités). Par ailleurs, nous sommes d'avis que le programme Accès-Condo de la SHDM est parfaitement adapté au secteur et qu'il pourrait être déployé au-delà du 16% utilisé dans le cadre de cet exercice. Voici les détails de ces projets pour l'année 1 (2009) :

Ligne de produit	Prix par pied carré net vendable	Absorption mensuelle moyenne
Logement social coop « walk-up »	135 \$ (sans stationnement)	8 (sur 2 ans avec 2 projets)
Logement social Jean-Talon	150 \$	14 (sur 2 ans avec 2 projets)
Logement abordable (SHDM)	225 \$	11 (sur 4 ans avec 4 projets)

### Commercial, bureau et institutionnel

Le volet commercial a été réduit aux rez-de-chaussée seulement, à l'exception des pourtours de la station de métro Namur qui pourront accueillir des services. Dans nos hypothèses, on entend en général par « volet commercial » que ce qui constitue les établissements de vente au détail à proprement dit.

Le volet bureau a été réduit de manière à refléter un potentiel d'absorption de nouveaux espaces additionnels plus réaliste et un « pôle de services », qui serait situé à côté de la station de métro Namur. Ce pôle, initialement prévu dans la catégorie commercial, a été adjoint à la catégorie bureau pour refléter les impératifs financiers de sa construction, notamment le loyer minimal requis. Dans la même optique, le traitement financier du pôle institutionnel est le même que celui des bureaux.

Voici les paramètres d'estimation de valeur retenus pour ces catégories dans le cadre de l'année 1 (2009) (veuillez noter que le TGA utilisé, de même que le taux d'occupation est le même sur toute la durée du p :

Ligne de produit	Taux de loyer net par pied carré	Taux d'inoccupation	Taux global d'actualisation (TGA)	Taux d'absorption annuel
Commercial (r-d-c)	16,00 \$	5,0%	8,00%	53 111 pi <sup>2</sup> (6 ans)
Commercial (étages)	12,00 \$	15,0%	8,00%	11 685 pi <sup>2</sup> (6 ans)
Pôle de services	16,75 \$	15,0%	8,50%	pré-location de 80%
Bureaux (affaires)	16,75 \$	15,0%	8,50%	44 512 pi <sup>2</sup> (10 ans)
Institutionnel	16,75 \$	15,0%	8,50%	n.a.

## **RECOMMANDATIONS SUR L'ACQUISITION, LA MISE EN VALEUR DES PROPRIÉTÉS ET SUR LES CONDITIONS DE RÉALISATION DU PROJET**

Historiquement, le secteur Namur—Jean-talon Ouest n'a pas connu un haut volume de transactions immobilières principalement par le fait que certains propriétaires privilégient la détention d'actif à long terme. Le morcellement et la grande variété de propriétés compliquent également le processus d'acquisition.

Dans ce contexte, la Ville, en tant que maître d'œuvre du redéveloppement du secteur, se doit d'être opportuniste et de déployer une stratégie d'acquisition en quatre temps :

- Premièrement, faire l'acquisition à leur juste valeur marchande les immeubles offerts sur le marché, soit par l'entremise des ressources internes ou avec l'aide d'un représentant externe.
- Deuxièmement, procéder à l'assemblage avec l'aide d'un représentant externe et prendre le maximum d'options d'achat qui pourrait se finaliser dans la limite supérieure de la valeur marchande.
- Troisièmement, avec les propriétaires majeurs refusant de vendre, d'envisager la possibilité de partenariat de développement.
- Finalement, en dernier recours, de procéder à l'acquisition par voie d'expropriation suite à l'adoption du PPU. Ce dernier processus étant le plus coûteux car il implique la notion de valeur au propriétaire et d'indemnité à l'exproprié.

Pour ce qui est de la stratégie de réalisation du projet, nous sommes d'avis que cette dernière est reliée au premier chef à la problématique de l'expropriation et, en deuxième lieu, à celle de la réglementation qui sera mise en place avec l'adoption du PPU.

Le PPU sera en mesure de répondre à ces deux enjeux, dans la mesure où les acquisitions ne peuvent être effectuées avant son entrée en vigueur : d'une part avec une stratégie d'acquisition des terrains et d'autre part, avec le remplacement du cadre réglementaire en place.

La mise en œuvre du projet devrait minimiser les procédures de sorte que les terrains puissent être développés rapidement une fois qu'ils sont vendus à un promoteur suite à l'expropriation (avec obligation de construire dans un délai convenu). Au moyen d'un bon cadre réglementaire identifiant bien, surtout, les densités et les usages prescrits, un PIIA (plan d'implantation et d'intégration architectural) solide et bien structuré dans ses objectifs et critères pourrait suffire à assurer la cohésion et la qualité du projet sans alourdir indûment la réalisation des phases du projet.

## CONCLUSIONS

En fonction de notre analyse et des modifications que nous avons apportées au programme de développement et, en fonction des hypothèses de marché émises dans notre rapport, notamment en ce qui à trait les taux de loyer, les prix de vente et le taux d'absorption, **nous sommes d'avis que la réalisation projet permettrait une augmentation de la valeur foncière des immeubles envisagés pour fins de requalification de l'ordre d'environ 9,5 à 11,5 fois la valeur foncière actuelle.**

Plus précisément, nous estimons que la valeur foncière taxable 2007-2010, dans l'hypothèse de la réalisation de la totalité du projet, se situerait dans un intervalle entre :

**760 000 000 à 820 000 000 \$**

En tenant compte d'une période d'absorption de 10 ans, c'est-à-dire où les valeurs seraient portées au rôle à compter de 2009 et successivement jusqu'en 2018, suivant le rythme d'absorption du projet, la valeur foncière taxable pourrait se situer dans l'intervalle suivant :

**840 000 000 à 905 000 000 \$**

En comparaison, la valeur foncière actuelle des propriétés situées dans le périmètre visé par le projet de redéveloppement s'élève à environ :

**80 000 000 \$**

En espérant le tout à votre satisfaction, nous demeurons à votre disposition pour toute question se rapportant à cette évaluation ou à tout autre sujet relevant de notre compétence.

Veillez agréer, Monsieur, nos plus sincères salutations.

## GROUPE ALTUS

Pascal Harvey, urbaniste  
Consultant en immobilier

Frédéric Labrie, É.A.  
Directeur

Pierre Laliberté, É.A., AACI  
Directeur

PH/FL/PL/mdp G:\RAP\2008\08-0112\Word\080112 Rapport.doc

p.j.

## TABLE DES MATIÈRES

---

<b>PRÉSENTATION DU SUJET .....</b>	<b>1</b>
DESCRIPTION DU SECTEUR NAMUE – JEAN TALON OUEST .....	5
OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES .....	9
<b>PARTIE I – VOLET RÉSIDENTIEL.....</b>	<b>12</b>
PROFIL SOCIOÉCONOMIQUE .....	13
ANALYSE DES INDICATEURS DU MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL .....	19
ÉTUDE DE MARCHÉ .....	26
CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS.....	41
<b>PARTIE II – VOLET COMMERCIAL .....</b>	<b>42</b>
ÉTUDE DE MARCHÉ .....	43
CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS.....	57
<b>PARTIE III – VOLET BUREAUX.....</b>	<b>58</b>
ÉTUDE DE MARCHÉ .....	59
CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS.....	63
<b>PARTIE IV – RENTABILITÉ FINANCIÈRE.....</b>	<b>64</b>
RECOMMANDATIONS SUR LE PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT .....	65
CONCEPT D’AMÉNAGEMENT DURABLE.....	70
VALEUR RÉELLE ESTIMATIVE .....	72

## ANNEXES

ANNEXE "A"	VOLET RÉSIDENTIEL - PROJETS COMPARABLES
ANNEXE "B"	VOLET COMMERCIAL - ÉTUDE DE MARCHÉ
ANNEXE "C"	VOLET BUREAUX - INVENTAIRE DES IMMEUBLES DE CLASSE "A"
ANNEXE "D"	PRÉSENTATION DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT NAMUR – JEAN TALON OUEST
ANNEXE "E"	SECTEUR DE PLANIFICATION DÉTAILLÉ
ANNEXE "F"	LISTE DE POINTS À VÉRIFIER – CLASSIFICATION « LEED-ND »
ANNEXE "G"	QUALIFICATIONS DES PROFESSIONNELS



Tableau 2 : Modifications apportées par Altus et superficies totales révisées

SOMMAIRE DES SUPERFICIES - GROUPE ALTUS - MARS 2008																		
Proposition de développement - Arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce																		
Affectation																		
RÉSIDENTIEL						COMMERCIAL						AFFAIRE						
Bâtiment	Sup. brute rdc (m.c.)	Sup. brute étages (m.c.)	Nb. étages	Sup. nette (p.i.ca.)	Nb. unités	Sup. nette moy. / unité	Sup. brute rdc (m.c.)	Sup. brute étages (m.c.)	Sup. brute rdc (p.i.ca.)	Nb. étages	Sup. brute rdc (p.i.ca.)	Sup. nette autre (p.i.ca.)	Sup. brute rdc (m.c.)	Sup. brute étages (m.c.)	Nb. étages	Sup. brute (p.i.ca.)	Sup. nette (p.i.ca.)	
<b>Modifications - Groupe Altus</b>																		
12	1 073	4 292	4	57 748	48	1 203	27	1 230	1	13 240	11 916	0	0	35	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
13	1 073	4 292	4	57 748	48	1 203	28	3 400	1	36 597	32 938	0	0	43	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
15	1 080	3 240	4	46 500	36	1 292	29	1 760	1	18 944	17 050	0	0	47	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
16	1 284	3 852	4	55 283	42	1 316	30	900	1	9 688	8 719	0	0	43	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
17	1 284	3 852	4	55 283	42	1 316	31	1 590	1	17 115	15 403	0	0	0	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
18	1 284	3 852	4	55 283	42	1 316	39	2 597	2	27 954	25 158	0	25 158	0	0	0	0	potentiel futur à reporter ou vocation à recevoir
21	1 282	3 846	4	55 197	42	1 314	40	5 100	1	54 896	49 406	0	27 954	0	5 100	5	274 479	241 542
26	900	9 900	12	98 813	100	988	45	3 262	2	35 112	31 601	0	0	40	0	0	0	
34	2 540	27 940	12	278 871	300	930	46	2 431	2	26 167	23 550	0	0	0	0	0	0	
39		16 782	6	153 544	160	960												
41	2 777	20 825	5	215 939	197	1 096	41	1 388	1	14 944	13 449	0	0	0	0	0	0	
<b>Total (révisé)</b>				<b>3 390 343</b>	<b>3 221</b>	<b>1 053</b>				<b>356 741</b>	<b>321 067</b>	<b>70 109</b>	<b>77 898</b>	<b>70 109</b>	<b>780 297</b>	<b>686 661</b>		
																		moins bâtiment 40 de 274 479 p.i.ca. :
																		<b>505 817</b>
																		<b>445 119</b>

**Légende**

- logement abordable
- logement social et coopératif
- Résidences de la Savane
- Jumelés - Coulée verte
- Walk-Up/Coop - Coulée verte
- Résidences Jean-Talon'
- Dominante commerciale/affaire
- Institutionnel
- Services
- Mixité commerciale/affaire

- 85,0% espace net copropriétés
- 90,0% espace net commercial
- 88,0% espace net affaire/institutionnel



**Tableau 3**

<b>SECTEUR DE PLANIFICATION DÉTAILLÉE NAMUR/JEAN-TALON</b>									
<b>ESTIMATION DES RETOMBÉES FISCALES - CALCUL DE VALEUR POTENTIELLE AU 01-03-2008</b>									
AFFECTATIONS	CONSTRUCTIBLES			NOMBRE D'UNITÉS	AIRE/ UNITÉ (NET)	VALEUR POTENTIELLE		VALEUR FONCIÈRE TAXABLE 2007-2010	
	BRUTES m <sup>2</sup>	NETS pi <sup>2</sup>	pi <sup>2</sup>			\$/pi <sup>2</sup>	TOTAL		
<b>Bureaux</b>	72 492	780 297	686 661			188 \$	128 960 000 \$	109 616 000 \$	
<b>Commerces</b>	40 379	434 639	391 175			190 \$	61 000 000 \$	51 850 000 \$	
RDC	33 142	356 741	321 067			128 \$	8 940 000 \$	7 599 000 \$	
ÉTAGES	7 237	77 898	70 109						
<b>Total</b>	<b>112 871</b>	<b>1 214 936</b>	<b>1 077 836</b>			<b>164 \$</b>	<b>198 900 000 \$</b>	<b>169 065 000 \$</b>	
<b>Résidentielle</b>									
Résidences de la Savane	107 978	1 162 264	987 925	948	1 042	235 \$	232 160 000 \$	197 336 000 \$	
Jean-Talon	107 418	1 156 233	982 798	918	1 071	230 \$	226 040 000 \$	192 134 000 \$	
Unitfam. jumelées	35 586	383 044	383 044	300	1 277	250 \$	95 760 000 \$	81 396 000 \$	
Abordables coprop.	53 152	572 123	486 304	512	950	225 \$	109 420 000 \$	93 007 000 \$	
Co-op	21 032	226 386	226 386	202	1 121	135 \$	25 250 000 \$	21 462 500 \$	
Logement social	35 400	381 042	323 886	341	950	150 \$	51 150 000 \$	43 477 500 \$	
<b>Total</b>	<b>360 566</b>	<b>3 881 093</b>	<b>3 390 343</b>	<b>3 221</b>	<b>1 053</b>	<b>229 674 \$</b>	<b>739 780 000 \$</b>	<b>628 813 000 \$</b>	
<b>Institutionnel</b>									
	14 910	160 490	136 416			188 \$	30 140 000 \$	25 619 000 \$	
<b>Total</b>	<b>14 910</b>	<b>160 490</b>	<b>136 416</b>				<b>30 140 000 \$</b>	<b>25 619 000 \$</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>488 347</b>	<b>5 256 518</b>	<b>4 604 596</b>	<b>-</b>		<b>184 \$</b>	<b>968 820 000 \$</b>	<b>823 497 000 \$</b>	

Tableau 4 : absorption du volet résidentiel

	SECTEUR JEAN-TALON OUEST - HYPOTHÈSE D'ABSORPTION											TOTAL
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
ANNÉE SE TERMINANT EN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Période												
Inflation:	2,5%											
<b>VOLET RÉSIDENTIEL</b>												
<b>Communauté (marché)</b>												
Résidences de la Savane en vrac												
Nombre d'unités construites	180	120	120	120	120	96	96	96	72	48		
Absorption mensuelle	15	10	10	10	10	8	8	8	6	4		
Superficie nette (pl. ca.)	187 881	125 054	125 054	125 054	125 054	100 043	100 043	100 043	75 032	50 022		
Superficie moyenne / unité	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042	1 042		
Valeur marchande	241 \$	45 183 488 \$	347 \$	31 647 268 \$	299 \$	26 599 529 \$	273 \$	27 946 130 \$	284 \$	14 680 451 \$		
Valeur moyenne / unité	251 019 \$	251 019 \$	257 295 \$	263 727 \$	270 320 \$	277 078 \$	284 005 \$	291 106 \$	298 383 \$	305 843 \$		
Rue Jean-Talon en vrac												
Nombre d'unités construites	144	120	120	120	120	96	96	96	72	54		
Absorption mensuelle	12	10	10	10	10	8	8	8	6	5		
Superficie nette (pl. ca.)	154 164	128 470	128 470	128 470	128 470	102 776	102 776	102 776	77 082	57 812		
Superficie moyenne / unité	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071	1 071		
Valeur marchande	236 \$	36 344 258 \$	242 \$	31 820 155 \$	254 \$	26 744 840 \$	267 \$	28 098 798 \$	281 \$	16 605 731 \$		
Valeur moyenne / unité	252 391 \$	252 391 \$	258 700 \$	265 168 \$	271 797 \$	278 592 \$	285 557 \$	292 696 \$	300 013 \$	307 514 \$		
TOTAL COPROP. MARCHÉ	81 527 746 \$	61 919 437 \$	65 054 109 \$	63 467 423 \$	65 344 369 \$	53 344 369 \$	54 677 976 \$	56 044 928 \$	43 684 538 \$	31 286 182 \$	510 406 711 \$	
<b>Unités de type "Stack"</b>												
"Coulée verte" en vrac												
Nombre d'unités construites	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60		
Absorption mensuelle	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
Superficie nette (pl. ca.)	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609	76 609		
Superficie moyenne / unité	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277	1 277		
Valeur marchande	269 \$	20 624 832 \$	276 \$	21 440 453 \$	283 \$	21 668 963 \$	290 \$	22 210 689 \$	297 \$	16 605 956 \$		
Valeur moyenne / unité	343 747 \$	343 747 \$	352 341 \$	361 149 \$	361 149 \$	361 149 \$	370 178 \$	379 433 \$	388 149 \$	397 514 \$		
TOTAL JUMÉLES	20 624 832 \$	21 440 453 \$	21 668 963 \$	21 668 963 \$	21 668 963 \$	21 668 963 \$	22 210 689 \$	22 765 956 \$	23 310 689 \$	16 605 956 \$	108 410 895 \$	
<b>Compté abordable</b>												
ID bâtiment	3:10 (Côté Ouest)											
Nombre d'unités construites	26	34	34	34	34	34	34	34	34	34		
Absorption mensuelle	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
Superficie nette (pl. ca.)	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21		
Superficie moyenne / unité	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948	233 948		
Valeur marchande	231 \$	42 876 435 \$	231 \$	16 456 050 \$	242 \$	14 657 686 \$	253 \$	14 657 686 \$	264 \$	11 487 991 \$		
Valeur moyenne / unité	208 882 \$	208 882 \$	233 884 \$	162 931 \$	238 336 \$	244 295 \$	254 295 \$	260 295 \$	266 295 \$	223 609 \$		
TOTAL LOG. ABORDABLE	32 638 297 \$	16 456 050 \$	23 358 373 \$	16 456 050 \$	23 358 373 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	11 487 991 \$	114 487 991 \$	
<b>Logement social</b>												
ID bâtiment subventionné												
Nombre d'unités construites	34	300	300	300	300	300	300	300	300	300		
Absorption mensuelle	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25		
Superficie nette (pl. ca.)	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871	278 871		
Superficie moyenne / unité	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930		
Valeur marchande	134 \$	42 876 435 \$	158 \$	16 456 050 \$	166 \$	170 \$	174 \$	174 \$	174 \$	174 \$		
Valeur moyenne / unité	142 921 \$	142 921 \$	158 \$	162 931 \$	166 \$	170 \$	174 \$	174 \$	174 \$	174 \$		
Coop "Coulée verte" en vrac (walk-up)												
Nombre d'unités construites	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101		
Absorption mensuelle	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8		
Superficie nette (pl. ca.)	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193	113 193		
Superficie moyenne / unité	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142		
Valeur marchande	138 \$	16 456 050 \$	142 \$	16 456 050 \$	142 \$	16 456 050 \$	142 \$	16 456 050 \$	142 \$	16 456 050 \$		
Valeur moyenne / unité	162 931 \$	162 931 \$	167 004 \$	162 931 \$	167 004 \$	162 931 \$	167 004 \$	162 931 \$	167 004 \$	162 931 \$		
TOTAL LOG. SOCIAL	42 876 435 \$	16 456 050 \$	16 867 451 \$	16 456 050 \$	16 867 451 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	14 657 686 \$	11 487 991 \$	84 030 411 \$	
<b>TOTAL RESIDENTIEL</b>	<b>52 638 297 \$</b>	<b>124 404 181 \$</b>	<b>85 277 810 \$</b>	<b>100 548 306 \$</b>	<b>126 895 649 \$</b>	<b>89 671 020 \$</b>	<b>84 119 145 \$</b>	<b>78 810 884 \$</b>	<b>43 684 538 \$</b>	<b>31 286 182 \$</b>	<b>817 536 008 \$</b>	

Tableau 4 (suite) : absorption des volets bureaux et commercial

SECTEUR JEAN-TALON OUEST - HYPOTHESE D'ABSORPTION											
Groupe Altus - Mars 2008											
ANNÉE SE TERMINANT EN	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
<b>VOLET BUREAU</b>											
Période Inflation: 2.3%											
<b>Bureau conventionnel</b>											
Superficie en vnc (absorption annuelle)	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	44 512	445 119
Valeur marchande	8 359 472 \$	8 568 459 \$	8 782 670 \$	9 002 237 \$	9 227 293 \$	9 457 975 \$	9 694 425 \$	9 936 785 \$	10 185 205 \$	10 439 835 \$	93 654 357 \$
Valeur marchande par pied carré	188 \$	192 \$	197 \$	202 \$	207 \$	212 \$	218 \$	223 \$	229 \$	235 \$	210 \$
Paramètres de marché											
Loyer net	17,17%	17,60%	18,04%	18,49%	18,95%	19,42%	19,91%	20,41%	20,92%		
Taux d'occupation	7.3%										
TCA	8.25%										
<b>Pole de service (5 étages bâtiment 40)</b>											
Superficie (prelocation 80%)				241 542							241 542
Valeur marchande				48 850 240 \$							48 850 240 \$
Valeur marchande par pied carré				202 \$							202 \$
Paramètres de marché											
Loyer net	16,73%	17,60%	18,04%								
Taux d'occupation	7.3%										
TCA	8.25%										
<b>TOTAL BUREAU</b>	<b>8 359 472 \$</b>	<b>8 568 459 \$</b>	<b>8 782 670 \$</b>	<b>57 852 477 \$</b>	<b>9 227 293 \$</b>	<b>9 457 975 \$</b>	<b>9 694 425 \$</b>	<b>9 936 785 \$</b>	<b>10 185 205 \$</b>	<b>10 439 835 \$</b>	<b>142 504 597 \$</b>
<b>VOLET COMMERCIAL</b>											
<b>Rez-de-chaussée</b>											
Superficie en vnc (absorption annuelle)		53 511	53 511	53 511	53 511	53 511	53 511	53 511	53 511	53 511	321 067
Valeur marchande		10 421 290 \$	10 681 822 \$	10 948 867 \$	11 222 589 \$	11 503 154 \$	11 790 733 \$	12 083 317 \$	12 381 906 \$	12 686 500 \$	66 568 454 \$
Valeur marchande par pied carré		195 \$	200 \$	205 \$	210 \$	215 \$	220 \$	225 \$	230 \$	235 \$	207 \$
Paramètres de marché											
Loyer net	16,40%	16,83%	17,23%	17,66%	18,10%	18,56%	19,02%	19,49%	19,97%	20,45%	
Taux d'occupation	5,0%										
TCA	8,00%										
<b>Étages</b>											
Superficie en vnc (absorption annuelle)		11 685	11 685	11 685	11 685	11 685	11 685	11 685	11 685	11 685	70 109
Valeur marchande		1 527 051 \$	1 565 227 \$	1 604 358 \$	1 644 467 \$	1 685 579 \$	1 727 718 \$	1 770 886 \$	1 815 083 \$	1 860 316 \$	9 754 400 \$
Valeur marchande par pied carré		131 \$	134 \$	137 \$	141 \$	144 \$	148 \$	152 \$	156 \$	160 \$	835 \$
Paramètres de marché											
Loyer net	12,30%	12,61%	12,92%	13,23%	13,58%	13,92%	14,27%	14,62%	14,97%	15,32%	0 \$
Taux d'occupation	15,0%										
TCA	8,00%										
<b>TOTAL COMM.</b>	<b>11 948 340 \$</b>	<b>12 247 049 \$</b>	<b>12 552 225 \$</b>	<b>12 552 225 \$</b>	<b>12 867 056 \$</b>	<b>13 188 732 \$</b>	<b>13 518 451 \$</b>	<b>13 856 136 \$</b>	<b>14 194 869 \$</b>	<b>14 538 604 \$</b>	<b>66 569 289 \$</b>

**Tableau 4 (suite) : absorption du volet institutionnel et sommaire de l'absorption**

SECTEUR JEAN-TALON OUEST - HYPOTHÈSE D'ABSORPTION											
Groupe Altus - Mars 2008											
ANNÉE SE TERMINANT EN	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
Supériorité											
Inflation:											
<b>VOLET INSTITUTIONNEL</b>											
Polle institutionnel du bâtiment 44											
Superficie			141 231								141 231
Valeur marchande			27 866 363 \$								27 866 363 \$
Valeur marchande par pied carré			197 \$								197 \$
Paramètres de marché											
Loyer net	16,7%	17,17%	17,60%								
Taux d'occupation	7,5%										
TCA	8,25%										
<b>TOTAL INST.</b>			27 866 363 \$								27 866 363 \$
<b>GRAND TOTAL</b>	60 997 769 \$	144 920 980 \$	134 173 893 \$	170 954 008 \$	148 989 998 \$	112 317 727 \$	107 932 018 \$	88 747 669 \$	53 269 743 \$	41 726 018 \$	1 064 029 822 \$
<b>VALEUR FONCIÈRE TAXABLE</b>	51 848 103 \$	123 182 833 \$	114 047 809 \$	145 310 906 \$	126 641 498 \$	95 470 068 \$	91 742 215 \$	75 435 519 \$	45 279 282 \$	35 467 115 \$	904 425 349 \$

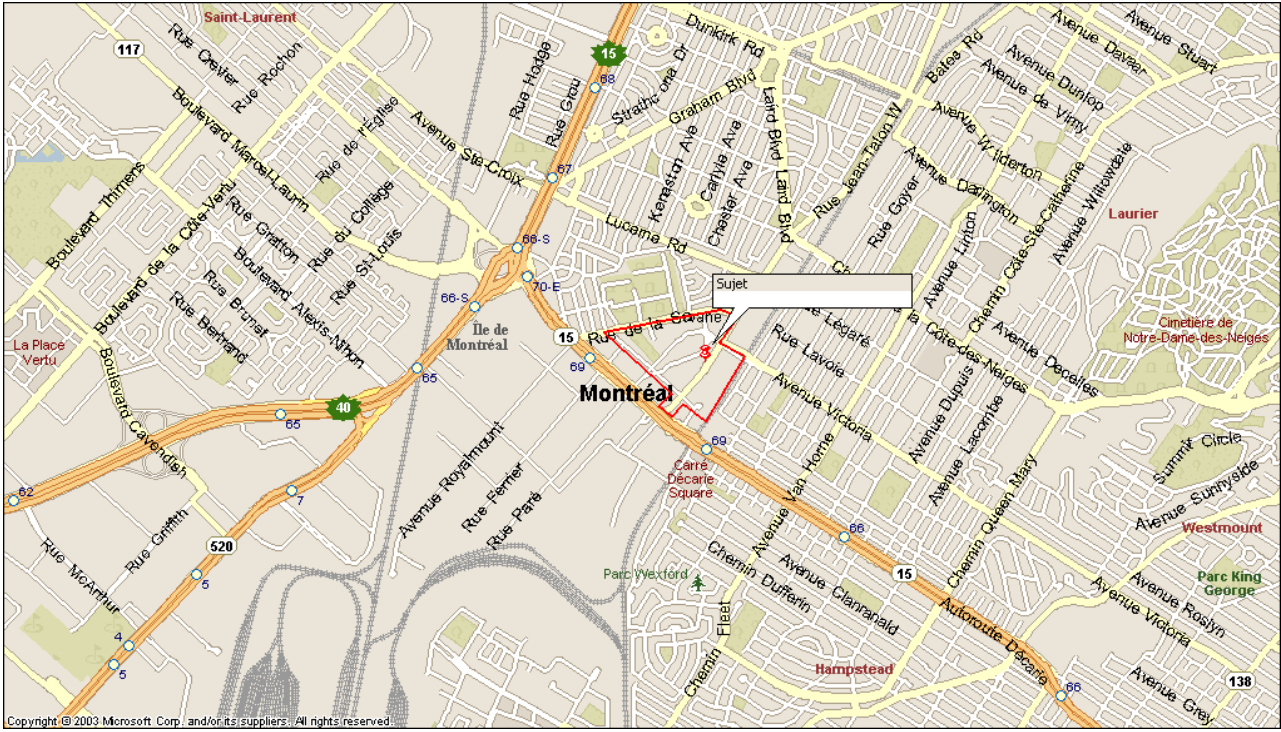
# PRÉSENTATION DU SUJET

## LOCALISATION RÉGIONALE



Étude de rentabilité  
Namur – Jean-Talon Ouest  
Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)

**SUJET**

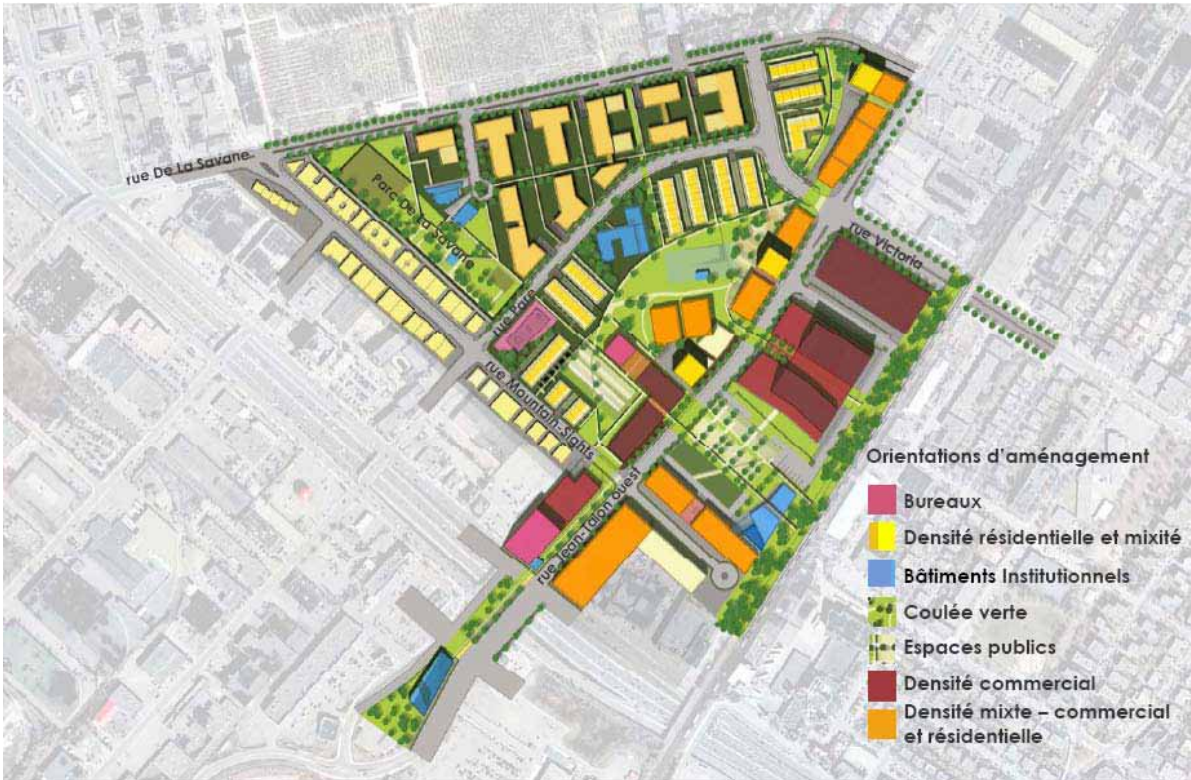




**UTILISATION DU SOL ACTUELLE**



**PLAN DE DÉVELOPPEMENT PROPOSÉ**



Étude de rentabilité  
Namur – Jean-Talon Ouest  
Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)

**PERSPECTIVE DU DÉVELOPPEMENT PROPOSÉ**



**PERSPECTIVE DU DÉVELOPPEMENT PROPOSÉ : « LA COULÉE VERTE »**





## DESCRIPTION DU SECTEUR NAMUR — JEAN-TALON OUEST

- Le secteur à l'étude prend la forme approximative d'un triangle délimité au nord, par un tracé qui emprunte les rues de la Savane, Jean-Talon Ouest et Victoria et ce, entre le boulevard Décarie et la voie ferrée. La voie ferrée délimite le sud-est du secteur, alors que le sud-ouest du site est délimité par une ligne suivant limite arrière des terrains bordant le côté ouest de la rue Mountain Sights. Le secteur vient aussi englober les stations de métro Namur et de la Savane (voir plan A.).
- La superficie total du secteur est 384 012 mètres carrés ou près de 38,4 hectares.
- Ce secteur est soumis à un contexte de déstructuration, tant du point de vue de la trame urbaine que des fonctions et des usages qui s'y trouvent. Afin de réaliser les objectifs de la planification détaillée du secteur tel que présenté au Plan d'urbanisme (voir en annexe), l'arrondissement entend adopter un programme particulier d'urbanisme (PPU), un outil réglementaire faisant partie intégrante du plan d'urbanisme qui encadre et structure le développement et la requalification de sites.
- Un des objectifs poursuivi par le plan d'urbanisme est la consolidation des fonctions existantes et la mise en valeur de terrains sous-utilisés par l'entremise d'une stratégie d'insertion, de requalification et de densification du site.
- Au total, selon les esquisses et les données qui nous ont été fournies, ce sont 656 372 mètres carrés de superficie de plancher qui seraient ajoutées sur le site, dont 357 789 à des fins résidentielles, 124 217 à des fins commerciales, 159 456 à des fins d'affaires (ou bureau) et 14 910 à des fins institutionnelles (voir ci-dessous pour les détails).
- Le concept d'aménagement propose de requalifier le site sur la base des principes de TOD (*transit oriented development*) et de LEED-ND (*LEED for neighbourhood development*) et compte donc accroître la densité résidentielle et multiplier les fonctions urbaines et les usages dans le périmètre de manière à créer un milieu de vie complet (voir Plan B.)

- La proposition d'aménagement vise aussi à ancrer l'appartenance au lieu au moyen de places publiques, dont un parc linéaire dans la trajectoire actuelle de la rue Buchan. L'appartenance communautaire au site serait par ailleurs servie par les immeubles locatifs qui bordent la rue Mountain-Sights. Autrement, la vaste majorité du cadre bâti du secteur serait appelé à être modifié (voir le plan C. pour un aperçu des bâtiments existants pour lesquels on ne prévoit aucune modification).
- Le développement s'articulerait principalement autour de trois parties du territoire comportant chacune des éléments distinctifs. Le premier secteur est à vocation résidentielle uniquement. Il s'agit d'un vaste îlot compris entre les rues de la Savane et Paré où la hauteur des bâtiments atteindrait 8 à 10 étages et qui serait dominé par les copropriétés offertes au prix du marché. Le second secteur serait compris entre la rue Paré et le parc linéaire de la « coulée verte ». À vocation résidentielle unique aussi, il serait composé de maisons de ville de type « superposées » et d'appartements de type « bois et briques » sur trois étages, en plus d'un demi-sous-sol habitable (environ 50% de la superficie serait en sous-sol). Une partie importante des unités résidentielles serait de type coopératif. Enfin, le troisième secteur est à vocation mixte et comprend tous les terrains ayant front sur la rue Jean-Talon. Alors que les rez-de-chaussée sont commerciaux, les étages seraient voués à des usages résidentiels, commerciaux et d'affaire (ou de bureau). La hauteur totale des bâtiments atteindrait de 6 à 12 étages.

### Plan A. Secteur à l'étude



**Plan B. Concept d'aménagement**

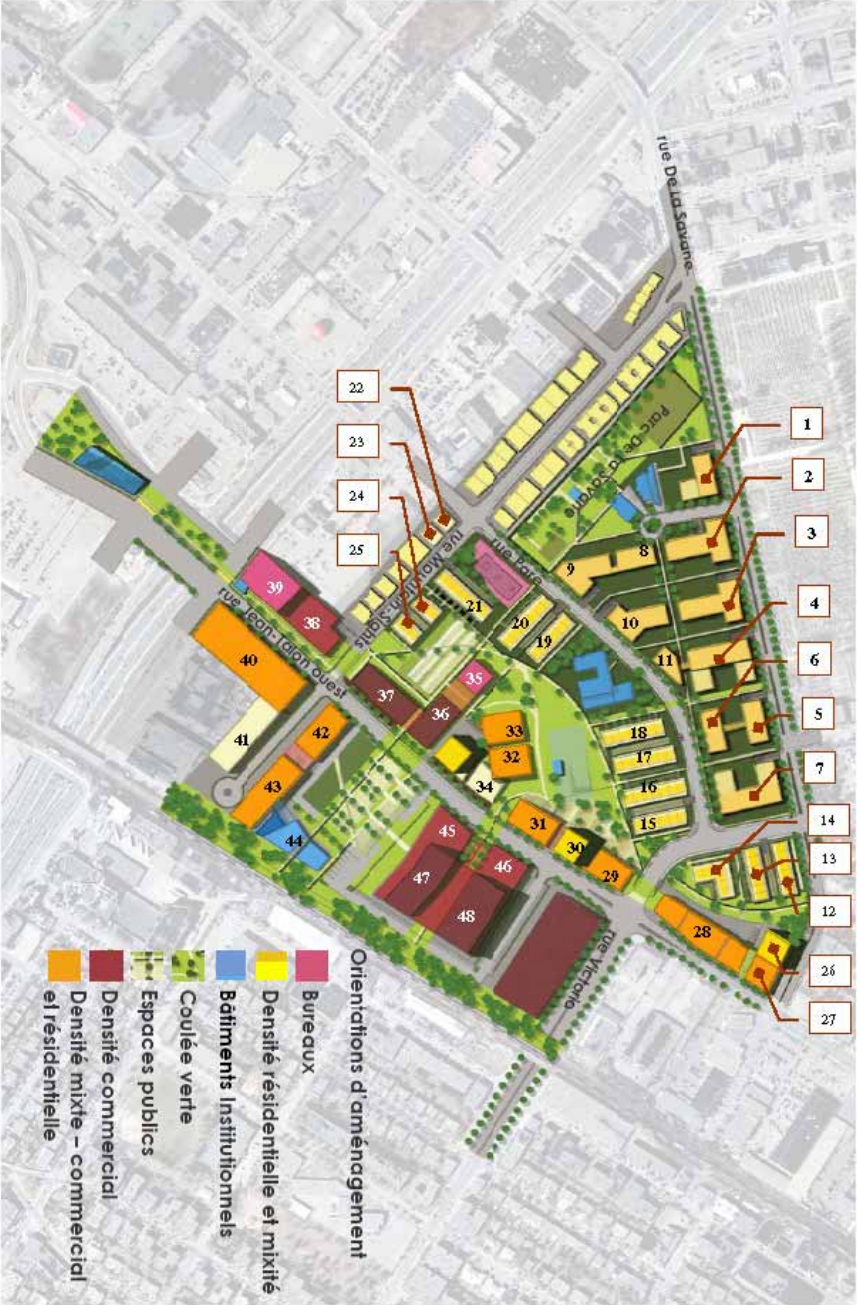


**Plan C. Bâtiments « existants » ou voués à être conservés**





**Plan D. Identification des bâtiments**



- Globalement, la superficie au sol du projet serait de 112 950, pour un taux d'implantation de 29%. Le coefficient d'occupation du sol (COS) global s'élèverait pour sa part à 1,7. Les espaces verts et publics s'élèvent à 44 188 mètres carrés, soit 11,5% du projet, les superficies constructibles s'élèvent à 168 268 mètres carrés, soit 44% du projet. Le taux d'implantation de territoire constructible s'établirait donc à 67%, alors que le COS serait de 3,9. Sur les portions comprenant la composante résidentielle, soit 109 316 mètres carrés (incluant les bâtiments à usage mixte), le taux d'implantation s'élèverait à 35% alors que le COS serait de 2,9.
- En tout le projet comporterait 2 847 logements. Sur une base brute (c'est-à-dire en incluant la totalité du site), la densité s'élèverait à 74 logements à l'hectare, alors que sur une base nette (en incluant uniquement les terrains voués à la fonction résidentielle), elle s'établirait à 261 logements à l'hectare.
- En outre, le projet devrait comporter un minimum de 30% de logements abordables et sociaux.

## OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES

- Il est incontestable que le site, dans son état actuel, présente un potentiel de mise en valeur important, particulièrement lorsqu'on considère la présence de deux stations de métro de la ligne orange, et outre les objectifs du plan d'aménagement qui vise la création d'un environnement attirant et convivial qui serait fidèle aux principes du développement durable, la rentabilité d'un tel projet pour son principal promoteur, soit la Ville, doit être considérée au premier chef.
- Pour ce faire, il importe donc d'envisager le potentiel du site en fonction des dynamiques et des paramètres du marché immobilier propre aux trois grands volets du projet, soit le résidentiel, le commercial et le bureau. Le tableau suivant fait état des forces et faiblesses du concept eu égard aux différentes composantes du projet.
- Enfin, il est important de souligner en quoi le concept d'aménagement du site est en mesure de répondre aux prérogatives du marché immobilier tout en maximisant l'atteinte des objectifs de TOD et de LEED-ND.

## Forces

## Faiblesses

### Résidentiel

- Présence du métro jouant en faveur du développement résidentiel.
- Phénoménal succès de vente du projet Côté-Ouest permettant d'anticiper une demande soutenue dans le secteur.
- Offre limitée de nouvelles copropriétés dans l'arrondissement.
- Prix de vente des unités peu élevé et revenus disponibles limités dans l'aire de marché primaire.
- Secteur en voie de redéveloppement : à court terme, pas de services et d'aménagements adéquats à un cadre de vie résidentiel des plus conviviaux.

### Commercial

- Absence de services de proximité.
- Secteur de destination pour les salles de montre et les services de rénovation spécialisés.
- Rue Jean-talon déjà reconnue en tant que rue de desserte commerciale.
- Offre commerciale bien établie dans les environs, tant en matière de commerces à portée régionale que locale.
- Offre commerciale locale sur des tronçons comparables excède rarement 200 000 pieds carrés de superficie.

### Bureau

- Proximité de deux stations de métro.
- Aucun immeuble certifié LEED dans le sous-secteur de marché.
- Absorption anticipée pouvant s'élever entre 45 000 et 60 000 pieds carrés annuellement.
- Présence actuelle sur le sous-secteur du marché de deux immeubles de « classe A » comptant ensemble près de 200 000 pieds carrés de superficies inoccupés à 90%.
- Absorption déficitaire au cours des années 2002, 2005 et 2006.
- Nécessité d'offrir des espaces de stationnement extérieur en fonction des exigences de loyer économique dans le secteur (insuffisant pour justifier le coût du stationnement en sous-sol).

## Forces

## Faiblesses

### Critères de TOD (Transit Oriented Development) et classification LEED-ND

- Site en situation d'insertion urbaine et de requalification de friche semi-industrielle.
- Densification.
- Infrastructures lourdes de transport collectif localisées à environ 10 minutes de marché pour la plupart des résidents.
- Mixité des usages offrant la possibilité de créer une unité de voisinage complète et relativement autosuffisante.
- Intégration du logement social et collectif.
- Espaces verts abondants et aménagements incitant les déplacements à pied.
- Les dynamiques commerciales et d'affaires dans les secteurs périphériques au centre-ville sont nécessairement soumises aux prérogatives des déplacements en automobile (stationnement).
- Le loyer économique du secteur affaire ne peut justifier la construction de garages souterrains.

PARTIE I  
VOLET RÉSIDENTIEL



## PROFIL SOCIOÉCONOMIQUE

### TABLEAU COMPARATIF SOMMAIRE

Caractéristiques démographiques			
VARIABLES DÉMOGRAPHIQUES	Secteur d'étude	Île de Montréal	RMR de Montréal
<b>POPULATION</b>			
2007 Population Totale	389 591	1 851 597	3 511 031
2001-2007 Croissance	1,74%	2,36%	5,68%
2007-2010 Augmentation projetée	1,44%	1,37%	2,87%
2001-2026 Augmentation projetée	n.a.	14,80%	16,00%
<b>MÉNAGES</b>			
2007 Ménages	182 593	876 945	1 592 256
2001 Taille moyenne	2,3	2,2	2,4
2007 Taille moyenne	2,1	2,1	2,3
2001 Ménages-une seule personne	38%	37%	30%
2007 Ménages-une seule personne	45%	43%	36%
<b>ÂGE</b>			
2001 Âge médian	35,9	37,3	36,9
2007 Âge médian	37,0	38,3	38,2
<b>LANGUE MATERNELLE</b>			
2001 Français	27,44%	28,06%	19,34%
2001 Anglais	57,30%	62,53%	74,43%
2001 Autre	4,12%	2,27%	1,42%
<b>TENURE</b>			
2001 Propriétaires	27,04%	35,77%	50,20%
2001 Locataires	72,96%	64,23%	49,80%
<b>REVENU 2007</b>			
2007 Revenu moyen des ménages	34 743	39 131	49 409
2007 Revenu moyen par personne	23 633	27 727	28 258
<b>REVENU DES MÉNAGES-2007</b>			
< 20 000\$	29,46%	25,63%	19,65%
20 000 \$ - 40 000 \$	27,86%	25,48%	21,97%
40 000\$ - 60 000\$	18,40%	18,01%	17,80%
60 000\$ - 80 000\$	10,03%	10,98%	12,80%
80 000 \$ - 100 000 \$	6,10%	7,98%	11,76%
100 000 \$ +	8,14%	11,92%	16,02%
<b>EMPLOI</b>			
2001 Taux de chômage	11,38%	9,20%	7,44%
2007 Taux de chômage	n.a.	9,00%	7,00%
2001 Taux d'emploi	54,20%	57,19%	60,93%
2007 Taux d'emploi	n.a.	60,00%	67,40%
<b>ÉVALUATION FONCIÈRE MUNICIPALE</b>			
2007 (x 1,000\$)	n.a.	161 173 548	292 362 478

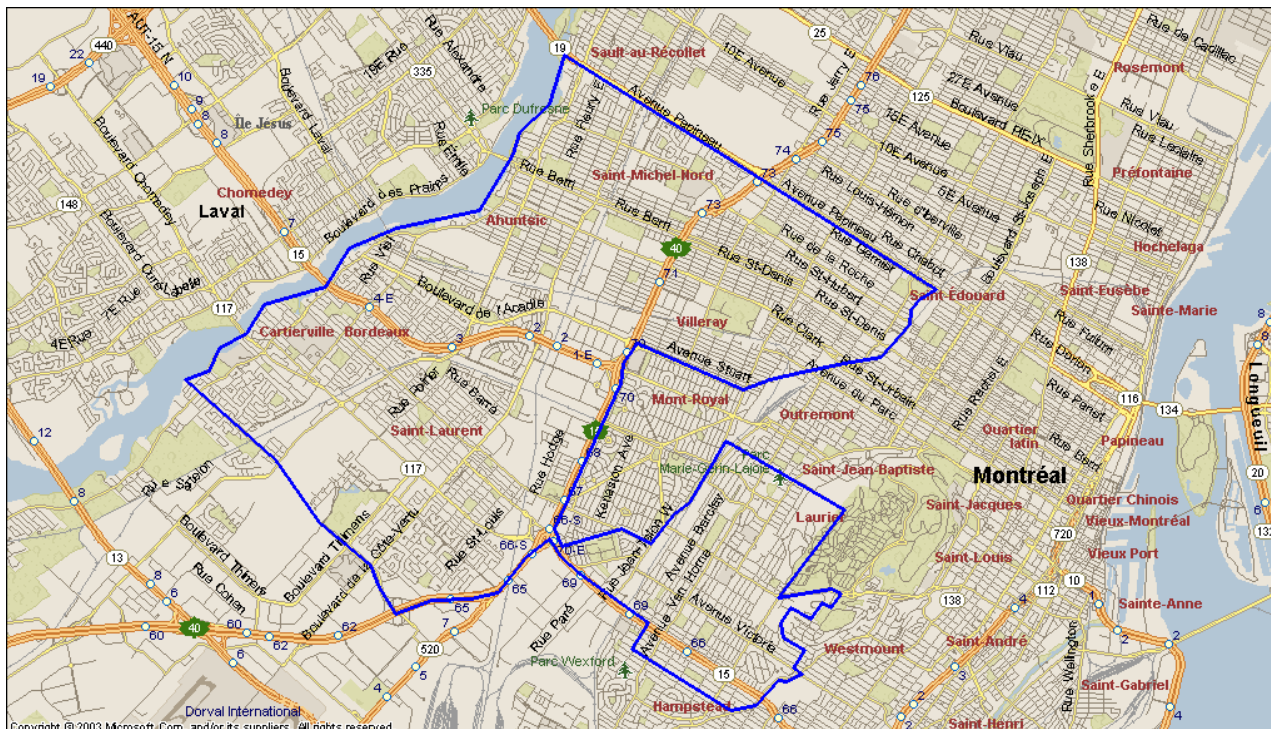
Sources: MapInfo Corporation, Institut de la Statistique du Québec, Statistique Canada, Ministère des Affaires municipales du Québec

## SECTEUR D'ÉTUDE

Le secteur d'étude retenu est situé au nord de la portion centrale de l'île de Montréal. Son périmètre inclut, en partie ou en totalité, les arrondissements d'Ahuntsic-Cartierville, de Saint-Laurent, de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, de Villeray – Saint-Michel – Parc-Extension et de Rosemont – La Petite Patrie. Le secteur est délimité par la rivière des Prairies vers le nord, la rue Papineau vers l'est et les boulevards Cavendish et Décarie vers l'ouest. Les délimitations vers le sud sont irrégulières et englobent les secteurs résidentiels de l'arrondissement Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce mais ne comprennent pas ceux d'Outremont (voir la carte ci-dessous).

