



*Réflexions sur la planification
socio-résidentielle du projet*

*Pierre Bélanger M. Sc. Économiques
Expert-conseil en habitation et développement socio-urbain
1^{er} mars 2010*

2120, rue Sherbrooke Est, bureau 202 MONTRÉAL (Qc) H2K 1C3 Téléphone 514 523-1905 Télécopieur 514 523-7861
Téléavertisseur 514 306-9437 pierrebelanger@bellnet.ca

LE PROJET LOWNEY

Dans le cadre de la planification des phases VIII à XII du projet **Lowney**, le **Groupe Prével** nous a demandé d'analyser la structure des ménages rejoints à ce jour et de lui fournir un avis professionnel sur le genre de population qui peut être raisonnablement rejoint dans le futur. Une analyse du profil socio-démographique des résidents actuels des phases I à VII, un examen des ménages qui habitent dans des îlots urbains « **semblables** » du centre-ville de Montréal et la consultation de certains documents sur la « **mixité sociale et / ou économique** » en habitation ont été considérées. L'expérience que nous avons acquise lors des 35 dernières années à titre de consultant en immobilier résidentiel et analyste du marché de l'habitation a aussi été mise à profit.

1. Le Quartier Lowney

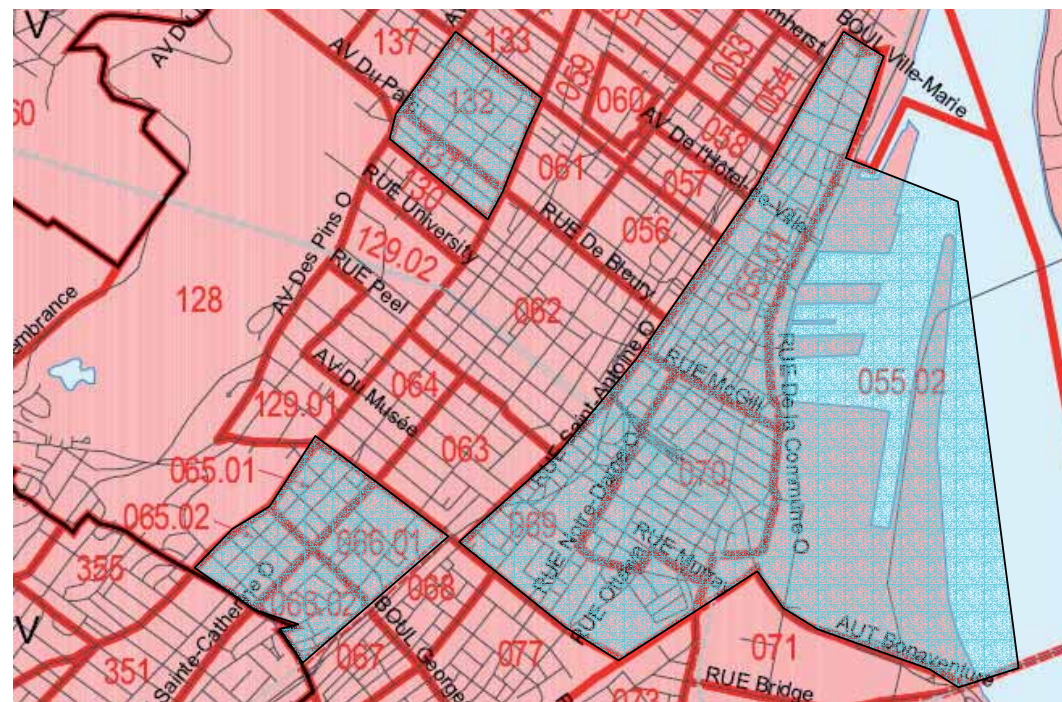
Les phases I à VII du projet **Lowney** occupent un îlot résidentiel qui va de la rue Notre-Dame jusqu'à la rue William, du côté Ouest de la rue de l'Inspecteur. Plus de 700 unités résidentielles, du type Lofts et plus ou moins aménagés de façon traditionnelle, ont été vendues lors des cinq (5) dernières années (2004 – 2005 à 2009). Les superficies habitables offertes ont varié entre 560 pi² et au-delà de 1 000 pi², voire jusqu'à 1 200pi² dans certains cas. Les phases VIII à XII s'inscriront quant à elles au Sud de la rue William, entre les rues Ann et Shannon, et pourraient totaliser un peu plus de 450 nouvelles unités d'habitation.