Ce secteur constitue l'aire de marché primaire sélectionnée pour le volet résidentiel du projet de redéveloppement du site sujet.

Carte 1: Secteur d'étude



## POPULATION

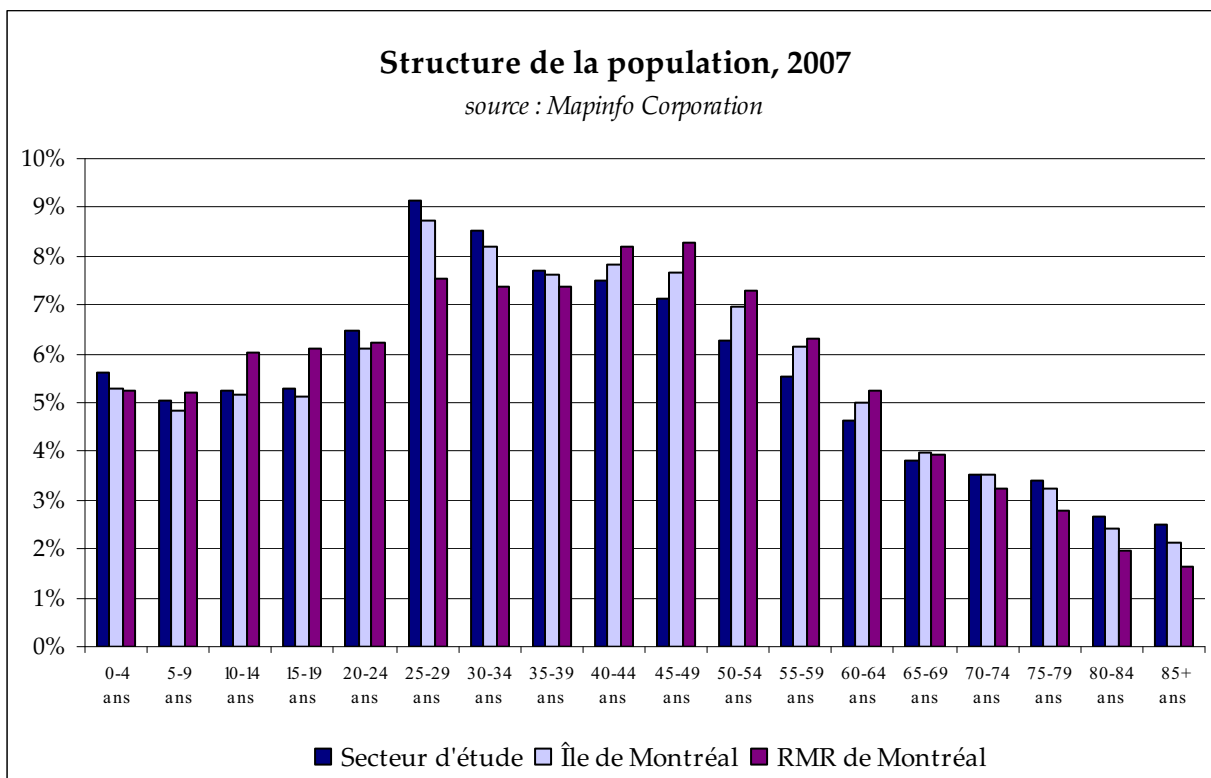
Le secteur d'étude a été comparé à l'Île de Montréal ainsi qu'à la région métropolitaine de recensement de Montréal (RMR). En 2007 la population était estimée à 389 591, dont 57,3% d'anglophones et 27,4% de francophones. Cette population compte 30% de personnes d'origine canadienne et 19% d'origine française. Les personnes d'origine italienne, les grecque ou juive se situent au troisième rang avec chacun une part de 5% de la population.

L'augmentation projetée entre 2007 et 2010 est légèrement supérieure à celle de l'Île de Montréal, soit 1,44% contre 1,37%.

Entre 2001 et 2007, le nombre de ménages formés d'une seule personne a augmenté de 38% à 45%, ce qui représente un taux d'augmentation inférieur à ceux enregistrés dans l'Île et la RMR.

On dénote aussi que le secteur d'étude compte plus de population active âgée de 20 à 39 ans (32%) et de population âgée de 75 ans et plus (8,5%) comparativement à l'Île et à la RMR. Par ailleurs, la population jeune âgée de moins de 20 ans représente 22%, alors que la population active de 40 à 65 ans y moins fortement représentée. On peut donc confirmer indirectement une tendance de l'exode des jeunes familles à l'extérieur de l'aire de marché primaire, notamment au profit des banlieues.

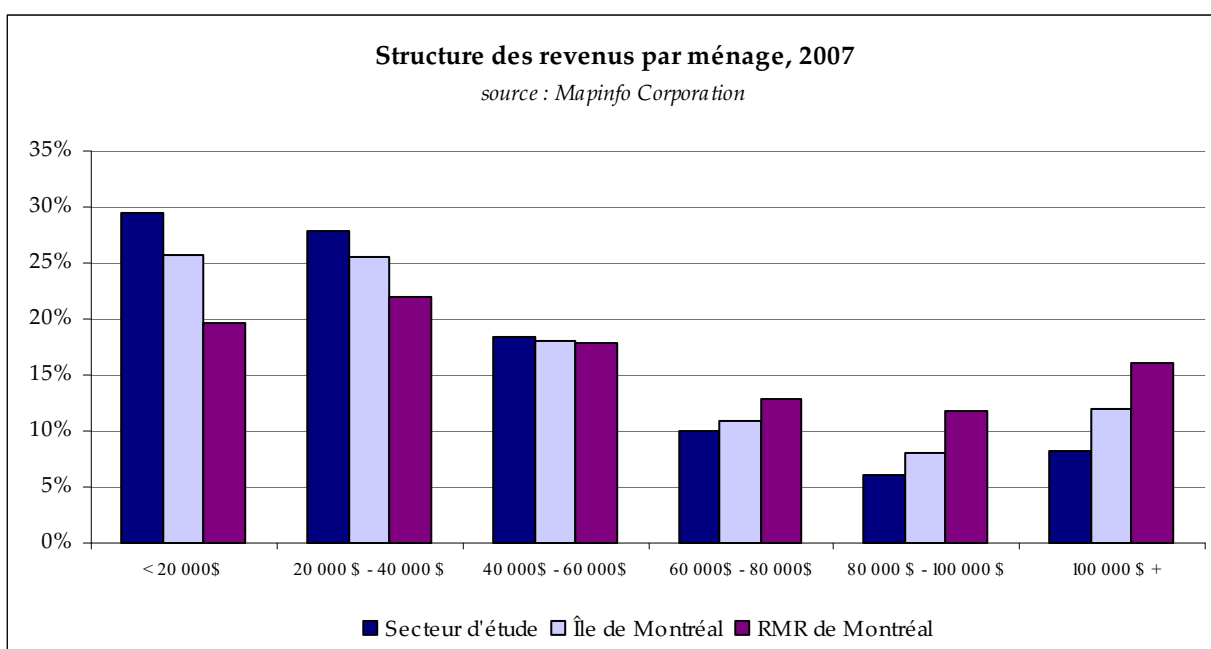
**Tableau 1**



## EMPLOI ET REVENU

Le revenu moyen par ménage dans le secteur d'étude frôle 35 000\$. Ce revenu est inférieur à celui des deux autres secteurs comparés, soit 39 000\$ et 49 000\$ respectivement pour l'Île et la RMR. Par ailleurs, la proportion des ménages ayant un revenu supérieur à 60 000 \$ est nettement plus faible que dans els secteurs de comparaison et représente seulement 24% de la population (voir tableau 2). D'autre part, les ménages à revenus faibles et moyens (40 000 \$ et moins) représentent plus que 50 % de la population.

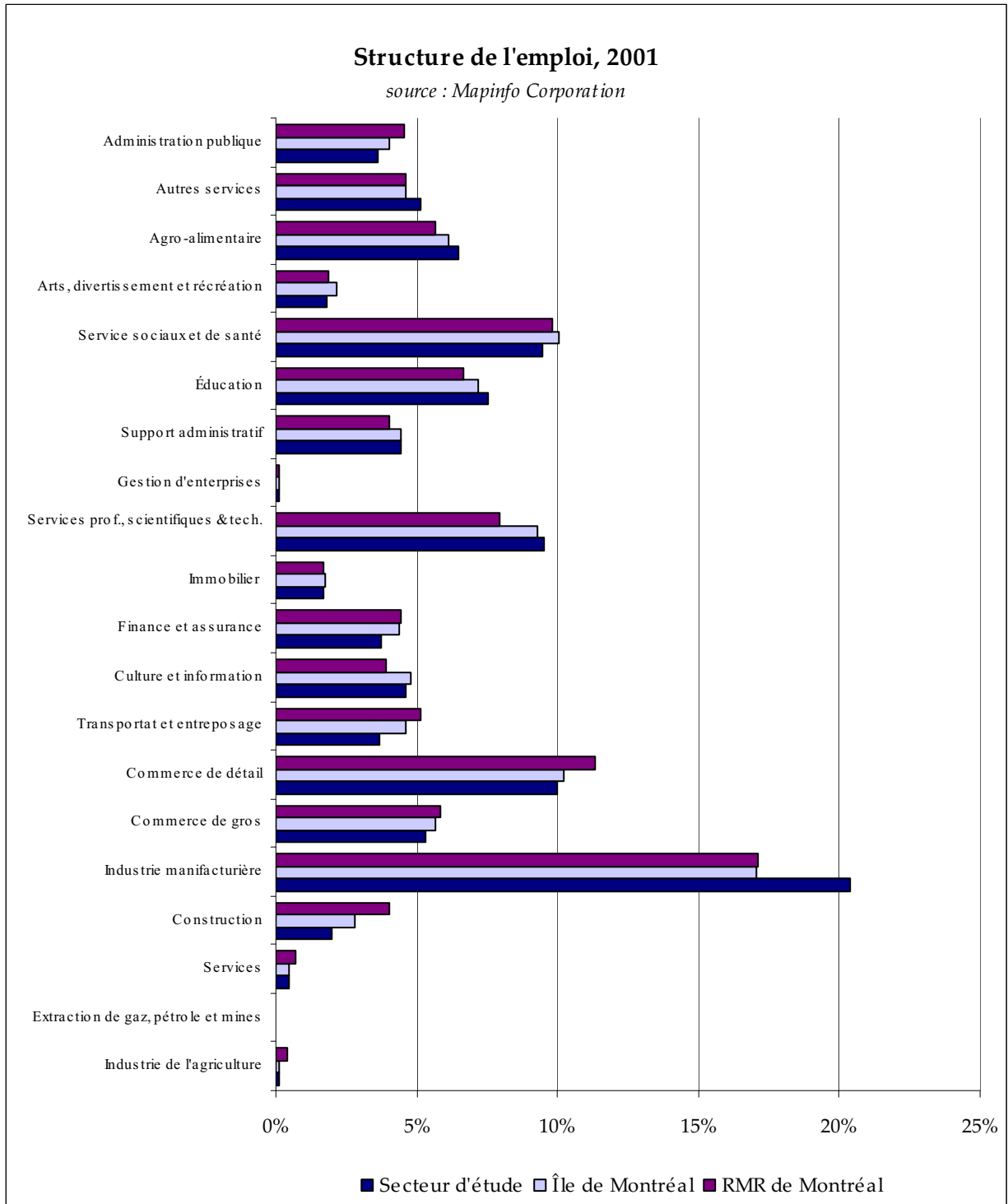
**Tableau 2**



En 2001, le taux d'emploi au secteur d'étude (54%) était inférieur à ceux des deux autres secteurs, soient 57% et 60% respectivement pour l'Île et la RMR. Par contre, le taux de chômage (11,4%) est nettement supérieur. Ce taux a vraisemblablement diminué en 2007, au même titre que ceux des deux autres secteurs qui ont vu leur taux de chômage baisser entre 2001 et 2007 (de 7,4% à 7% pour la RMR).

L'emploi dans le périmètre d'étude est largement dominé par l'industrie manufacturière qui occupe plus que 20% des emplois (voir tableau 3), ainsi que par trois autres secteurs -- chacun représentant approximativement 10% des emplois -- soit : la santé et les services sociaux, les services professionnels, scientifiques et techniques et finalement, le commerce de détail. Ces quatre secteurs ont également une importance semblable dans les territoires comparés où ils représentent ensemble plus de 47% du marché de l'emploi.

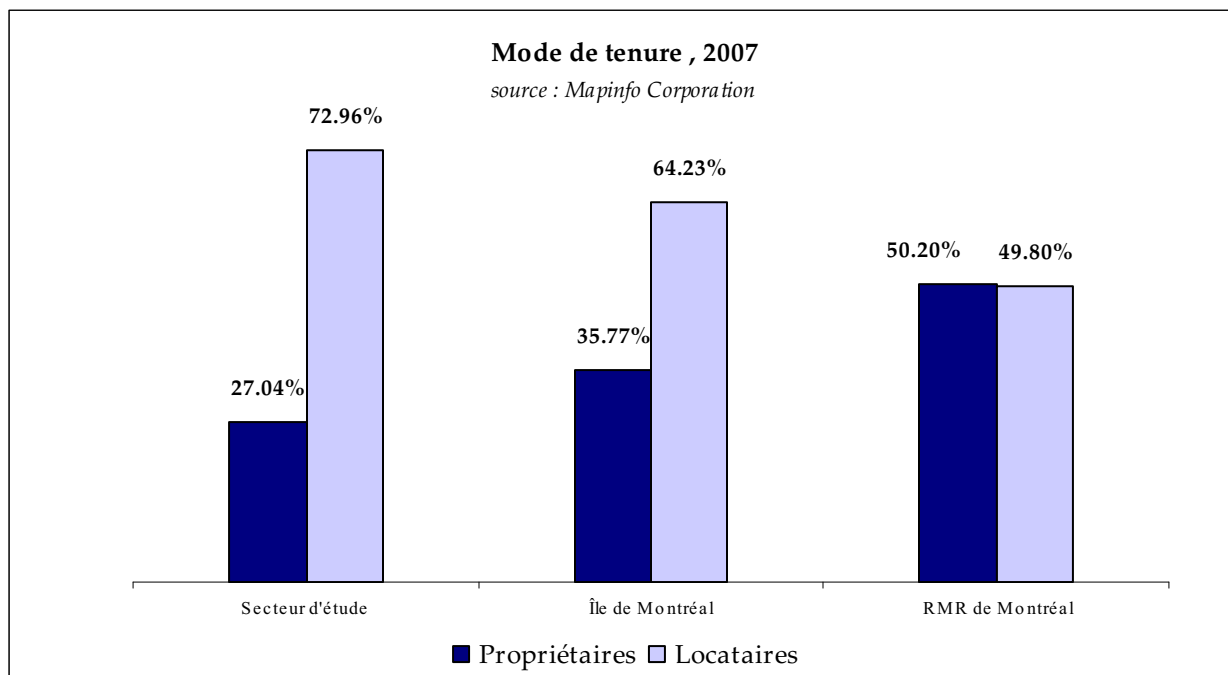
**Tableau 3**



## TENURE ET HABITATION

Le secteur d'étude compte moins de propriétaires comparativement à l'île de Montréal et à la RMR. Le marché immobilier résidentiel est orienté beaucoup plus vers le locatif (73%) que la propriété (27%) autant dans le secteur d'étude que sur l'île de Montréal, alors que la RMR tend à avoir les deux catégories à part égale.

Tableau 4



## ANALYSE DES INDICATEURS DU MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

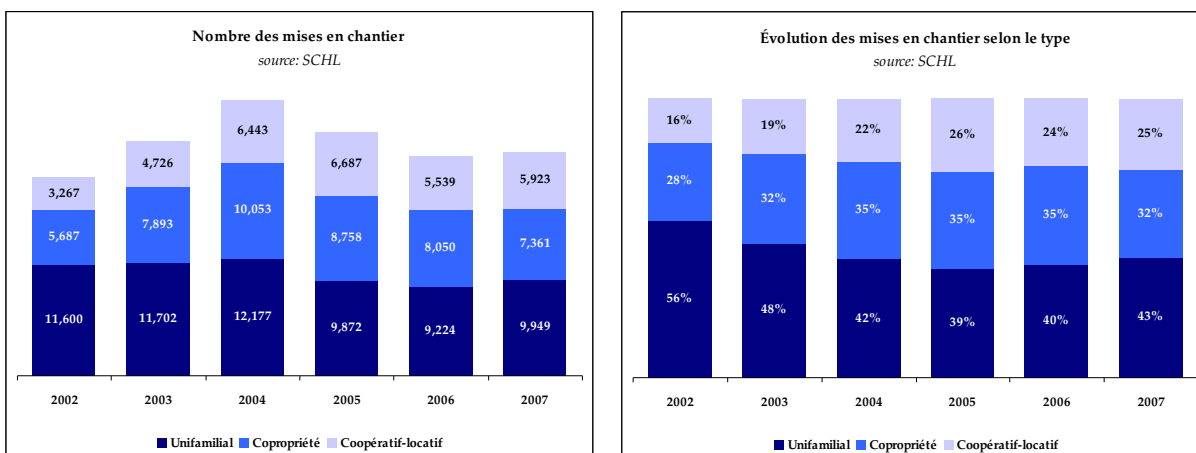
### RMR DE MONTRÉAL

Le marché immobilier résidentiel de la région de Montréal se porte relativement bien et quoique 2005, 2006 et 2007 marquent une phase de ralentissement des mises en chantier, la copropriété demeure un produit prisé par les acheteurs. On anticipe une stabilisation ou un léger recul des activités de mise en chantier pour 2008.

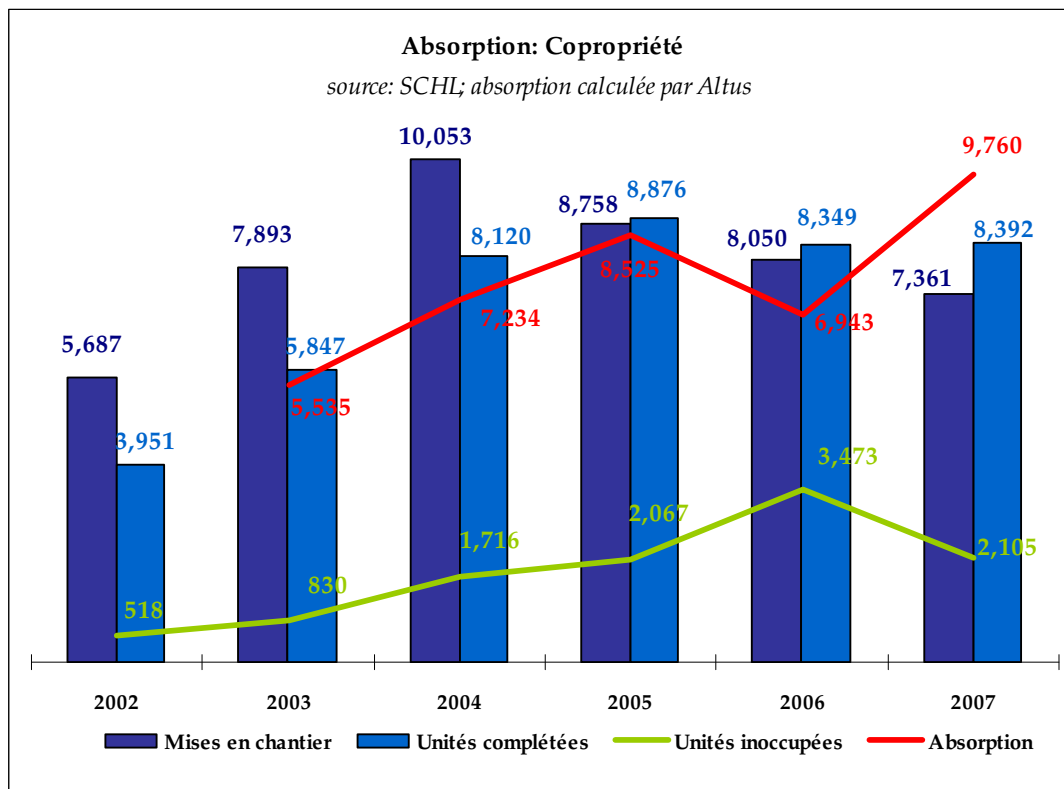
Au centre-ville de Montréal, le marché tend à se stabiliser (offre et demande) depuis 2007. L'écoulement des stocks s'est fait surtout tarder dans le secteur haut-de-gamme. Le portrait est quelque peu différent pour les unités abordables qui continuent à s'écouler assez rapidement sur le marché et si l'on se fie du moins aux projets présentement en préparation et qui seraient livrables dans deux ans, cette situation devrait perdurer.

En ce qui a trait à la revente, depuis l'année 2004, les prix de vente augmentent de manière moins importante que par les années passées. Le volume de vente en 2007 reste quant à lui élevé et tend à augmenter. Son augmentation était significative (presque de 20%) entre 2006 et 2007, ce qui pourrait expliquer le ralentissement de 5% dans l'augmentation des prix de vente pour cette même période.

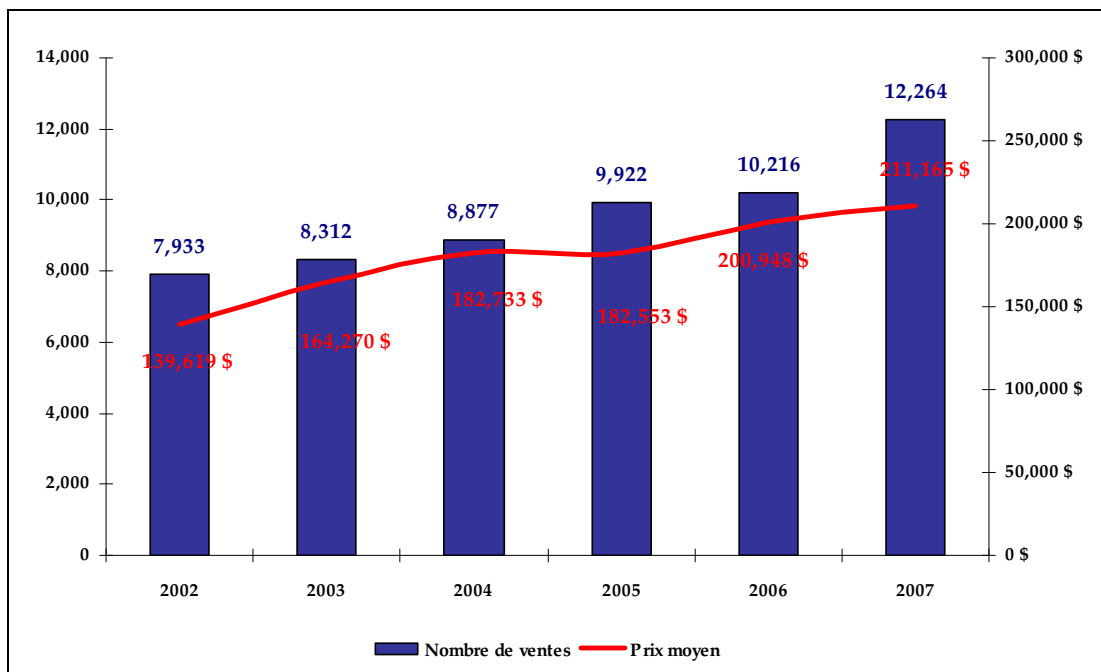
**Tableau 5 : Mises en chantier dans la RMR de Montréal**  
 (SCHL, 2007)



**Tableau 6 : Évolution de l'absorption des copropriétés et des unités achevées inoccupées dans la RMR de Montréal (SCHL, 2007)**



**Tableau 7 : Évolution des prix de revente des copropriétés dans la RMR de Montréal (CIGM, 2007)**



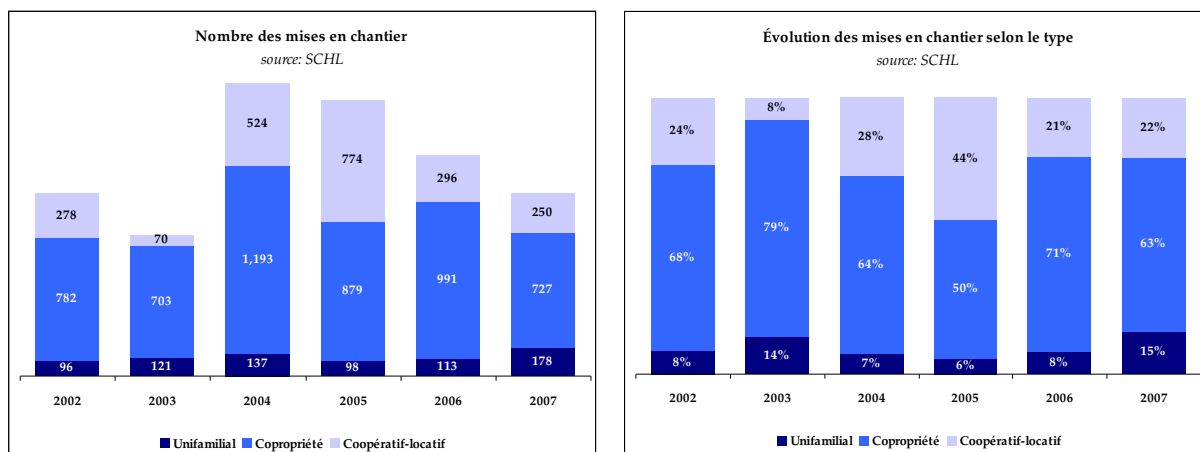


## AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE

Pour tenter de refléter le mieux possible le portrait de la situation dans l'aire de marché primaire, l'échantillon de notre analyse est composée de données pour les arrondissements suivants : Saint-Laurent, Côte-des-Neiges--Notre-Dame-de-Grâce, Villieray--Saint-Michel—Parc-Extension et Ahuntsic-Cartierville.

Ce marché a connu un essor important en 2004 et 2005, où le nombre des mises en chantier pour toutes les catégories a doublé par rapport à l'année 2003. Ce nombre s'est par la suite stabilisé graduellement de 38% en passant de 1 854 en 2004, à 1 155 en 2007.

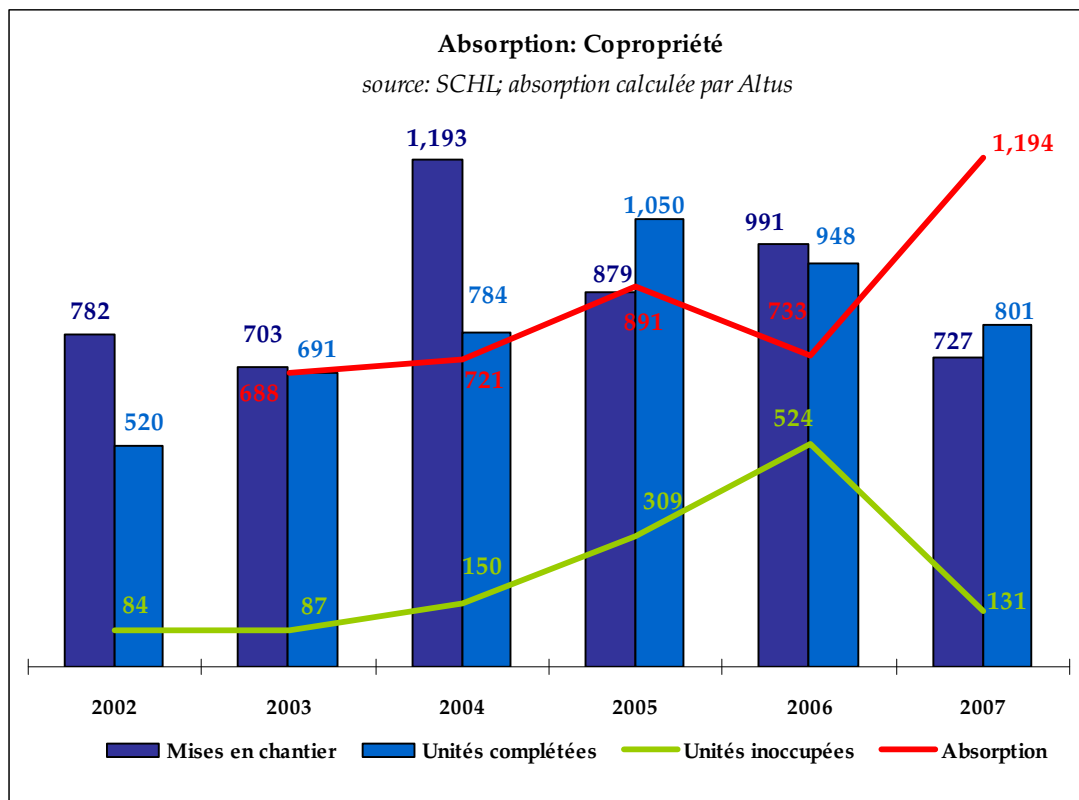
**Tableau 8 : Mises en chantier dans le secteur d'étude**  
 (SCHL, 2007)



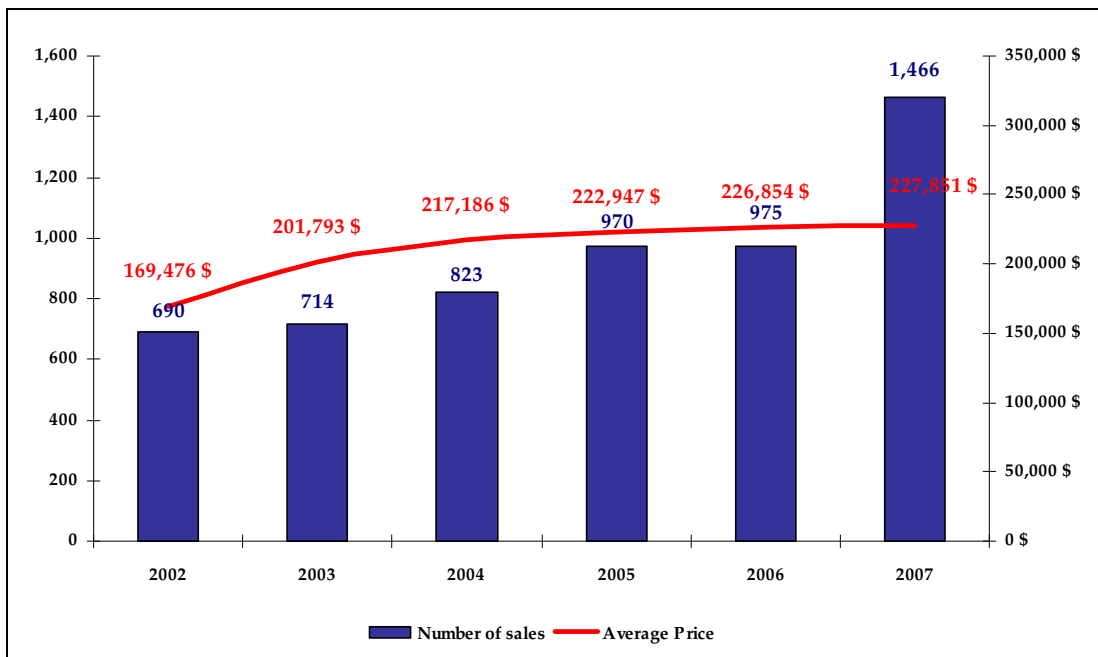
Entre 2006 et 2007, l'absorption des unités a repris un rythme plus soutenu et le nombre des unités achevées inoccupées a baissé de 75%. Cela représente une conséquence de l'augmentation significative des mises en chantier depuis 2004 mais aussi de la diminution de ces dernières en 2007. On peut donc présumer de la bonne santé du marché résidentiel de la copropriété et de sa capacité à accueillir plus de nouveaux produits.

Quant au marché de la revente, la progression du volume de vente à été sans équivoque en 2007, où le nombre de ventes à augmenté de 50% entre 2006 et 2007 alors que les prix de vente sont restés stables. Cette augmentation correspond par ailleurs au ralentissement des mises en chantier d'unités neuves. L'augmentation annuelle moyenne des prix depuis les trois dernières années était aux alentours de 3%.

**Tableau 9 : Évolution de l'absorption des copropriétés et des unités achevées inoccupées dans le secteur d'étude (SCHL, 2007)**



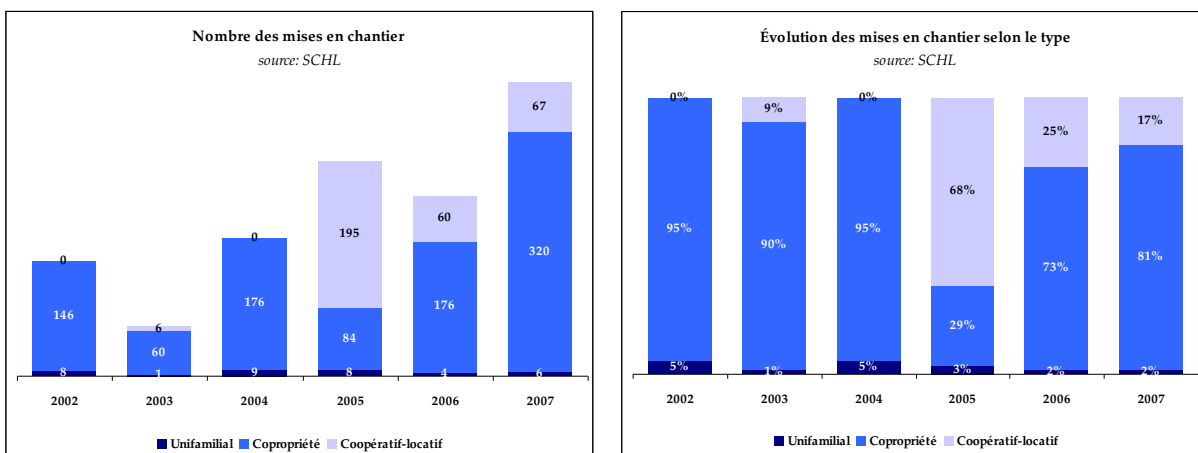
**Tableau 10 : Progression du marché de la revente des copropriétés dans le secteur d'étude (CIGM, 2007)**



## ARRONDISSEMENT CÔTE-DES-NEIGES – NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Dans l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce, l'année 2007 était marquée par une augmentation significative, comparativement aux années précédentes, du nombre des mises en chantier des copropriétés. Ce nombre passait de 176 en 2006, à 320 en 2007.

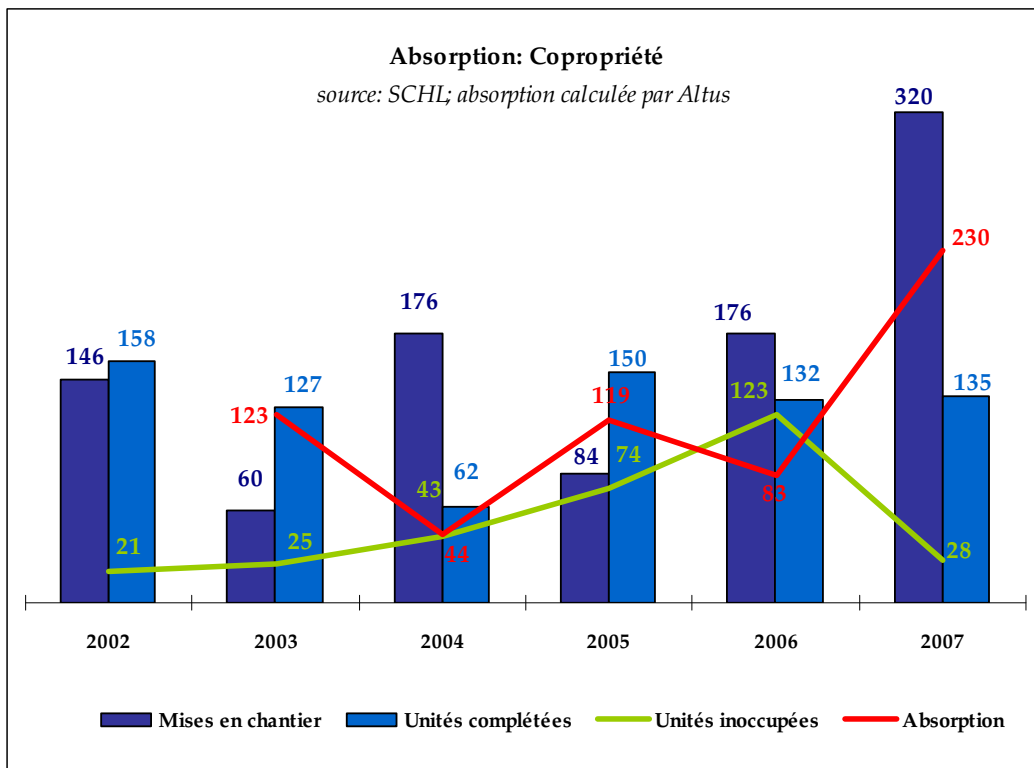
**Tableau 11 : Mises en chantier dans l'arrondissement  
 Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce**



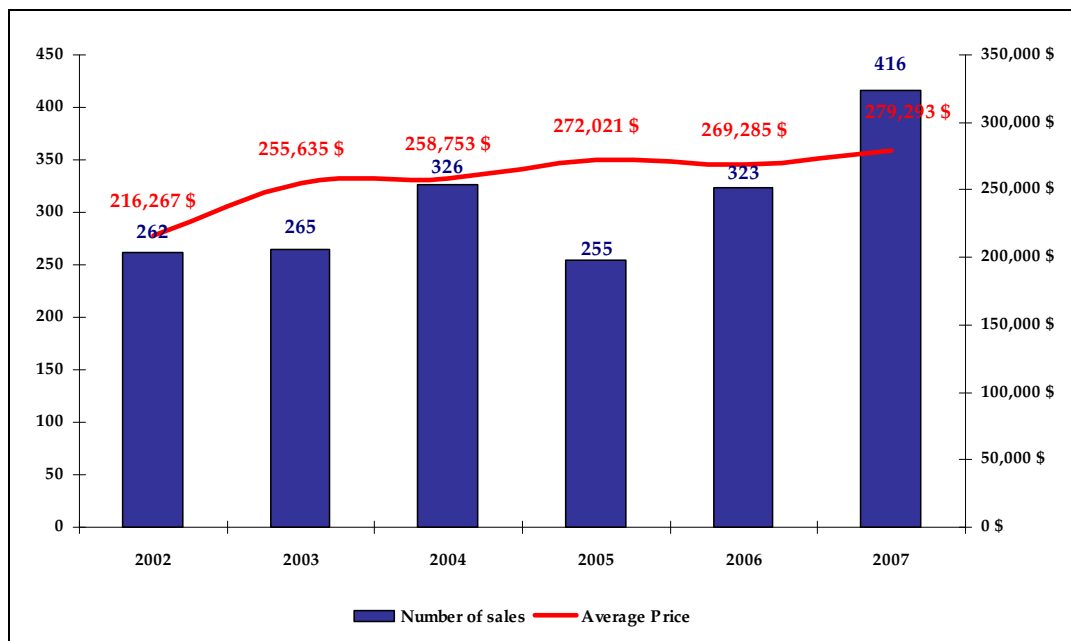
Le comportement de l'absorption des unités dans l'arrondissement a pris la même trajectoire que dans l'aire de marché primaire. Entre 2006 et 2007, le nombre d'unités achevées inoccupées a baissé de 77% pour atteindre 28. À la manière de l'aire de marché primaire, on peut présager de la bonne santé du marché de la copropriété dans l'arrondissement.

Dans la revente, le volume de transactions a augmenté de façon importante en 2007, soit de 29% par rapport aux cinq dernières années. 2008 devrait marquer au minimum, le maintien de cette situation. L'augmentation annuelle moyenne des prix de la revente depuis les trois dernières années est aux alentours de 3%, ce qui représente une certaine stabilité du marché.

**Tableau 11 : Évolution de l'absorption des copropriétés et des unités achevées inoccupées dans l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce (SCHL, 2007)**



**Tableau 12 : Progression du marché de la revente des copropriétés dans l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce (CIGM, 2007)**



## CONCLUSION

De manière générale, 2007 a été marqué par le recul des mises en chantier de copropriétés neuves, ce qui a permis de réduire le surplus d'inventaire et de ramener les niveaux de disponibilité d'unités complétées vers le bas. La réduction des mises en chantier de 2007 était donc opportune et contribue à une stabilisation du marché.

L'arrondissement Côte-des-Neiges—Notre-Dame-de-Grâce a fait exception à cette tendance avec une augmentation importante des mises en chantier en 2007 (probablement due aux projets Côté-Ouest et Château Dupuis), ce qui n'a pas empêché le nombre d'unités complétées non vendues de se résorber. N'eût été de cette augmentation, la réduction des mises en chantier aurait été radicale dans l'aire de marché primaire.

Les niveaux d'absorption estimés suggèrent que le marché de la copropriété neuve est en bonne santé dans l'aire de marché primaire et que les surplus sont sous contrôle. L'offre de son côté est plutôt limitée, mais le marché se maintient tout de même en équilibre du point de vue des prix, en raison de la disponibilité de revenus limité dans les ménages. Il s'agit d'un marché essentiellement abordable.

Cette tendance est confirmée par le marché de la revente. En 2007, les volumes de transaction ont augmenté de façon importante mais le prix de vente moyen dans l'aire de marché primaire et l'arrondissement reste stable ou tend à ne pas excéder 3% -- une situation contrastante avec le marché de la RMR de Montréal ou du centre-ville (Ville-Marie) et des autres quartiers centraux, comme le Plateau Mont-Royal.

## ÉTUDE DE MARCHÉ

---

### PRÉSENTATION DES PROJETS COMPARABLES

Les projets retenus pour fins de comparaison l’ont été en raison de deux facteurs : la proximité du site sujet et le caractère comparable du type de produit recherché dans le projet de requalification du site sujet.

En tout, 10 projets ont été retenus pour les fins de cette étude. Les projets sont situés dans l’aire de marché primaire retenue pour les fins de cette étude (voir la section précédente), à l’exception des projets 5 et 10, situés dans la Ville de Côte-Saint-Luc – qui s’inscrit dans une dynamique de marché distincte. Ces projets ont été retenus principalement en raison de leur proximité au site sujet.

De manière générale, l’arrondissement Côte-des-Neiges—Notre-dame-de-Grâce fait l’objet d’un nombre limité de projets de développement résidentiels de grande envergure. Notre échantillon de projet n’en compte que deux, soit le projet Côté-Ouest, qui est situé dans le site sujet et fait partie du chantier de requalification du périmètre de planification détaillée, et le projet Château Dupuis, un projet situé sur le chemin Côte-des-Neiges, au sud-est du périmètre Namur—Jean-Talon Ouest.

En dépit de la rareté des projets situés dans l’arrondissement du site sujet, nous sommes d’avis que les projets retenus sont représentatifs du marché que pourrait attirer un éventuel redéveloppement du périmètre et que les projets retenus sont en général représentatifs d’un environnement semblable (secteurs en redéveloppement) et d’une forme semblable (haute densité) à ce qui est projeté dans le secteur Namur—Jean-Talon Ouest. En outre, les projets retenus pourraient faire concurrence aux copropriétés du site sujet, à l’exception des projets 5 et 6, qui s’adressent à une gamme de marché supérieur et, dans une moindre mesure, le projet 10, qui est situé dans un micro marché immobilier, soit celui de Côte-Saint-Luc/Hampstead/Montréal-Ouest.

La localisation et le détail des projets sont présenté à l’annexe « A ».

### **1-Les Terrasses Marcel-Laurin**

- Description: deux bâtiments de 4 étages totalisant 104 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 900-930 boulevard Marcel-Laurin, arrondissement Saint-Laurent.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 189\$ à 200\$ pour les unités d'une chambre, de 183\$ à 194\$ pour les unités de deux ou trois chambres et sont comprises entre 197\$ et 228\$ pour les « penthouses » (4<sup>e</sup> étage). Les superficies sont de 926 pi<sup>2</sup> pour les deux chambres et sont de 1080 pour les unités de trois chambres. Par contre, elles varient de 600 pi<sup>2</sup> à 687pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre et de 680 pi<sup>2</sup> à 1445 pi<sup>2</sup> pour les « penthouses ».
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,12\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 27% - unité une chambre
  - 46% - unité deux chambres
  - 27% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre uniquement des stationnements extérieurs au prix unitaire de 15 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 5,2. 90% des unités étaient vendues en date du premier mars 2007.



## 2-Les Condos de la Gare

- Description: un bâtiment de 5 étages comprenant 104 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 7060, rue Hutchison, arrondissement Villeray—Saint-Michel-Parc-Extension.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 196\$ à 210\$ pour les unités d'une chambre et de 165\$ à 200\$ pour les unités de deux chambres. Les superficies varient de 690 pi<sup>2</sup> à 850pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre et de 980 pi<sup>2</sup> à 1000 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,13\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 88% - unité une chambre
  - 12% - unité deux chambres
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 18 000\$.
- Absorption: Le projet avait une absorption mensuelle de 2,74 avec une dernière vente qui date du mois de décembre 2007.

### 3-Le QIO

- Description: deux bâtiments contigus de 4 étages totalisant 16 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 7049-7059 rue Durocher arrondissement Villeray – Saint-Michel-Parc-Extension.
- Prix de vente: Le projet compte uniquement des unités de type une chambre dont les prix de vente au pied carré varient de 193\$ à 222\$ et les superficies sont de 710 pi<sup>2</sup>.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,11\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 100% - unités une chambre
- Stationnement: le projet offre uniquement des stationnements extérieurs au prix unitaire de 10 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 0,61. 69% des unités sont vendues à la date du premier mars 2008.

**4- Le Domaine André Grasset,  
Ph. 4**

- Description: un bâtiment de 8 étages comprenant 87 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 8540 rue Raymond-Pelletier, arrondissement Ahuntsic--Cartierville.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré sont de 248\$ pour les unités d'une chambre et sont de 360\$ pour les penthouses. Ils varient de 249\$ à 257\$ pour les unités de deux chambres. Les superficies sont de 624 pi<sup>2</sup> pour les unités de type une chambre et de 1,000 pi<sup>2</sup> pour les penthouses. Elles varient de 822 pi<sup>2</sup> à 913 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,17\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 82% - unité une chambre
  - 18% - unité deux chambres
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 23 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 5,19. 95% des unités sont vendues à la date du premier mars 2008.

## 5-Le Luxor

- Description: un bâtiment de 12 étages comprenant 83 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 6803 rue Abraham-de-Sola, Ville de Côte-Saint-Luc.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 236\$ à 283\$ pour les unités de deux chambres et varient de 285\$ à 300\$ pour les unités de trois chambres. Quant aux penthouses, les prix varient de 350\$ à 400\$. Les superficies varient de 1 267 pi<sup>2</sup> à 1 969pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre et de 1 568 pi<sup>2</sup> à 2 195 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres. Elles sont de 2 650 pi<sup>2</sup> pour les penthouses.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,32\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 67% - unité deux chambres
  - 33% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre un stationnement intérieur inclus dans les prix. Un garage additionnel coûte 20 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 1,37. 84% des unités étaient vendues en date du premier janvier 2008.

## 6-Château Dupuis

- Description: un bâtiment de 6 étages comprenant 60 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au coin de la rue Dupuis et Chemin de la Côte-des-Neiges, arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 274\$ à 325\$ pour les unités d'une chambre, de 249\$ à 311\$ pour les unités de deux chambres et sont compris entre 312\$ et 326\$ pour les unités de trois chambres. Les superficies varient de 598 pi<sup>2</sup> à 679 pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre, de 880 pi<sup>2</sup> à 1 187 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres et de 1 272 pi<sup>2</sup> à 1 614 pi<sup>2</sup> pour les unités de trois chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,24\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 9% - unité une chambre
  - 82% - unité deux chambres
  - 9% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 12 800\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 3,67. 93% des unités étaient vendues en date du premier janvier 2008.

### 7-Cours Mitchell

- Description: un bâtiment de 6 étages comprenant 71 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au coin de la rue Saint-Louis et boulevard Décarie, arrondissement Saint-Laurent.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 228\$ à 241\$ pour les unités d'une chambre, de 209\$ à 242\$ pour les unités de deux chambres et sont compris entre 195\$ et 234\$ pour les unités de trois chambres. Les superficies varient de 576 pi<sup>2</sup> à 671 pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre et de 714 pi<sup>2</sup> à 1 041 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres. Elles sont de 1 229 pi<sup>2</sup> pour les unités de trois chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,17\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 33% - unité une chambre
  - 55% - unité deux chambres
  - 12% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre un stationnement intérieur inclus dans les prix de vente.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 2,94. 83% des unités sont vendues à la date du premier janvier 2008.

### 8-L'Étoile Pourpre

- Description: un bâtiment de 7 étages comprenant 34 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au coin de la rue Sauvé et boulevard Décarie, arrondissement Ahuntsic--Cartierville.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 215\$ à 230\$ pour les unités de deux chambres. Ils ont une moyenne de 215\$ pour les unités de trois chambres et de 275\$ pour les penthouses. Les superficies varient de 935 pi<sup>2</sup> à 1 063 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres et de 1 158 pi<sup>2</sup> à 1 332 pi<sup>2</sup> pour les unités de trois chambres. Elles varient de 1 460 pi<sup>2</sup> à 1 648 pi<sup>2</sup> pour les penthouses.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,16\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 82% - unité deux chambres
  - 9% - unité trois chambres
  - 9% - penthouse
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 15 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 1,94. 91% des unités étaient vendues en date du premier mars 2008.

### 9-Côté-Ouest

- Description: un bâtiment de 8 étages comprenant 142 unités en copropriété.
- Le projet est localisé sur la rue de la Savane, arrondissement Côte-des-Neiges--Notre-Dame-de-Grâce.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré varient de 196\$ à 225\$ pour les unités d'une chambre, de 192\$ à 231\$ pour les unités de deux chambres et de 185\$ à 238\$ pour les unités de trois chambres. Les superficies varient de 696 pi<sup>2</sup> à 702 pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre, de 895 pi<sup>2</sup> à 953 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres et de 1 101 pi<sup>2</sup> à 1 157 pi<sup>2</sup> pour les unités de trois chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,17\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 22% - unité une chambre
  - 51% - unité deux chambres
  - 27% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 18 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 53. 74% des unités sont réservées ou vendues à la date du premier mars 2008.



#### **10-Terrasse Côte-Saint-Luc**

- Description: un bâtiment de 4 étages comprenant 48 unités en copropriété.
- Le projet est localisé au 7390 Chemin de la Côte-Saint-Luc, arrondissement Côte-Saint-Luc.
- Prix de vente: Les prix de vente au pied carré sont de 217\$ pour les studios et de 242\$ pour les unités de deux chambres. Ils varient de 210\$ à 249\$ pour les unités d'une chambre et de 180\$ à 230\$ pour les unités de trois chambres. Les superficies varient de 506 pi<sup>2</sup> à 600 pi<sup>2</sup> pour les studios, de 635 pi<sup>2</sup> à 800 pi<sup>2</sup> pour les unités d'une chambre, de 846 pi<sup>2</sup> à 972 pi<sup>2</sup> pour les unités de deux chambres et de 1 045 pi<sup>2</sup> à 1 167 pi<sup>2</sup> pour les unités de trois chambres.
- Frais de copropriété: la moyenne de ces frais est de l'ordre de 0,12\$ par pied carré.
- Répartition des différents types d'unité dans le projet:
  - 15% - studio
  - 27% - unité une chambre
  - 43% - unité deux chambres
  - 15% - unité trois chambres
- Stationnement: le projet offre des stationnements intérieurs au prix unitaire de 20 000\$.
- Absorption: l'absorption mensuelle est estimée à 1,82. 42% des unités sont vendues à la date du premier janvier 2008.

## ANALYSE DES PRIX

Les projets Luxor et Château Dupuis ont été retiré de l'échantillon d'analyse en raison de leur prix de vente beaucoup plus élevés que les autres. Nous considérons qu'ils ne sont pas représentatifs du marché immobilier de l'aire de marché primaire et qu'ils ne peuvent être retenus parmi les meilleurs comparables pour le site sujet.

Dans les autres comparables retenus, les prix de vente tendent à ne pas excéder 300 000 \$, à l'exception des unités d'exception situés au dernier étage de tours résidentielles (les penthouses). Cela étant dit, l'essentiel de l'offre est composée d'unités de une ou de deux chambres et ces dernières vont être offertes sur le marché à un prix maximal de 180 000 \$ et 250 000 \$, respectivement. Ces unités ne vont en moyenne pas excéder 1 000 pieds carrés de superficie. Ce qui contribue à garder les prix de vente relativement bas.

En somme, le marché peut être qualifié d'abordable, avec des prix de vente entre 200 \$ et 225 \$ par pied carré.

### LES UNITÉS D'UNE CHAMBRE

Dans les projets analysés (voir tableau sommaire ci-dessous), les unités de type une chambre étaient en vente à un prix moyen variant de **139 001\$** à **158 424\$** avec un maximum de **178 471\$** observé dans le projet *Les Condos de la Gare* à Parc-Extension. En termes de pied carré, les prix varient de **215\$** à **220\$** dont le maximum est de **248\$** observé dans le projet *Le Domaine André-Grasset Ph.4*. La superficie moyenne de ce type d'unité varie de **647** à **721** pieds carrés.

### LES UNITÉS DE DEUX CHAMBRES

Pour cette catégorie, les prix des unités varient en moyenne de **182 482\$** à **221 552\$** dont le maximum est de **252 019\$** observé dans le projet *Les Cours Mitchell*. En termes de pied carré, les prix varient de **209\$** à **226\$** dont le maximum est de **257\$** observé dans le projet *Le Domaine André-Grasset Ph.4*. En moyenne, la superficie de ce type d'unité varie de **874** à **981** pieds carrés.

### LES UNITÉS DE TROIS CHAMBRES

Dans les mêmes projets comparables, les unités de ce type sont offertes à un prix moyen variant de **216 081\$** à **265 443\$** avec un maximum de **287 734\$** observé dans le projet *Les Cours Mitchell*. En termes de pied carré, les prix varient de **192\$** à **223\$** dont le maximum est de **238\$** observé dans le projet *Côté-Ouest*. La superficie moyenne de ce type d'unité varie de **1 123** à **1 193** pieds carrés.

#### LES PENTHOUSES

Les penthouses sont offerts uniquement dans trois projets. Le prix moyen varie de **305 500\$** à **366 067\$** avec un maximum de **453 200\$** observé dans le projet *L'Étoile Pourpre*. En termes de pied carré, les prix varient de **268\$** à **292\$** dont le maximum est de **360\$** observé dans le projet *Le Domaine André-Grasset Ph.4*. La superficie moyenne de ce type d'unité varie de **1 047** à **1 364** pieds carrés.

**Tableau 13 : Sommaire des projets analysés**

ANALYSE DU MARCHÉ DE LA COPROPRIÉTÉ - FICHE SOMMAIRE									
PROJETS COMPÉTITIFS									
SECTEUR D'ÉTUDE									
		PRIX (incluant taxes)		Garage. int. (excl. tx.)	SUPERFICIE		PRIX AU PI <sup>2</sup>		FRAIS
		Minimum	Maximum		Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	COPROPRIÉTÉ AU PI. CA.
<b>Studio</b>									
Terrasse Côte-Saint-Luc	2008	109,900 \$	130,200 \$	20,000 \$	506	600	217 \$	217 \$	0.12 \$
<b>MOYENNE</b>		<b>109,900 \$</b>	<b>130,200 \$</b>		<b>506</b>	<b>600</b>	<b>217 \$</b>	<b>217 \$</b>	<b>0.12 \$</b>
<b>1 chambre</b>									
Les Terrasses Marcel-Laurin	2005	119,900 \$	129,900 \$	15,000 \$	600	687	200 \$	189 \$	0.12 \$
Les Condos de la Gare	2005-2006	135,177 \$	178,471 \$	18,000 \$	690	850	196 \$	210 \$	0.13 \$
Le Qio	2006-2007	137,160 \$	157,500 \$	10,000 \$	710	710	193 \$	222 \$	0.11 \$
Le Domaine André Grasset Ph.4	2007-2008	154,900 \$	154,900 \$	23,000 \$	624	624	248 \$	248 \$	0.17 \$
Les Cours Mitchell	2007-2008	131,370 \$	161,899 \$	12,800 \$	576	671	228 \$	241 \$	0.17 \$
Côté-Ouest	2008	136,500 \$	158,300 \$	18,000 \$	696	702	196 \$	225 \$	0.17 \$
Terrasse Côte-Saint-Luc	2008	158,000 \$	168,000 \$	20,000 \$	635	800	249 \$	210 \$	0.12 \$
<b>MOYENNE</b>		<b>139,001 \$</b>	<b>158,424 \$</b>		<b>647</b>	<b>721</b>	<b>215 \$</b>	<b>220 \$</b>	<b>0.14 \$</b>
<b>2 chambres</b>									
Les Terrasses Marcel-Laurin	2005	169,900 \$	179,900 \$	15,000 \$	926	926	183 \$	194 \$	0.12 \$
Les Condos de la Gare	2005-2006	161,750 \$	200,000 \$	18,000 \$	980	1,000	165 \$	200 \$	0.13 \$
Le Domaine André Grasset Ph.4	2007-2008	205,000 \$	234,900 \$	23,000 \$	822	913	249 \$	257 \$	0.17 \$
Les Cours Mitchell	2007-2008	148,977 \$	252,019 \$	12,800 \$	714	1,041	209 \$	242 \$	0.17 \$
L'Étoile Pourpre	2007-2008	215,050 \$	228,545 \$	15,000 \$	935	1,063	230 \$	215 \$	0.16 \$
Côté-Ouest	2008	171,800 \$	220,600 \$	18,000 \$	895	953	192 \$	231 \$	0.17 \$
Terrasse Côte-Saint-Luc	2008	204,900 \$	234,900 \$	20,000 \$	846	972	242 \$	242 \$	0.12 \$
<b>MOYENNE</b>		<b>182,482 \$</b>	<b>221,552 \$</b>		<b>874</b>	<b>981</b>	<b>209 \$</b>	<b>226 \$</b>	<b>0.15 \$</b>
<b>3 chambres</b>									
Les Terrasses Marcel-Laurin	2005	199,900 \$	209,900 \$	15,000 \$	1,080	1,080	185 \$	194 \$	0.12 \$
Les Cours Mitchell	2007-2008	240,237 \$	287,734 \$	12,800 \$	1,229	1,229	195 \$	234 \$	0.17 \$
L'Étoile Pourpre	2007-2008	248,970 \$	286,380 \$	15,000 \$	1,158	1,332	215 \$	215 \$	0.16 \$
Côté-Ouest	2008	203,300 \$	275,000 \$	18,000 \$	1,101	1,157	185 \$	238 \$	0.17 \$
Terrasse Côte-Saint-Luc	2008	188,000 \$	268,200 \$	20,000 \$	1,045	1,167	180 \$	230 \$	0.12 \$
<b>MOYENNE</b>		<b>216,081 \$</b>	<b>265,443 \$</b>		<b>1,123</b>	<b>1,193</b>	<b>192 \$</b>	<b>223 \$</b>	<b>0.15 \$</b>
<b>Penthouses 1 ou 2 ch.</b>									
Les Terrasses Marcel-Laurin	2005	155,000 \$	285,000 \$	15,000 \$	680	1,445	228 \$	197 \$	0.12 \$
Le Domaine André Grasset Ph.4	2007-2008	360,000 \$	360,000 \$	23,000 \$	1,000	1,000	360 \$	360 \$	0.17 \$
L'Étoile Pourpre	2007-2008	401,500 \$	453,200 \$	15,000 \$	1,460	1,648	275 \$	275 \$	0.16 \$
<b>MOYENNE</b>		<b>305,500 \$</b>	<b>366,067 \$</b>		<b>1,047</b>	<b>1,364</b>	<b>292 \$</b>	<b>268 \$</b>	<b>0.15 \$</b>
<b>MOYENNE GÉNÉRALE</b>		<b>190,593 \$</b>	<b>228,337 \$</b>		<b>839</b>	<b>972</b>	<b>227 \$</b>	<b>235 \$</b>	<b>0.14 \$</b>

G:\RAP\2008\08-0112\Excel\[Sommaire-neufs.xls]Analyse de Marché

Note: Les projets *Le Luxor* et *Château Dupuis* sont exclus de la fiche sommaire

## ANALYSE DE L'ABSORPTION

Un projet qualifié de succès commandera un niveau d'absorption des unités construites de 4,5 à plus de 5 unités mensuellement. On observe généralement que des projets ayant un niveau inférieur à 2,0 unités vendues mensuellement ont moins de chance de réussir la prévente et d'être menés à terme.

De manière générale, les projets examinés souffrent de déficiences sérieuses au niveau de leur taux d'absorption mensuel.

Notons entre autre la performance du QIO, qui à 0,61 unités par mois de vendues, n'a pas réussi à convaincre le marché des premiers acheteurs. Ce projet comporte des unités de format unique d'une chambre à coucher de 710 pieds carrés.

Dans les projets haut-de-gamme, la performance du projet Château Dupuis, avec une absorption de 2,94, est passable, dans un contexte dominé par les produits abordables mais quand même décevante lorsqu'on considère la qualité générale du projet, l'expérience du promoteur et son emplacement, qui est de loin supérieur à celui du Luxor (1,37).

Seulement deux projets, Les Terrasses Marcel-Laurin, à Saint-Laurent et le Domaine André Grasset, à Ahuntsic-Cartierville atteignent la marque des 5 unités vendues par mois. Le projet Les Cours Mitchell obtient quant à lui la note de passage avec une absorption mensuelle de 3,67. Les autres projets ne sont pas en mesure de susciter un taux d'absorption permettant de qualifier les projets de réussites.

Le projet Côté-Ouest, situé dans le site sujet, se distingue radicalement du lot, avec une absorption mensuelle estimée à plus de 50 unités. Ce projet constitue la preuve que la demande est vigoureuse dans l'aire de marché primaire et qu'elle peut être satisfaite moyennant un produit bien conçu. Notons le design intéressant du bâtiment, ainsi que la contribution de la SHDM comme facteurs de succès de ce projet.

En outre, ce sont les projets offrant une mixité d'unités de une, deux et trois chambres qui se tirent mieux d'affaire et qui atteignent des niveaux d'absorption honorables et exceptionnels, dans le cas du Côté-Ouest.

## CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS

---

Le contexte socioéconomique de l'aire de marché primaire est caractérisé principalement par un revenu moyen des ménages très faible, soit d'environ 35 000 \$ annuellement. Dans ce contexte, le caractère abordable des produits résidentiels qui sont offerts sur le marché est fort important.

Même s'il excède le prix de vente moyen de la région métropolitaine (en raison des coûts de développement plus élevés notamment le prix du terrain), le prix de vente des copropriétés sur le marché de la revente dans l'aire primaire et l'arrondissement tend à demeurer stable, avec une progression moyenne d'environ 3% par année. L'arrondissement compte sur un prix moyen beaucoup élevé que l'aire de marché primaire, soit environ 280 000 \$ vs. 225 000 \$ et nous considérons que l'aire de marché primaire est un meilleur reflet de la capacité de payer de la clientèle susceptible d'occuper le secteur de Namur—Jean-Talon Ouest.

Dans ce contexte, nous sommes d'avis qu'une fourchette de prix de 220 \$ à 230 \$ par pied carré (en date d'aujourd'hui), en sus du stationnement, constitue un objectif raisonnable et atteignable pour le secteur, à condition que soient rencontrés des critères relatifs à la qualité du design et à un maintien des prix moyen n'excédant pas 220 000 \$ à 250 000 \$ environ.

L'analyse des indicateurs du marché immobilier pour l'aire de marché primaire et l'arrondissement nous suggèrent que le marché se porte plutôt bien, avec très peu d'unités neuves de disponibles et ce, en dépit du taux d'absorption relativement faible des nouveaux projets examinés. Lorsqu'on considère le succès phénoménal du Côté-Ouest, il devient clair que le problème de l'absorption est moins dans l'offre actuelle que dans l'absence d'offre de produits résidentiels attrayant. Dans ce contexte, nous croyons que le redéploiement du site sujet à partir d'une forte composante résidentielle serait opportun.

Le nombre moyen de nouvelles unités de copropriétés mises en chantier au cours des 5 dernières années dans l'aire de marché primaire s'élève à environ 900 unités annuellement alors que l'absorption s'élève à environ 845 unités par année (165 et 120 respectivement, à Côte-des-Neiges—Notre-Dame-de-Grâce). À la lumière de la forte augmentation du volume de transactions du marché de la revente, principalement dans l'aire de marché primaire, de l'accélération de l'absorption dans le marché du neuf et du succès du projet Côté-Ouest, il est raisonnable de penser que le projet Namur—Jean-Talon Ouest puisse occuper environ 30% de l'activité de l'aire de marché primaire, selon une absorption mensuelle moyenne globale se situant aux environs de 300 à 350 unités annuellement (avec une diversité de produits offerts).

PARTIE II  
VOLET COMMERCIAL

## ÉTUDE DE MARCHÉ

---

### DÉLIMITATION DE LA ZONE COMMERCIALE

Compte tenu de la mixité actuelle du secteur à l'étude, il est à priori fort difficile d'établir une délimitation des zones de chalandise primaires et secondaires, des unités de commerce de détail étant dispersées de part et d'autre. La composition actuelle de la trame commerciale ne permet pas d'établir de zone de provenance de la clientèle actuelle de façon adéquate. En effet, contrairement à ce qu'on pourrait qualifier de commerce « organisé » (centre commerciaux régionaux, communautaires, de quartier, etc.), le secteur forme une véritable mosaïque de divers types d'usage commercial. Par conséquent, certains commerces peuvent en effet bénéficier d'un important pouvoir d'attraction (pure destination) alors que d'autres n'ont qu'un rayonnement très limité. De plus, en considérant l'important projet de développement proposé, l'analyse de la zone commerciale actuelle verrait son utilité d'autant plus réduite. Il importe donc de s'attarder davantage au projet proposé dans son ensemble qu'à la composante commerciale dans son état actuel.

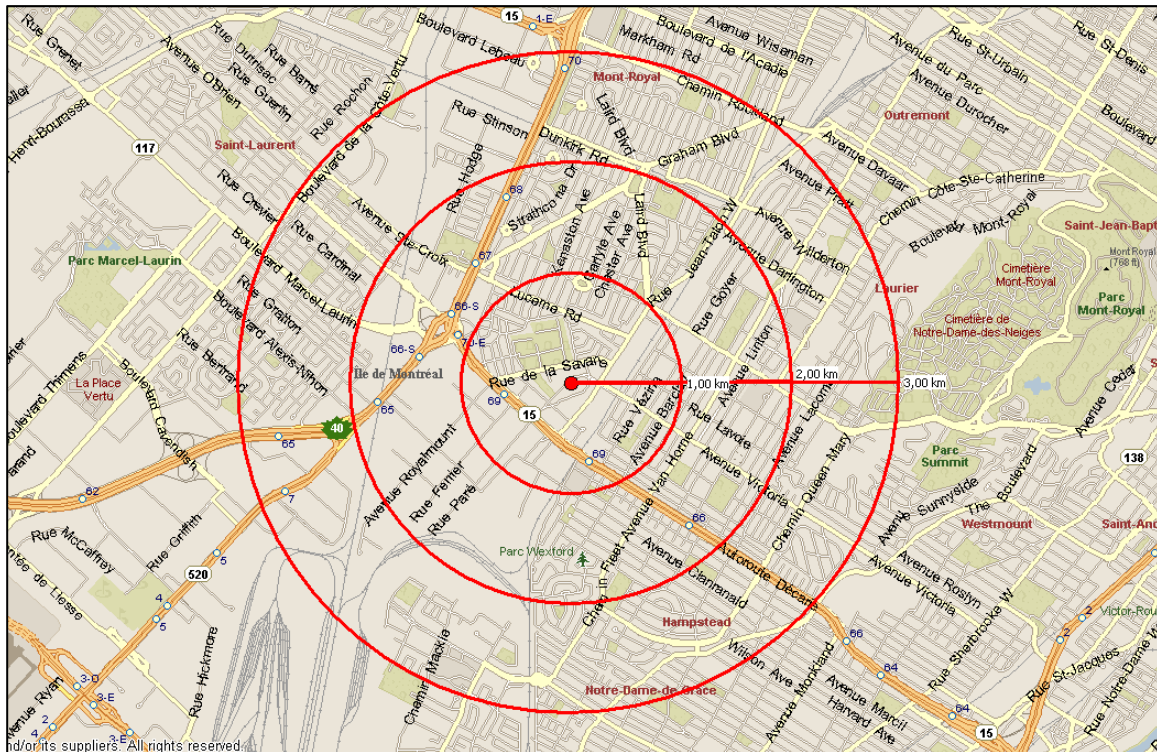
Dans cette optique, nous avons donc déterminé les limites de la zone commerciale potentielle considérée dans le cadre de cette étude telles que montrées sur la carte de la page suivante. Elles reflètent le territoire à l'intérieur duquel le projet recrutera la majorité de sa clientèle. Ces limites ont été établies notamment en considérant :

- la taille et les caractéristiques du projet;
- les barrières physiques et psychologiques;
- la configuration du réseau routier et l'accès au transport collectif;
- la localisation des pôles commerciaux concurrents.

En premier lieu, la taille du projet représente un aspect non négligeable. Si l'on ne tenait compte que de la densité du tissu résidentiel actuel du secteur à l'étude, soit environ 152 ménages pour une superficie d'environ 90 acres, le potentiel commercial actuel serait des plus limités. Cependant, en considérant l'ajout de 3,221 nouveaux ménages à terme, le projet revêt une toute autre allure. C'est dans cette optique que nous avons établi le potentiel commercial tel que défini plus loin.



Le secteur à l'étude est situé au cœur même des limites des zones primaires de pôles commerciaux majeurs (tels que présentés plus loin). Compte tenu de l'importance de l'offre commerciale régionale existante, le potentiel du projet réside dans le commerce de proximité ou communautaire. De façon générale, en milieu urbain, les zones commerciales primaires et secondaires des centres commerciaux communautaires sont respectivement d'environ 1 km et 3 km. Dans cette optique, et considérant la taille et le type de projet à l'étude, nous avons déterminé les limites de la zone commerciale du projet entre 1 km et 3 km.



Le tableau suivant présente un résumé des variables démographiques pour la zone commerciale délimitée précédemment.

<b>Caractéristiques démographiques</b>			
<b>VARIABLES DÉMOGRAPHIQUES</b>	<b>Rayon 1 kilomètre</b>	<b>Rayon 2 kilomètres</b>	<b>Rayon 3 kilomètres</b>
<b>POPULATION</b>			
2007 Population Totale	17 394	69 517	164 234
2001-2007 Croissance	3,71%	2,76%	2,46%
2007-2010 Augmentation projetée	1,55%	1,27%	1,23%
<b>MÉNAGES</b>			
2007 Ménages	6 826	28 515	73 698
2001 Taille moyenne	2,7	2,5	2,3
2007 Taille moyenne	2,5	2,4	2,2
2001 Ménages-une seule personne	31%	33%	37%
2007 Ménages-une seule personne	37%	38%	42%
<b>ÂGE</b>			
2001 Âge médian	33,4	34,2	36,5
2007 Âge médian	33,7	34,8	37,9
<b>LANGUE MATERNELLE</b>			
2001 Anglais	30,64%	31,03%	35,22%
2001 Français	8,61%	17,86%	27,70%
2001 Autre	60,75%	51,11%	37,08%
<b>TENURE</b>			
2001 Propriétaires	28,22%	25,23%	30,15%
2001 Locataires	71,78%	74,77%	69,85%
<b>REVENU 2007</b>			
2007 Revenu moyen des ménages	48 992	60 216	68 422
2007 Revenu moyen par personne	19 226	24 700	30 703
<b>REVENU DES MÉNAGES-2007</b>			
< 20 000\$	32,05%	31,61%	25,94%
20 000 \$ - 40 000 \$	29,83%	27,42%	24,76%
40 000\$ - 60 000\$	18,56%	16,58%	16,40%
60 000\$ - 80 000\$	8,09%	7,75%	9,87%
80 000 \$ - 100 000 \$	3,93%	5,56%	7,42%
100 000 \$ +	7,54%	11,08%	15,61%
<b>EMPLOI</b>			
2001 Taux de chômage	12,68%	12,03%	10,23%
2001 Taux d'emploi	87,32%	87,97%	89,77%
Sources: MapInfo Corporation, Institut de la Statistique du Québec, Statistique Canada, Ministère des Affaires municipales du Québec			

## POTENTIEL COMMERCIAL

Dans le cadre de la présente analyse, l'évaluation du potentiel commercial a été effectuée en deux temps. Le potentiel de la population résidente a d'abord été mesuré. On verra notamment que les 164 234 résidents génèrent une demande globale évaluée à 572 millions \$ pour les biens courant, de 46,8 millions \$ pour les services et de 646 millions \$ pour les biens durables et semi durables. Par la suite, le potentiel commercial additionnel des 3 221 nouveaux ménages a été extrapolé à l'aide des données dérivées à partir de la population résidente : nombre de nouveaux ménages et niveaux moyens de dépenses selon les principaux types de biens.

Les tableaux suivants présentent l'évaluation du potentiel de la zone commercial actuelle telle que présentée à la page précédente. Le potentiel commercial se définit comme étant la somme (\$) que les résidents d'une zone de marché spécifique sont à même de dépenser en une année pour des biens ou des services donnés. Ces montants sont destinés autant aux établissements de la zone qu'à ceux de l'extérieur.

Le potentiel s'évalue en attribuant un niveau moyen de dépenses per capita à la population de la zone étudiée. Pour cet exercice, Altus Géocom a utilisé les données de Statistique Canada sur les ventes dans les commerces de détail en 2005 (63-005 au catalogue). Les moyennes canadiennes et provinciales issues du traitement des données de Statistique Canada ont été indexées puis pondérées sur la base de variables socio-économiques comme le revenu et la taille du ménage afin de refléter la réalité de la zone de marché étudiée dans le cadre de ce rapport.

La demande de la population a été mesurée trois grands groupes d'établissements, soit les biens courants, les services et les biens durables et semi durables. Nos estimations reflètent la situation actuelle (2007) et projetée (2010 et 2012).

Les résultats de nos calculs sont montrés sur les tableaux synthèses qui suivent.

**Évaluation du potentiel total de dépenses dans la zone commerciale, 2007, 2010 et 2012**  
**Biens courants**

	0-1 km	0-2 km	0-3 km
	Potentiel	Potentiel	Potentiel
<b>2007</b>			
Supermarchés	32 996 418 \$	134 793 463 \$	306 296 410 \$
Dépanneurs et spécialistes	7 879 482 \$	32 186 371 \$	73 084 130 \$
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	20 803 224 \$	84 949 774 \$	192 974 950 \$
	<b>61 679 124 \$</b>	<b>251 929 608 \$</b>	<b>572 355 490 \$</b>
<b>2010</b>			
Supermarchés	33 508 608 \$	137 665 122 \$	310 076 765 \$
Dépanneurs et spécialistes	8 001 792 \$	32 872 074 \$	73 986 145 \$
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	21 126 144 \$	86 759 556 \$	195 356 675 \$
	<b>62 636 544 \$</b>	<b>257 296 752 \$</b>	<b>579 419 585 \$</b>
<b>2012</b>			
Supermarchés	33 846 274 \$	137 665 122 \$	312 607 570 \$
Dépanneurs et spécialistes	8 082 426 \$	32 872 074 \$	74 590 010 \$
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	21 339 032 \$	86 759 556 \$	196 951 150 \$
	<b>63 267 732 \$</b>	<b>257 296 752 \$</b>	<b>584 148 730 \$</b>

Source: Altus Géocom

**Évaluation du potentiel total de dépenses dans la zone commerciale, 2007, 2010 et 2012**  
**Services**

	0-1 km	0-2 km	0-3 Km
	Potentiel	Potentiel	Potentiel
<b>2007</b>			
Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches	750 860 \$	3 393 285 \$	7 738 290 \$
Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc.	3 385 696 \$	15 540 675 \$	33 532 590 \$
Location de films	525 602 \$	2 281 200 \$	5 527 350 \$
	<b>4 662 158 \$</b>	<b>21 215 160 \$</b>	<b>46 798 230 \$</b>
<b>2010</b>			
Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches	768 900 \$	3 452 547 \$	7 851 480 \$
Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc.	3 467 040 \$	15 812 085 \$	34 023 080 \$
Location de films	538 230 \$	2 321 040 \$	5 608 200 \$
	<b>4 774 170 \$</b>	<b>21 585 672 \$</b>	<b>47 482 760 \$</b>
<b>2012</b>			
Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches	780 780 \$	3 491 817 \$	7 927 710 \$
Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc.	3 520 608 \$	15 991 935 \$	34 353 410 \$
Location de films	546 546 \$	2 347 440 \$	5 662 650 \$
	<b>4 847 934 \$</b>	<b>21 831 192 \$</b>	<b>47 943 770 \$</b>

Source: Altus Géocom

**Évaluation du potentiel total de dépenses dans la zone commerciale, 2007, 2010 et 2012**  
**Biens durables et semi durables**

	0-1 Km	0-2 Km	0-3Km
	Potentiel	Potentiel	Potentiel
<b>2007</b>			
Meubles	6 818 448 \$	29 683 759 \$	59 945 410 \$
Accessoires pour la maison	1 930 734 \$	8 411 557 \$	17 244 570 \$
Ordinateurs et logiciels	626 184 \$	2 711 163 \$	5 748 190 \$
Appareils électroniques et électroménagers	5 061 654 \$	21 967 372 \$	44 343 180 \$
Centres de rénovation et quincailleries	11 810 526 \$	49 287 553 \$	107 573 270 \$
Matériaux de construction spécialisés et jardinage	1 913 340 \$	8 342 040 \$	17 244 570 \$
Vêtements	10 105 914 \$	44 004 261 \$	88 686 360 \$
Chaussures, accessoires vestimentaires et bijoux	2 574 312 \$	11 192 237 \$	22 992 760 \$
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	5 287 776 \$	22 940 610 \$	46 806 690 \$
Magasins de marchandises diverses	21 116 316 \$	89 954 998 \$	188 869 100 \$
Magasins de détail divers	5 252 988 \$	22 593 025 \$	46 806 690 \$
	<b>72 498 192 \$</b>	<b>311 088 575 \$</b>	<b>646 260 790 \$</b>
<b>2010</b>			
Meubles	6 924 288 \$	30 316 146 \$	60 685 265 \$
Accessoires pour la maison	1 960 704 \$	8 590 758 \$	17 457 405 \$
Ordinateurs et logiciels	635 904 \$	2 768 922 \$	5 819 135 \$
Appareils électroniques et électroménagers	5 140 224 \$	22 435 368 \$	44 890 470 \$
Centres de rénovation et quincailleries	11 993 856 \$	50 337 582 \$	108 900 955 \$
Matériaux de construction spécialisés et jardinage	1 943 040 \$	8 519 760 \$	17 457 405 \$
Vêtements	10 262 784 \$	44 941 734 \$	89 780 940 \$
Chaussures, accessoires vestimentaires et bijoux	2 614 272 \$	11 430 678 \$	23 276 540 \$
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	5 369 856 \$	23 429 340 \$	47 384 385 \$
Magasins de marchandises diverses	21 444 096 \$	91 871 412 \$	191 200 150 \$
Magasins de détail divers	5 334 528 \$	23 074 350 \$	47 384 385 \$
	<b>73 623 552 \$</b>	<b>317 716 050 \$</b>	<b>654 237 035 \$</b>
<b>2012</b>			
Meubles	6 994 064 \$	30 316 146 \$	61 180 570 \$
Accessoires pour la maison	1 980 462 \$	8 590 758 \$	17 599 890 \$
Ordinateurs et logiciels	642 312 \$	2 768 922 \$	5 866 630 \$
Appareils électroniques et électroménagers	5 192 022 \$	22 435 368 \$	45 256 860 \$
Centres de rénovation et quincailleries	12 114 718 \$	50 337 582 \$	109 789 790 \$
Matériaux de construction spécialisés et jardinage	1 962 620 \$	8 519 760 \$	17 599 890 \$
Vêtements	10 366 202 \$	44 941 734 \$	90 513 720 \$
Chaussures, accessoires vestimentaires et bijoux	2 640 616 \$	11 430 678 \$	23 466 520 \$
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	5 423 968 \$	23 429 340 \$	47 771 130 \$
Magasins de marchandises diverses	21 660 188 \$	91 871 412 \$	192 760 700 \$
Magasins de détail divers	5 388 284 \$	23 074 350 \$	47 771 130 \$
	<b>74 365 456 \$</b>	<b>317 716 050 \$</b>	<b>659 576 830 \$</b>

Source: Altus Géocom

Le potentiel de la zone primaire (1 km) pour les biens courants est de 61,7 millions de dollars. En considérant que les fuites commerciales de la zone primaire soient très limitées il peut être envisageable que ce type d'établissements puisse s'accaparer d'environ 30% de la demande. En considérant que ces derniers génèrent en moyenne des ventes de l'ordre de 450\$ à 500\$ par pieds carré, il y aurait donc un potentiel pour environ 40 000 pieds carrés.

Cependant il peut être envisageable d'aller chercher des parts de marché dans les zones secondaires et tertiaires (2 km et 3 km). Le potentiel commercial croît de plus de 500 millions \$ en élargissant la zone de marché. En puisant environ 5% dans au-delà de la zone primaire, le potentiel pourrait plus que doubler.

De plus, à eux seuls, les 3 221 nouveaux ménages représenteront une demande additionnelle d'environ 40% dans la zone primaire, soit environ 16 000 pieds carrés.

Il y aurait par conséquent un potentiel pour les établissements de biens courants de l'ordre de 60 000 à 80 000 pieds carrés.

Quant aux services, il s'agit vraiment de commerces de proximité en nous pouvons considérés que la zone primaire puisse récupérer une large part de la demande. En établissant des fuites commerciales fort limitées pour ce type d'établissement, la demande pour les services serait d'environ 4,6 millions \$. En considérant l'apport des nouveaux ménages, elle pourrait plus que doubler. Considérant que les commerces de services ont un volume de vente moyen d'environ 250 \$ à 300 \$ pieds carrés, il y aurait donc un potentiel pour environ 30 000 à 50 000 pieds carrés.

La troisième catégorie, biens durables et semi durables est celle présentant le plus grand potentiel commercial mais pour laquelle les zones de chalandise des différents détaillants peuvent varier de façon considérable. Par exemple, dans cette catégorie l'on pourrait y trouver un détaillant tel qu'IKEA ayant un pouvoir d'attraction qui atteint quelques dizaines de kilomètres comparativement à une boutique de vêtements indépendante n'ayant qu'un rayonnement limité à tout au plus quelque kilomètres.

Le potentiel de la zone totale s'élève à plus de 646 millions \$. L'analyse de l'offre commerciale présentée ci-après démontre qu'en termes de commerce de destination, lié de près à l'achat de biens durables et semi durables, le secteur à l'étude semble déjà bien desservi. Cependant, certaines boutiques plus spécialisées pourraient tirer leur épingle du jeu et également aller chercher des parts de marché à l'extérieur de la zone de 3 kilomètres.

Étude de rentabilité  
Namur – Jean-Talon Ouest  
Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)

En établissant une part du marché global du site de 5% à 10%, il y aurait par conséquent une demande globale se situant entre 32 millions \$ et 64 million \$. Considérant des ventes moyennes de l'ordre de 250 \$ à 300 \$ par pieds carrés, le potentiel pour ce type d'établissement pourrait s'établir entre 130 000 pieds carrés et 260 000 pieds carrés.

La composante commerciale du projet pourrait donc atteindre une superficie totale se situant dans une fourchette de 220 000 à 400 000 pieds carrés.

## OFFRE COMMERCIAL EXISTANTE

Les centres commerciaux régionaux et les mégacentres de la région montréalaise représentent une superficie locative globale excédant les 22 millions de pieds carrés. Ceci est sans compter les centres commerciaux communautaires, les centres de voisinage, et le commerce artériel qui à lui seul représente au-delà de 11 millions de pieds carrés. La structure commerciale du centre-ville représente quant à elle plus de 5 millions de pieds carrés.

Tel que mentionné précédemment, le projet est situé au cœur des zones de marché de trois pôles commerciaux majeurs (présentés en annexe), soit Jean-Talon/Décarie, Marché Central/Centre Rockland et Autoroute 40/Côte-Vertu. Compte tenu de l'offre existante au niveau régional et de la présence de locataires majeurs ayant des zones de chalandise très étendues, le projet à l'étude fera donc face à d'importantes fuites commerciales vers ces pôles. De plus, les artères commerciales voisines sont déjà bien pourvues en termes de commerce de détail avec près d'un million de pieds carrés. À cela s'ajoute les centres communautaires et de quartier situés dans un rayon de 3 kilomètres (Centre Commercial Wilderton, Centre Commercial Van Horne, Centre Commercial VMR, Plaza Côte-des-Neiges, etc.).

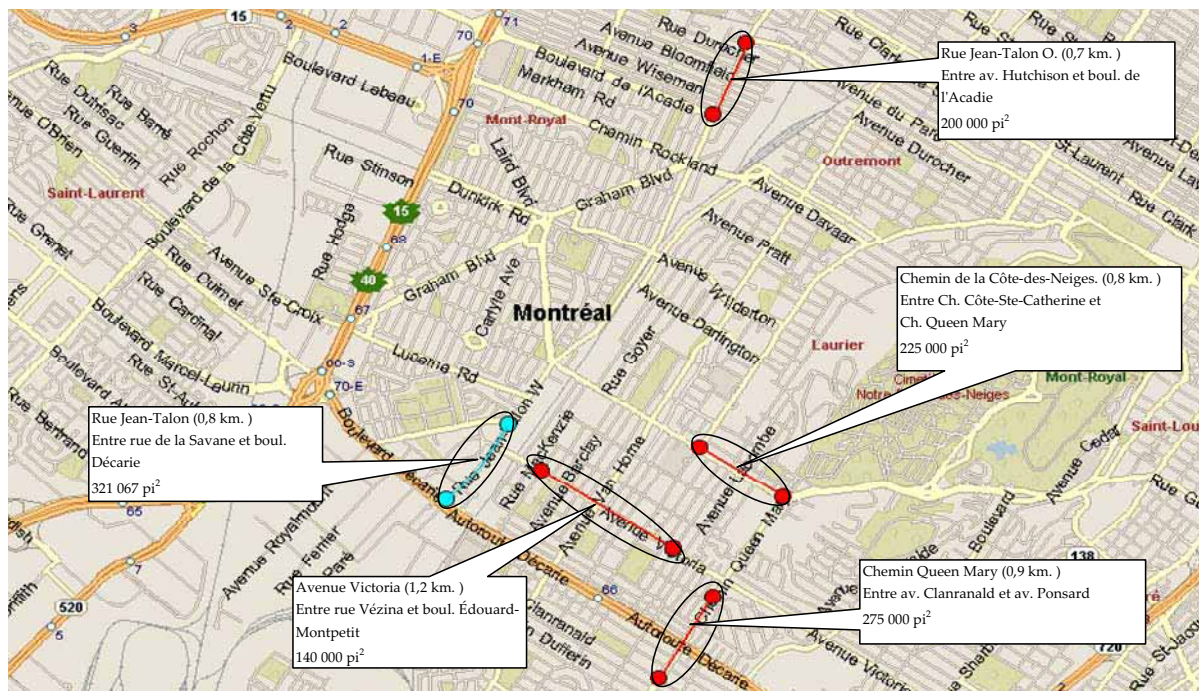
Le tableau suivant présente les centres de plus de 200 000 pieds carrés dont les zones de marché englobent le projet à l'étude ou sont adjacentes.

CENTRE	SUPERFICIE	LOCATAIRES MAJEURS	DISTANCE
MégaCentre Blue Bonnets	280 000	Wal Mart	1,6 km
Plaza Côte-des-Neiges	391 000	Canadian Tire, Cinémas Fortune, Meubles en Gros, SuperMax Dépôt, Zellers	2,3 km
Place Vertu	822 000	La Baie, Sears, Zellers, Canadian Tire	6,0 km
MégaCentre Côte-Vertu	314 000	L'Aubainerie, Brault&Martineau, Bureau en Gros, Future Shop, Winners	6,5 km
Marché Central	949 000	Costco, Réno-Dépôt, Déco-Découverte, Future Shop, Bureau en Gros, Cinéma	5,6 km
Décarie Square	500 000	Sears, Winners/ HomeSense	1,4 km
Centre Rockland	645 000	La Baie, Pharmaprix, Linen Chest, SAQ	6,1 km
Galerias St-Laurent	220 000	Fabricville, Marché Hawaii, SAQ, Pharmacie Jean-Coutu, Tim Horton	4,8 km



## ANALYSE COMPARATIVE D'ARTÈRES COMMERCIALES

La composante commerciale du projet étant localisée le long de la rue Jean-Talon Ouest, nous avons donc procédé à une analyse comparative de différentes artères commerciales de la métropole présentant certaines similitudes. La carte suivante présente un aperçu de leur emplacement alors que des fiches détaillées sont présentées en annexe.



Le tableau suivant met en relief les caractéristiques de chacune de ces artères en comparaison avec le projet à l'étude. Le relevé des locaux ayant servi à établir cet inventaire a été effectué au rez-de-chaussée des bâtiments seulement. Par conséquent, la superficie du projet utilisée à des fins de comparaison est celle du premier niveau seulement.

Étude de rentabilité  
 Namur – Jean-Talon Ouest  
 Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)

Artère commerciale	Principales Artères	Distance (km)	Superficie Commerciale (pi <sup>2</sup> ) <sup>(1)</sup>	Nombre d'établissements	Nombre de ménages (Rayon 1 km) <sup>(2)</sup>	Revenu/ménages (Rayon 1 km) <sup>(2)</sup>
Avenue Victoria	Rue Vézina/ Boulevard Edouard-Montpetit	1,2	140 000	90	16 874	\$41 052
Rue Jean-Talon Ouest	Avenue Hutchison/Boulevard de l'Acadie	0,7	200 000	98	12 505	\$48 009
Chemin de La Côte-des-Neiges	Ch.Côte-Sainte-Catherine/ Ch.Queen Mary	0,8	225 000	76	16 488	\$45 074
Chemin Queen Mary	Avenue Clanranald/ Avenue Ponsard	0,9	275 000	125	15 574	\$67 768
<b>Moyenne</b>		<b>0,9</b>	<b>210 000</b>	<b>97</b>	<b>15 360</b>	<b>\$50 476</b>
Rue Jean-Talon Ouest (sujet)	Rue De La Savane/ Boulevard Décarie	0,8	321 067	n.d.	20 615	\$48 992

(1) Source: Altus Géocom - Inventaire SDÉ Ville de Montréal 2002. Superficie de rez-de-chaussée seulement.

G:\RAP\2008\08-0112\Commercial\Fred\Données Compilées.xls]Sheet1

(2) Source: MapInfo Corporation. Incluant les 3 221 ménages additionnels pour le sujet.

Ces artères comparables présentent une densité commerciale localisée sur des tronçons variant de 0,7 km à 1, 2 km et des superficies de l'ordre de 140 000 à 275 000 pieds carrés. La densité de population dans un rayon d'un (1) kilomètre du centre de ces artères varie de 12 505 à 16 874 ménages. Le revenu moyen par ménage est quant à lieu dans une fourchette de 41 052 \$ à 67 768 \$. Toutes ces artères bénéficient de la présence d'au moins une station de Métro, soit :

Artère commerciale	Station(s) de métro	Transit Annuel (nombre de départs)
Avenue Victoria	Plamondon	3 674 985
	Côte-Sainte-Catherine	1 893 333
Rue Jean-Talon Ouest	Acadie	944 596
Chemin de La Côte-des-Neiges	Côte-des-Neiges	3 375 739
Chemin Queen Mary	Snowdon	3 142 990
Rue Jean-Talon Ouest (sujet)	Namur	1 885 727
	De La Savanne	701 414

G:\RAP\2008\08-0112\Commercial\Fred\Données Compilées.xls]Metro

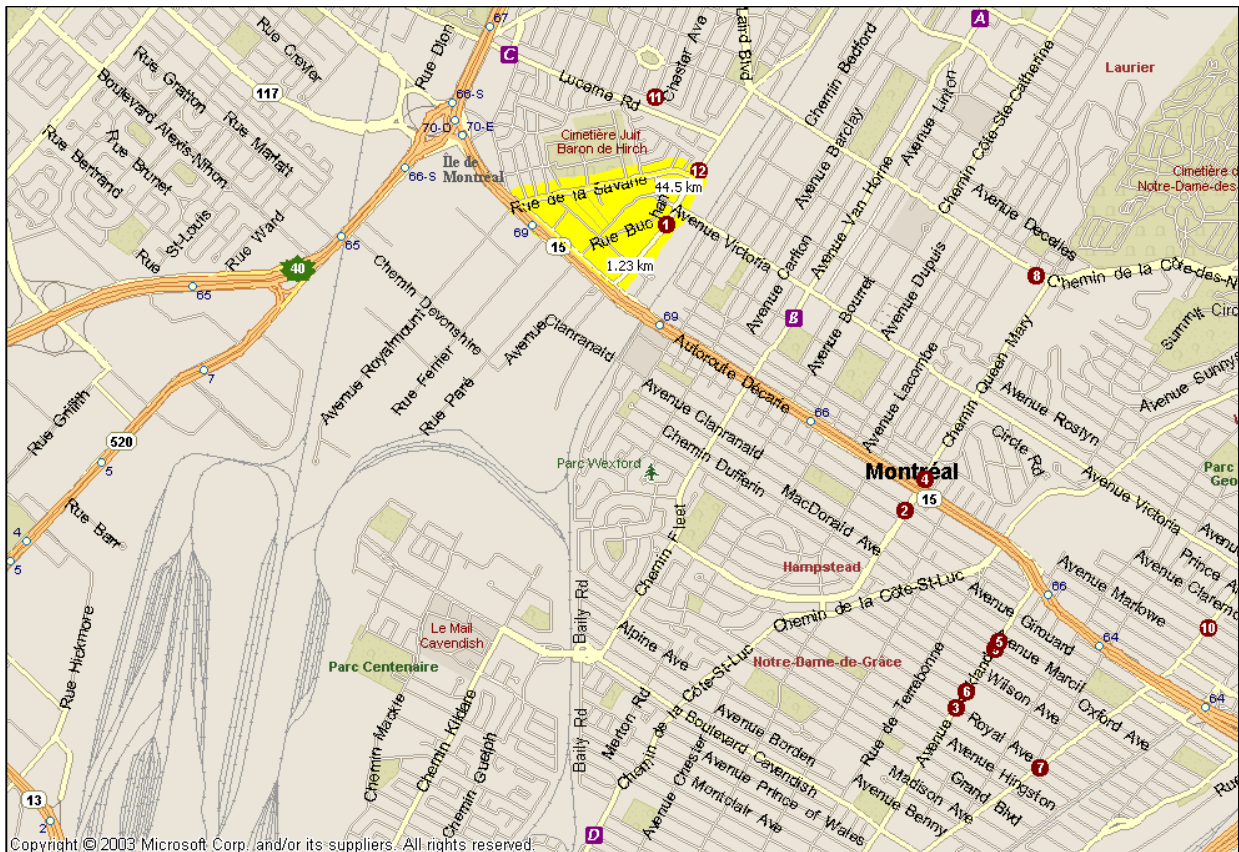
Toutes ces artères présentent une offre commerciale à nature fortement locale. En effet, le mix de locataires est composé en moyenne à plus de 75% de bannières indépendantes. C'est ce qui explique en partie le rayonnement commercial de ces artères catégorisé comme « faible » dans une fourchette de 97,1% à 100%. La superficie moyenne des commerces qui s'y retrouvent est de 1 000 à 1 999 pieds carrés. Le nombre de grandes surfaces (10 000 pieds carrés) est fort limité avec seulement 5 établissements sur un total de 389 recensés sur l'ensemble de ces artères.