Une fois complété, le projet **Lowney** constituera à plusieurs égards un quartier de la partie Est de l'arrondissement Sud-Ouest de Montréal en cours de mutation. L'arrivée de l'École de technologie supérieure (ETS) avec ses bâtiments d'éducation et ses résidences étudiantes, le plan de mise en valeur récemment adopté pour le projet « **Griffintown** »¹ et les activités parallèles de construction aux alentours (**Jardins Windsor** par **True North Properties**, bâtiments neufs ou recyclés de la **Cité du Multimédia**, etc..) ont modifié en profondeur et continueront à transformer le visage du secteur.

¹ Projet où le zonage adopté par la Ville de Montréal permet jusqu'à 60 mètres en hauteur contre seulement 25 mètres pour le projet **Lowney**.

Facteur important à souligner le projet *Lowney* s’inscrit au pied du Centre-Ville de Montréal et en fait partie à plusieurs niveaux. Son succès commercial exceptionnel à ce jour y est en bonne partie associée et la clientèle rejointe ou future possède(ra) donc un profil qui s’apparente à la « *population qui vit au Centre-Ville de Montréal* ». Dans cette perspective, nous avons considéré un certain nombre de secteurs comparables, d’îlots urbains types qui se retrouvent à une même distance que le projet *Lowney* du « *Centre des affaires – CBD* ».

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL ET ÎLOTS URBAINS RETENUS



Nota bene : Le cœur du centre-ville des affaires (commercial et bureaux) du Grand Montréal se retrouve concentré à l’intérieur des SR 62 et, 63-64, en partie.

2. Stock de logements et profil des résidents

Les îlots urbains ci-avant retenus ont connu lors de la période 2001 – 2006 une croissance démographique qui a été fort variable et fonction de l’arrivée (ou non) d’une nouvelle population. En parallèle, lors des deux (2) dernières décennies (1986 à 2006), les mises en chantier y ont été de marginales à majeures (croissance allant de 10% à 70% du parc total de 2006).

ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE ET DU PARC RÉSIDENTIEL ILÔTS URBAINS DU CENTRE-VILLE ET VILLE DE MONTRÉAL					
	Population			Parc résidentiel	
	2006	2001	Variation	Total	1986 - 2006
Vieux-Montréal					
SR 55.01	3 720	2 618	42,1%	2 065	980 (47%)*
SR 55.02	584	417	40,0%	290	140 (48%)
Ouest Mc-Gill					
SR 69	2 686	1 706	57,4%	1 430	1 035 (72%)
SR 70	1 146	527	117,5%	670	375 (56%)
Shaughnessy Village					
SR 65.01	6 171	6 095	1,2%	3 830	395 (10%)
SR 65.02	2 581	2 653	- 2,7%	1 490	90 (6%)
SR 66.01	2 579	2 858	- 9,8%	1 455	350 (24%)
SR 66.02	2 017	2 022	- 0,2%	1 190	70 (6%)
Milton Park					
SR 131	3 457	3 243	6,6%	2 130	190 (9%)
SR 132	4 992	4 711	6,0%	3 055	135 (4%)
Ville de Montréal	1 620 693	1 583 590	2,3%	743 235	108 135 (15%)

* Ratio en % des logements construits lors de la période 1986 – 2006 sur le total.

Source : Recensement 2006, Statistique Canada.

Il va sans dire que chacun des secteurs de référence précédents possèdent des attributs distincts en ce qui concerne le genre de bâtiment qu’on y retrouve et le mode d’occupation des résidents. Sauf exception, la densité de la population ou des logements qu’on recense dans lesdits îlots urbains est élevée, voire majeure. Cela est tout à fait normal dans un centre-ville comme celui de Montréal et cette occupation du sol cohabite souvent avec des usages non résidentiels. Une façon simple de traduire ladite réalité consiste à examiner le type d’immeuble en présence dans chaque zone retenue.

Certains îlots accueillent une grande proportion de structures ayant 5 étages ou plus comme celles mises de l'avant par *Prével* dans le SR 69. Le SR 70 qui a été le théâtre du projet *Les Jardins Windsor* en est un autre, surtout si l'on considérait la situation résidentielle en place en 2010. Ailleurs, les bâtiments qui occupent une place de premier plan sont de 4 étages ou moins et ce, dans une trame bâtie qui est la plus souvent contiguë. D'un îlot urbain à l'autre, les logements possédés ou en location qu'on y recense captent en parallèle des proportions variables.