Ceci met clairement en relief leur rôle en termes de commerce de proximité mais également leur faible pouvoir d'attraction et leur rayonnement par conséquent limité. Sur l'ensemble des 44 artères commerciales sur le territoire de la Ville de Montréal, près de 84% des commerces qui y ont été dénombrés sont exploités par des bannières indépendantes et plus de 85% des établissements ont une aire de marché locale.

## LOYERS POTENTIELS

En tenant compte de l'ensemble des éléments présentés auparavant, nous avons relevé des transactions de location commerciales récentes ainsi que les niveaux de loyers de centres communautaires ou de quartiers dans les environs.

La carte suivante présente les transactions de location sur des artères commerciales comparables recensées ainsi que la localisation des centres communautaires ou de quartier situé à proximité pour lesquels nous avons relevé la structure de loyer :



- Commerces sur rue
- Centres commerciaux de quartier

Étude de rentabilité  
 Namur – Jean-Talon Ouest  
 Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, Montréal (Québec)

Le tableau suivant présente les transactions de location récentes sur des artères commerciales comparables au sujet :

#	Adresse	Locataire	Superficie	Date de fin	Terme	Loyer
1	4888-5000 Jean-Talon ouest (Rio Sud)	Heritage Linnencraft	115 694	juil-15	10	2,25 \$
		Village des Valeurs	30 022	juin-13		16,50 \$
2	5375 Queen Mary	Restaurant	4 000	fev-11	5	15,00 \$
3	5950 Monkland	Restaurant	1 908	mars-20	15	25,16 \$
4	5240 Queen Mary	Restaurant	1 892	juil-15	10	25,37 \$
5	5624 Monkland	Bistro	900	nov-08	2,8	29,40 \$
6	5850 Monkland	Spa	2 187	fev-11	5	13,99 \$
7	6020 Sherbrooke ouest	Restaurant	1 507	avr-11	5	15,13 \$
8	5165 Côte-des-Neiges	Cordonnerie	750	avr-10	3	39,20 \$
9	5652 Monkland	Esthétique-salon	809	déc-11	5	26,12 \$
10	5126 Sherbrooke ouest	aliments naturels	2 000	avr-17	10	30,00 \$
11	5317 Garland	Dépanneur	916	août-12	5	20,31 \$
12	4048 Jean-Talon ouest (Mosel)	Mosel	6 700	juil-09	5	11,59 \$
		Cadeaux				11,93 \$
						12,29 \$
						12,66 \$
						13,04 \$
		<u>12,30 \$</u>				
	Jason Depot Meubles		11 200	sept-11	5	7,25 \$
						7,50 \$
						7,75 \$
						8,00 \$
						<u>7,63 \$</u>

Les centres commerciaux de quartier identifiés précédemment présentent les niveaux de loyers suivants :

#	Nom	Adresse	Superficie (pi <sup>2</sup> )	Type	Locataires Majeurs	CAM (\$/pi <sup>2</sup> )	Taxes(\$/ pi <sup>2</sup> )	Loyers Nets (\$/pi <sup>2</sup> )			
								> 1500 pi <sup>2</sup>	1500-3000	3000 pi <sup>2</sup> >	Majeurs
A	Centre Commercial Wilderton	2615-2865 Avenue Van Horne, Montréal	124 787	Centre Commercial de quartier avec épicerie	Méto, Pharmaprix, Femmes Fitness	\$8,38	\$3,93 39.00\$	20.00\$- 13.50\$	10.00\$- 13.00\$	8.00\$- 13.00\$	Méto:12.00\$ Pharmaprix: 23.00\$ Femme Fitness : 6.00\$
B	Centre Commercial Van Horne	4885 Avenue Van Horne, Montréal	78 815	Centre Commercial de quartier avec épicerie	IGA, Pharmaprix,	\$5,82	\$6,79 34.00\$	21.00\$- 21.50\$	18.00\$- 17.50\$	12.00\$- 17.50\$	IGA : 9.00\$ Pharmaprix : 28.50 \$
C	Centre Commercial TMR	2300-2380 Chemin Lucerne & 785 Avenue Plymouth, Ville Mont Royal	101 218	Centre Commercial de quartier avec épicerie	Provigo, Blockbuster	\$4,88	\$4,02 27.00\$	17.00\$- 18.00\$	15.00\$- 18.00\$	19.00\$- 21.00\$	Provigo :10.30\$ Blockbuster : 18.00\$
D	Centre Commercial Côte St-Luc	7155 Chemin de la Côte St-Luc, Montréal	156 178	Centre Commercial Communautaire	IGA, Pharmacie Jean Coutu, Centre Conditionnement Physique	\$8,63	\$9,68 30.00\$	20.00\$- 25.00\$	13.00\$- 19.00\$	9.00\$- 3.00\$	IGA : 12.50\$ Centre Conditionnement Physique: 3.00\$ Jean Coutu : 8.50\$

G:\RAP\2008\08-0112\Commercial\Excel\Comparables commercial.xls\Comparables

## CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS

---

### OBSERVATIONS SUR LE POTENTIEL COMMERCIAL

1. L'emplacement du projet proposé présente des avantages indéniables en termes de potentiel commercial. La localisation offre une excellente visibilité et accessibilité le long d'une artère commerciale d'importance et bénéficie de la présence d'une station de métro (Namur) à l'extrémité ouest. La proximité de deux grands axes autoroutiers (autoroutes 15 et 40) facilite l'accès régional mais représente également une zone de congestion importante compte tenu du trafic routier quotidien de cet échangeur.
2. Compte tenu de l'offre commerciale existante en termes de commerce régional et de la localisation à l'intérieur de zones de marché de pôles commerciaux d'importance, le potentiel du projet sera davantage limité au commerce de proximité. De plus, la présence d'une gamme très étendue de bannières fortes et de la plupart des locataires nationaux dans les centres desservant le secteur, il serait fort difficile d'attirer ces derniers au cœur du projet à l'étude. De par sa nature, le concept proposé pourrait difficilement répondre adéquatement aux exigences de ces détaillants (superficies, ratio de stationnement, etc.).
3. Les artères commerciales comparables présentent des superficies variant entre 140 000 et 275 000 pieds carrés. Cependant, en considérant la nature du projet proposé, il peut être envisageable d'y incorporer une offre commerciale plus importante. Cependant, une partie de cette offre devra provenir de certains usages auxiliaires au commerce de détail. La composante résidentielle du projet avec ses 3 221 nouveaux ménages représente également un potentiel commercial non négligeable.

### RECOMMANDATIONS

1. La superficie commerciale du projet initial devra être revue à la baisse compte tenu du potentiel commercial du site et de l'offre existante. De plus, la superficie révisée prend en considération qu'une partie de celle-ci devra être utilisée à des fins auxiliaires au commerce de détail.
2. Le potentiel du projet sera tributaire de la mixité commerciale qu'on y retrouvera. L'offre devrait notamment être complémentaire à celle existante et idéalement offrir certaines spécialités ou se démarquer par un concept au niveau du mix de détaillants. Il serait tout indiqué de procéder à un relevé détaillé de l'offre commerciale existante par catégorie de biens et services afin de cibler certaines opportunités où il y a une sous représentation.

PARTIE III  
VOLET BUREAUX

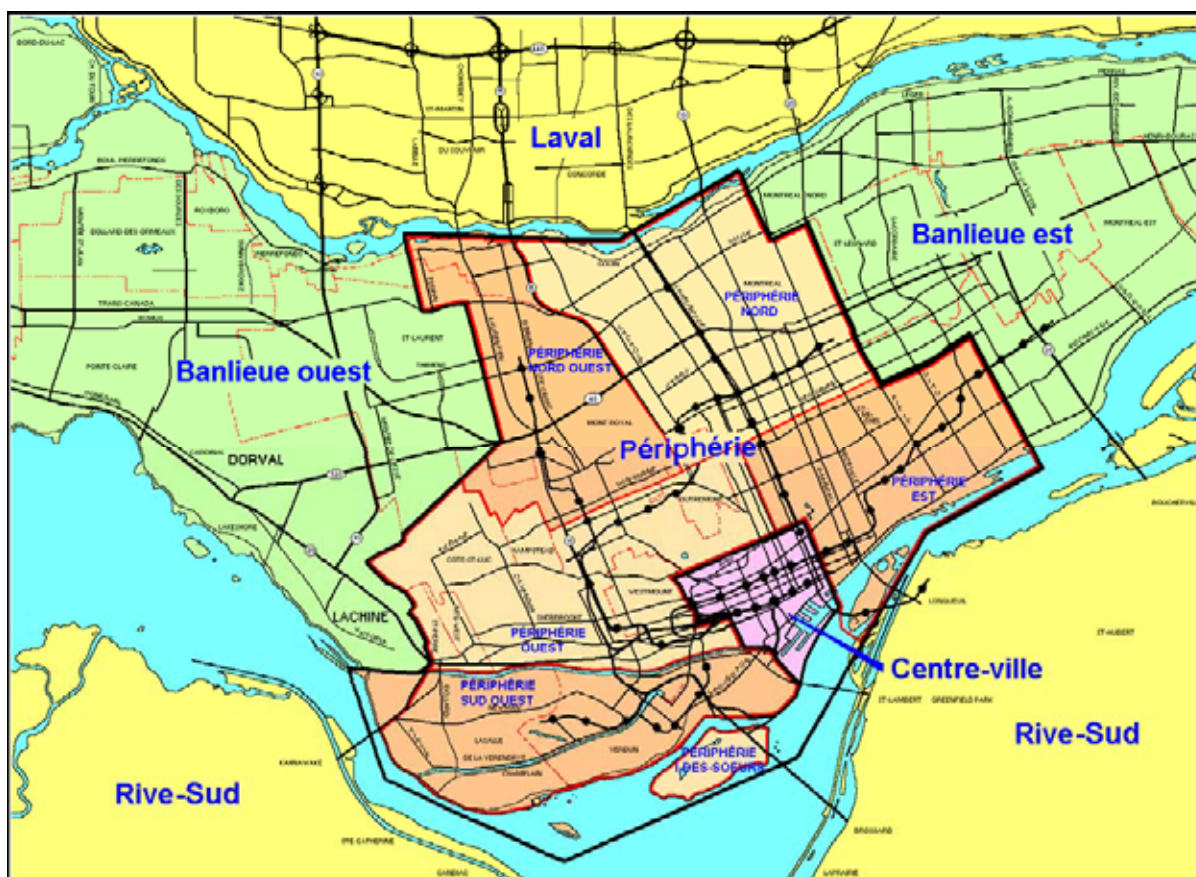


## ÉTUDE DE MARCHÉ

---

### DÉLIMITATION DU TERRITOIRE DE RÉFÉRENCE

Le Projet Namur se trouve dans le sous-secteur compétitif du marché des bureaux qui est le Sous-secteur Nord-Ouest de la zone périphérique du Grand Montréal. La carte ci-dessous présente ses bornes.



### INVENTAIRE DU SOUS-SECTEUR

L'inventaire du Sous-secteur Nord-Ouest de la zone périphérique du Grand Montréal est présenté de façon sommaire à la page suivante qui met aussi en relief l'inventaire du Grand Montréal.



**Tableau B-1**

G:\RAP\\_2008\08-0112\DFC\[Absorption.xls]Absorption

**Altus InSite - INVENTAIRE SOMMAIRE, INOCCUPATION ET ABSORPTION - 2000 À 2007**

**Montréal, Ensemble du Grand Montréal**

**Edifices de bureaux de catégories A, B et C**

Année	Nombre d'édifices	Superficie totale (pi <sup>2</sup> )	Superficie vacante (pi <sup>2</sup> )	% Vacant	Superficie occupée (pi <sup>2</sup> )	Absorption de l'année (pi <sup>2</sup> )	Loyers nets demandés	Loyers bruts demandés
2000	644	74 440 612	5 398 438	7,3%	69 042 174		14,56 \$	24,58 \$
2001	638	74 517 319	6 597 542	8,9%	67 919 777	-1 122 397	14,62 \$	25,05 \$
2002	640	75 281 463	8 193 255	10,9%	67 088 208	-831 569	15,18 \$	25,77 \$
2003	645	76 710 155	8 511 411	11,1%	68 198 744	1 110 536	15,42 \$	27,35 \$
2004	642	76 943 549	8 208 079	10,7%	68 735 470	536 726	15,07 \$	27,48 \$
2005	644	77 320 983	8 338 699	10,8%	68 982 284	246 814	14,45 \$	27,30 \$
2006	644	77 406 633	7 762 327	10,0%	69 644 306	662 022	15,27 \$	28,45 \$
2007	647	77 654 611	6 458 551	8,3%	71 196 060	1 551 754	15,40 \$	29,08 \$
<b>Moyenne :</b>						<b>307 698</b>		
<b>Moyenne 2003-2007:</b>						<b>735 925</b>		

**Montréal, Périphérie Nord-Ouest**

**Edifices de bureaux de catégories A, B et C**

Année	Nombre d'édifices	Superficie totale (pi <sup>2</sup> )	Superficie vacante (pi <sup>2</sup> )	% Vacant	Superficie occupée (pi <sup>2</sup> )	Absorption de l'année (pi <sup>2</sup> )	Loyers nets demandés	Loyers bruts demandés
2000	38	2 879 647	415 126	14,4%	2 464 521		10,36 \$	18,49 \$
2001	42	3 354 707	439 960	13,1%	2 914 747	450 226	10,61 \$	19,04 \$
2002	42	3 354 707	483 740	14,4%	2 870 967	-43 780	10,22 \$	18,94 \$
2003	42	3 354 707	511 438	15,2%	2 843 269	-27 698	10,25 \$	19,51 \$
2004	41	3 321 101	425 484	12,8%	2 895 617	52 348	10,56 \$	19,96 \$
2005	41	3 321 101	374 638	11,3%	2 946 463	50 846	10,53 \$	20,15 \$
2006	41	3 321 101	475 834	14,3%	2 845 267	-101 196	11,03 \$	21,05 \$
2007	41	3 321 101	452 350	13,6%	2 868 751	23 484	11,55 \$	21,53 \$
<b>Moyenne :</b>						<b>57 747</b>		
<b>Moyenne 2003-2007:</b>						<b>9 255</b>		

**Montréal, Périphérie Nord-Ouest**

**Edifices de bureaux de catégories A seulement**

Année	Nombre d'édifices	Superficie totale (pi <sup>2</sup> )	Superficie vacante (pi <sup>2</sup> )	% Vacant	Superficie occupée (pi <sup>2</sup> )	Absorption de l'année (pi <sup>2</sup> )	Loyers nets demandés	Loyers bruts demandés
2000	4	432 583	0	0,0%	432 583		12,21 \$	21,36 \$
2001	8	907 643	30 316	3,3%	877 327	444 744	12,21 \$	21,67 \$
2002	8	907 643	107 896	11,9%	799 747	-77 580	13,49 \$	23,35 \$
2003	8	907 643	99 767	11,0%	807 876	8 129	12,25 \$	24,14 \$
2004	8	907 643	17 035	1,9%	890 608	82 732	12,56 \$	25,19 \$
2005	8	907 643	89 941	9,9%	817 702	-72 906	12,56 \$	25,50 \$
2006	8	907 643	186 918	20,6%	720 725	-96 977	12,56 \$	25,32 \$
2007	8	907 643	156 337	17,2%	751 306	30 581	14,44 \$	27,53 \$
<b>Moyenne :</b>						<b>45 532</b>		
<b>Moyenne 2003-2007:</b>						<b>-485</b>		

## PRÉSENTATION DES ÉDIFICES DE CATÉGORIE « A »

Les huit édifices de catégorie « A » du Sous-secteur Nord-ouest de la zone périphérique sont répertoriés dans le tableau qui suit, lequel donne également le total de la superficie couramment disponible pour location et le montant maximum de cette superficie qui est contigüe.

L'annexe « C » fait la présentation des huit édifices de catégorie « A » du sous-secteur.

**Tableau B-2**  
**ALTUSINSITE**  
**Montréal, Périphérie Nord-Ouest**  
**Édifices de bureaux de catégories A seulement**

G:\RAP\\_2008\08-0112\DFC\IPNO Inventaire.xls\Catég-A

Adresse	Nom	Code postal	Superficie de bur. (pi <sup>2</sup> )	Catég.	Année constr.	Étage type (pi <sup>2</sup> )	Nbre d'étages	Disponible (pi <sup>2</sup> )	Disponible contigu (pi <sup>2</sup> )	Date de vérif.
7777 Décarie	Centre Corporatif Décarie	H4L 3L3	107 000	A	1990	17 800	6	89 399	42 240	2008-02-25
8000 Décarie	8000 Décarie	H4P 2S4	134 504	A	1989	23 162	7	0	0	2008-02-21
8300 Décarie	Ericsson	H4P 2P5	91 074	A	2000	15 671	6	91 074	91 074	2007-10-29
8500 Décarie	8500 Décarie	H4P 2N2	175 060	A	2001	22 250	8	0	0	2007-12-15
3333 Graham	3333 Graham	H3R 3L5	100 005	A	1990	16 000	6	2 000	2 000	2008-03-04
400 Sainte-Croix	400 Sainte-Croix - Bloc Ouest	H4N 3L4	100 000	A	2001	33 000	3	28 000	28 000	2008-02-21
400 Sainte-Croix	400 Sainte-Croix - Bloc Centre	H4N 3L4	100 000	A	2001	33 000	3	0	0	2008-02-21
400 Sainte-Croix	400 Sainte-Croix - Bloc Est	H4N 3L4	100 000	A	2001	33 000	3	0	0	2008-02-21

## LOYER REQUIS

L'analyse financière ci-dessous vise à estimer le loyer requis pour qu'un projet puisse être qualifié de rentable. Le calcul est effectué en ramenant les coûts à l'échelle d'un pied carré typique d'aire locative de l'édifice.

Le coût du terrain a été établi en estimant son coût à 15 \$ par pied carré. La superficie du stationnement est établie à raison d'une norme d'une case par 500 pieds carrés (2 fois la superficie du plancher).

Le coût d'aménagement du stationnement extérieur est estimé à 4,75 \$ par pied carré et le ratio de case fourni est de 1 par 500 pieds carrés (400 pieds carrés bruts de superficie par espace). Le coût de construction de la structure est estimé à 125 \$ par pied carré et 4% vont en promotion, publicité et commission. Les incitatifs sont estimés à 15 \$ par pied carré. La période de construction est estimée à 10 mois et les intérêts sur l'emprunt (50% des coûts du projet) sont établis à 7,5%. Les frais du promoteur, qui comprennent les dépenses encourues non reliées à l'exécution des travaux de construction, sont établis à 3%.

La capitalisation des pertes de revenu a été établie sur la base d'une pré-location de 80% et d'un taux d'inoccupation de 7,5%, en fonction d'un loyer brut de 31,25 \$.

### ÉDIFICE DE BANLIEUE EN PÉRIPHÉRIE – 80 % PRÉLOUÉ

Coût du terrain	15 \$ par pi <sup>2</sup> . Ratio 1:1	15,00 \$	
Construction	Stationnement extérieur, ratio de 0,8:1	3,80 \$	
	Superstructure	125,00 \$	
Mise en marché	Publicité, promotion & commissions (4%)	5,00 \$	
	Incitatifs divers	15,00 \$	
	Loyer brut gratuit (0 mo. @ 31,25 \$ - 7,50% vac.)	0,00 \$	
Intérêt	15,00 \$+ 148,80 \$/2 @ 7,50% p.a., 10 mo.	5,59 \$	
Frais du promoteur	3% des coûts de construction (à 128,80 \$)	3,86 \$	
Capitalisation des pertes de revenu	½ de 20% de l'espace -7,50% vac. pour un an à 31,25 \$ par pi <sup>2</sup>	1,95 \$	
			Après « mise en marché »
			Avant « mise en marché »
Total, excluant prime de 5 à 10 % pour certification « Édifice VERT »		175,20 \$	155,20 \$
Total réparti sur l'espace louable brut de bureaux (93%)		188,39 \$	166,89 \$
Facteur de rendement constant sur développement		8,25%	8,25%
Loyer requis		15,54 \$	13,77 \$
Plus inoccupation de 7,50%		16,71 \$	14,80 \$
Moins revenus de stationnement		0,00 \$	0,00 \$
Loyer requis typique		16,71 \$	14,80 \$
		Net net	Net effectif

(1) ISP = Indice de Superficie de Plancher ou le rapport superficie de bâtiment / superficie de terrain

## CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS

---

### OBSERVATIONS DÉRIVÉES DU MARCHÉ LOCAL

1. Le marché du sous-secteur Nord-Ouest de la Périphérie comprend, en excluant les « lofts industriels » environ 3,3 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux, soit 4,3 % de l'inventaire total du Grand Montréal.
2. Selon les données récentes d'AltusInSite, l'absorption de nouveaux espaces dans le Grand Montréal au complet depuis 2000 serait de 300 000 à 750 000 pieds carrés par année. À une quote-part proportionnelle de l'inventaire total, soit 4,3 %, ceci représenterait une allocation de 13 000 à 32 000 pieds carrés par année pour le Sous-secteur Nord-Ouest de la Périphérie.
3. Les statistiques directement dérivées du Sous-secteur Nord-Ouest de la Périphérie indiquent de 9 000 à 60 000 pieds carrés d'absorption annuelle.
4. Les statistiques d'inoccupation du secteur en question excèdent 13,5 %. Pour lancer un projet, il serait préférable que l'inoccupation soit inférieure à 10% et que le niveau d'activité économique soit très fort.
5. Les huit édifices les plus récents du sous-secteur ont une superficie moyenne de 113 000 pieds carrés sur terrain de 60 000 à 120 000 pieds carrés quoique les derniers édifices, construits pour Provigo, aient été constitués en trois phases contiguës de 100 000 pieds carrés chacune, construites en même temps.
6. Au moins six des huit édifices de catégories « A » ont été construit pour répondre aux exigences d'un locataire principal, sinon exclusif comme Provigo (3 édifices), Ericsson (2 édifices) et Confederation Life (sur Graham).
7. Plusieurs lofts industriels, du sous-secteur immédiat et des sous-secteurs voisins à l'est et à l'ouest rêvent de conquérir une partie du marché des bureaux.

### RECOMMANDATIONS

1. Il y a peut-être une demande pour des espaces de bureaux comme ceux offerts par le Technopole Angus, d'autant plus qu'il n'y a aucun édifice certifié LEED dans le sous-secteur.
2. Il ne faut pas s'attendre à une absorption de plus de 60 000 pieds carrés par année à moins de pouvoir attirer des usagers provenant d'autres villes ou sous-secteurs.
3. D'après le comportement de la plupart des édifices récents du sous-secteur, il serait impératif de ne procéder à aucune construction qu'après avoir loué la plus grande partie du projet pour un terme de plus de dix ans.

PARTIE IV  
RENTABILITÉ FINANCIÈRE

## RECOMMANDATIONS SUR LE PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT

---

La présente section présente les recommandations et modifications qui ont été apportées, pour les fins de notre exercice de rentabilité financière, au programme de développement pour chaque volet du projet proposé. Le volet institutionnel n'a fait l'objet d'aucune modification.

### RÉSIDENTIEL

Le volet résidentiel reste inchangé par rapport aux superficies initialement proposées dans le programme de développement et seul le nombre d'unités a été modifié, à une exception près, soit le bâtiment 41, dont la partie du rez-de-chaussée faisant front sur l'avenue Mountain Sights a été ajoutée aux superficies résidentielles.

La superficie nette (« vendable ») totale calculée à partir du programme de développement initial passe donc de 3 364 999 à 3 390 343 pieds carrés.

La superficie moyenne des unités n'a pas non plus fait l'objet de modifications, mis à part les volets abordables et sociaux et pour les unités de maison de ville de type « superposées ». Les modifications apportées à la superficie moyenne des logements sociaux l'ont été par souci de maintenir un seuil acceptable d'« abordabilité ». Le nombre de maisons de ville offertes a été modifié pour maintenir la superficie moyenne à un niveau qui reflète l'état du marché et pouvant accommoder un prix de vente réaliste.

Nous sommes d'avis que la superficie moyenne des unités de copropriétés, qui se situe approximativement à 1 050 pieds carrés, se trouve parmi les moyennes observées les plus hautes dans des projets destinés à des marchés de premiers acheteurs ou d'entrée de gamme. D'ailleurs, la variation de la valeur estimative du projet repose sur la réduction en vrac de 15% de la taille moyenne des unités de copropriété. La réduction de la taille des unités dans certains bâtiments devrait être envisagée afin de maximiser le nombre de participants au programme de subventions de la Ville de Montréal (un programme qui prend la forme d'une aide financière par voie de congé de taxe foncière pour les logements neufs de 235 000 \$ et moins), ce qui aurait comme effet d'accroître l'accessibilité au logement dans le secteur et de mieux rencontrer les objectifs d'intégration du projet.

Pour les fins de notre analyse, les bâtiments situés sur la rue Jean-Talon Ouest ont été regroupés dans une catégorie de gamme de produit de copropriété « B », plus abordables, alors que les bâtiments de la rue de la Savane ont été regroupés dans une catégorie « A » de gamme de produit de meilleure qualité d'ensemble. Avec ces deux produits, les maisons de ville, les logements abordables et les logements sociaux, le projet compte sur cinq gammes de produits distinctes, ce qui atténue la compétition et maximise les chances d'absorption rapide des unités du projet.

Selon notre scénario de développement, le nombre d'unités serait porté à 3 221, dont environ 33% de logement social et abordable. Veuillez prendre note que les bâtiments de la rue Jean-Talon ont été privilégiés pour accueillir le logement social. Par ailleurs la sélection de bâtiments particuliers pour les logements sociaux et abordables ne reflète aucun choix stratégique, si ce n'était que de maintenir un ratio conforme aux objectifs du projet (soit de 30% environ). Le choix de l'emplacement des logements sociaux constitue à notre avis un enjeu important mais qui ne cadrerait pas avec les objectifs de notre mandat.

<b>Identification</b>	<b>Nb. Unités</b>	<b>%</b>
<b>MARCHÉ</b>		
Ilot de la Savane	948	
Ilot Jean-Talon	918	
Jumelés	300	
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>2 166</b>	<b>67,2%</b>
<b>SOCIAL</b>		
Coop	202	
Ilot Jean-Talon	341	
<b>TOTAL</b>	<b>543</b>	<b>16,9%</b>
<b>ABORDABLE</b>		
Ilot de la Savane	252	15,9%
Ilot Jean-Talon	260	
<b>TOTAL</b>	<b>512</b>	
<b>SOUS TOTAL</b>		<b>32,8%</b>
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>3 221</b>	<b>100%</b>

G:\RAP\2008\08-0112\Excel\[Potentialité - Altus\_20080326.xls]Sommaire Res

Les prix de vente estimés ont été indexés de 2,5% par année dans le cadre de l'exercice d'absorption. Pour l'année 2009, les taux au pied carré retenus sont les suivants<sup>3</sup>: 230 \$ pour l'îlot de la Savane; 225 \$ pour l'îlot Jean-Talon; 250 \$ pour les maisons de villes jumelées; 220 \$ pour la copropriété abordable; 145 \$ pour le logement social et 135 \$ pour le logement coopératif.

Les modifications apportées au plan sont détaillées ci-dessous pour chaque bâtiment ayant fait l'objet d'un changement.

### **Bâtiments 12, 13, 15 à 18 21**

Le plan original prévoyait des superficies moyennes habitables (dans le cas des maisons de ville, le brut a été retenu comme net) de l'ordre de 4 000 à 4 800 pieds carrés. Des telles unités seraient à toute fin pratique impossible à vendre à un prix accessible, en plus de représenter des superficies beaucoup trop grandes. La superficie moyenne de ces unités a été ramenée à 1 200 à 1 300 pieds carrés, soit des superficies pouvant confortablement accueillir trois chambres à coucher et convenir aux besoins d'une famille.

### **Bâtiment 26**

La superficie moyenne des unités est passée de 1 098 à 988 pieds carrés, pour un total de 100 unités, soit 10 de plus.

### **Bâtiment 34**

La superficie moyenne des unités est passée de 1 416 à 930 pieds carrés, pour un total de 300 unités, soit 103 de plus.

### **Bâtiment 39**

La superficie moyenne des unités est passée de 1 181 à 960 pieds carrés, pour un total de 160 unités, soit 30 de plus.

### **Bâtiment 41**

Cette modification tient principalement d'un doute relativement à la viabilité du prolongement des espaces commerciaux de la rue Jean-Talon Ouest sur l'avenue Mountain Sights et préconise le transfert d'une partie du rez-de-chaussée commercial vers la fonction résidentielle. La superficie résidentielle nette ou « vendable » du bloc 41 passe donc de 163 773 pieds carrés à 215 939 pieds carrés. Cela se traduit par une augmentation de 48 du nombre de logements.

---

<sup>3</sup> La somme de 5\$ par pied carré a été ajoutée à chaque unité pour les fins du calcul de la valeur et ce, de manière à tenir compte de la valeur des cases de stationnement à 18 000 \$ l'unité (10\$ par pied carré environ), selon un ratio de vente global dans le projet de 1 case par 2 unités.



## COMMERCIAL

Les modifications apportées au volet commercial ont visé principalement l'élimination des superficies situées au niveau supérieur au rez-de-chaussée qui n'étaient pas situées à proximité de la station de métro Namur, soit dans les bâtiments 38 et 39. Cette décision tient compte des conditions observées dans le marché pour les deuxièmes étages commerciaux qui représentent moins d'attrait pour les locataires. Les locaux de deuxième étage maintenus au pourtour du métro pourront accueillir des services de proximité. Par ailleurs, les superficies proposées aux étages supérieurs du bâtiment 40 ont été transférées dans le volet bureau.

La superficie totale nette (superficie locative) de commerce était établie à 347 966 pieds carrés au rez-de-chaussée selon le plan initial et elle passe à 321 067 pieds carrés selon nos révisions. Aux étages la superficie passe de 580 909 pieds carrés (sans tenir compte des 274 479 pieds carrés du bâtiment 40) et est réduite à 70 109 pieds carrés.

La valeur au pied carré (2009) a été établie à part d'un taux de loyer de 16,00 \$ par pied carré à un taux d'occupation de 5% pour le rez-de-chaussée et de 12,00 \$ par pied carré à un taux d'occupation de 15% pour les étages supérieurs. Ces taux ont été indexés de 2,5% par année. Dans les deux cas, le taux d'actualisation global utilisé est de 8%.

Les modifications apportées au plan sont détaillées ci-dessous pour chaque bâtiment ayant fait l'objet d'un changement.

### **Bâtiments 27 à 31 et 47 à 48**

Dans le cas de ces bâtiments, la superficie commerciale a été réduite au rez-de-chaussée uniquement.

### **Bâtiment 39**

Les étages supérieurs, prévus au nombre de 5, ont été ramenés à un seul.

### **Bâtiment 40**

Le bâtiment est préservé tel quel mais les étages supérieurs sont comptabilisés dans la section bureau étant donné que la tour devra commander des loyers semblables à ceux des bureaux pour économiquement justifier sa construction.

### **Bâtiment 41**

La superficie commerciale du rez-de-chaussée a été réduite (voir les modifications apportées au volet résidentiel) et passe de 40 348 à 13 449 pieds carrés.

## BUREAUX

Le volet bureaux a été remanié de manière à tenir compte de l'absorption maximale de 60 000 pieds carrés identifiée dans le secteur nord-ouest par notre étude de marché, en incluant un pôle de service de près de 275 000 pieds carrés. La superficie locative est donc revue pour passer de 1 510 404 pieds carrés (en sus des 274 479 pieds carrés de services) à 686 661 pieds carrés de services, incluant la superficie ajoutée et transférée du volet commercial. En termes de bureau « pur », cela représente 445 119 pieds carrés, soit une absorption projetée d'environ 45 000 pieds carrés annuellement.

Les autres emplacements à l'origine prévus comme site de développement de tours à bureaux peuvent représenter un potentiel de développement futur ou encore leur vocation pourrait faire l'objet d'une révision.

Une autre considération importante pour le volet bureaux (ou « affaire ») concerne les aires de stationnement qui devront être fournies à hauteur d'environ 1 case par 500 pieds carrés de superficie locative de manière à rencontrer les attentes minimales des locataires dans une destination de périphérie de banlieue. Ces aires de stationnement devraient être fournies en surface afin de maintenir les coûts à un niveau acceptable et de justifier la construction.

Les modifications apportées au plan sont détaillées ci-dessous pour chaque bâtiment ayant fait l'objet d'un changement.

### **Bâtiments 35, 43, 47, 48**

Ces bâtiments ont été enlevés du programme de développement.

### **Bâtiment 40**

Les étages supérieurs de ce bâtiment ont été ajoutés au volet bureau, alors qu'ils étaient initialement prévus dans le volet commercial.

## CONCEPT D'AMÉNAGEMENT DURABLE

---

Dans la pratique, les principes du TOD visent à structurer le développement immobilier à partir du réseau de transport collectif<sup>4</sup> – dont les lignes de métro constituent l'armature principale à Montréal –, ce qui implique nécessairement une densification. Mais si dans la pratique les principes du TOD sont surtout évoqués pour traiter des enjeux relatifs à la mobilité des citoyens, à l'origine, ils visent aussi la constitution de ce que l'on pourrait appeler des « écosystèmes urbains » comprenant une diversité d'usages accessibles au plus grand nombre possible, ce qui comprend un gamme élargi de types d'habitation, des services et de l'emploi<sup>5</sup>. Autrement dit, du point de vue de la mobilité, le TOD doit profiter de son emplacement pour prendre forme en tant qu'origine, mais aussi en tant que destination. Il doit en outre constituer un milieu de vie à part entière.

Le projet proposé pour la requalification du secteur Namur – Jean-Talon Ouest comporte à notre avis le potentiel nécessaire pour cadrer avec cette dernière définition d'un TOD, pour autant que les volets commerciaux et affaires soient développés activement et simultanément au volet résidentiel de manière à créer de l'emploi pour les résidents. De plus, pour répondre au maximum aux critères d'établissement d'un TOD, il sera important de favoriser l'implantation d'entreprise pouvant utiliser une force de travail local et, inversement, de diversifier suffisamment le marché de l'habitation afin de répondre à la demande de la main-d'œuvre qui est appelée.

Les principes du TOD, qui font directement écho à ceux du développement durable, sont systématisés dans le nouveau système de classement LEED-ND (qui est toujours en version pilote et qui devrait accepter les applications en 2009). LEED-ND fait à la fois appel aux projets urbains d'insertion et de requalification et aux projets suburbain. Le système de classification est basé sur un système de pointage sous forme de liste des points à vérifier (voir annexe « F ») qui comprend notamment les thèmes de la localisation, de la requalification, de la proximité de travail et du lieu de résidence, de l'accessibilité au logement et des constructions vertes.

Un survol de la liste des points à vérifier et des critères<sup>6</sup> n'a permis d'identifier aucun écueil qui puisse compromettre, au stade actuel de la planification du site, le potentiel pour le projet de développement Namur – Jean-Talon Ouest de se qualifier pour obtenir une certification LEED-ND. Mentionnons surtout que, en sa qualité de projet d'insertion urbaine, le site est en position de répondre à tous les préalables

---

<sup>4</sup> Fischler, Raphael, *Vers un nouvel urbanisme pour de nouveaux quartiers : revue des nouveaux courants nord-américains en urbanisme et aménagement et de leurs possibilités d'application à Montréal*, Rapport final, Montréal, 15 avril 2003.

<sup>5</sup> Ellin, Nan, *Postmodern Urbanism*, New York Princeton Architectural Press, Revised Edition, 1996.

<sup>6</sup> *LEED for Neighborhood Development Rating System, Pilot Version*, 2007.

(« *prerequisites* ») de LEED-ND, soit les critères conditionnels à l’obtention de la certification<sup>7</sup>. Ces derniers sont les suivants :

1. Emplacement intelligent
2. Proximité des infrastructures d’aqueduc et d’égouts
3. Considérations relatives aux espèces en danger et aux écosystèmes (*non applicable*)
4. Préservation des milieux humides et des plans d’eau (*non applicable*)
5. Préservation des terres agricoles (*non applicable*)
6. Respect des zones inondables (*non applicable*)
7. Communauté ouverte (perméabilité avec le tissu urbain adjacent)
8. Développement compact (densité)
9. Prévention de la pollution relative aux activités de construction

Le site comprend, de manière inhérente, des caractéristiques favorables à la réalisation d’un bon pointage relativement aux critères liés à l’emplacement et la connectivité urbaine, soit le « *smart location & linkage* ». De concert, le plan et le site sont quant à eux en excellente position de maximiser leur pointage relativement aux critères relatifs à la configuration et au design du quartier, soit le « *neighborhood pattern & design* ». Du point de vue de la construction et des technologies vertes, soit le « *green construction and technology* », la phase du devis technique et les phases plus avancées d’étude d’implantation du projet devront tenir compte de ces critères.

À cet effet, il serait utile que le PPU tienne compte des technologies et de la construction vertes dans ses composantes normatives, notamment celles relatives à la construction et à l’implantation des bâtiments.

---

<sup>7</sup> Nous ne pouvons présumer de la réalisation du point 9. à partir des données qui nous sont fournies mais rien ne permet de l’exclure comme objectif raisonnablement atteignable.

## VALEUR RÉELLE ESTIMATIVE

---

Pour établir la valeur réelle estimative du projet, une valeur au pied carré (taxes de vente et ½ stationnement compris) a été attribuée à chaque ligne de produit résidentielle prévue dans le projet. Cette valeur a été indexée de 2,5% par années. Les superficies brutes ont été tronquées de 15% pour tenir compte des espaces communs non vendables. Les hypothèses de taux d'absorption ont été appliquées sur chaque ligne de produit.

Pour les composantes de bureau et de commerce, un taux de loyer net a été appliqué aux superficies locatives disponibles (avec une distinction pour les commerces de rez-de-chaussée et de niveau supérieur). Ces dernières sont le résultat des superficies brutes moins 12% dans le cas du bureau et moins 10% dans le cas des commerces. Les hypothèses de taux d'absorption ont été appliquées sur chaque ligne de produit.

La valeur déposée au rôle pour chaque produit est le résultat d'une estimation de 85% la valeur marchande approximative pour tenir compte du fait que la date de dépôt au rôle se fait sur la base d'une date de référence antérieure.

En fonction de notre analyse et des modifications que nous avons apportées au programme de développement et, en fonction des hypothèses de marché émises dans notre rapport, notamment en ce qui à trait les taux de loyer, les prix de vente et le taux d'absorption, nous sommes d'avis que la réalisation projet permettrait une augmentation de la valeur foncière des immeubles envisagés pour fins de requalification. Plus précisément, nous estimons que la valeur foncière taxable 2007-2010 (tableau 3), dans l'hypothèse de la réalisation de la totalité du projet, représenterait une valeur située dans un intervalle de :

**760 000 000 à 820 000 000 \$**

En tenant compte d'une période d'absorption de 10 ans, c'est-à-dire où les valeurs seraient portées au rôle à compter de 2009 et successivement jusqu'en 2018 (tableau 4), suivant le rythme d'absorption du projet, la valeur foncière taxable pourrait se situer dans l'intervalle suivant :

**840 000 000 à 905 000 000 \$**

Présentement, la valeur foncière des propriétés qui seraient visées par le redéveloppement s'élève à environ :

**80 000 000 \$**

## ANNEXES

**ANNEXE « A »**  
**VOLET RÉSIDENTIEL**  
**PROJETS COMPARABLES**

**COTÉ-OUEST**



**Adresse** 5025, rue Paré, Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce

**Type** Un bâtiment de 8 étages de copropriété

**Superficie terrain** N.D. m<sup>2</sup>  
N.D. pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2008

**Nombre d'unités** 142

**Densité** N.D. unités/ha  
N.D. unités/acre

**Analyse de l'absorption**

Date de mise en marché :	2008-01-01
Unités vendues (mars 2008) :	105
Pourcentage des unités vendues :	74%
Absorption mensuelle :	53

\* Réservés

**Prix de vente (taxes incluses)**

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Une chambre (22%)	136 500 \$	158 300 \$
\$/pi <sup>2</sup>	196 \$	225 \$

Deux chambres (51%)	171 800 \$	220 600 \$
\$/pi <sup>2</sup>	192 \$	231 \$

Trois chambres (27%)	203 300 \$	275 000 \$
\$/pi <sup>2</sup>	185 \$	238 \$

**Frais de copropriété** 0,17 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** 18 000 \$ Plus taxes

**Superficie unités (pi<sup>2</sup>)**

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	696	702
--	-----	-----

	895	953
--	-----	-----

	1101	1157
--	------	------



## LE QIO



**Adresse** 7049-7059, rue Durocher, Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension

**Type** Un bâtiment de 4 étages de copropriété

**Superficie terrain** 603,0 m<sup>2</sup>  
6 491 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2006-2007

**Nombre d'unités** 16

**Densité** 265 unités/ha  
107 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-06-01
Unités vendues (mars 2008) :	11
Pourcentage des unités vendues :	69%
Absorption mensuelle :	0,61

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
Une chambre (100%)	137 160 \$	157 500 \$
\$/pi <sup>2</sup>	193 \$	222 \$

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
Une chambre (100%)	710	710

**Frais de copropriété** 0,11 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement extérieur** 10 000 \$ Plus taxes

**LE DOMAINE ANDRÉ GRASSET - PH. 4**



**Adresse** 8540, rue Raymond- Pelletier, Ahuntsic-Cartierville

**Type** Un bâtiment de 8 étages de copropriété

**Superficie terrain** N.D. m<sup>2</sup>  
N.D. pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2007-2008

**Nombre d'unités** 87

**Densité** N.D. unités/ha  
N.D. unités/acre

**Analyse de l'absorption**

Date de mise en marché :	2006-09-01
Unités vendues (mars 2008) :	83
Pourcentage des unités vendues	95%
Absorption mensuelle :	5,19

**Prix de vente (taxes incluses)**

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Une chambre (82%)	154 900 \$	154 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	248 \$	248 \$
Deux chambres (18%)	205 000 \$	234 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	249 \$	257 \$
Penthouses (2 chambres)	360 000 \$	360 000 \$
\$/pi <sup>2</sup>	360 \$	360 \$

**Superficie unités (pi<sup>2</sup>)**

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	624	624
	822	913
	1000	1000

**Frais de copropriété** 0,17 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** 23 000 \$

## LES CONDOS DE LA GARE - PH.II



**Adresse** 7060, rue Hutchison, Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension

**Type** Un bâtiment de 5 étages de copropriété

**Superficie terrain** 2 222,3 m<sup>2</sup>  
23 921 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2005-2006

**Nombre d'unités** 104

**Densité** 468 unités/ha  
189 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2004-09-01
Unités vendues (décembre 2007) :	104
Pourcentage des unités vendues	100%
Absorption mensuelle :	2,74

	Prix de vente (taxes incluses)	
	Minimum	Maximum
Une chambre (88%)	135 177 \$	178 471 \$
\$/pi <sup>2</sup>	196 \$	210 \$
Deux chambres (12%)	161 750 \$	200 000 \$
\$/pi <sup>2</sup>	165 \$	200 \$
<b>Frais de copropriété</b>	0,13 \$	/pi <sup>2</sup>
<b>Stationnement intérieur</b>	18 000 \$	Plus taxes

Superficie unités (pi <sup>2</sup> )	
Minimum	Maximum
690	850
980	1000

G:\RAP\\_2008\08-0112\Excel\[Fiches comparables.xls]Les Condos de la Gare

## L'ÉTOILE POURPRE



**Adresse** Coin de la rue Sauvé et bvd. de l'Acadie, Ahuntsic-Cartierville

**Type** Un bâtiment de 7 étages de copropriété

**Superficie terrain** 1 042,0 m<sup>2</sup>  
11 216 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2007-2008

**Nombre d'unités** 34

**Densité** 326 unités/ha  
132 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-10-01
Unités vendues (mars 2008) :	31
Pourcentage des unités vendues :	91%
Absorption mensuelle :	1,94

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Deux chambres (82%)	215 050 \$	228 545 \$		
\$/pi <sup>2</sup>	230 \$	215 \$		

	935	1063
--	-----	------

Trois chambres (9%)	248 970 \$	286 380 \$		
\$/pi <sup>2</sup>	215 \$	215 \$		

	1158	1332
--	------	------

Penthouses (9%)	401 500 \$	453 200 \$		
\$/pi <sup>2</sup>	275 \$	275 \$		

	1460	1648
--	------	------

**Frais de copropriété** 0,16 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** 15 000 \$ Plus taxes

## LES COURS MITCHELL-PHASE A



**Adresse** Coin de la rue Saint-Louis et bvd. Décarie, Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce

**Type** Un bâtiment de 6 étages de copropriété

**Superficie terrain** 4 975,0 m<sup>2</sup>  
53 550 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2007-2008

**Nombre d'unités** 71

**Densité** 143 unités/ha  
58 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-08-01
Unités vendues (janvier 2008) :	66
Pourcentage des unités vendues :	93%
Absorption mensuelle :	3,67

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Une chambre (9%)	131 370 \$	161 899 \$
\$/pi <sup>2</sup>	228 \$	241 \$

Deux chambres (82%)	148 977 \$	252 019 \$
\$/pi <sup>2</sup>	209 \$	242 \$

Trois chambres (9%)	240 237 \$	287 734 \$
\$/pi <sup>2</sup>	195 \$	234 \$

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	576	671
--	-----	-----

	714	1041
--	-----	------

	1229	1229
--	------	------

**Frais de copropriété** 0,17 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** 12 800 \$ Plus taxes

G:\RAP\\_2008\08-0112\Excel\[Fiches comparables.xls]Les Cours Mitchell

## CHÂTEAU DUPUIS



**Adresse** Coin chemin de la Côte-des-Neiges et rue Dupuis, Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce

**Type** Un bâtiment de 6 étages de copropriété

**Superficie terrain** 1 430,1 m<sup>2</sup>  
15 393 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2007-2008

**Nombre d'unités** 60

**Densité** 420 unités/ha  
170 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-09-01
Unités vendues (janvier 2008) :	50
Pourcentage des unités vendues :	83%
Absorption mensuelle :	2,94

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Une chambre (33%)	163 990 \$	220 990 \$
\$/pi <sup>2</sup>	274 \$	325 \$

Deux chambres (55%)	218 990 \$	368 990 \$
\$/pi <sup>2</sup>	249 \$	311 \$

Trois chambres (12%)	396 990 \$	525 990 \$
\$/pi <sup>2</sup>	312 \$	326 \$

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	598	679
--	-----	-----

	880	1187
--	-----	------

	1272	1614
--	------	------

**Frais de copropriété** 0,24 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** Inclus



## LE LUXOR



**Adresse** 6803, rue Abraham de Sola, Côte-Saint-Luc

**Type** Un bâtiment de 12 étages de copropriété de haut-de-gamme.

**Superficie terrain** 4 380 m<sup>2</sup>  
47 146 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2005-2006

**Nombre d'unités** 83

**Densité** 189 unités/ha  
77 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2003-10-01
Unités vendues (janvier 2008) :	70
Pourcentage des unités vendues :	84%
Absorption mensuelle :	1,37

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Deux chambres (67%)	358 300 \$	464 000 \$
---------------------	------------	------------

\$/pi <sup>2</sup>	283 \$	236 \$
--------------------	--------	--------

Trois/quatre chambres (33%)	447 353 \$	658 500 \$
-----------------------------	------------	------------

\$/pi <sup>2</sup>	285 \$	300 \$
--------------------	--------	--------

Penthouses	927 500 \$	1 060 000 \$
------------	------------	--------------

\$/pi <sup>2</sup>	350 \$	400 \$
--------------------	--------	--------

**Frais de copropriété** 0,32 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** Inclus 5 appareils électroménagers sont inclus  
20 000 \$ Pour un garage additionnel

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	1267	1969
--	------	------

	1568	2195
--	------	------

	2650	2650
--	------	------

## LES TERRASSES MARCEL-LAURIN



**Adresse** 900-930, boulevard Marcel-Laurin, Saint-Laurent

**Type** Bâtiment de 4 étages de copropriété

**Superficie terrain** 9 340,5 m<sup>2</sup>  
100 540 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2005

**Nombre d'unités** 104

**Densité** 111 unités/ha  
45 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2005-10-01
Unités vendues (mars 2007) :	94
Pourcentage des unités vendues :	90%
Absorption mensuelle :	5,2

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Une chambre (27%)	119 900 \$	129 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	200 \$	189 \$
Deux chambres (46%)	169 900 \$	179 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	183 \$	194 \$
Trois chambres (27%)	199 900 \$	209 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	185 \$	194 \$
Penthouses	155 000 \$	285 000 \$
\$/pi <sup>2</sup>	228 \$	197 \$

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

	600	687
	926	926
	1080	1080
	680	1445

**Frais de copropriété** \$0,12 /pi<sup>2</sup>

**Stationnement extérieur** 15 000 \$



## TERRASSE CÔTE-SAINT-LUC



**Adresse** 7390 Chemin de la Côte-St-Luc, Côte-Saint-Luc

**Type** Un bâtiment de 4 étages de copropriété

**Superficie terrain** 999 m<sup>2</sup> (pour Ph.1 )  
10 753 pi<sup>2</sup>

**Année de construction** 2008

**Nombre d'unités** 48

**Densité** 480 unités/ha  
194 unités/acre

### Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2007-02-01
Unités vendues (janvier 2008) :	20
Pourcentage des unités vendues :	42%
Absorption mensuelle :	1,82

### Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

Studio (15%)	109 900 \$	130 200 \$
\$/pi <sup>2</sup>	217 \$	217 \$
Une chambre (27%)	158 000 \$	168 000 \$
\$/pi <sup>2</sup>	249 \$	210 \$
Deux chambres (43%)	204 900 \$	234 900 \$
\$/pi <sup>2</sup>	242 \$	242 \$
Trois chambres (15%)	188 000 \$	268 200 \$
\$/pi <sup>2</sup>	180 \$	230 \$

### Superficie unités (pi<sup>2</sup>)

	Minimum	Maximum
--	---------	---------

506	600
635	800
846	972
1045	1167

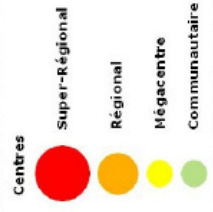
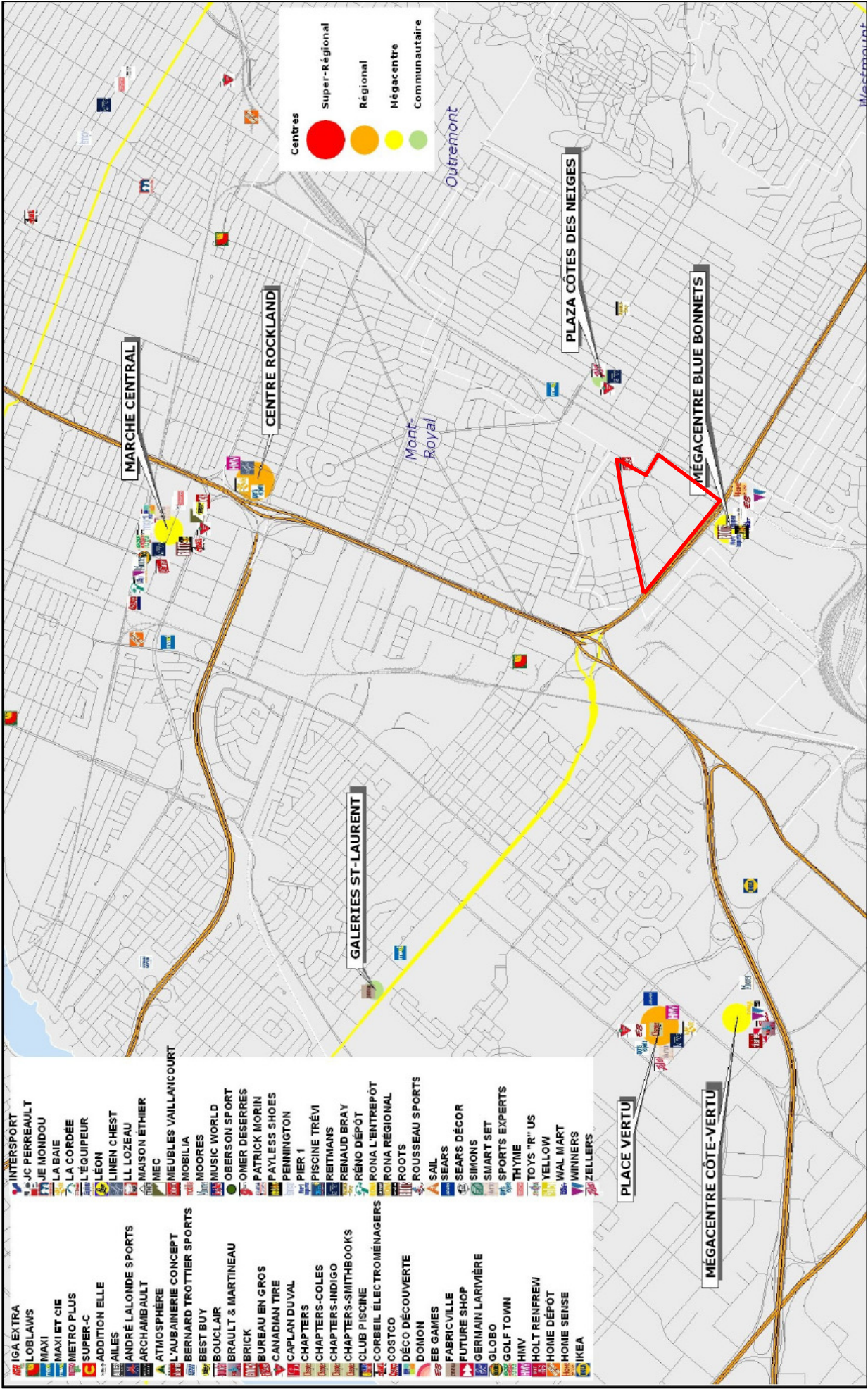
**Frais de copropriété** 0,12 \$ /pi<sup>2</sup>

**Stationnement intérieur** 20 000 \$

G:\RAP\\_2008\08-0112\Excel\[Fiches comparables.xls]terrasse cote-st-luc

**ANNEXE « B »**  
**VOLET COMMERCIAL**  
**ÉTUDE DE MARCHÉ**

## **OFFRE COMMERCIALE ESISTENTE**



- IGA EXTRA
- LOBLAWS
- MAXI
- MAXI ET CIE
- METRO PLUS
- SUPER-C
- ADDITION ELLE
- AILES
- ANDRÉ LAIRONDE SPORTS
- ARCHAMBAULT
- ATMOSPHERE
- L'AUBAÎNERIE CONCEPT
- BERNARD TROTIER SPORTS
- BEST BUY
- BOUCLAIR
- BRAULT & MARTINEAU
- BRICK
- BUREAU EN GROS
- CANADIAN TIRE
- CAPLAN DUVAL
- CHAPTERS
- CHAPTERS-COLES
- CHAPTERS-INDIGO
- CHAPTERS-SMITHBOOKS
- CLUB PISCINE
- CORBÉIL ÉLECTROMÉNAGERS
- COSTCO
- DÉCO DÉCOUVERTE
- DOMON
- EB GAMES
- FABRICVILLE
- FUTURE SHOP
- GERMAIN LARMIÈRE
- GLOBO
- GOLF TOWN
- HMV
- HOLT RENFREW
- HOME DÉPÔT
- HOME SENSE
- IKEA
- INTERSPORT
- JC PERREAU
- LE MONDOU
- LA BAIE
- LA CORDEE
- LE QUÉPEUR
- LEON
- LINEN CHEST
- LL LOZEAU
- MAISON ÉTHIER
- MEC
- MEUBLES VAILLANCOURT
- MOBILIA
- MOORES
- MUSIC WORLD
- MUSIC WORLD
- OBERSON SPORT
- ONER DESERRES
- PATRICK MORIN
- PAYLESS SHOES
- PENNINGTON
- PIER 1
- PISCINE TRÉVI
- REITMANS
- RENAUD BRAY
- RÉNO DÉPÔT
- RONA L'ENTREPÔT
- RONA RÉGIONAL
- ROOTS
- ROUSSEAU SPORTS
- SAIL
- SEARS
- SEARS DÉCOR
- SIMONS
- SMART SET
- SPORTS EXPERTS
- SPORTS EXPERTS
- THYME
- TOYS "R" US
- YELLOW
- WAL MART
- WINNERS
- ZELLERS

**PLACE VERTU**

**MÉGACENTRE CÔTE-VERTU**

**GALERIES ST-LAURENT**

**MARCHÉ CENTRAL**

**CENTRE ROCKLAND**

**PLAZA CÔTES DES NEIGES**

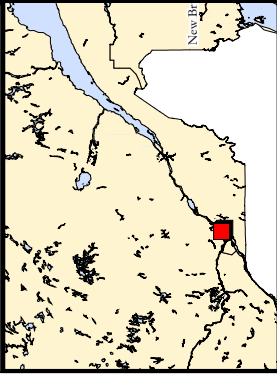
**MÉGACENTRE BLUE BONNETS**

Mont-Royal

Outremont

Westmount

# Rue Jean-Talon & Hwy 15 Power Centre - Montreal, Quebec

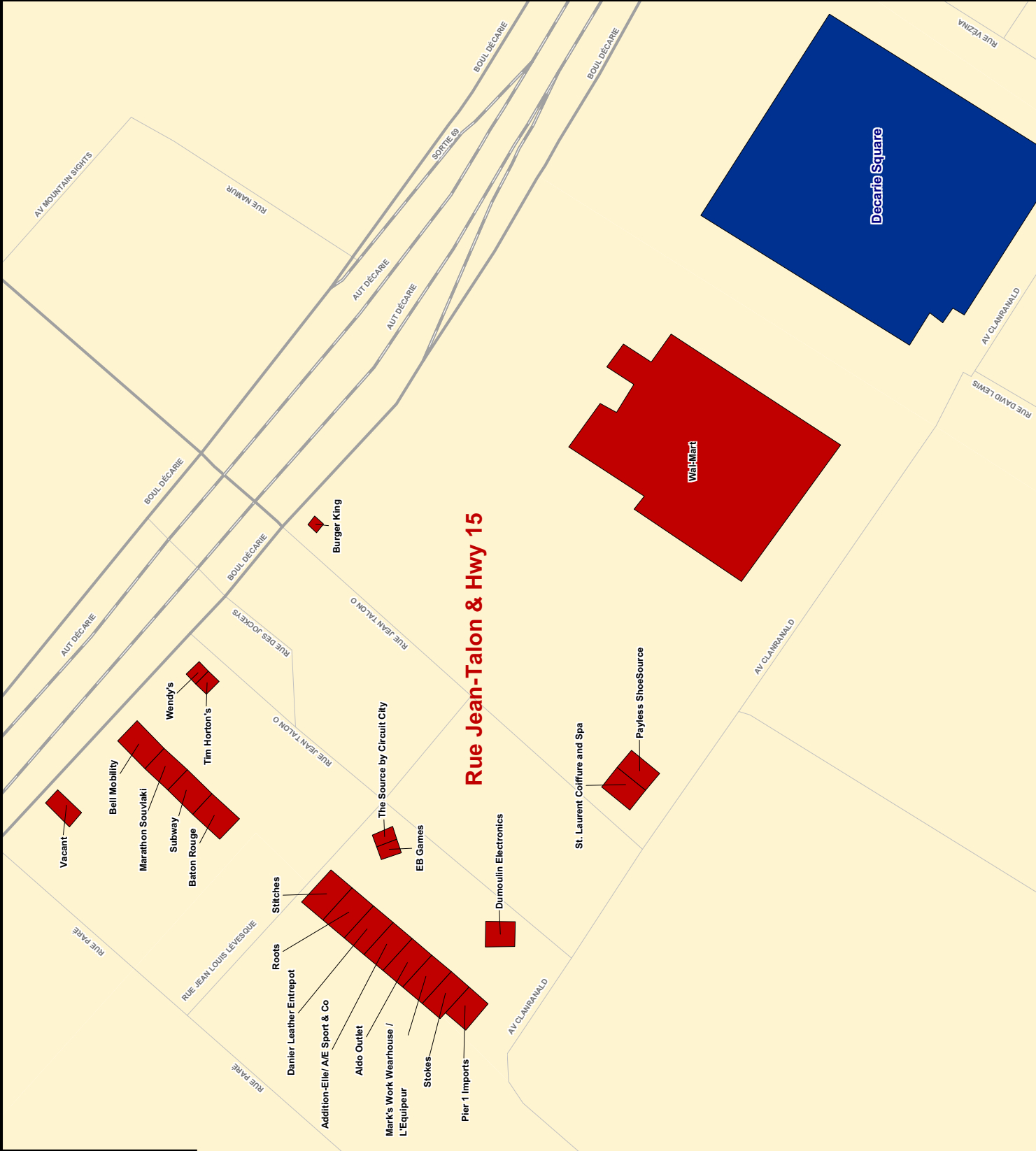


- Power Centre/  
Node Tenant
- Shopping Centre

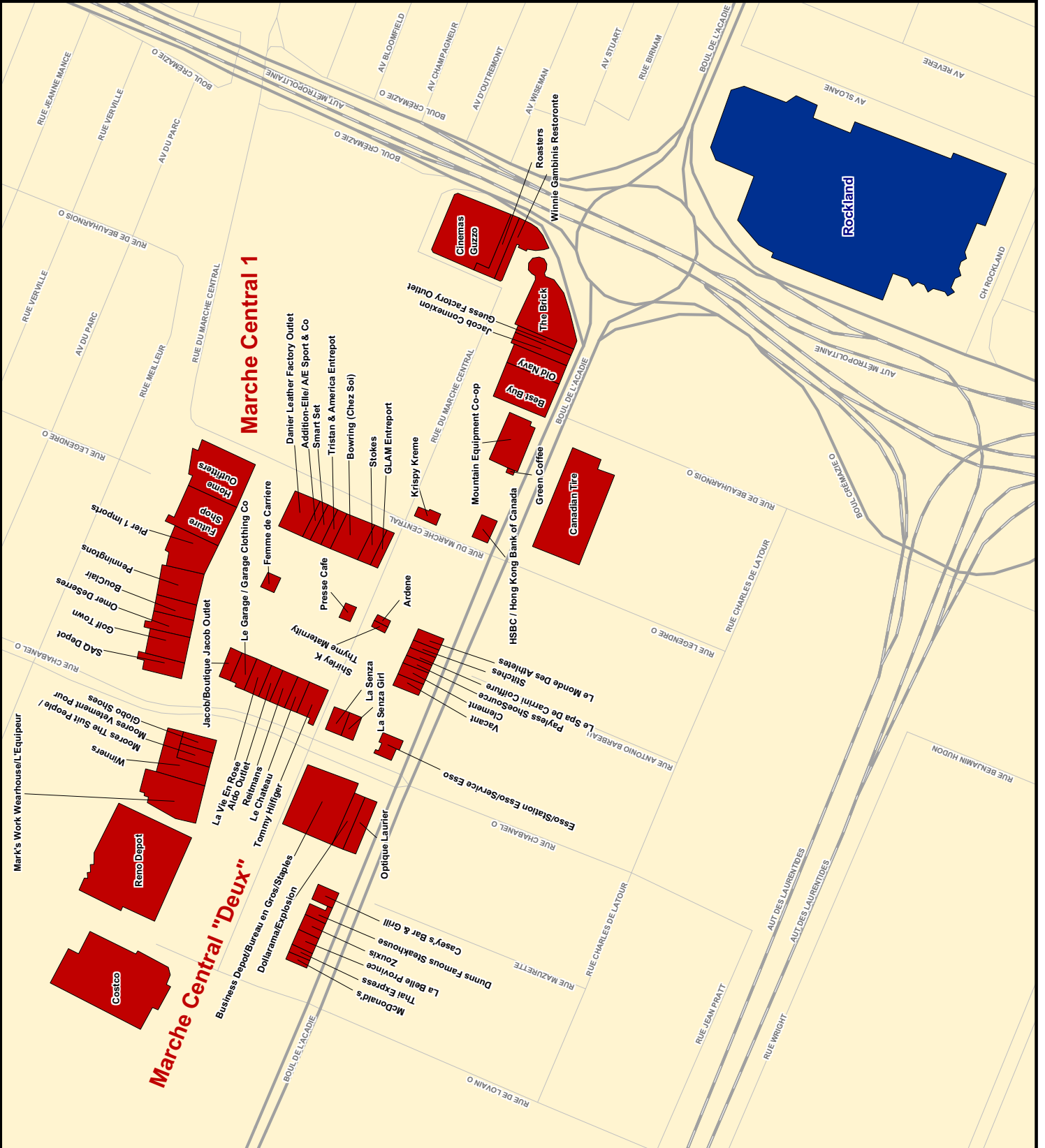
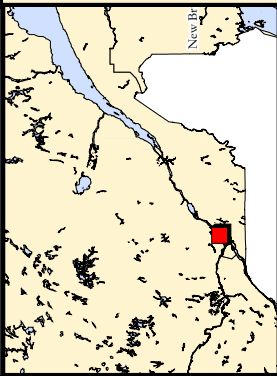


Rogers Publishing Limited  
Monday Report on Retailers  
1 Mount Pleasant Rd., 7th Fl.  
Toronto, Ontario  
M4Y 2Y5  
[www.mondayreport.ca](http://www.mondayreport.ca)

Date Collected: May 2006  
© CSCA / Rogers Publishing



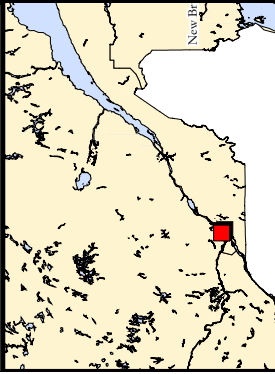




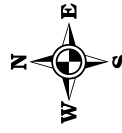
Rogers Publishing Limited  
 Monday Report on Retailers  
 1 Mount Pleasant Rd., 7th Fl.  
 Toronto, Ontario  
 M4Y 2Y5  
[www.mondayreport.ca](http://www.mondayreport.ca)

Date Collected: May 2006  
 © CSCA / Rogers Publishing

# Hwy 40 & Boul Cote-Vertu Power Centre - Saint-Laurent, Quebec



- Power Centre/  
Node Tenant
- Shopping Centre



Rogers Publishing Limited  
Monday Report on Retailers  
1 Mount Pleasant Rd., 7th Fl.  
Toronto, Ontario  
M4Y 2Y5  
[www.mondayreport.ca](http://www.mondayreport.ca)

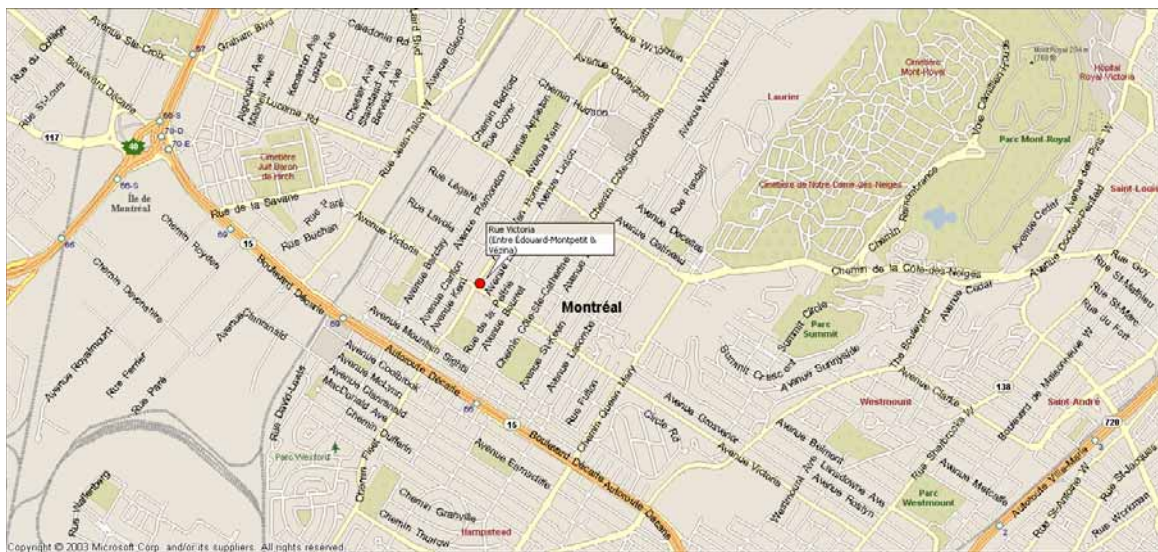
Date Collected: May 2006  
© CSCA / Rogers Publishing



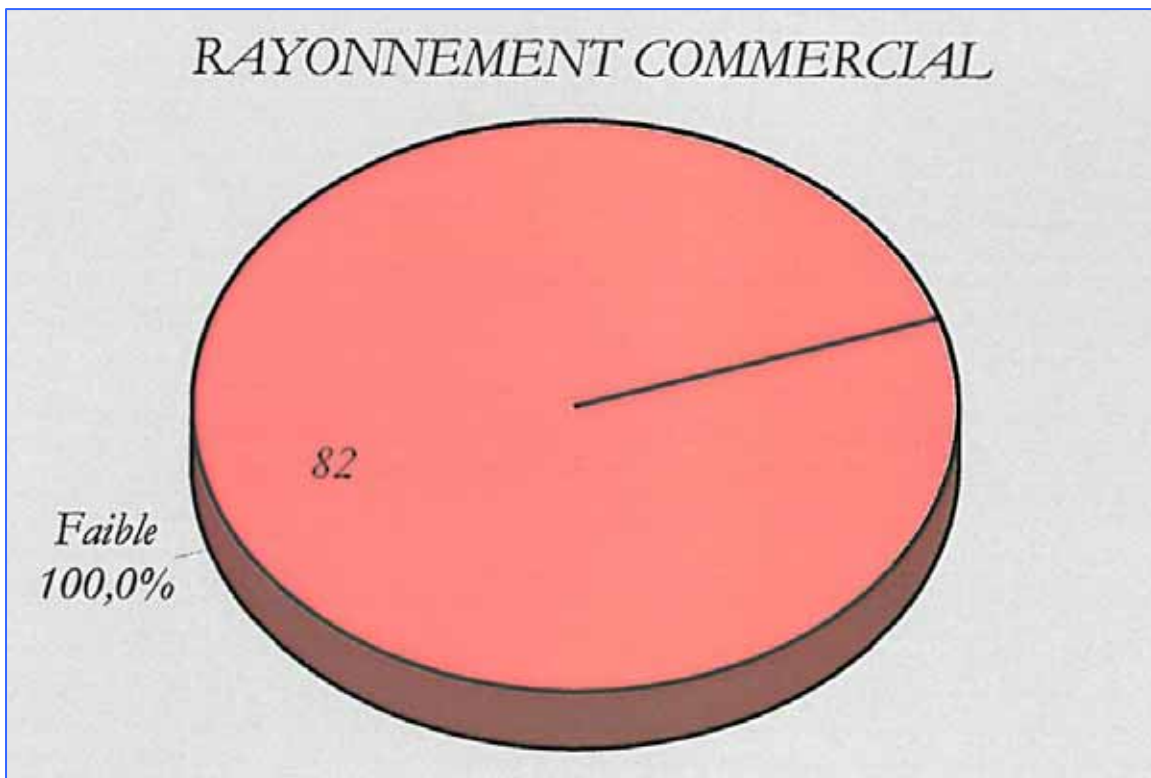
## **ARTÈRES COMMERCIALES COMPARABLES**

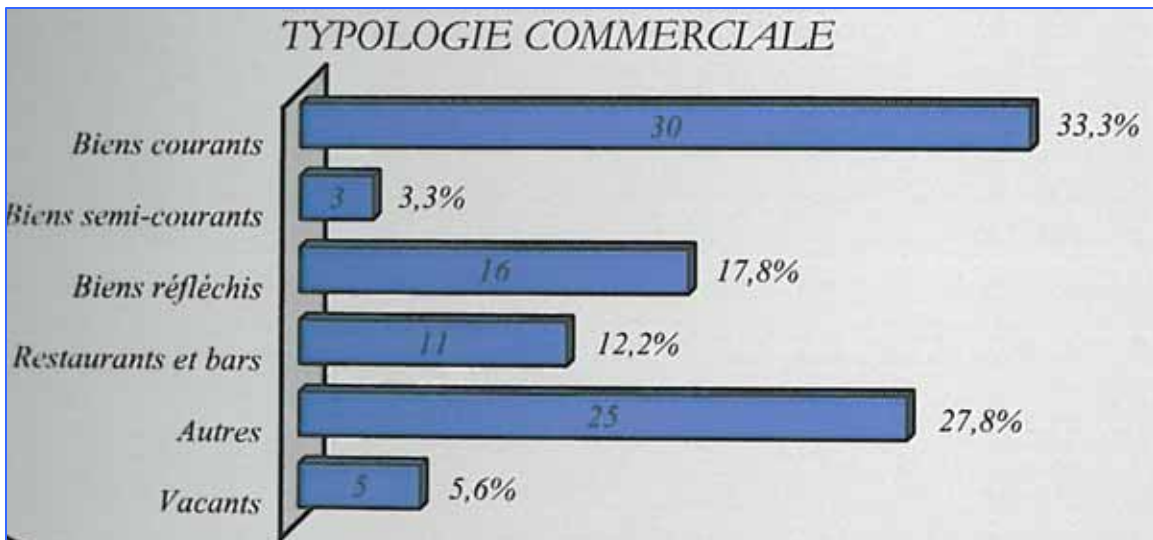
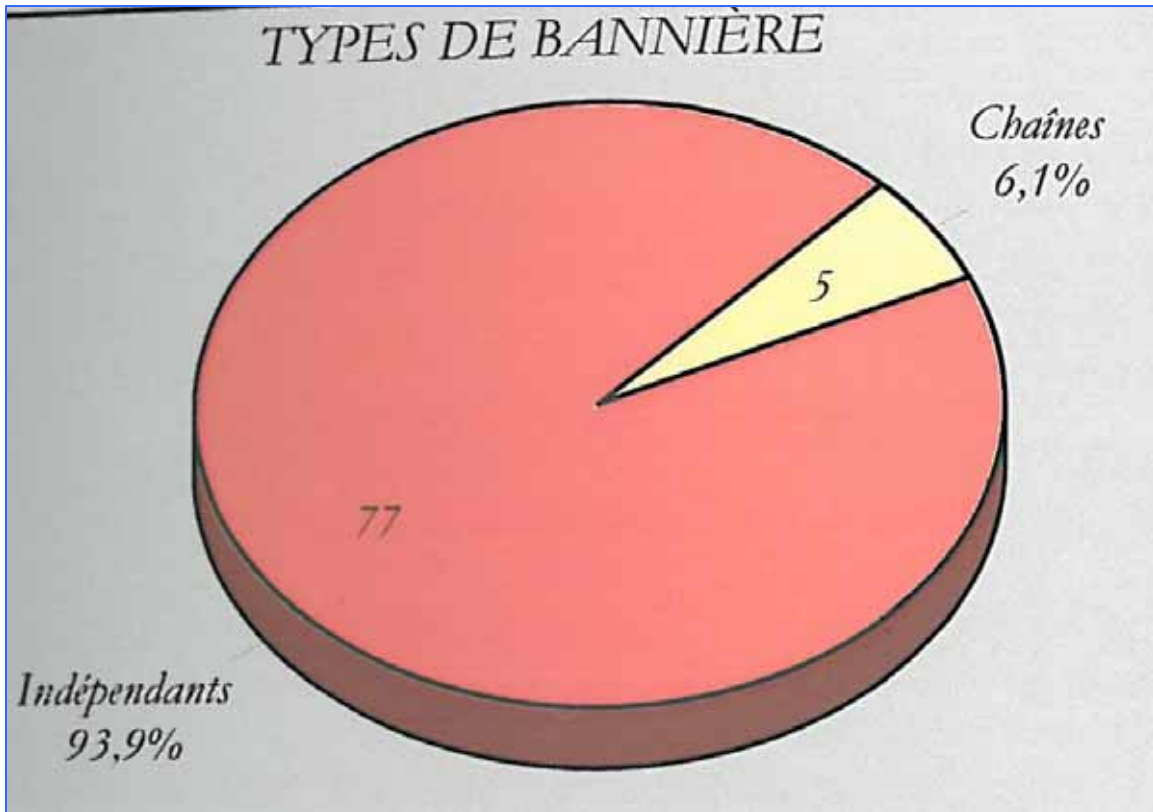


# RUE VICTORIA (Entre Édouard-Montpetit & Vézina)

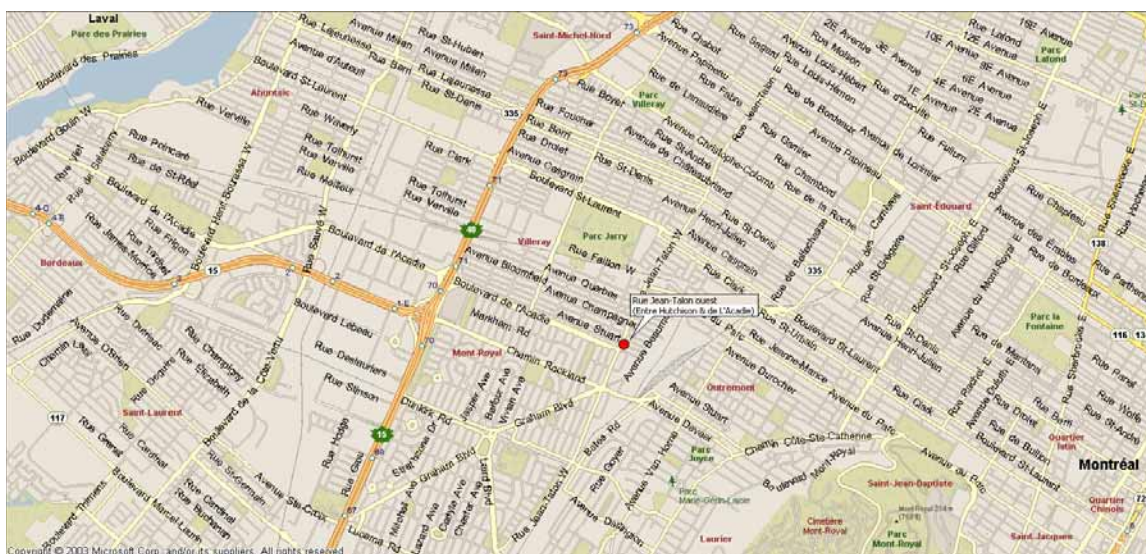
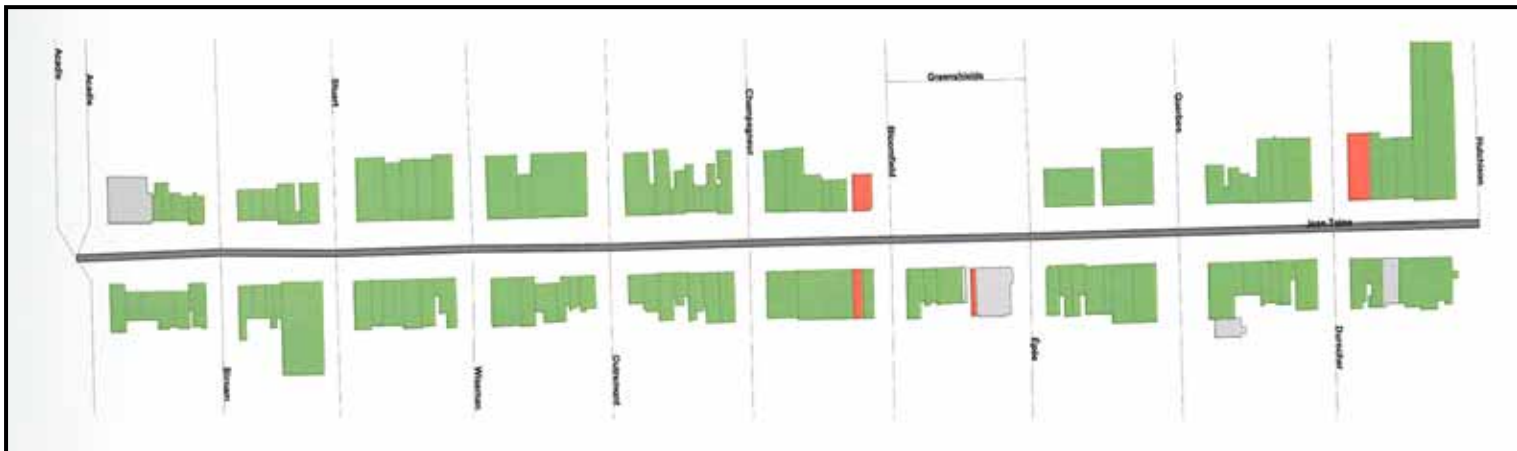


<i>Superficie de plancher</i>	<i>Nombre de locaux</i>	<i>Répartition (en%)</i>
<i>Moins de 500 pi<sup>2</sup></i>	<i>3</i>	<i>3,3</i>
<i>500 à 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>24</i>	<i>26,7</i>
<i>1 000 à 1 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>48</i>	<i>53,4</i>
<i>2 000 à 4 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>13</i>	<i>14,4</i>
<i>5 000 à 9 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>2</i>	<i>2,2</i>
<i>10 000 pi<sup>2</sup> et plus</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Total</i>	<i>90</i>	<i>100</i>



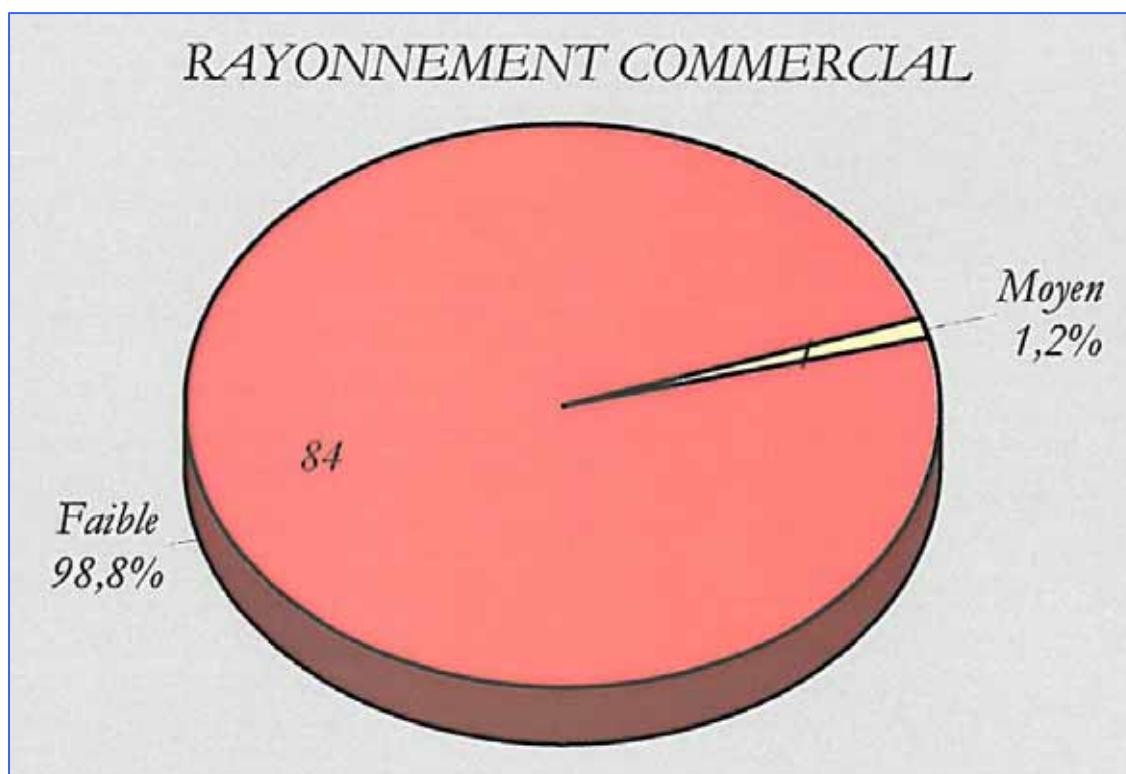


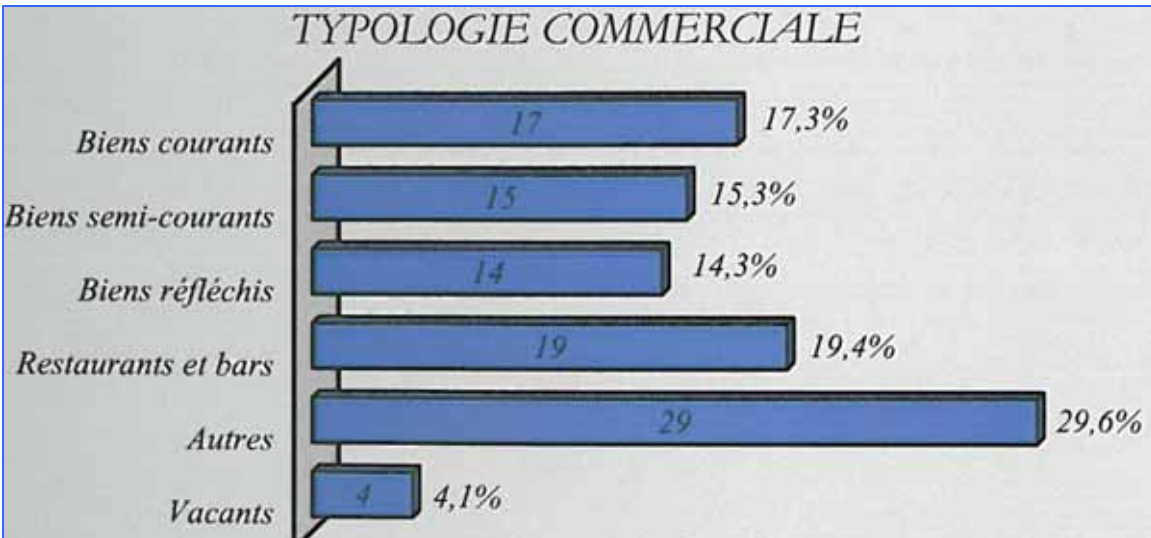
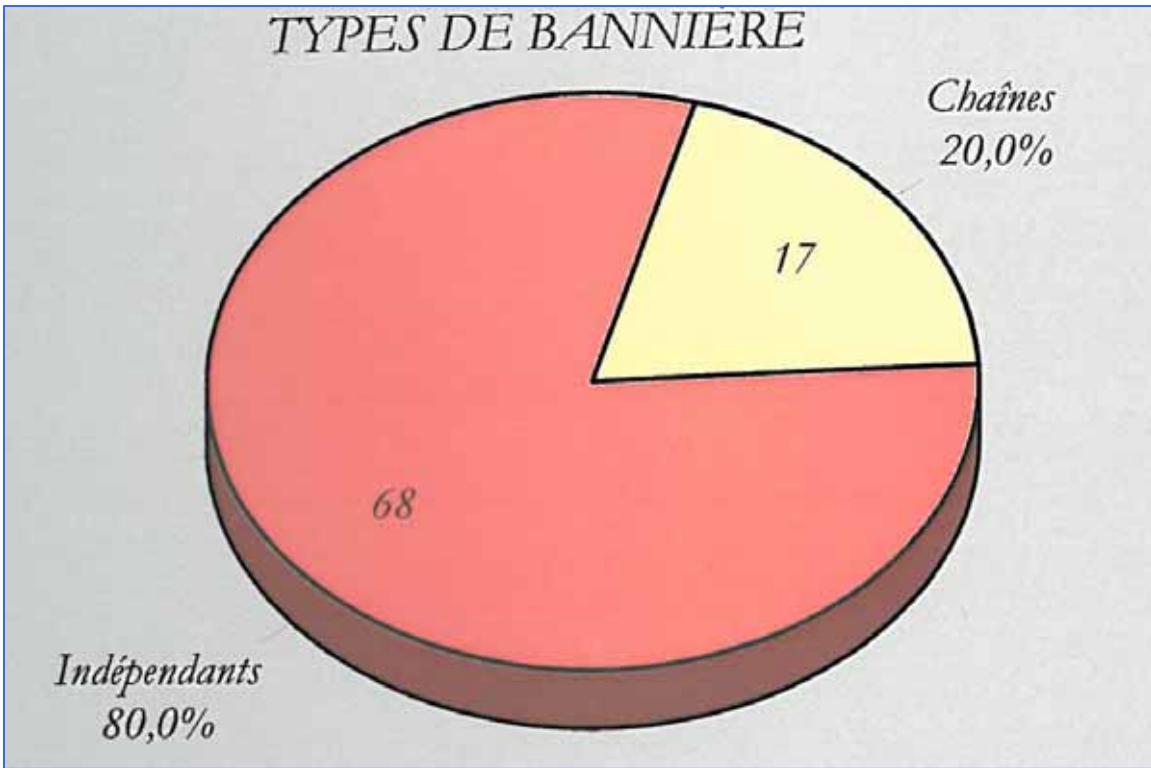
# RUE JEAN-TALON OUEST (Entre Hutchison & De L'Acadie)



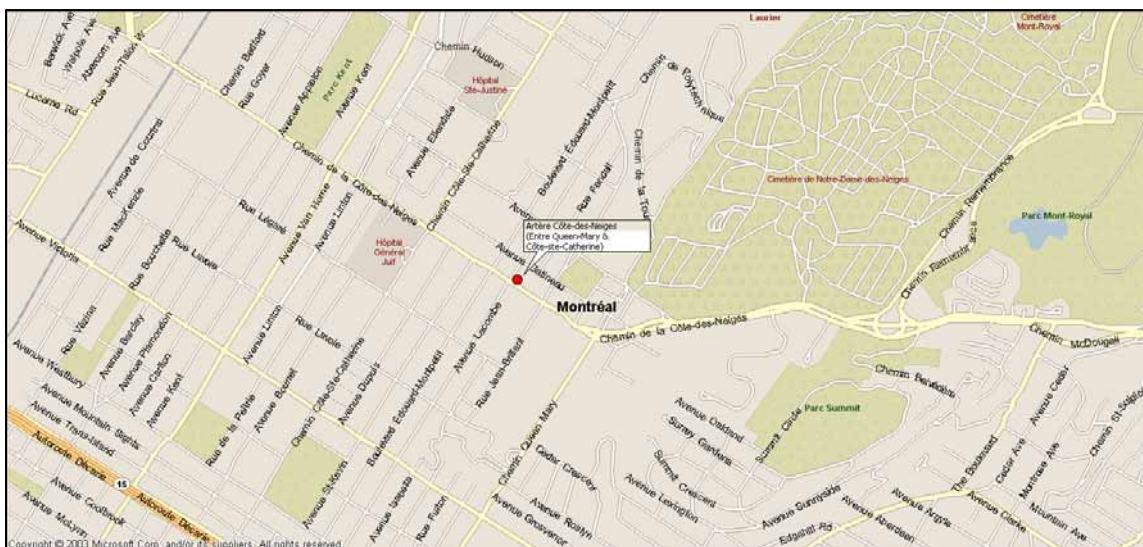


<i>Superficie de plancher</i>	<i>Nombre de locaux</i>	<i>Répartition (en%)</i>
<i>Moins de 500 pi<sup>2</sup></i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>500 à 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>25</i>	<i>25,5</i>
<i>1 000 à 1 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>44</i>	<i>45</i>
<i>2 000 à 4 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>21</i>	<i>21,4</i>
<i>5 000 à 9 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>6</i>	<i>6,1</i>
<i>10 000 pi<sup>2</sup> et plus</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>Total</i>	<i>98</i>	<i>100</i>

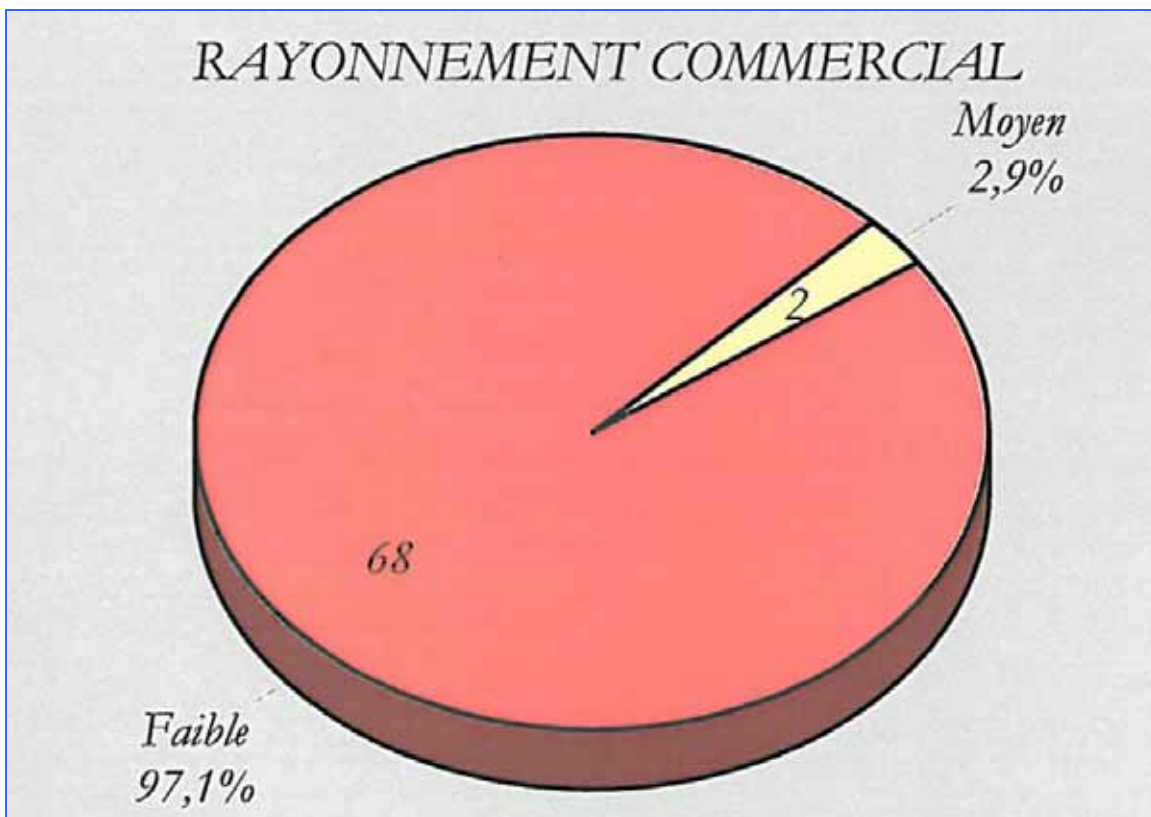




# CHEMIN DE LA CÔTE-DES-NEIGES (Entre Queen-Mary & Côte Sainte-Catherine)



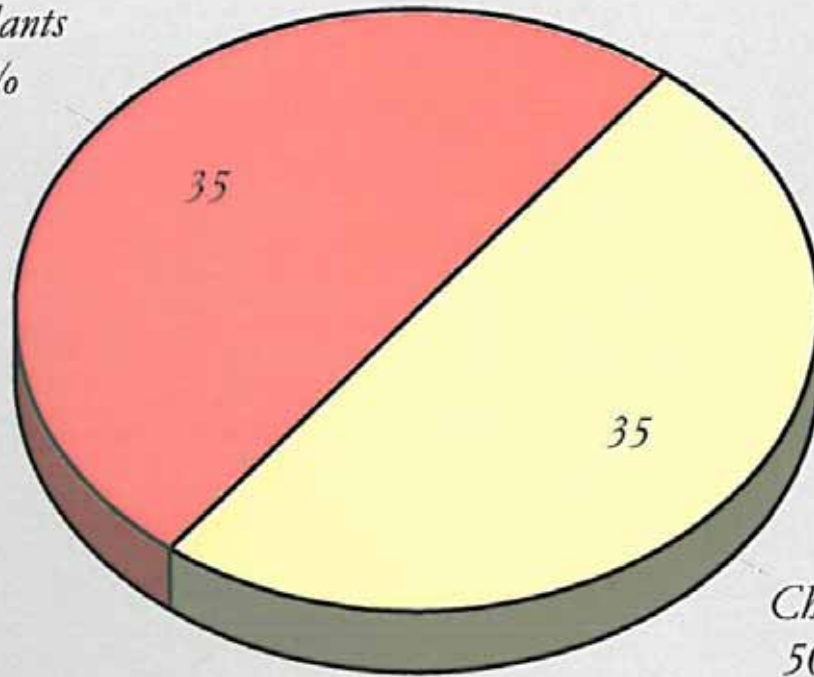
<i>Superficie de plancher</i>	<i>Nombre de locaux</i>	<i>Répartition (en%)</i>
<i>Moins de 500 pi<sup>2</sup></i>	<i>2</i>	<i>2,6</i>
<i>500 à 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>7</i>	<i>9,2</i>
<i>1 000 à 1 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>31</i>	<i>40,9</i>
<i>2 000 à 4 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>26</i>	<i>34,2</i>
<i>5 000 à 9 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>7</i>	<i>9,2</i>
<i>10 000 pi<sup>2</sup> et plus</i>	<i>3</i>	<i>3,9</i>
<i>Total</i>	<i>76</i>	<i>100</i>





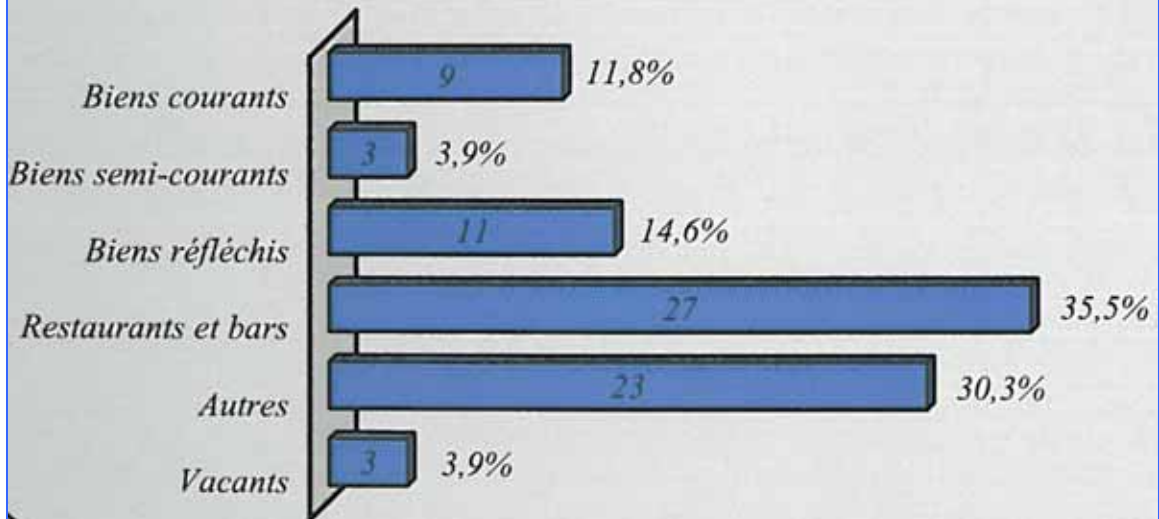
## TYPES DE BANNIÈRE

*Indépendants*  
50,0%

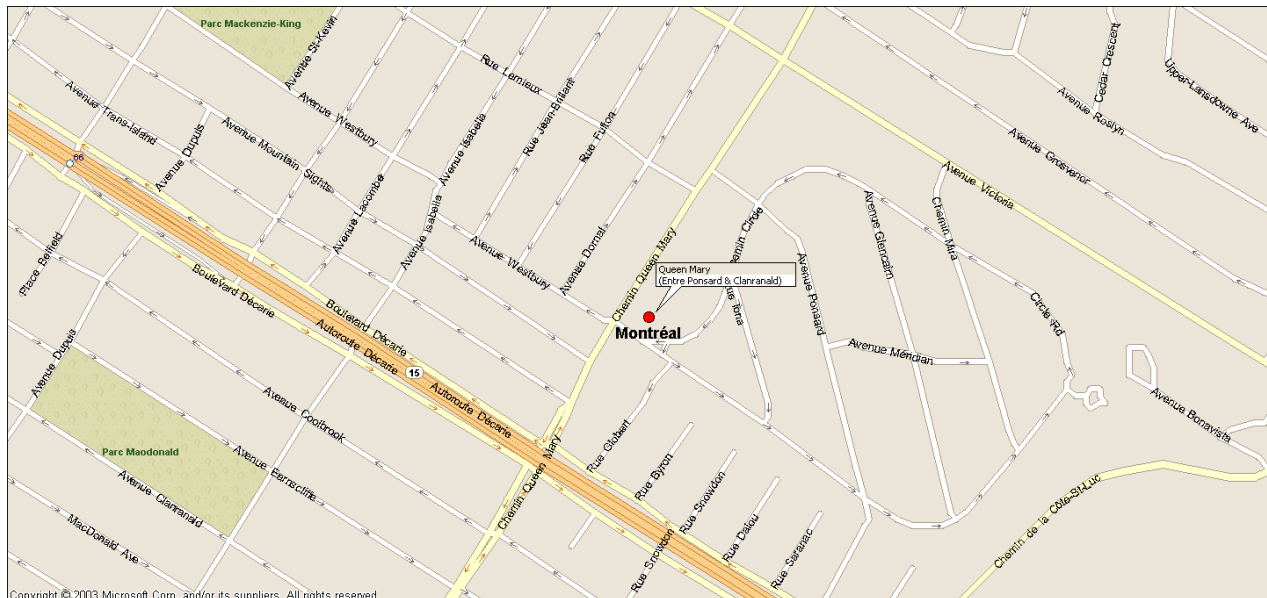
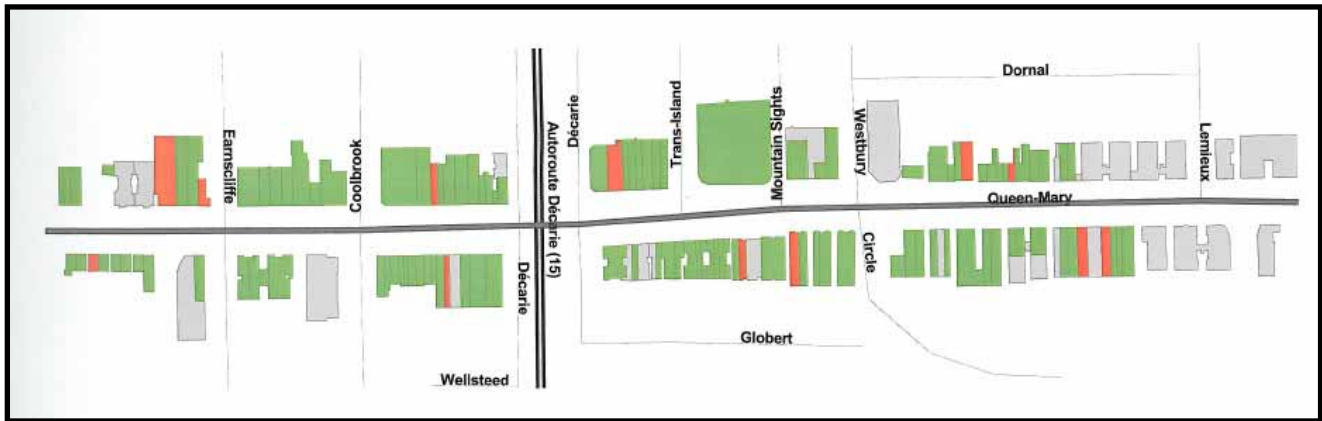


*Chaînes*  
50,0%

## TYPLOGIE COMMERCIALE

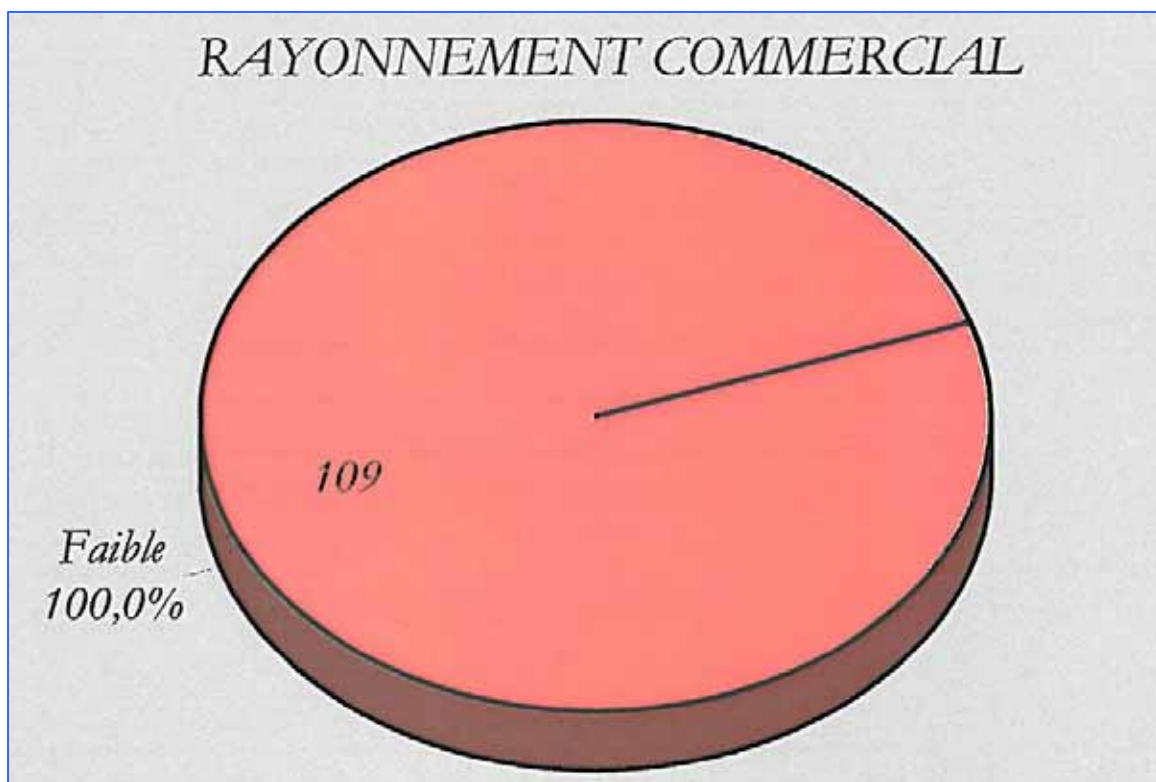


# CHEMIN QUEEN-MARY (Entre Ponsard & Clanranald)

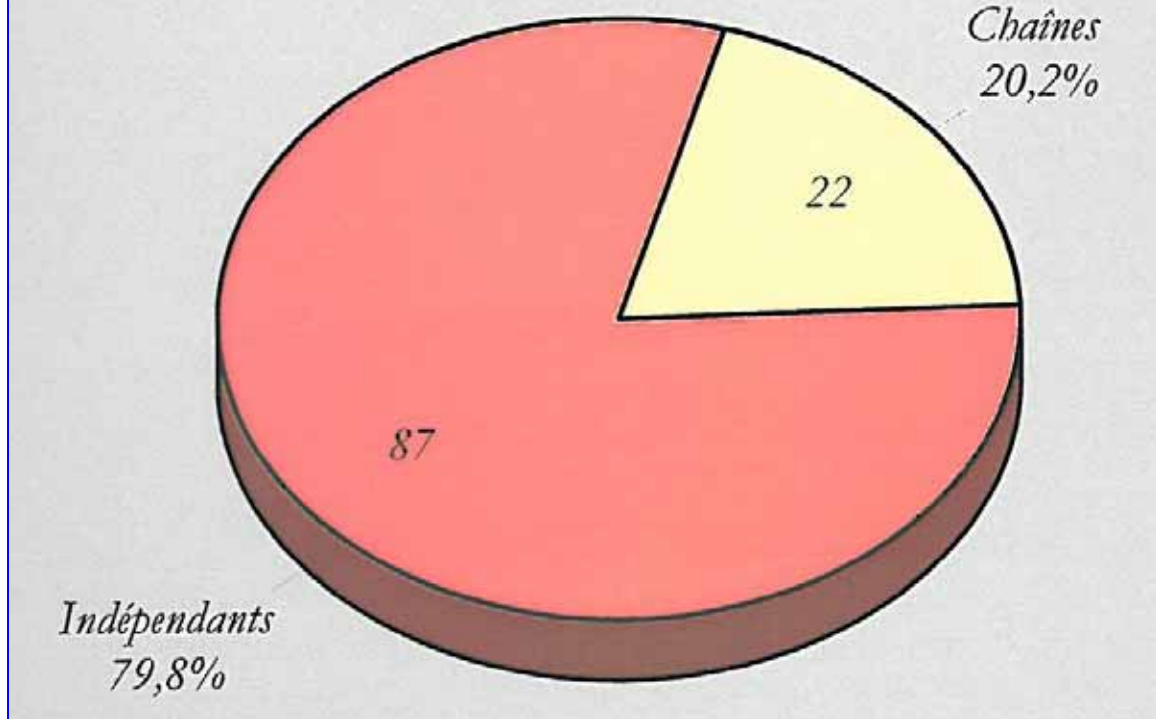


Copyright © 2003 Microsoft Corp. and/or its suppliers. All rights reserved.

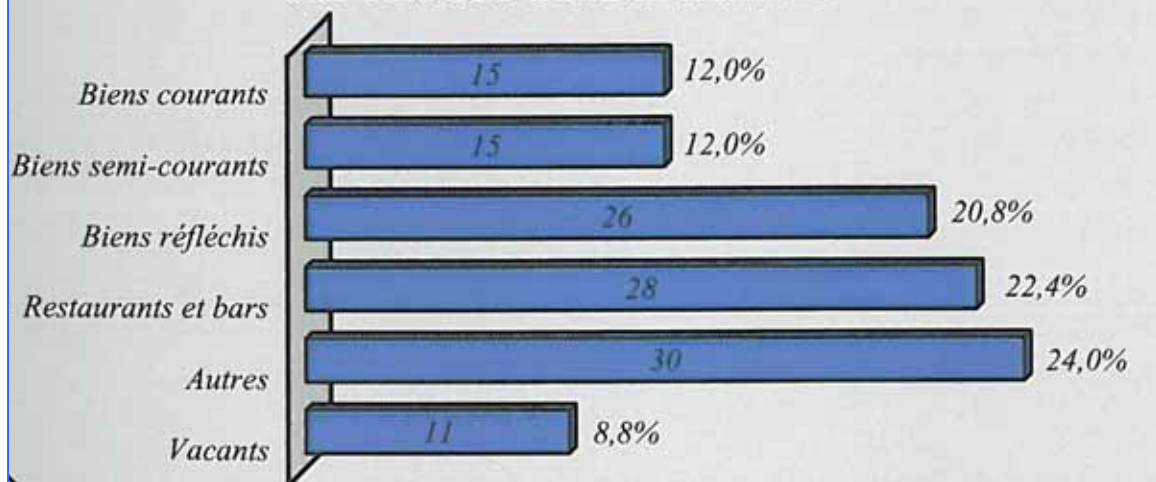
<i>Superficie de plancher</i>	<i>Nombre de locaux</i>	<i>Répartition (en%)</i>
<i>Moins de 500 pi<sup>2</sup></i>	<i>4</i>	<i>3,2</i>
<i>500 à 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>27</i>	<i>21,6</i>
<i>1 000 à 1 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>44</i>	<i>35,2</i>
<i>2 000 à 4 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>46</i>	<i>36,8</i>
<i>5 000 à 9 999 pi<sup>2</sup></i>	<i>3</i>	<i>2,4</i>
<i>10 000 pi<sup>2</sup> et plus</i>	<i>1</i>	<i>0,8</i>
<i>Total</i>	<i>125</i>	<i>100</i>



## TYPES DE BANNIERE



## TYPLOGIE COMMERCIALE



**ANNEXE « C »**  
**VOLET BUREAUX**  
**INVENTAIRE DES IMMEUBLES DE CLASSE « A »**

# 7777 Décarie

## Aperçu de l'édifice



**Marché :** Grand Montréal  
**Secteur :** Périphérie  
**Sous-secteur:** Périphérie Nord-ouest  
**Catég. d'édifice :** A  
**Nom de l'édifice :** Centre Corporatif Décarie

**Taxes foncières :** nd  
**Frais :** nd  
**Électricité :** nd  
**Total TFE (2007) :** \$14.00

**Nombre d'étages :** 6  
**Superf. bureaux :** 107,000  
**Étage type :** 17,800  
**Année de constr. :** 1990

**COMMENTAIRES :** Terrain de 49 801 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### Centre Corporatif Décarie

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	89,399
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	89,399	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	89,399	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	89,399	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	89,399	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	83.6
POURCENTAGE DISPONIBLE	83.6	POURCENTAGE INOCCUPÉ	83.6	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Centre Corporatif Décarie, 7777 Décarie, Grand Montréal

Contact pour louer:  
**François Huard**  
 (514)694 -6243

Gestion  
**Complexe Pointe-Claire**  
 (514)694 -6243

Le Groupe Westcliff

AltusInSite © 1999-2008 Altus Group Limited

Bureau /étage	Plan disp.	Genre de loc.	Espac disp.	Date de possession (mm/jj/aa)	Date d'exp. (mm/jj/aa)	Loyer demandé estimé	Type	Total, frais TFE	Loyer total	Date de vérification (mm/jj/aa)	Contact pour louer
2	Non	S-loc.	4,379	1/1/2008	6/30/2012	nd	Nd	\$14.00	nd	1/18/2008	ChristianCharbonneau
2	Non	S-loc	5,995	12/14/2007	6/30/2012	\$4.46	Net	\$14.00	\$18.46	1/25/2008	GuyMassé (514)841 -3830
3	Non	S-loc	21,902	1/1/2008	6/30/2012	nd	nd	\$14.00	nd	1/18/2008	ChristianCharbonneau
4	Non	S-loc	20,338	1/1/2008	6/30/2012	nd	nd	\$14.00	nd	1/18/2008	ChristianCharbonneau
5	Non	S-loc	5,417	12/14/2007	6/30/2012	\$4.46	Net	\$14.00	\$18.46	1/25/2008	GuyMassé (514)841 -3830
6	Non	S-loc	16,115	12/14/2007	6/30/2012	\$4.46	Net	\$14.00	\$18.46	1/25/2008	GuyMassé (514)841 -3830
RC	Non	S-loc	15,253	1/1/2008	6/30/2012	nd	nd	\$14.00	nd	1/18/2008	ChristianCharbonneau

## 8000 Décarie

### Aperçu de l'édifice



**Marché :** Grand Montréal  
**Secteur :** Périphérie  
**Sous-secteur :** Périphérie Nord-ouest  
**Catég. d'édifice :** A  
**Nom de l'édifice :** 8000 Décarie

**Taxes foncières :** nd  
**Frais :** nd  
**Électricité :** Inc  
**Total TFE (2008) :** \$15.00

**Nombre d'étages :** 7  
**Superf. bureaux :** 134,504  
**Étage type :** 23,162  
**Année de constr. :** 1989

**COMMENTAIRES :** Terrain de 62 558 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### 8000 Décarie

DISPONIBLE DIRECT (PI2)	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI2)	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI2)	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI2)	0	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	0	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	0.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	0	POURCENTAGE INOCCUPÉ	0	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Aucun espace disponible pour l'édifice indiqué.

Contact pour louer  
**Paul Fischlin**  
 (514)737-5432  
 Arcturus Realty Corporation

Gestion  
**Arcturus Realty Corporation**  
 (514)735-8000



## 8300 Décarie

### Aperçu de l'édifice



<b>Marché :</b>	Grand Montréal	<b>Taxes foncières :</b>	nd
<b>Secteur :</b>	Périphérie	<b>Frais :</b>	nd
<b>Sous-secteur :</b>	Périphérie Nord-ouest	<b>Électricité :</b>	Inc
<b>Catég. d'édifice :</b>	A		
<b>Nom de l'édifice :</b>	Ericsson	<b>Total TFE (2006) :</b>	\$11.92

**Nombre d'étages :** 6  
**Superf. bureaux :** 91,074  
**Étage type :** 15,671  
**Année de constr. :** 2000

**COMMENTAIRES :** Terrain de 30 545 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### Ericsson

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	91,074
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	91,074	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	91,074	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	91,074	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	91,074	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	
POURCENTAGE DISPONIBLE	100	POURCENTAGE INOCCUPÉ	100	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Ericsson, 8300 Décarie, Grand Montréal

Bur. /Étage	Plan disp.	Genre de loc.	Espace disp.	Date de possession (mm/jj/aa)	Date d'exp. (mm/jj/aa)	Loyer demandé estimé	Type	Total frais TFE	Loyer total	Date de vérification (mm/jj/aa)	Contact pour louer
1	Non	S.-loc.	15,179	11/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830
2	Non	S.-loc.	15,179	11/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830
3	Non	S.-loc.	15,179	7/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830
4	Non	S.-loc.	15,179	7/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830
5	Non	S.-loc.	15,179	7/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830
6	Non	S.-loc.	15,179	7/1/2006	6/30/2015	\$20.00	Brut	\$11.92	\$20.00	8/2/2007	GuyMassé (514)841 -3830

Contact pour louer:  
**Cathy Cohen**  
 (514)738 -1253  
 Triad Gestco Ltée

**Ben Cohen**  
 (514)738-1253  
 Triad Gestco Ltée

Gestion  
**Triad Gestco Ltée (514)738**  
 1253



# 8500 Décarie

## Aperçu de l'édifice



**Marché :** Grand Montréal  
**Secteur :** Périphérie  
**Sous-secteur :** Périphérie Nord-ouest  
**Catég. d'édifice :** A  
**Nom de l'édifice :** 8500 Décarie

**Taxes foncières :** nd  
**Frais :** nd  
**Électricité :** nd  
**Total TFE :** nd

**Nombre d'étages :** 8  
**Superf. bureaux :** 175,060  
**Étage type :** 22,250  
**Année de constr. :** 2001

**COMMENTAIRES :** Terrain de 202 379 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### 8500 Décarie

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	0	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	0	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	0.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	0	POURCENTAGE INOCCUPÉ	0	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Aucun espace disponible pour l'édifice indiqué.

Contact pour louer  
**Michael Racine**  
 (514)337-8151  
 Cominar

Gestion  
**Cominar**  
 (514)337-8151

AltusInSite © 1999-2008 Altus Group Limited



## 3333 Graham

### Aperçu de l'édifice

<b>Marché :</b>	Grand Montréal	<b>Taxes foncières :</b>	nd
<b>Secteur :</b>	Périphérie	<b>Frais :</b>	nd
<b>Sous-secteur :</b>	Périphérie Nord-ouest	<b>Électricité :</b>	nd
<b>Catég. d'édifice :</b>	A		
<b>Nom de l'édifice :</b>	3333 Graham	<b>Total TFE (2008) :</b>	\$13.50

**Nombre d'étages :** 6  
**Superf. bureaux :** 100,005  
**Étage type :** 16,000  
**Année de constr. :** 1990

**COMMENTAIRES :** Terrain de 62 575 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ 3333Graham

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	2,000	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	2,000	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	2,000
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	2,000	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	2,000	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	2,000	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	2.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	2	POURCENTAGE INOCCUPÉ	2	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

3333Graham, 3333Graham, Grand Montréal

Bureau /étage	Plan disp.	Genre de loc.	Espac disp.	Date de possession (mm/jj/aa)	Date d'exp. (mm/jj/aa)	Loyer demandé estimé	Total, frais Type TFE	Date de Loyer vérification total (mm/jj/aa)	Contact pour louer	
5	No	Directe	2,000	3/1/2008	nd	\$15.50	Face \$13.50	\$29.00	3/4/2008	Dario Giannandrea (514)344-6056

Contact pour louer  
**Dario Giannandrea**  
**(514)344-6056**  
 Immeubles Place Graham Inc.

Gestion  
**Immeubles Place Graham Inc.**  
**(514)344-6056**

# 400 Sainte-Croix

## Aperçu de l'édifice



<b>Marché:</b>	Grand Montréal	<b>Taxes foncières :</b>	r
<b>Secteur:</b>	Périphérie	<b>Frais :</b>	r
<b>Sous-secteur :</b>	Périphérie Nord-ouest	<b>Électricité :</b>	r
<b>Catég. d'édifice :</b>	A	<b>Total TFE :</b>	r
<b>Nom de l'édifice :</b>	400 Sainte-Croix – Bloc Ouest		

**Nombre d'étages :** 3

**Superf. bureaux :** 100,000

**Étage type :** 33,000

**Année de constr. :** 2001

**COMMENTAIRES :** 33% d'un terrain de 401 615 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

400 Sainte-Croix – Bloc Ouest

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	28,000	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	28,000	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	28,000
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	28,000	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	28,000	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	28,000	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	28.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	28	POURCENTAGE INOCCUPÉ	28	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

400 Sainte-Croix – Bloc Ouest, 400 Sainte-Croix, Grand Montréal

Bureau /Étage	Plan disp.	Genre de loc.	Espace disp.	Date de possession (mm/jj/aa)	Date d'exp. (mm/jj/aa)	Loyer demandé estimé	Type	Total Frais TFE	Loyer total	Date de vérification (mm/jj/aa)	Contact pour louer
GF	Oui	Directe	28,000	8/1/2007	nd	\$25.00	Brut	nd	\$25.00	2/21/2008	Paul Fischlin (514)737-5432

Contact pour louer  
**Paul Fischlin**  
 (514)737-5432  
 Arcturus Realty Corporation

Gestion  
**Brookfield LePage Johnson Controls**

AltusInSite © 1999-2008 Altus Group Limited

# 400 Sainte-Croix

## Aperçu de l'édifice



<b>Marché :</b>	Grand Montréal	<b>Taxes foncières :</b>	nd
<b>Secteur :</b>	Périphérie	<b>Frais :</b>	nd
<b>Sous-secteur :</b>	Périphérie Nord-ouest	<b>Électricité :</b>	nd
<b>Catég. d'édifice :</b>	A	<b>Total TFE :</b>	nd
<b>Nom de l'édifice :</b>	400 Sainte-Croix - Bloc Centre		

**Nombre d'étages :** 3

**Superf. bureaux :** 100,000

**Étage type :** 33,000

**Année de constr. :** 2001

**COMMENTAIRES :** 33% d'un terrain de 401 615 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### 400 Sainte-Croix – Bloc Centre

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	0	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	0	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	0.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	0	POURCENTAGE INOCCUPÉ	0	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Aucun espace disponible pour l'édifice indiqué.

Contact pour louer  
**Paul Fischlin**  
 (514)737-5432  
 Arcturus Realty Corporation

Gestion  
**Brookfield LePage Johnson Controls**

AltusInSite © 1999-2008 Altus Group Limited

# 400 Sainte-Croix

## Aperçu de l'édifice



<b>Marché :</b>	Grand Montréal	<b>Taxes foncières :</b>	nd
<b>Secteur :</b>	Périphérie	<b>Frais :</b>	nd
<b>Sous-secteur :</b>	Périphérie Nord-ouest	<b>Électricité :</b>	nd
<b>Catég. d'édifice :</b>	A	<b>Total TFE :</b>	nd
<b>Nom de l'édifice :</b>	400 Sainte-Croix - Bloc Est		

**Nombre d'étages :** 3  
**Superf. bureaux :** 100,000  
**Étage type :** 33,000  
**Année de constr. :** 2001

**COMMENTAIRES :** 33% d'un terrain de 401 615 pi<sup>2</sup>

### DISPONIBLE ET INOCCUPÉ

#### 400 Sainte-Croix – Bloc Est

DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE DIRECT (PI <sup>2</sup> )	0
DISP. DIRECT VACANT(PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. MAIS LOUÉ (PI <sup>2</sup> )	0	DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0
DISPONIBLE SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	INOCC. SOUS-LOC. (PI <sup>2</sup> )	0	PROBABLEMENT DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )*	0
TOTAL DISPONIBLE (PI <sup>2</sup> )	0	TOTALINOCC. (PI <sup>2</sup> )	0	% PROBABLEMENT DISPONIBLE	0.0
POURCENTAGE DISPONIBLE	0	POURCENTAGE INOCCUPÉ	0	<i>*Espace non annoncé mais susceptible de devenir disponible</i>	

## Liste des espaces disponibles

Aucun espace disponible pour l'édifice indiqué.

Contact pour louer  
**Paul Fischlin**  
**(514)737-5432**  
**Arcturus Realty Corporation**

Gestion  
**Brookfield LePage Johnson Controls**

AltusInSite © 1999-2008 Altus Group Limited

**ANNEXE « D »**  
**PRÉSENTATION DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT**  
**NAMUR — JEAN-TALON OUEST**



## Namur – Jean-Talon Ouest : concept et vision d'ensemble



## Mandat

C'est en septembre 2005 que l'arrondissement de Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce suggère la « **modification radicale de la vocation** » du secteur Namur – Jean-Talon Ouest. Dans cette perspective, le présent mandat consiste, pour ce secteur, à élaborer un plan d'ensemble et de développement résidentiel qui soit un « **milieu de vie** » contemporain et de qualité, ancré dans la réalité de la vie quotidienne, sa fonctionnalité, son environnement social et urbain.





## Objectifs du mandat

Inspirés de l'approche de TOD (Transit Oriented Development) et des critères LEED for Neighborhood Development, les principaux objectifs de développement sont :

- Augmenter la densité résidentielle;
- Améliorer la sécurité et la convivialité du secteur;
- Doter le secteur d'une identité propre;
- Implanter de nouveaux services de quartier adaptés aux besoins;
- Tirer parti du potentiel de développement généré par la proximité des stations de métro;
- Améliorer la qualité de l'environnement urbain;

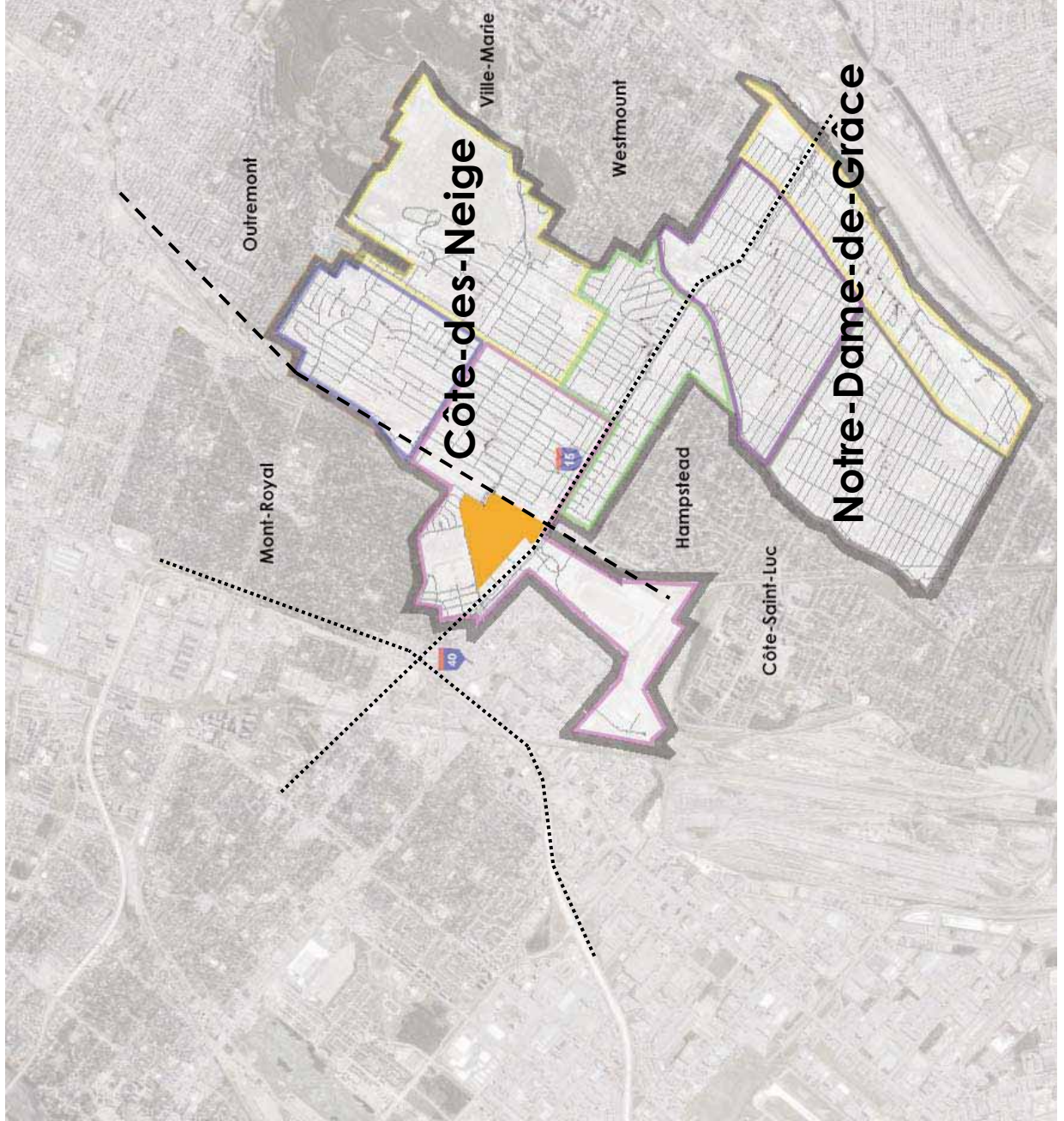
NOTE: Le cercle vert illustre un rayon de 800m donc 8 à 10 minutes à pieds.





## contexte urbain

## Le secteur et son territoire

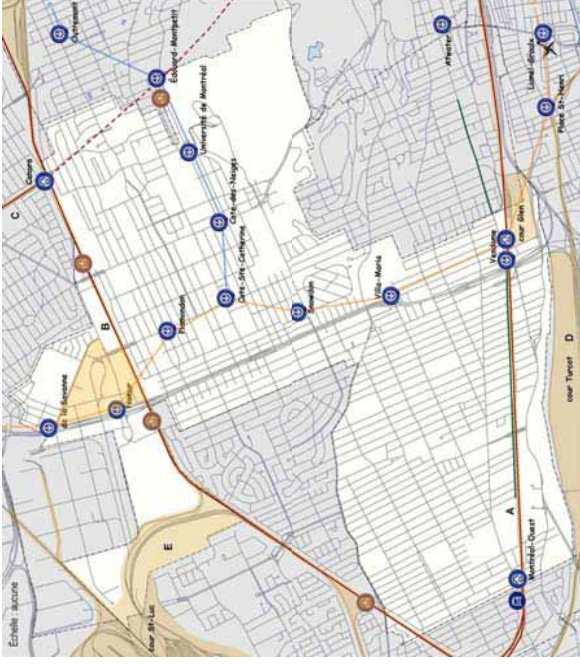




## Le réseau : routier et transport



Routier

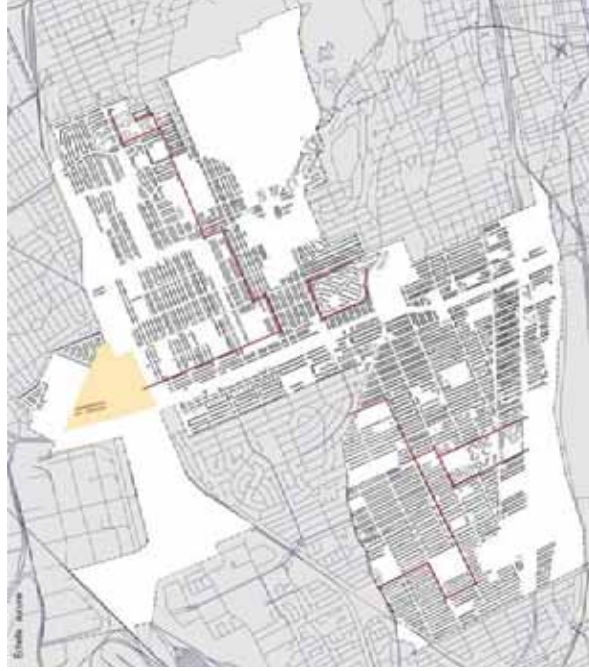


Transport en commun

- Secteur délimité par deux voies de transit principales : Décarie et Jean-Talon

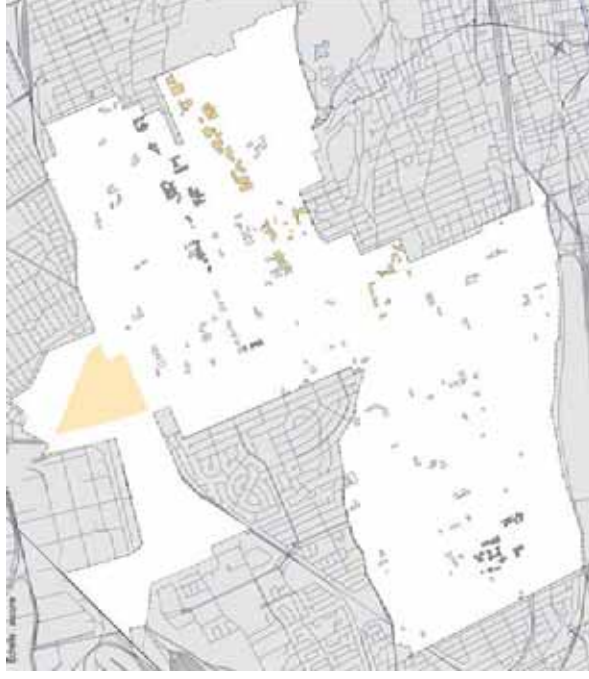
- Trois stations de métro à proximité.
- Axe projeté pour train de banlieue à la limite sud du secteur.

## cadre bâti et occupation du sol



ensembles résidentiels

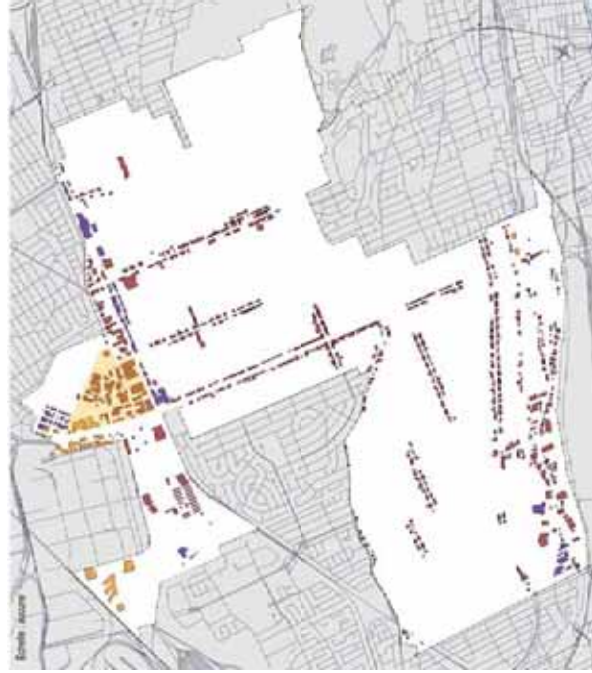
- La rue Mountain Sights, isolée et éloignée du tissu résidentiel
- Interface résidentielle au nord : Ville Mont-Royal
- Interface résidentielle au sud-est : vers métro Plamondon



ensembles institutionnels

- Aucun n'a été relevé
- Collège Marie-Victorin
- Centre communautaire
- Église Croate

## cadre bâti et occupation du sol



ensembles industriels  
et commerciaux



espaces publics

- Secteur à forte concentration industrielle
- Fonctions commerciales sur Jean-Talon

- Parc de la Savane
- Grand cimetière

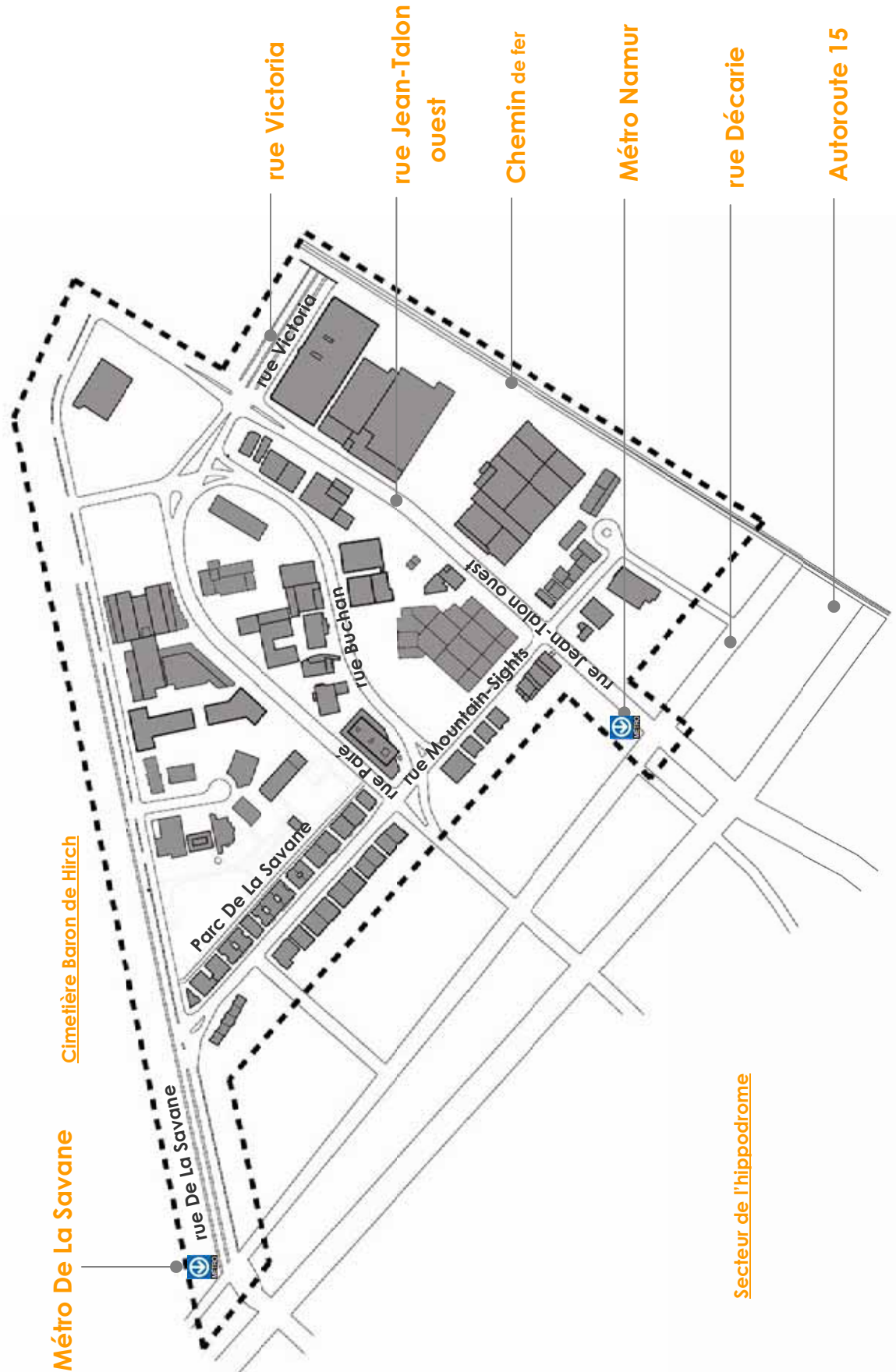


## Le secteur : état actuel



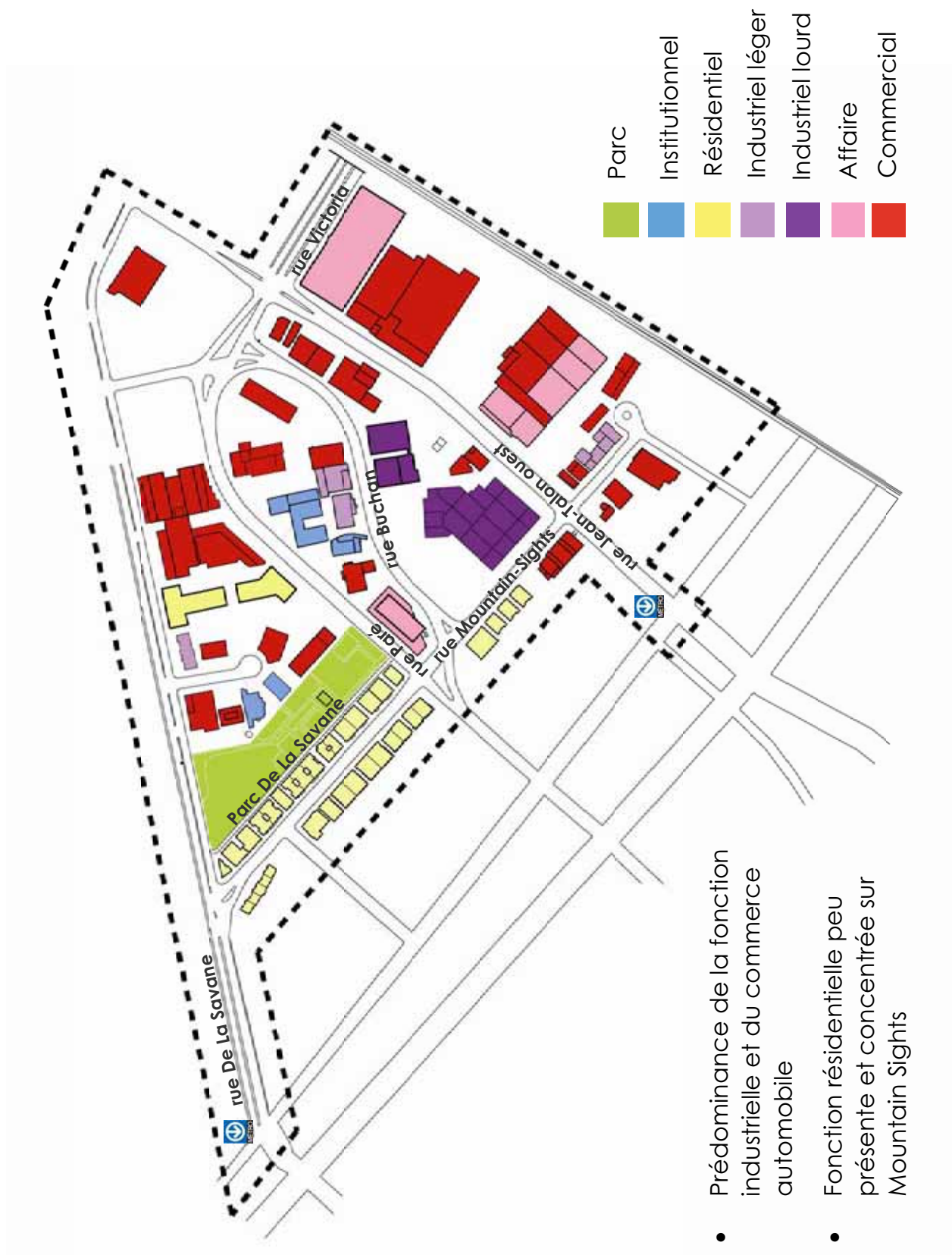
# Secteur existant

Superficie : 90 acres





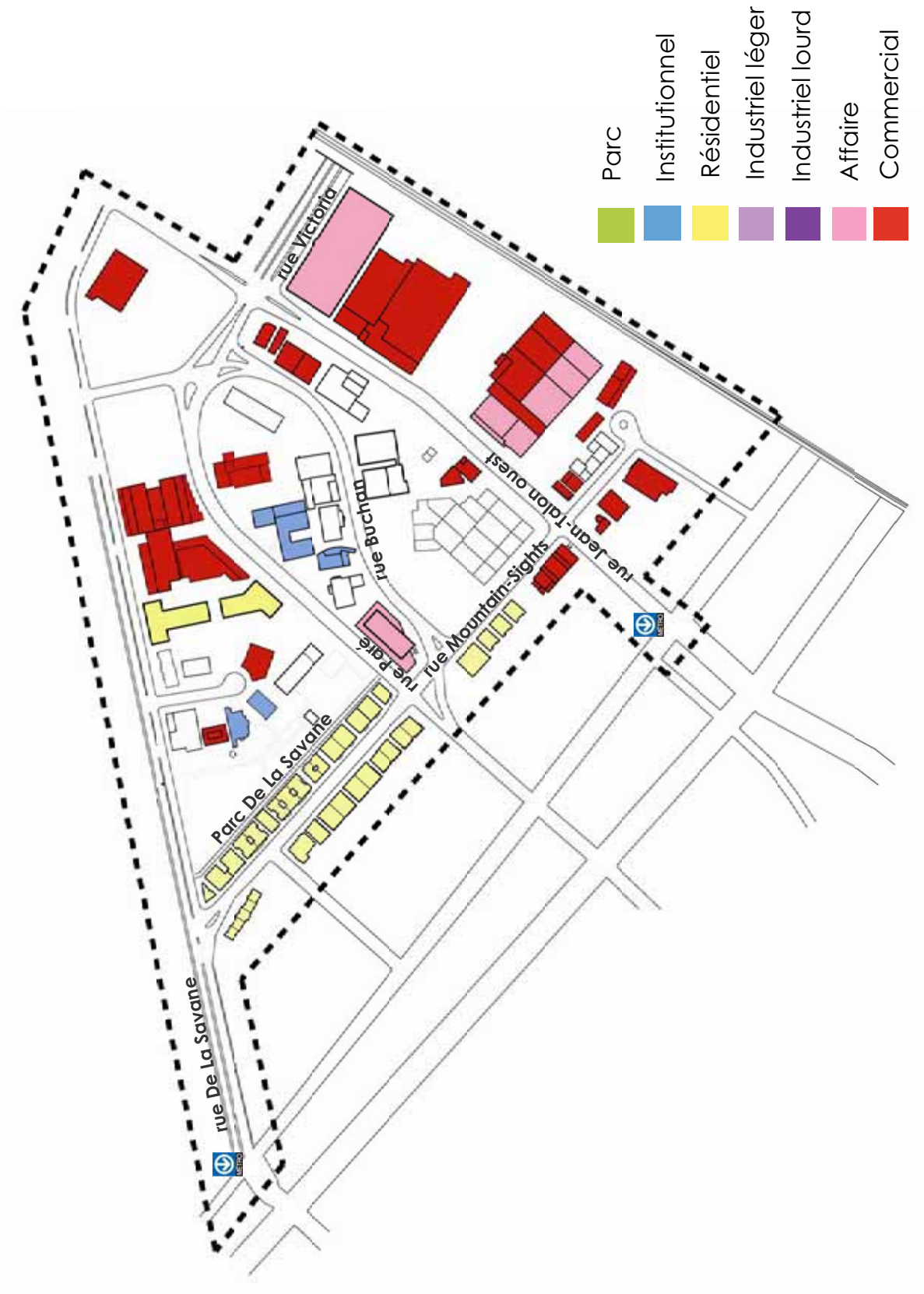
# Occupation du sol existant



- Prédominance de la fonction industrielle et du commerce automobile
- Fonction résidentielle peu présente et concentrée sur Mountain Sights

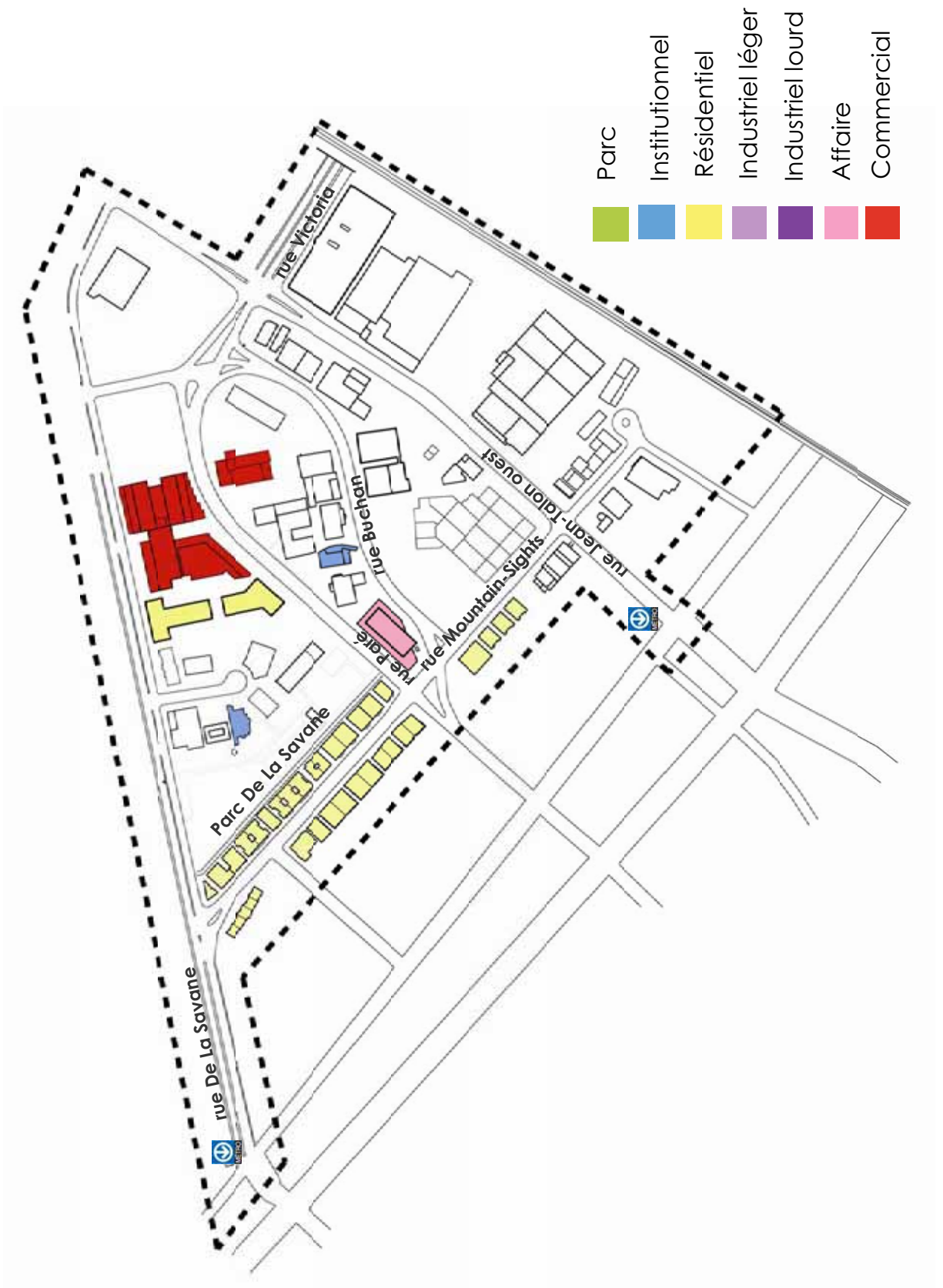
# Occupation du sol existant

sans fonction industrielle ni commerce automobile



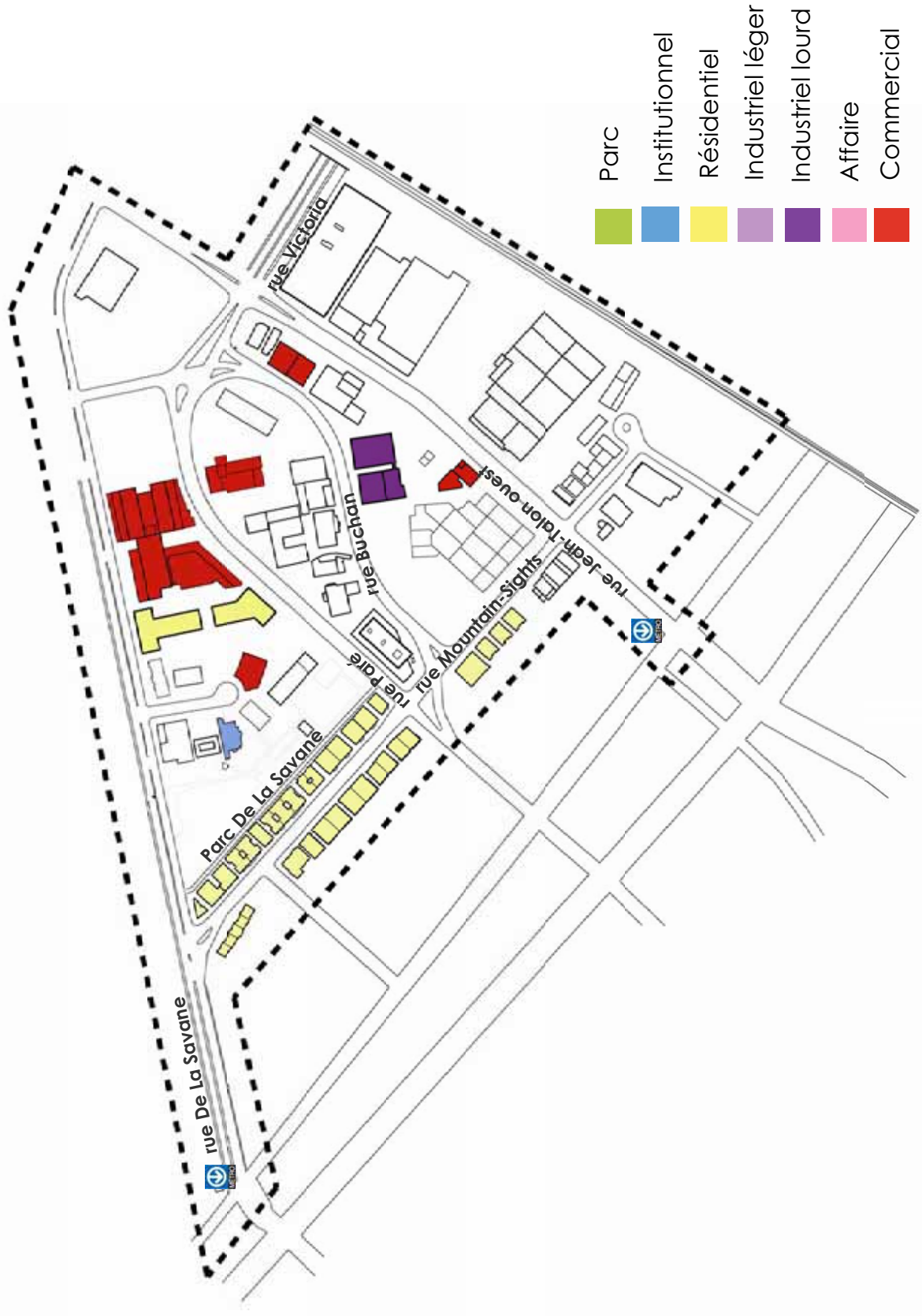
# Qualité du milieu bâti

Bâtiments considérés de bonne qualité

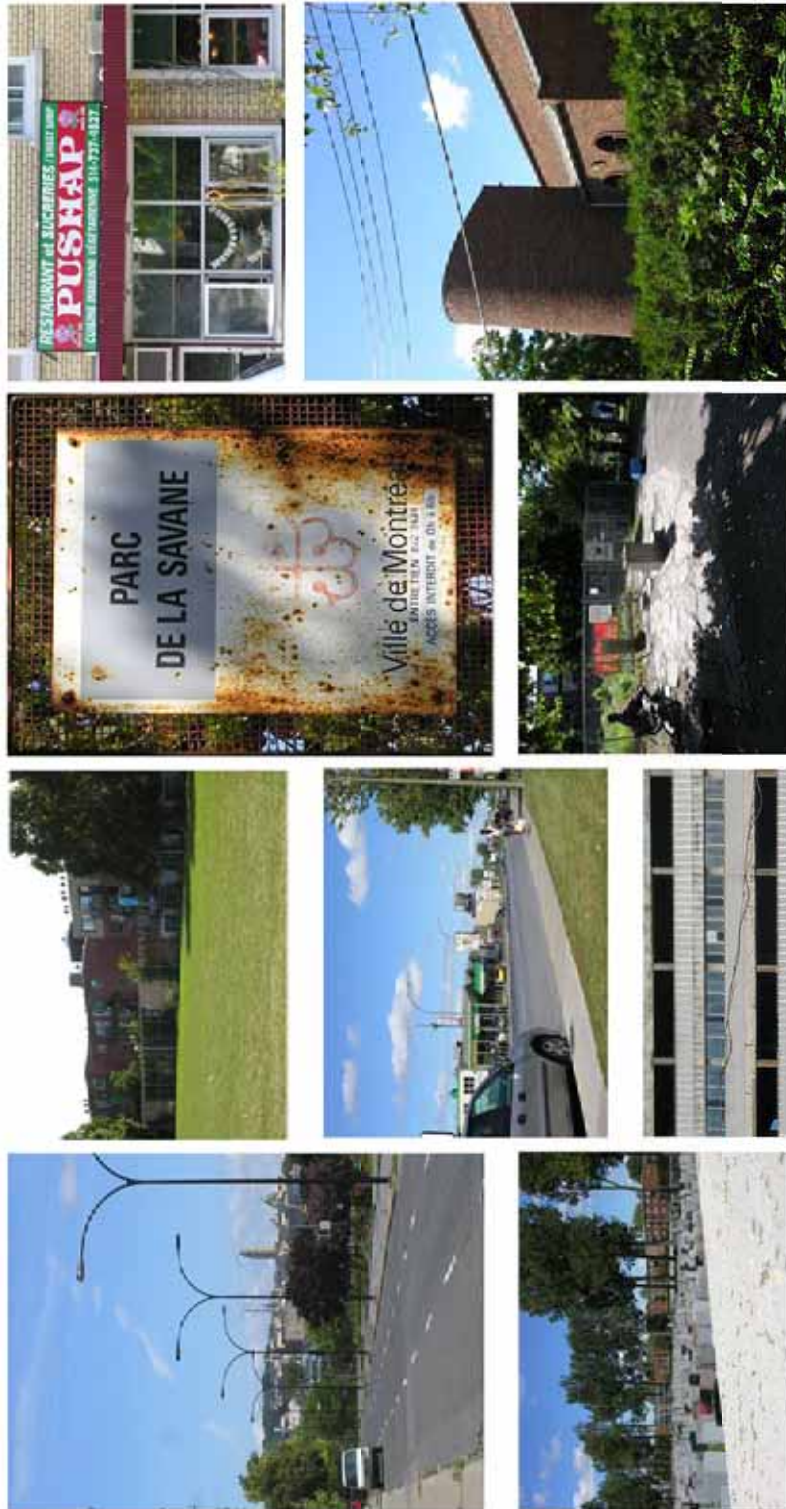




# Caractéristiques foncières



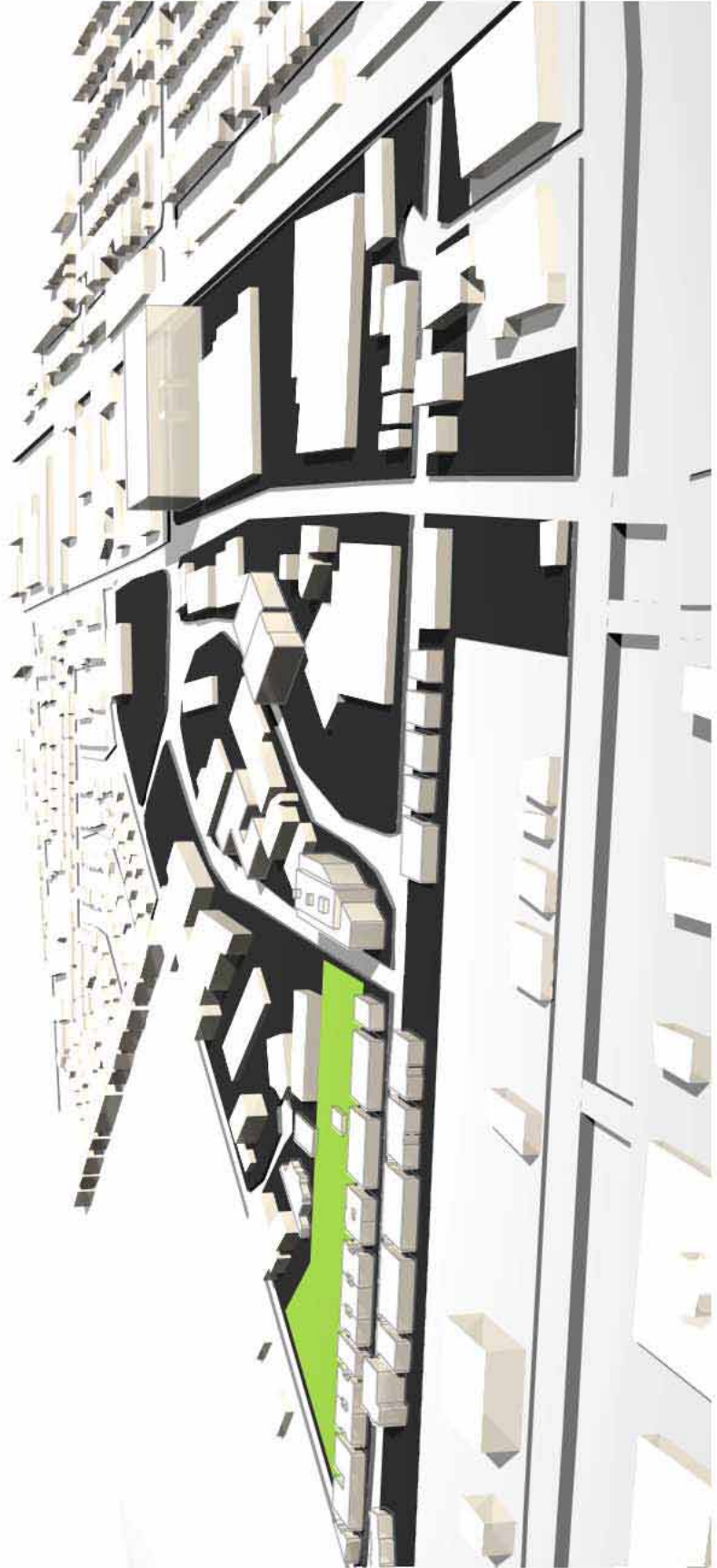
# Relevé photographique





## Bases et orientations

Situation existante





## Perception du secteur

### Principales faiblesses :

#### Réseau routier

- Davantage un **lieu de transit** que de destination;
- **Circulation automobile rapide** : présence de plusieurs voies de transit;
- Réseau routier et parcours **peu favorable aux piétons et cyclistes**;

#### Limites du secteur

- **Secteur enclavé** par trois grands boulevards, le cimetière et la voie ferrée;
- Rue résidentielle **Mountain Sights isolée** des autres secteurs résidentiels;
- **Parc de la Savane** : insuffisant pour les besoins; limites déficientes; difficile d'accès et peu visible de la rue; manque de sécurité surtout le soir et la nuit;

#### Qualité de l'environnement

- Plusieurs **espaces vacants et stationnements**;
- Présence de nombreux **concessionnaires automobiles et garages**;
- Présence probable de **terrains contaminés**;
- Manque d'homogénéité des bâtiments et de la **forme urbaine**;
- **Environnement hostile** et développement anarchique du secteur;
- Peu de **services de quartier** (épicerie, boutiques, boulangerie, café, etc.);
- **Espaces publics** déficients sur les plans esthétique et fonctionnel;
- **Faible présence végétale**;
- Secteur peu dense : **la plupart des sites sont sous-exploités**;
- Population hétérogène faisant face à des problèmes d'**exclusion et de pauvreté**.



## Perception du secteur

### Principales forces :

- Proximité de **3 stations de métro** : Namur, De la Savane et Plamondon;
- **Métro Namur** : lieu de convergences des activités du secteur;
- Secteur peu dense : **potentiel global de développement**;
- **Accessibilité** : à la croisée de trois grandes artères automobiles : Décarie, Jean-Talon, Autoroute 15;
- **Rue Mountain Sights** : seul environnement résidentiel de qualité;
- Espace vert existant : **parc de la Savane**;
- **Vie communautaire** : centre communautaire et Centre de la petite enfance;
- Proximité de pôles résidentiels, d'emplois et de services;
- **Vues lointaines** sur l'Oratoire, l'Université de Montréal et le mont royal.



## 5 précédents

### Bases et orientations similaires



Arabella



Holbeck



Holdom



St-Roch



Parc Citroën

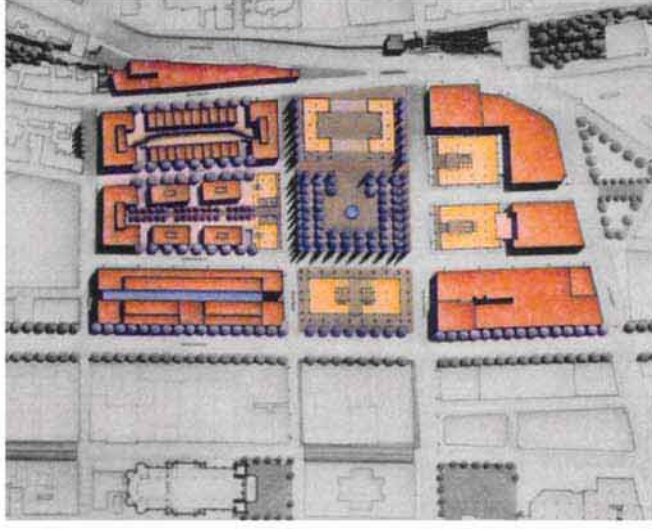
- Projets développés autour du **transport en commun** (métro, train, autobus);
- Requalification d'un espace urbain (industriel ou autre) délaissé ou sous-exploité;
- Application directe (ou indirecte) des **principes T.O.D.**;
- **Parc urbain / espace vert**, comme catalyseur de revitalisation;
- **Densité et diversité** fonctionnelle;
- Répondre à l'**accroissement démographique**;
- Programme de construction de **logements abordables**;
- Implantation d'au moins un **équipement public, culturel ou communautaire**;
- Parcs et espaces publics **favorables** aux piétons et cyclistes;
- Mise en valeur et recherche d'une **mixité sociale**;
- Mise en valeur du **design contemporain** et de l'**art urbain**;
- Générer des investissements privés + importants que publics.



# Espace St-Roch

**Durée de la transformation - 1992 à 2001**  
**Superficie - 10 acres**

- Une des plus grande opération de planification et de revitalisation urbaine en Amérique-du-Nord ;
- Parc urbain comme espace central d'un projet de revitalisation ;
- Important programme de construction de logements (diversifiés) mettant à profit les nombreux terrains vacants du quartier ;
- Équipement culturel (Méduise) comme élément moteur et initiateur du développement culturel du quartier;
- Implantation de plusieurs grands équipements publics et d'édifices à bureaux, qui quotidiennement, protègent et assurent l'animation du parc et du quartier;
- Mise en place de programmes de subvention qui encouragent la rénovation et l'agrandissement des bâtiments existants;
- Importantes retombées économiques pour l'ensemble du quartier de la basse-ville de Québec.



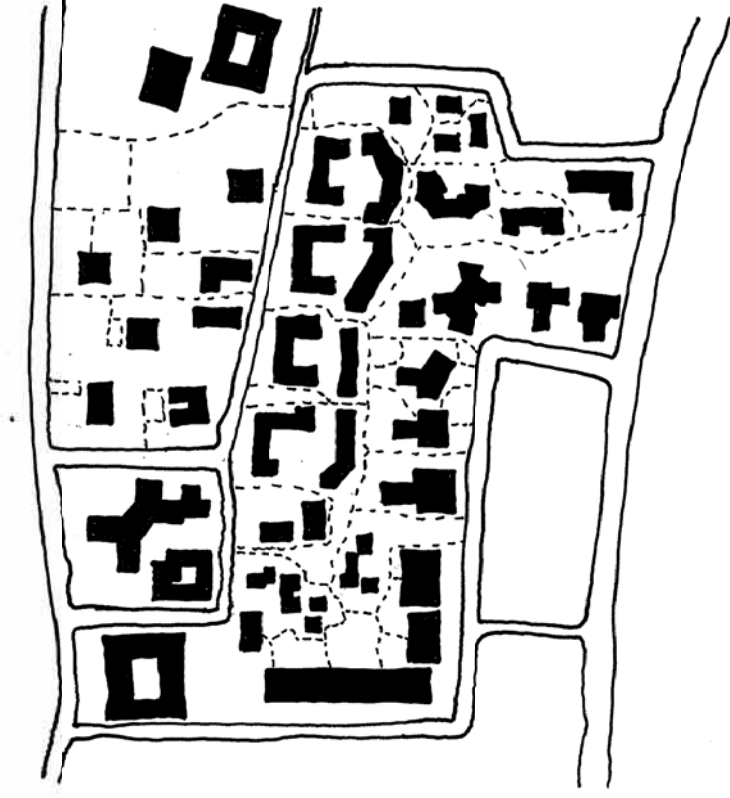
namur - jean-talon - recherche de précédents



## Arabella Park, Munich, Allemagne

Durée de la transformation - 1970 à 1980  
Superficie - non disponible

- Développement d'un nouveau « village urbain » au cœur d'un grand parc
- Revitalisation urbaine : 10 000 nouveaux logements et condos, et 18 000 emplois
- Omniprésence de la végétation et des espaces verts
- Application des principes T.O.D. (Transit-Oriented Development) / métro
- Densité résidentielle, mixité sociale et diversité fonctionnelle
- Plus grande densité et services à l'entrée du quartier : interface entre station de métro, grande place du marché et bâtiments de grandes hauteurs (8 à 10 étages)
- Environnement urbain principalement réservé aux piétons et cyclistes
- Intégration de l'art urbain dans les espaces publics



## Holbeck Urban Village, Leeds, U.K.

Durée de la transformation - 1991 à ce jour  
Superficie - 37,5 acres

- Application des principes T.O.D. (Transit-Oriented Development) / train
- Projet de reconnaissance et de mise en valeur du passé industriel
- Grande opération de planification et de revitalisation urbaine
- Recyclage d'infrastructures, les « arches sombres », et de bâtiments industriels existants
- Grande place publique support aux événements et activités du quartier
- Amélioration et rénovation du réseau d'aqueduc existant
- Nouveau ponts pour piétons reliant le quartier au centre-ville
- Projet « Sweet Street » : rue fermée aux automobilistes, réservée aux piétons et cyclistes
- Densité résidentielle, mixité sociale et diversité fonctionnelle

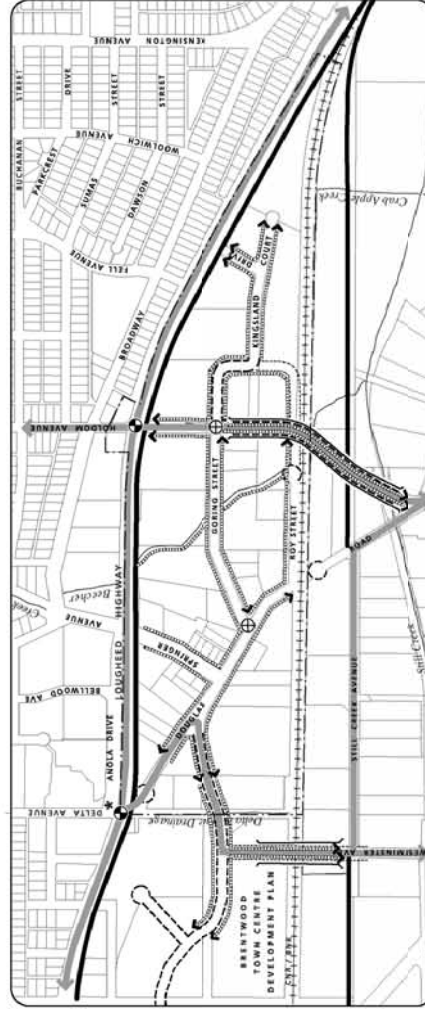




## Holdom Station area, Burnaby, Colombie-Britannique

Durée de la transformation - 1998 à 2003  
Superficie - 116 acres

- Application des principes T.O.D. (Transit-Oriented Development) / train
- Revitalisation du secteur de la nouvelle station de train « Holdom Station »
- Densité résidentielle, mixité sociale et diversité fonctionnelle
- Interrelation entre les concepts de « village urbain » et de « centre des affaires »
- Développer les nouveaux services de quartier à proximité des secteurs résidentiels
- Favoriser les déplacements piétonniers et cyclistes
- Réduction de l'utilisation de l'automobile
- Respect et revitalisation d'un cours d'eau et augmentation de la présence végétale dans les espaces publics et parcours (trottoirs et sentiers urbains)





## Parc André Citroën

Durée de la transformation : 1985 à 1992

Superficie : 32acres

- o Projet de reconnaissance et de mise en valeur du passé industriel (usines Citroën);
- o Grande opération de planification et de revitalisation urbaine;
- o Grand parc urbain contemporain ouvert sur un cours d'eau – la Seine – situé au coeur d'un nouveau quartier résidentiel et multifonctionnel;
- o Important programme de construction de logements (diversifiés) au périmètre du parc, respectueux de la trame et de la morphologie urbaine;
- o Implantation de quelques grands équipements publics et d'édifices à bureaux, qui quotidiennement, protègent et assurent l'animation du parc;
- o Lieu public vivant et poétique, conditionné par de nombreux jardins thématiques et originaux;
- o Mise en valeur de la vie familiale et de la mixité sociale.





## Le projet

# Esquisse





# Synthèse des orientations de développements

## Densité

- Augmenter la densité résidentielle (principalement) et commerciale;
- Favoriser la diversité des usages et fonctions.

## Sécurité et convivialité

- Accroître la visibilité des espaces publics;
- Réduire l’emprise des automobiles dans le paysage urbain.

## Visibilité et caractère identitaire

- Faire ressortir l’identité propre du lieu, basée sur sa réalité culturelle et sociale;
- Développer une image forte et distinctive (« branding »).

## Vocation communautaire et sociale

- Augmenter le nombre et la diversité de services de quartier;
- Accroître la fréquentation du secteur par des résidents des environs;
- Encourager des interventions qui favorise la cohésion sociale (mixité, culture, etc.).

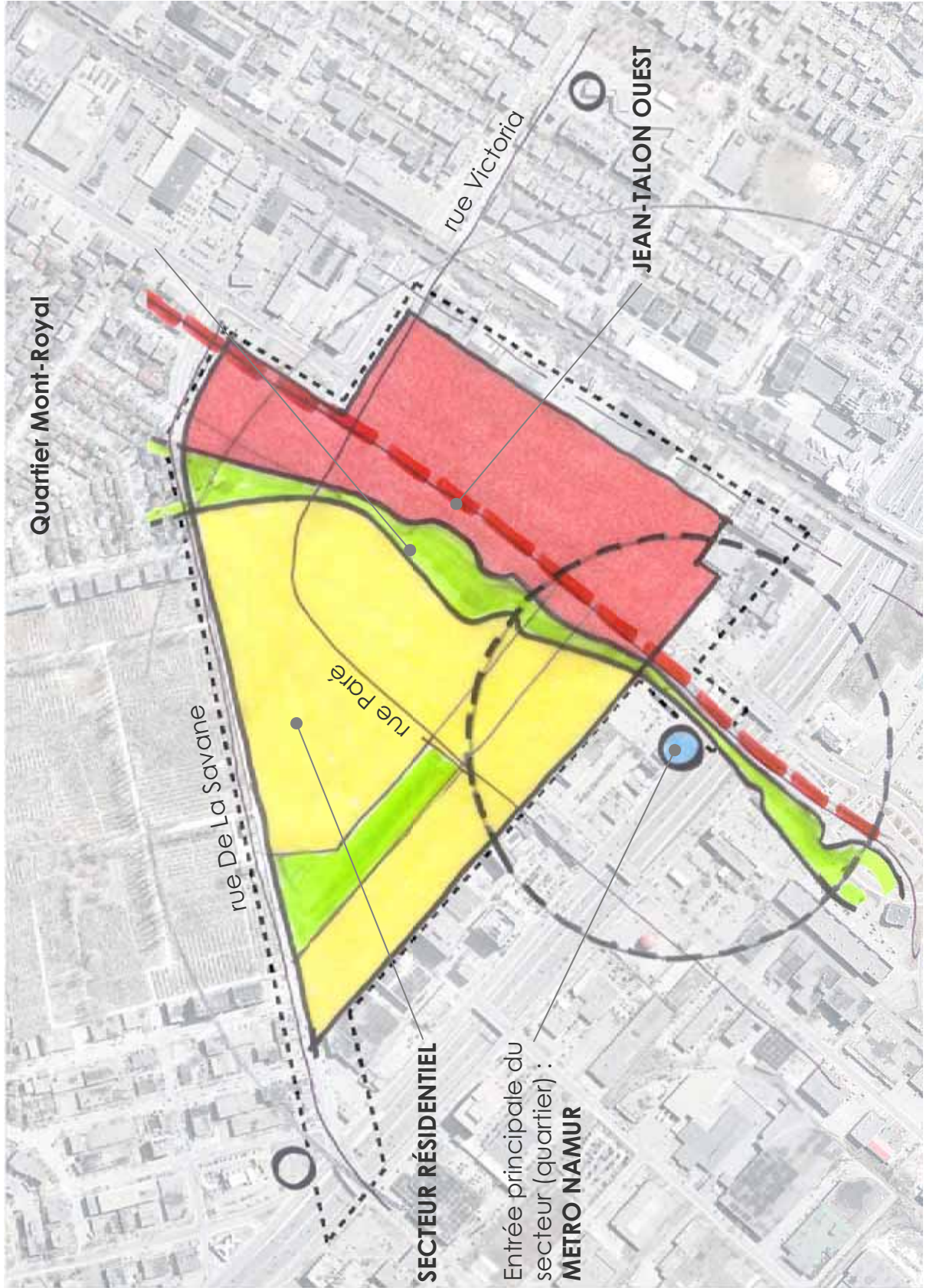
## T.O.D. (Transit-Oriented Development)

- Encourager le développement du secteur en synergie avec les stations de métro;
- Densifier et diversifier les activités à proximité des stations de métro.

## Qualité de l’environnement

- Accroître la présence de la végétation;
- Définir et qualifier les limites entre le domaine public et privé;
- Créer un milieu de vie favorisant le piéton et le cycliste.

# Pré-concept : les catalyseurs



## Pré-concept : les catalyseurs

### Métro Namur

- Développement du projet sur la base des principes de T.O.D.;
- Un lieu de transit au centre du secteur;
- Génère un potentiel d'activités économiques, sociales et culturelles.

### Rue Jean-Talon Ouest

- Densité et diversité fonctionnelle favorisant les commerces au RDC;
- Artère principale reconnue pour sa vocation commerciale;
- Lien principal entre le métro et le secteur.

### Le secteur résidentiel

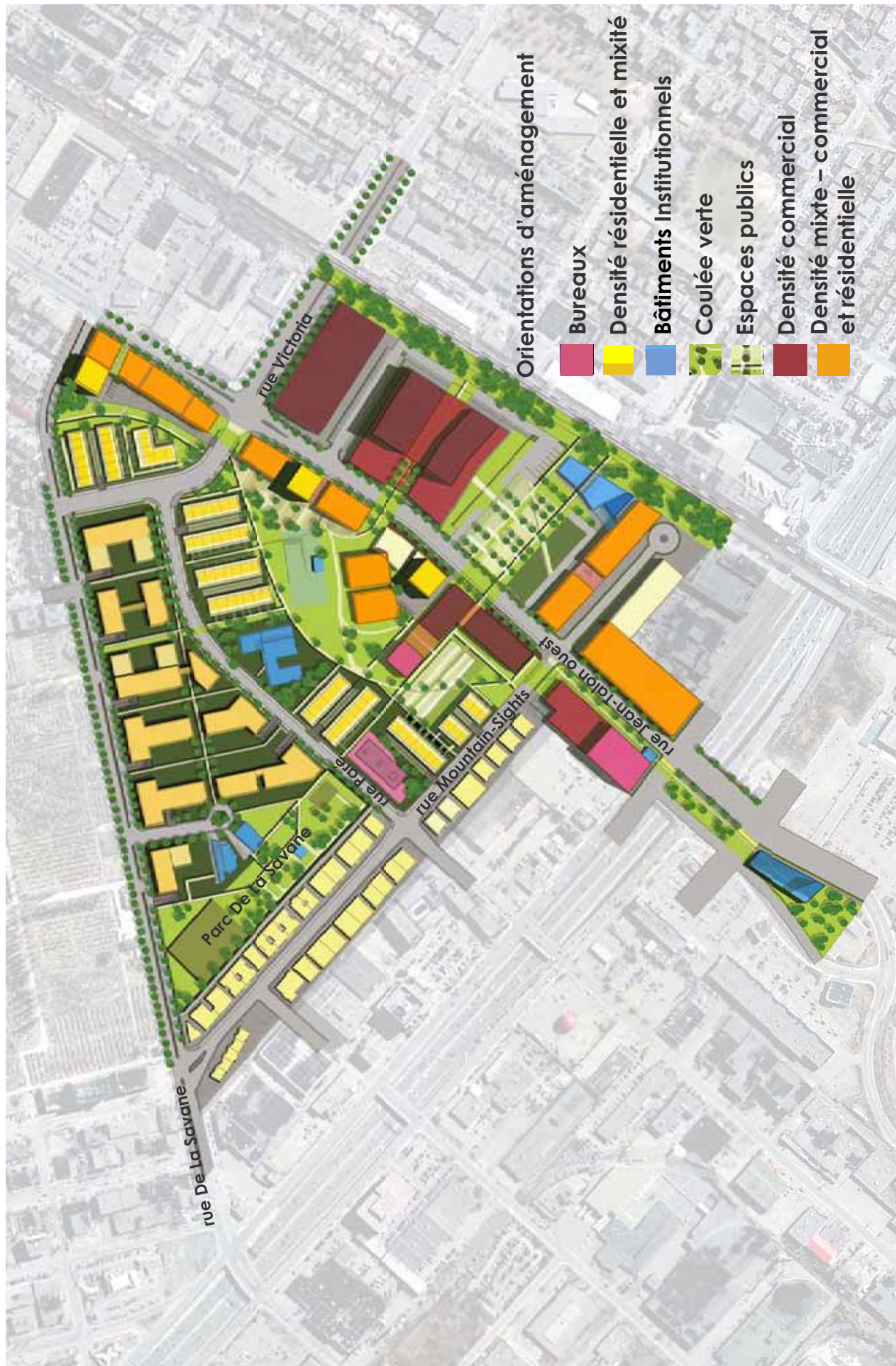
- Densité résidentielle au nord en lien avec Mountain Sights et le parc;
- Mise en valeur du potentiel de développement;
- Confirmer la nouvelle vocation résidentielle du secteur;
- Densité et mixité sociale en respect des orientations stratégiques de la ville.

### La coulée verte

- Grand parc urbain au coeur du projet et relié au métro Namur;
- Mise en valeur d'un environnement piétonnier et cycliste;
- Reconversion d'une rue existante en espace vert (Buchan);
- Interface communautaire et public, entre le résidentiel et le commercial.

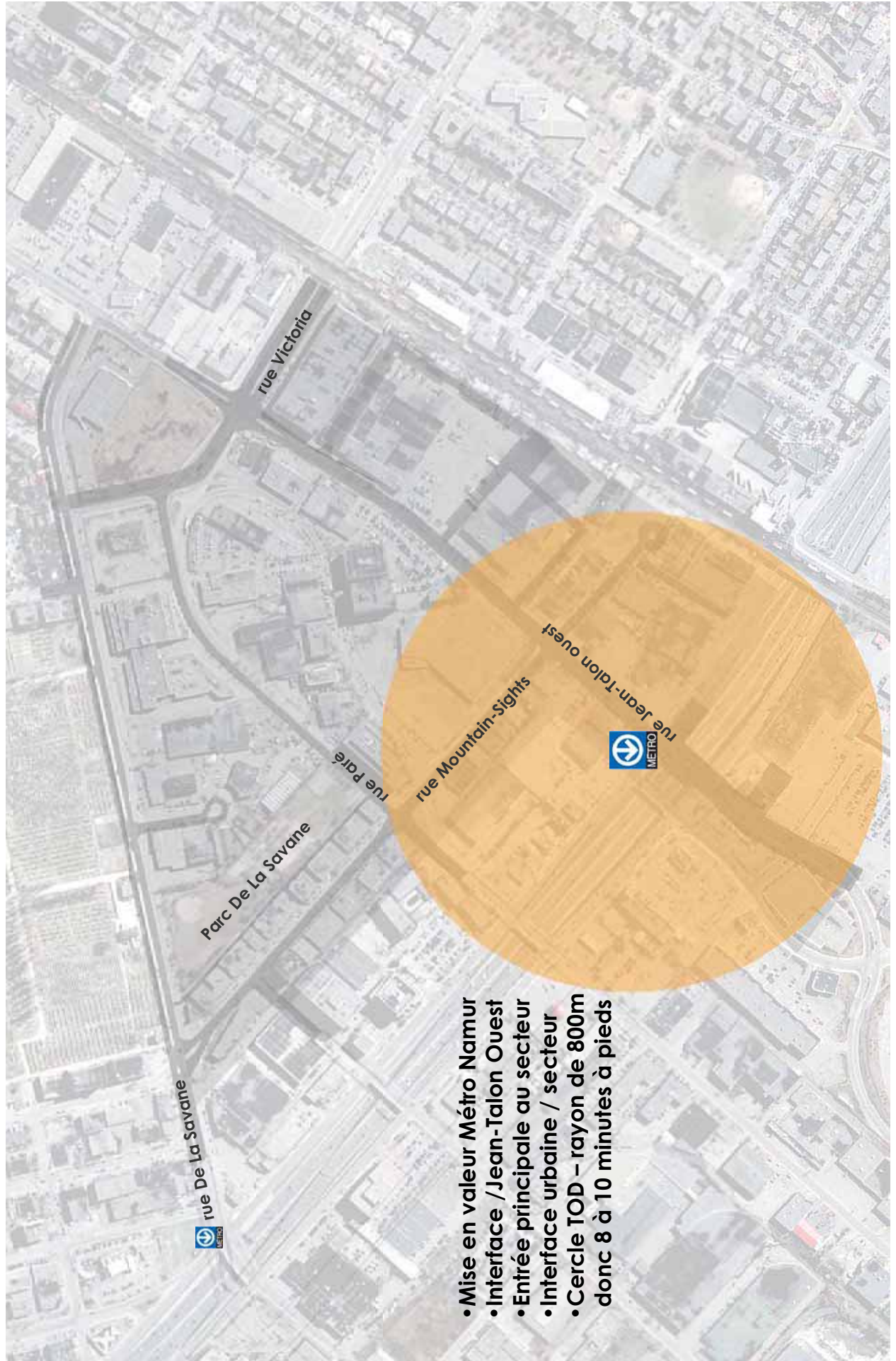


# Concept : le plan d'ensemble





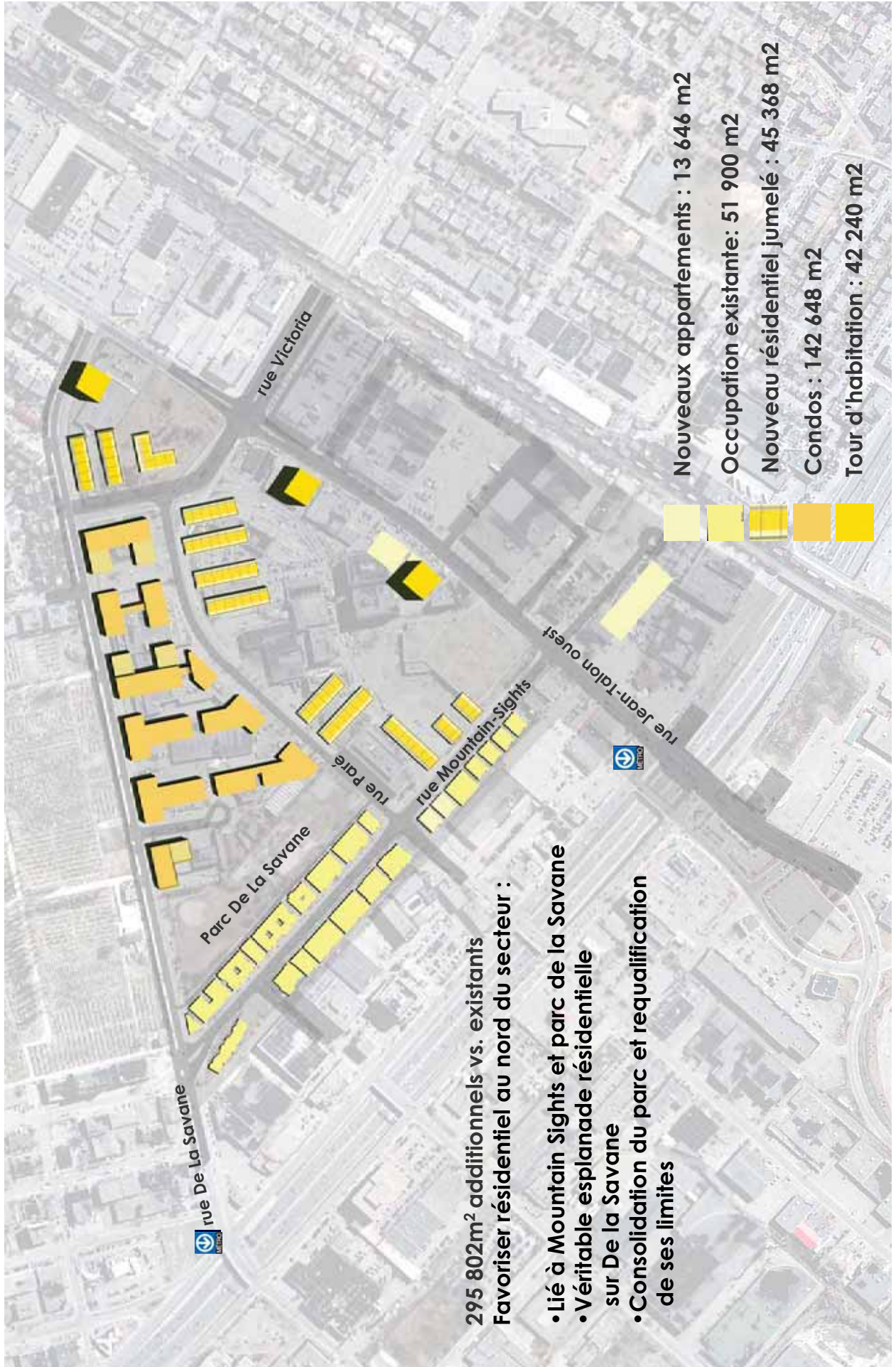
## Métronamur, pour un véritable T.O.D.



- Mise en valeur Métronamur
- Interface / Jean-Talon Ouest
- Entrée principale au secteur
- Interface urbaine / secteur
- Cercle TOD – rayon de 800m donc 8 à 10 minutes à pieds

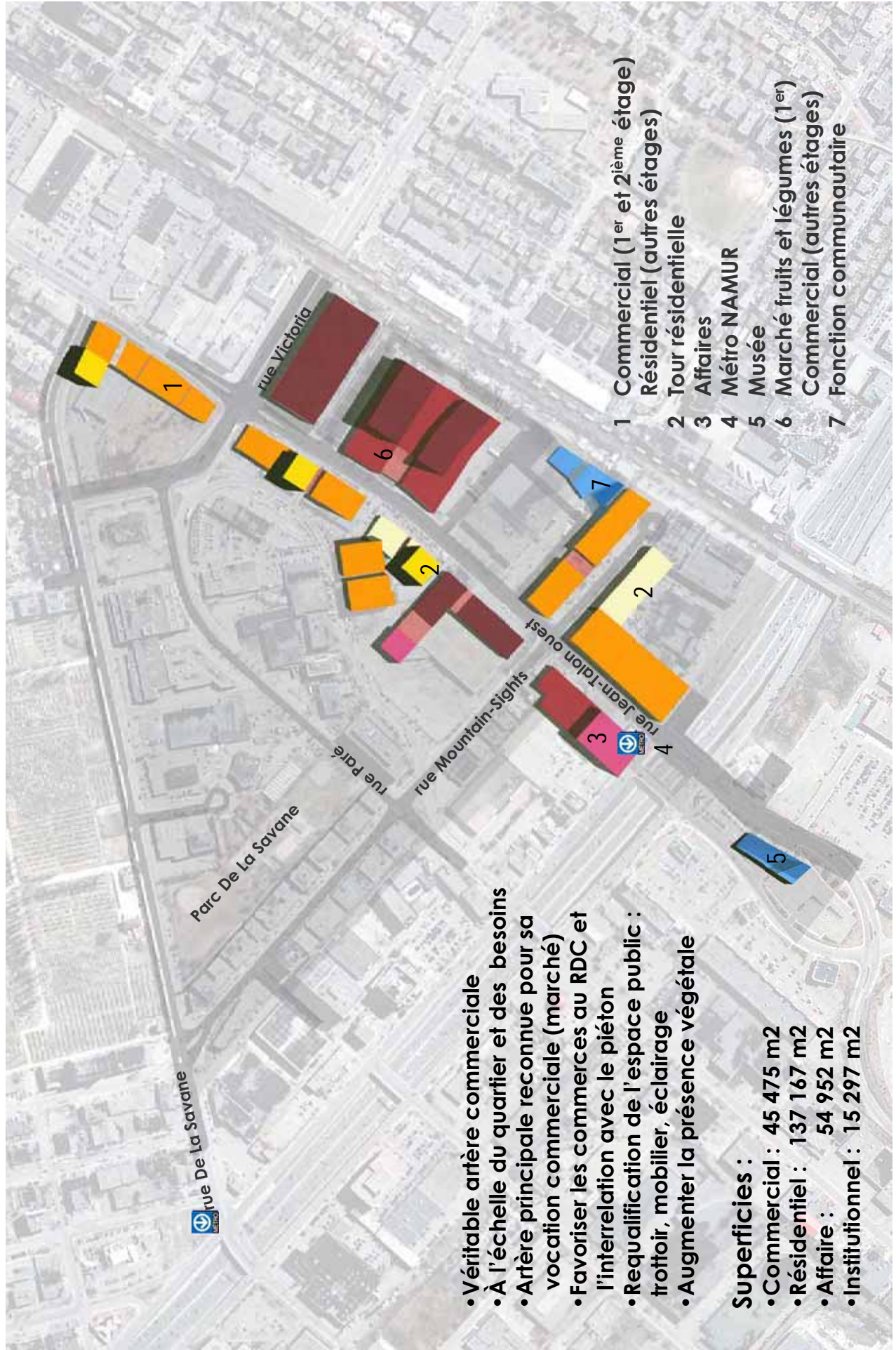


# Densité résidentielle et mixité sociale





# Jean-Talon Ouest – densité et diversité fonctionnelle



- Véritable artère commerciale
- À l'échelle du quartier et des besoins
- Artère principale reconnue pour sa vocation commerciale (marché)
- Favoriser les commerces au RDC et l'interrelation avec le piéton
- Requalification de l'espace public : trottoir, mobilier, éclairage
- Augmenter la présence végétale

- 1 Commercial (1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> étage)
- 2 Résidentiel (autres étages)
- 3 Tour résidentielle
- 4 Affaires
- 5 Métro NAMUR
- 6 Musée
- 7 Marché fruits et légumes (1<sup>er</sup>) Commercial (autres étages)
- 8 Fonction communautaire

**Superficies :**

Commercial :	45 475 m2
Résidentiel :	137 167 m2
Affaire :	54 952 m2
Institutionnel :	15 297 m2



## La coulée verte

signature et symbole d'une vision urbaine durable



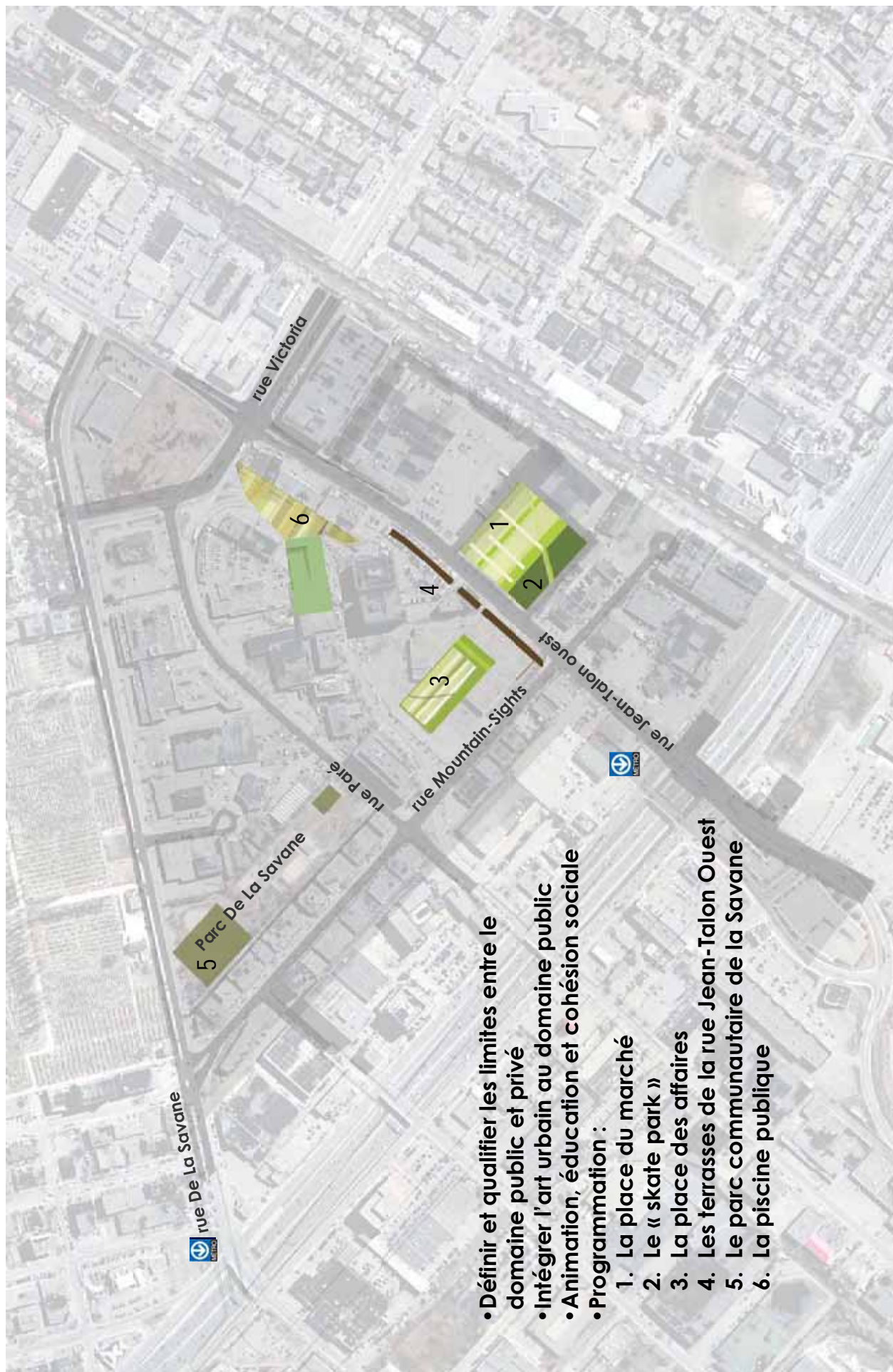
- Interface / Jean-Talon Ouest
- Parc urbain au cœur du projet
- Signature et « branding »
- Interface public et communautaire entre résidentiel et commercial
- Lien direct avec métro Namu
- Environnement piétonnier et cycliste
- Reconversion rue Buchanan en espace vert

### Superficies :

Parc public : 26 226 m<sup>2</sup>



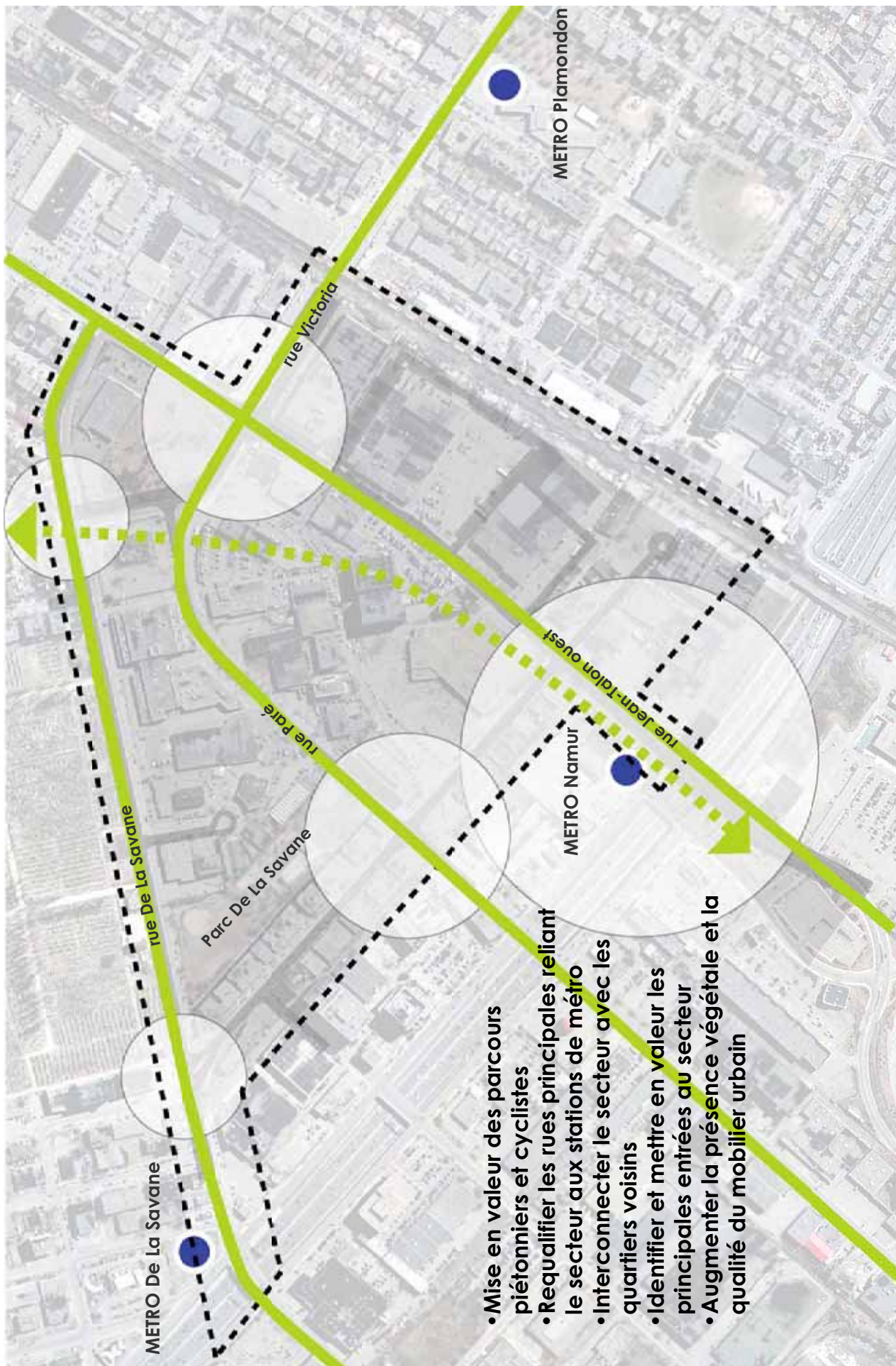
# Places urbaines et activités publiques



- Définir et qualifier les limites entre le domaine public et privé
- Intégrer l'art urbain au domaine public
- Animation, éducation et cohésion sociale
- Programmation :
  1. La place du marché
  2. Le « skate park »
  3. La place des affaires
  4. Les terrasses de la rue Jean-Talon Ouest
  5. Le parc communautaire de la Savane
  6. La piscine publique

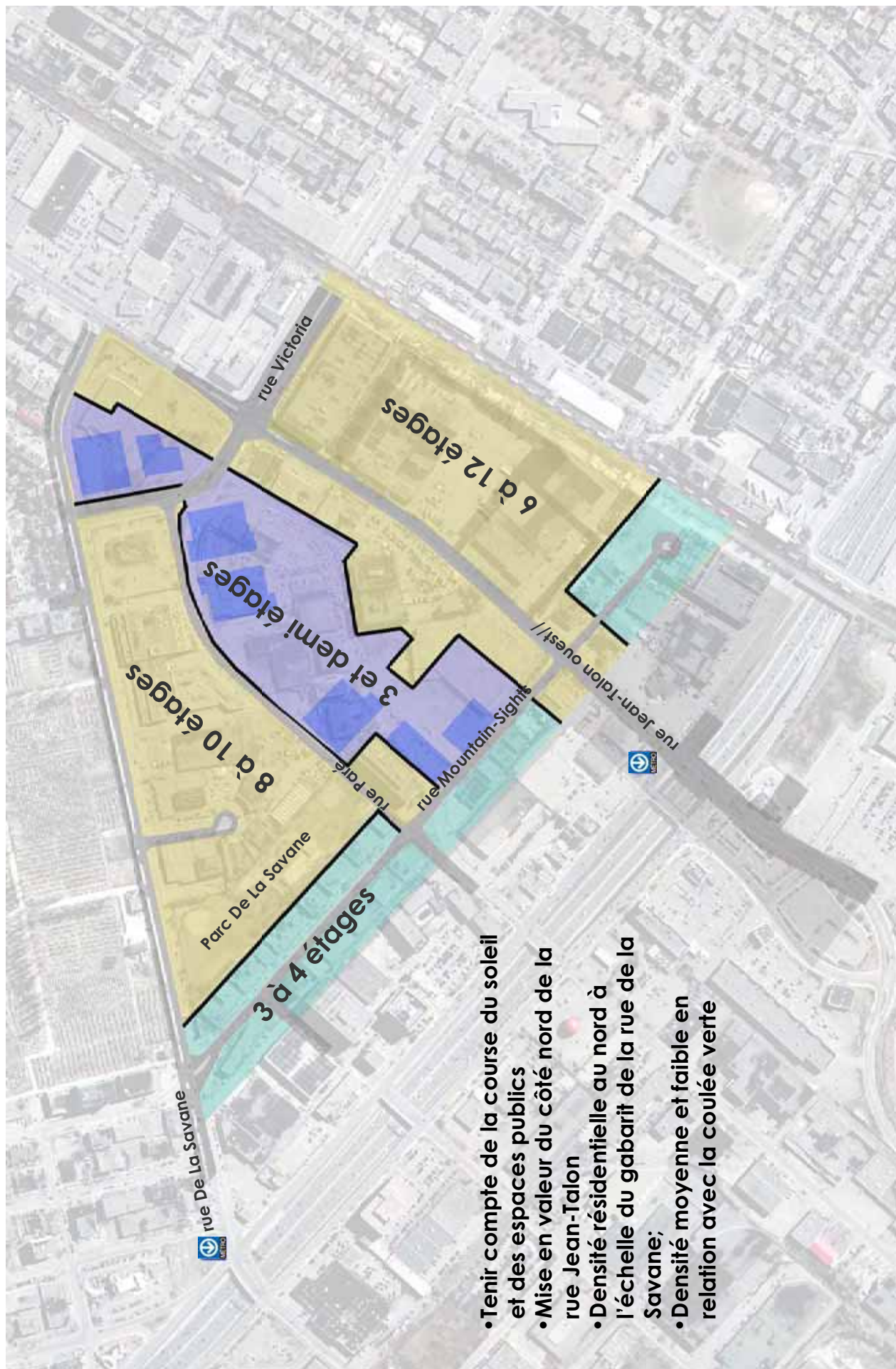


## Liens et « portes d'entrée » au secteur





## Hauteur des bâtiments et ensoleillement

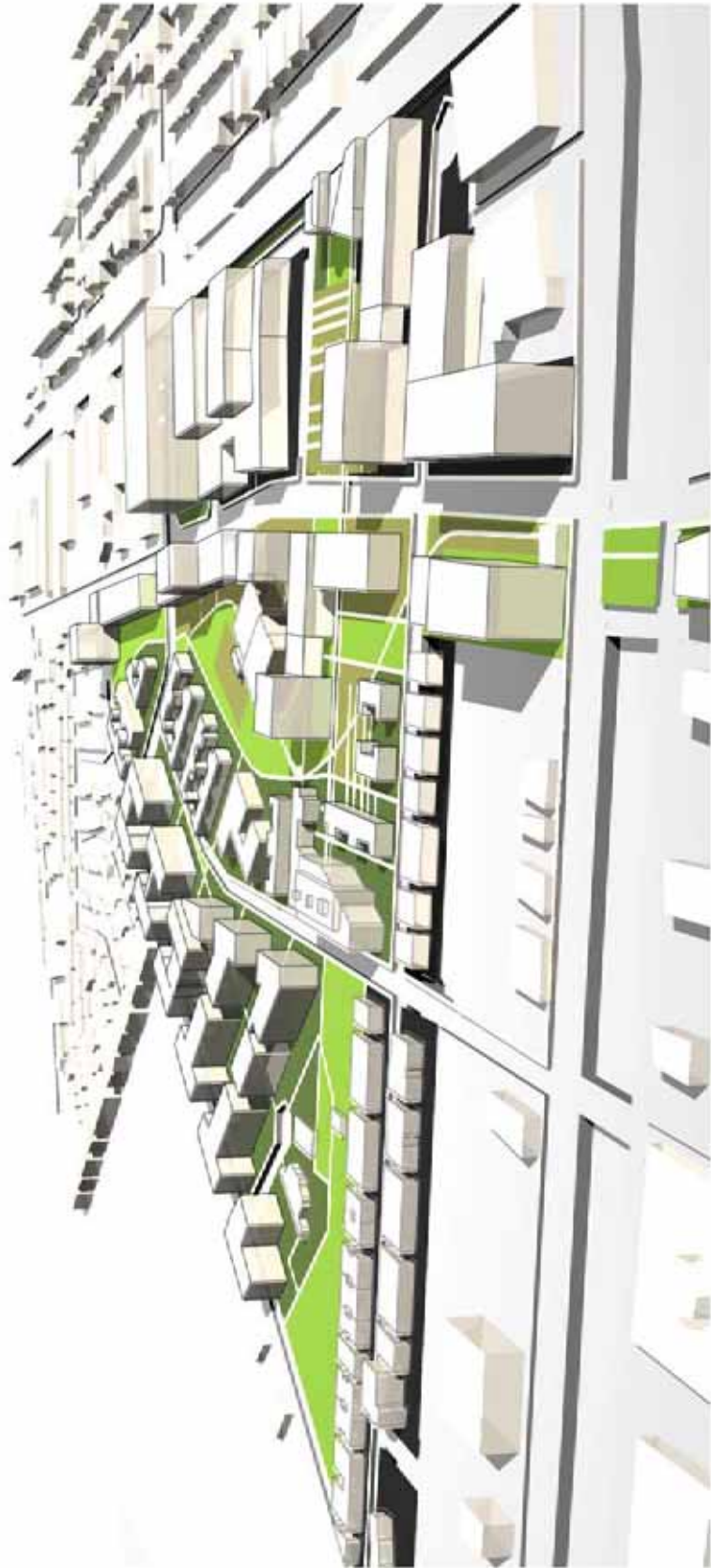


## Tableau des superficies

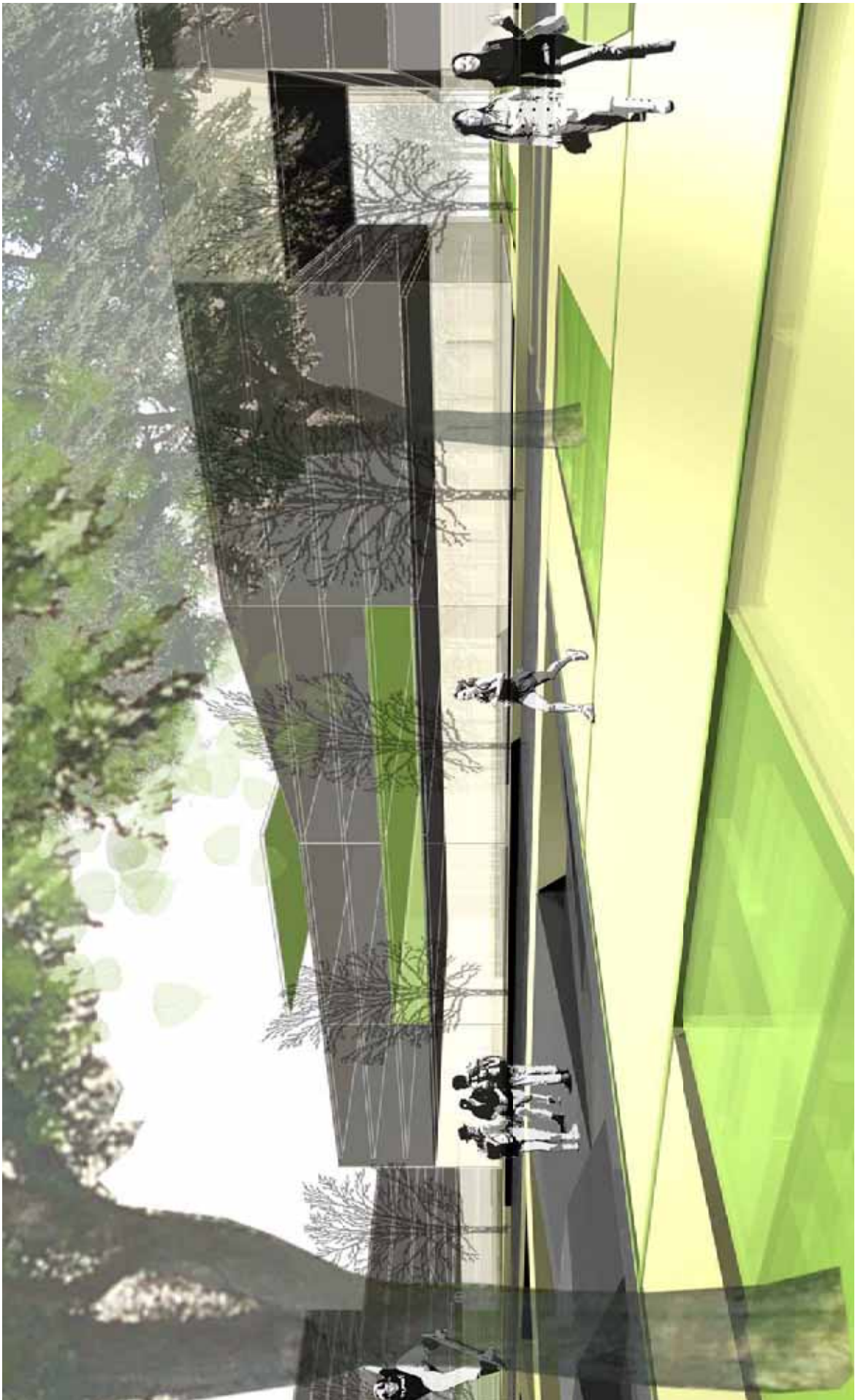
FONCTIONS	SUPERFICIES en mètre carré			
	Total Existant	Total Existant conservé	Total Nouveau	Grand total Concept (conservé + nouveau)
Résidentiel	51 900	51 900	325 183	377 083
Commercial	92 581	68 256	113 731	181 987
Concessionnaire automobile	19 880	0		0
Institutionnel	8 313	7 912	15 297	23 209
Parc	19 974	19 974	26 200	46 174
Espaces publics	0	0	17 988	17 988
Affaire	46 054	15 420	54 952	70 372















# Projet LEED

## Critères LEED for Neighborhood Development

Pour relever le défi environnemental du XXI<sup>e</sup> siècle, voici les nombreux critères LEED auxquels le présent concept de plan d'ensemble et de développement urbain pourrait aisément rencontrer :

### EMPLACEMENT ET LIEN INTELLIGENT

- Emplacement intelligent:
  - 100% des unités d'habitation sont à moins de 800 mètres d'une station de métro;
  - Un min. de 6 services de quartiers à moins de 800 mètres d'une station de métro.
- Proximité d'infrastructure existante:
  - Secteur déjà desservi par une infrastructure existante d'eau potable et de déchets.
  - Réutilisation d'un site contaminé;
  - Haute Priorité de réutilisation d'un site contaminé;
- Encourager le nettoyage des sites contaminés en voie de développement.
- Préférence d'emplacement;
- Encourager le développement à l'intérieure des communautés existantes;
- Réduire le dommage à l'environnement associé à l'étalement;
- Réduire la dépendance à l'automobile;
- Réseau de pistes cyclable;
- Proximité d'habitations et d'emplois;
- Proximité d'écoles;

## Projet LEED (2)

### DESIGN ET MODÈLE DE QUARTIER

- Communauté ouverte:
  - Promouvoir des rapports/liens/rerelations entre les communautés avoisinantes.
- Densité de développement;
- Usages mixtes;
- Habitations de types mixtes;
- Location d'habitation à prix abordable;
- Achat d'habitation à prix abordable;
- Réduction de stationnements en surface;
- Rue piéstre;
- Réseau routier:
  - Encourager un haut niveau d'inter-connectivité avec les communautés existantes ;
  - Promouvoir la santé publique en augmentant l'activité physique.
- Transport en commun;
- Accès aux voisinages à proximité:
  - Prévoir des connections directes et sécuritaires pour piétons et cyclistes avec secteurs avoisinants.
- Accès aux parc et espaces publics:
  - Prévoir 1/2 acre pour 7 acres de développement = environ 6 acres.
- Accès universel;
- Engagement et travail communautaire de proximité.

# Conclusion

## Requalification des quartiers et développement durable

Inspiré de l'approche de T.O.D. (Transit Oriented Development) et des critères LEED for Neighborhood Development, le développement du présent projet repose sur une vision et une planification intégrées à long terme du secteur.

Dans un contexte global et de plus en plus concurrentiel, le développement durable doit être vu comme un facteur d'attrait, une stratégie de « branding », mais aussi comme un gage de compétitivité, de vitalité économique et d'une meilleure rentabilisation des investissements publics et privés.





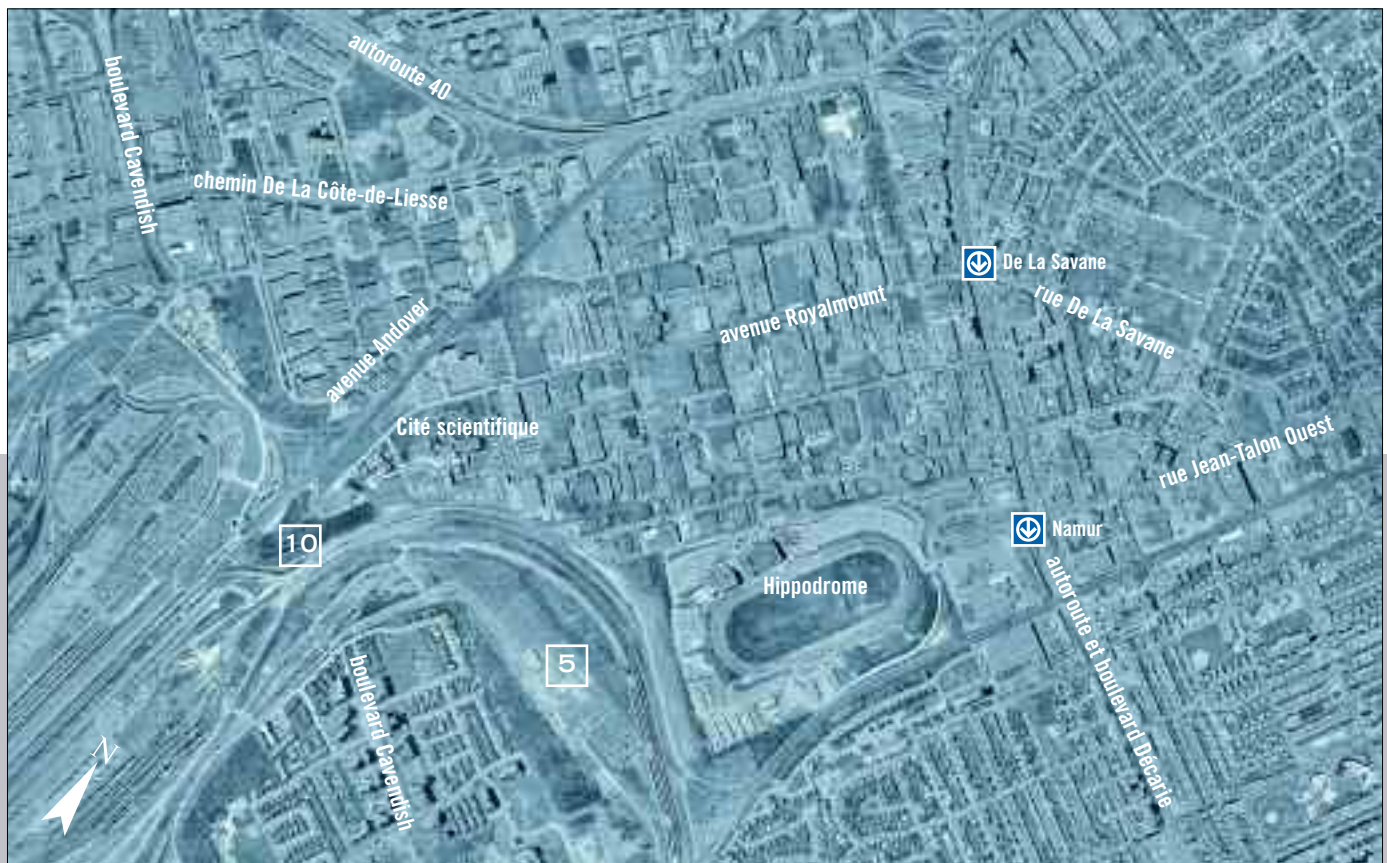
**ANNEXE « E »**  
**SECTEUR DE PLANIFICATION DÉTAILLÉE**

# 4.13

## Décarie– Cavendish– Jean-Talon Ouest

### Orientations générales

- Intensifier et diversifier les activités dans le secteur
- Améliorer l'accessibilité routière au secteur et la desserte en transport collectif
- Améliorer l'image des grands axes routiers et accroître la place du piéton et du cycliste
- Atténuer les nuisances environnementales



## Problématique

Ce secteur à vocation économique, desservi par les stations de métro Namur et De La Savane, se caractérise principalement par un tissu urbain déstructuré et sous-utilisé : variation d'implantation et de volumétrie des bâtiments, disparité des fonctions urbaines et multiplicité des aires de stationnement. Les abords des stations de métro, de la rue Jean-Talon Ouest et du boulevard Décarie ainsi que le site de l'Hippodrome, incluant le secteur commercial, offrent un important potentiel de renouvellement urbain et d'intensification des activités d'emplois. Certains terrains, situés à l'ouest des voies ferrées et appartenant au Canadien Pacifique, présentent également un potentiel pour la construction résidentielle et pour l'accueil d'activités économiques.

La mise en valeur du secteur situé à l'ouest du boulevard Décarie est toutefois problématique. D'une part, la présence des infrastructures ferroviaires et des corridors autoroutiers ainsi que la discontinuité du réseau routier, notamment du boulevard Cavendish, limitent l'accès à plusieurs parties du secteur. La Cité scientifique, le parc industriel de l'arrondissement de Mont-Royal, le site de l'Hippodrome et le secteur résidentiel de l'arrondissement de Côte-Saint-Luc–Hampstead–Montréal-Ouest en bordure du boulevard Cavendish se trouvent ainsi enclavés. D'autre part, la Ville devra accroître la capacité des infrastructures d'aqueduc et d'égout afin de soutenir la construction sur le site de l'Hippodrome et aux abords de la Cité scientifique.

Dans le cadre des interventions proposées au réseau de train de banlieue, la Ville préconise l'aménagement d'une nouvelle gare à proximité de la station de métro Namur, facilitant ainsi l'intermodalité.

Le secteur connaît aussi un important problème de nuisances environnementales liées au fort volume de circulation de l'autoroute Décarie. La présence de commerces, d'entreprises, du site de dépôt des neiges usées et d'autres activités urbaines entraîne d'importants déplacements de main-d'œuvre, de clientèles ou de marchandises, contribuant ainsi à l'augmentation de la circulation automobile et de camions. L'environnement est par conséquent peu propice aux déplacements à pied ou à vélo. Le manque d'encadrement de l'espace public et les problèmes d'intégration architecturale et urbanistique le long des grands axes routiers contribuent à leur donner une image négative.

### Balises d'aménagement

- 1 Soutenir, notamment par les outils réglementaires appropriés, l'intensification et la diversification des activités aux abords des stations de métro, de la nouvelle gare, de la rue Jean-Talon Ouest et du boulevard Décarie.
- 2 Envisager une nouvelle vocation du site de l'Hippodrome privilégiant une intensification et une diversification des activités et, le cas échéant, revaloriser les activités sur les terrains occupés par les commerces et le stationnement incitatif Namur.
- 3 Limiter le nombre de places de stationnement lors de la construction de projets non résidentiels à proximité des stations de métro.
- 4 Favoriser l'expansion de la Cité scientifique.
- 5 Envisager la construction résidentielle sur les terrains à l'ouest des voies ferrées en prévoyant des mesures d'atténuation appropriées.
- 6 Implanter les infrastructures d'aqueduc et d'égout requises et, au besoin, des bassins de rétention.
- 7 Améliorer l'accessibilité au secteur par de nouveaux liens routiers, entre autres dans l'axe du boulevard Cavendish, intégrant des aménagements favorables aux déplacements en transport collectif, à vélo et à pied.
- 8 Améliorer le paysage urbain le long des grands axes routiers tels le boulevard Décarie, la rue Jean-Talon Ouest, l'avenue Royalmount-De La Savane et le chemin De La Côte-de-Liesse par des aménagements et une architecture de qualité.
- 9 Atténuer le bruit provenant de l'autoroute Décarie par des aménagements appropriés tels que des écrans absorbant le bruit sur les parois de l'autoroute.
- 10 Atténuer les nuisances liées à la présence du site de dépôt des neiges usées.
- 11 Améliorer la visibilité de la Cité scientifique et des parcs industriels du secteur par une signalisation adéquate et par des aménagements de qualité.
- 12 Réaménager adéquatement les carrefours routiers, améliorer les liens piétonniers vers les stations de métro de façon à les rendre plus sécuritaires et élargir les viaducs traversant l'autoroute Décarie.

**ANNEXE « F »**  
**Liste des points à vérifier**  
**Classification « LEED-ND »**



# LEED for Neighborhood Development Pilot Project Checklist

Project Name:

No

## Smart Location & Linkage 30 Points Possible

<input type="checkbox"/>	Prereq 1	<b>Smart Location</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 2	<b>Proximity to Water and Wastewater Infrastructure</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 3	<b>Imperiled Species and Ecological Communities</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 4	<b>Wetland and Water Body Conservation</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 5	<b>Farmland Conservation</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 6	<b>Floodplain Avoidance</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Credit 1	<b>Brownfield Redevelopment</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 2	<b>High Priority Brownfields Redevelopment</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 3	<b>Preferred Location</b>	10
<input type="checkbox"/>	Credit 4	<b>Reduced Automobile Dependence</b>	8
<input type="checkbox"/>	Credit 5	<b>Bicycle Network</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 6	<b>Housing and Jobs Proximity</b>	3
<input type="checkbox"/>	Credit 7	<b>School Proximity</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 8	<b>Steep Slope Protection</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 9	<b>Site Design for Habitat or Wetlands Conservation</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 10	<b>Restoration of Habitat or Wetlands</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 11	<b>Conservation Management of Habitat or Wetlands</b>	1

No

## Neighborhood Pattern & Design 39 Points Possible

<input type="checkbox"/>	Prereq 1	<b>Open Community</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Prereq 2	<b>Compact Development</b>	Required
<input type="checkbox"/>	Credit 1	<b>Compact Development</b>	7
<input type="checkbox"/>	Credit 2	<b>Diversity of Uses</b>	4
<input type="checkbox"/>	Credit 3	<b>Diversity of Housing Types</b>	3
<input type="checkbox"/>	Credit 4	<b>Affordable Rental Housing</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 5	<b>Affordable For-Sale Housing</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 6	<b>Reduced Parking Footprint</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 7	<b>Walkable Streets</b>	8
<input type="checkbox"/>	Credit 8	<b>Street Network</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 9	<b>Transit Facilities</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 10	<b>Transportation Demand Management</b>	2
<input type="checkbox"/>	Credit 11	<b>Access to Surrounding Vicinity</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 12	<b>Access to Public Spaces</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 13	<b>Access to Active Public Spaces</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 14	<b>Universal Accessibility</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 15	<b>Community Outreach and Involvement</b>	1
<input type="checkbox"/>	Credit 16	<b>Local Food Production</b>	1



No

**Green Construction & Technology** 31 Points Possible

	Prereq 1	Construction Activity Pollution Prevention	Required
<input type="checkbox"/>	Credit 1	LEED Certified Green Buildings	3
<input type="checkbox"/>	Credit 2	Energy Efficiency in Buildings	3
<input type="checkbox"/>	Credit 3	Reduced Water Use	3
<input type="checkbox"/>	Credit 4	Building Reuse and Adaptive Reuse	2
<input type="checkbox"/>	Credit 5	Reuse of Historic Buildings	1
<input type="checkbox"/>	Credit 6	Minimize Site Disturbance through Site Design	1
<input type="checkbox"/>	Credit 7	Minimize Site Disturbance during Construction	1
<input type="checkbox"/>	Credit 8	Contaminant Reduction in Brownfields Remediation	1
<input type="checkbox"/>	Credit 9	Stormwater Management	5
<input type="checkbox"/>	Credit 10	Heat Island Reduction	1
<input type="checkbox"/>	Credit 11	Solar Orientation	1
<input type="checkbox"/>	Credit 12	On-Site Energy Generation	1
<input type="checkbox"/>	Credit 13	On-Site Renewable Energy Sources	1
<input type="checkbox"/>	Credit 14	District Heating & Cooling	1
<input type="checkbox"/>	Credit 15	Infrastructure Energy Efficiency	1
<input type="checkbox"/>	Credit 16	Wastewater Management	1
<input type="checkbox"/>	Credit 17	Recycled Content for Infrastructure	1
<input type="checkbox"/>	Credit 18	Construction Waste Management	1
<input type="checkbox"/>	Credit 19	Comprehensive Waste Management	1
<input type="checkbox"/>	Credit 20	Light Pollution Reduction	1

No

**Innovation & Design Process** 6 Points

<input type="checkbox"/>	Credit 1.1	Innovation in Design: Provide Specific Title	1
<input type="checkbox"/>	Credit 1.2	Innovation in Design: Provide Specific Title	1
<input type="checkbox"/>	Credit 1.3	Innovation in Design: Provide Specific Title	1
<input type="checkbox"/>	Credit 1.4	Innovation in Design: Provide Specific Title	1
<input type="checkbox"/>	Credit 1.5	Innovation in Design: Provide Specific Title	1
<input type="checkbox"/>	Credit 2	LEED® Accredited Professional	1

No

**Project Totals (pre-certification estimates)** 106 Points

**Certified:** 40-49 points, **Silver:** 50-59 points, **Gold:** 60-79 points, **Platinum:** 80-106 points

**ANNEXE « G »**  
**QUALIFICATIONS DES PROFESSIONNELS**

**PASCAL HARVEY**  
**EXPÉRIENCES ET QUALIFICATION**

**Désignation professionnelle**

Urbaniste, Ordre des urbanistes du Québec

**Éducation**

Université McGill (2006)	Maîtrise en urbanisme
Université de Montréal (2003)	Cours de niveau de maîtrise en urbanisme
Université d'Ottawa (2000)	Maîtrise en sociologie
Université d'Ottawa (1998)	Baccalauréats en sociologie et en criminologie

**Historique d'emploi**

2007	Groupe Altus Consultant en immobilier
2006	Altus Helyar, division de Altus Group Limited Analyste senior
2004	Daniel Arbour & Associés Chargé de projet
2004	Ville de Montréal, division des politiques et du plan d'urbanisme Chargé de projet
2002	Noracom Consultants inc. Traducteur
2000	Chambre des communes, Ottawa Adjoint parlementaire et attaché politique
2000	Collège pré-universitaire Saint-Alexandre, Gatineau Chargé de cours

**Expérience**

- Évaluer la conformité réglementaire de projets de développement
- Analyser les conditions démographiques, socio-économiques et politiques
- Analyser les nouvelles tendances du développement urbain et suburbain
- Proposer des directives de design urbain
- Analyser le potentiel de projets de développement et de redéveloppement

**FRÉDÉRIC LABRIE**  
**EXPÉRIENCE ET QUALIFICATIONS**

**Désignation professionnelle**

É.A. (Juillet 1998)	Évaluateur agréé Membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec
------------------------	--

**Éducation**

Université du Québec à Montréal (1998)	Baccalauréat en administration des affaires
(1998)	Certificat en analyse financière
(1997)	Certificat en affaires immobilières
(1996)	Certificat en administration
Collège Ahuntsic (1995)	Diplôme d'études collégiales Sciences administratives
Collège Montmorency (1994)	Attestation d'études collégiales Commerce de biens immobiliers

**Historique d'emploi**

Avril 2007	Groupe Altus Directeur
Mai 2005	Altus Helyar, division de Altus Group Limited Consultant senior en immobilier
Décembre 2001	Groupe Altus Montréal Évaluateur agréé
Décembre 2000 à décembre 2001	Groupe LCBA Évaluateur stagiaire
Septembre 1998 à décembre 2000	Consultant et analyste financier
Novembre 1996 à septembre 1998	CB Commercial Assistant aux ventes et analyste financier

**Expérience**

- Évaluation de propriétés pour fins de financement, acquisitions et évaluation de portefeuille

**PIERRE LALIBERTÉ**  
**EXPÉRIENCE ET QUALIFICATIONS**

**Expérience**

Pierre Laliberté est associé à Groupe Altus – bureau de Montréal et est diplômé en administration, option évaluation immobilière de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Il est membre agréé de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ) et membre accrédité de l'Institut canadien des évaluateurs (AACI).

Depuis près de 30 ans, Pierre travaille dans le domaine de l'évaluation immobilière et a été actif au sein de l'OEAQ à titre de concepteur d'examens, d'examinateur et d'enseignant en formation continue.

Pierre est reconnu à titre d'expert devant plusieurs tribunaux dans les domaines de litige et d'expropriation.

Il a œuvré dans la plupart des domaines de l'immobilier, notamment en vérification fiscale. Il concentre maintenant son expertise dans les secteurs du redéveloppement urbain, de l'utilisation optimale des sites ainsi que dans l'évaluation du patrimoine religieux et patrimonial.

Le Groupe Altus a assisté, pour la mise en valeur de territoires à redévelopper, certaines corporations et corps publics dans l'étude de retombées fiscales et économiques immobilières

**Désignation professionnelle**

É.A. (Depuis 1983)	Évaluateur agréé membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec
-----------------------	--

AACI (Depuis 1985)	Membre accrédité de l'Institut canadien des évaluateurs
-----------------------	---

**Éducation**

Université du Québec à Montréal	Baccalauréat en administration Sciences immobilières
------------------------------------	---



## **Historique d'emploi**

Avril 2007	Groupe Altus Directeur, évaluateur agréé
1996	Groupe LCBA (maintenant Groupe Altus Montréal) Évaluateur agréé et associé
1994	C. Caumartin & Associés Évaluateur agréé
1984	Poisson, Bazinet & Associés inc. Évaluateur agréé et associé
1982	A.E. LePage (Québec) inc. Service de l'évaluation (Montréal) Évaluateur agréé
1980	J.A. Marois (1980) inc. Évaluateur stagiaire
1978	Larochelle & Associés (Montréal) Évaluateur stagiaire
1976	Bossut, Laporte, Lessard & Associés (Québec) Évaluateur stagiaire

## **Corporations**

- Membre accrédité de l'Institut canadien des évaluateurs
- Membre agréé de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec
- Ancien membre du bureau de direction de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec
- Membre du bureau de direction de Convergence