TYPE DE MILIEU RÉSIDENTIEL, ILÔTS DE RÉFÉRENCE				
	Total	Logements en 2006		Possédés
		5 étages +	4 étages -	
Vieux Montréal				
SR 55.01	2 065	41,1%	57,6%	57%
SR 55.02	290	100%	--	91%
Ouest Mc-Gill				
SR 69	1 430	47,9%	43,0%	71%
SR 70	670	72,4%	26,9%	58%
Shaughnessy Village				
SR 65.01	3 830	89,1%	9,0%	4%
SR 65.02	1 490	56,0%	44,0%	5%
SR 66.01	1 455	74,9%	21,0%	25%
SR 66.02	1 190	58,4%	37,8%	7%
Milton Park				
SR 131	2 130	71,8%	23,9%	8%
SR 132	3 055	53,7%	39,9%	11%
Ville de Montréal	743 235	12,4%	58,6%	3,4%

Source : Recensement 2006, *Statistique Canada*.

Que le milieu soit de nature locative ou en propriété et qu'il accueille des bâtiments plus ou moins hauts, la **population résidente est cependant fort semblable**. À titre illustratif, les célibataires (jamais marié) occupent au-delà de 50% de la population des 15 ans ou plus, voire jusqu'à 2 personnes sur 3 en âge de travailler et / ou admissibles à des études supérieures. Les ménages résidents sont également des « *personnes vivant seul(e)* » et ce, dans un ratio qui va du 1/3 à 70% selon le cas. Si

L'on prend en compte les « couples sans enfants », leur poids relatif dans les ménages s'inscrit entre 10% - 15%, autour de 30% (SR 55.01, 69 et 70) ou 55% (SR 55.02, Cité du Havre).

INDICES DE SPÉCIALISATION DES MÉNAGES, ILÔTS DE RÉFÉRENCE						
	Ratio de célibataires ¹	Seul(e)	Type ménages		Ratio de Familles ³	Ratio des 0 – 9 ans ⁴
			Sans enfant ²	Avec enfants ²		
Vieux Montréal						
SR 55.01	52%	50%	31%	10%	46%	6%
SR 55.02	52%	33%	55%	5%	62%	6%
Ouest Mc-Gill						
SR 69	53%	45%	30%	11%	46%	7%
SR 70	69%	52%	28%	7%	38%	2%
Shaughnessy Village						
SR 65.01	65%	60%	16%	7%	27%	3%
SR 65.02	63%	54%	18%	10%	32%	6%
SR 66.01	61%	53%	18%	12%	36%	5%
SR 66.02	58%	68%	12%	5%	26%	4%
Milton Park						
SR 131	63%	61%	13%	10%	27%	6%
SR 132	62%	69%	13%	7%	24%	4%
Ville de Montréal	46%	40%	23%	19%	55%	10%

¹ Dans la population des 65 ans et plus.

² Couples sans enfants ou avec enfants

³ Dans l'ensemble des ménages privés.

⁴ Dans la population totale du secteur.

Source : Recensement 2006, Statistique Canada et Calculs Pierre Bélanger économiste.

Dans le cas des ménages avec enfants, les « couples avec enfants » et « les familles » (quelque soit leur type) peuvent être considérées comme des indices significatifs. Pour tous les îlots urbains du Centre-Ville considérés, l'importance dans l'ensemble des ménages des « couples avec enfants » n'est pas supérieure à 10%. En ce qui concerne les familles, leur place est il va sans dire plus notable (moyenne voisine de 35%) car ce groupe inclut les couples avec ou sans enfants, les familles monoparentales et les ménages multifamiliaux. D'autre part, quand on regarde la proportion des enfants de 0 – 9 ans

dans la population totale des îlots du Centre-Ville pris en compte, ils s'inscrivent à 5% ou moins du total des résidants locaux.

Autre facteur à souligner, est le caractère plus ou moins fortuné de la population qui habite dans les îlots urbains voisins du « *centre des affaires (CBD)* » et qui est fort semblable. Que le revenu médian des ménages soit faible (15 000\$ à 25 000\$ en 2005), moyen (\pm 50 000\$, comme à l'échelle de la RMR de Montréal) ou supérieur (70 000\$ ou plus), les ménages avec enfants représentent un groupe qui est à toutes fins pratiques toujours réduit. Une conclusion semblable à celle sur le faible poids démographique des ménages avec enfants s'applique aussi à l'indice de défavorisation économique que constitue le « *% de personnes à faibles revenus avant impôts* », mais elles constituent un groupe marginal dans la plupart des cas. Cela ne veut cependant pas dire que les « *familles* » ne sont pas présentes dans les milieux de vie en place. De toutes façons, les familles d'aujourd'hui sont loin d'être les mêmes que celles qui existaient il y a 20 – 25 ans, sinon au milieu du 20^{ième} siècle. Les ménages qui comptent 3, 4 ou 5 enfants ne sont en effet pas légion et même les ménages qui en ont 2 constituent souvent une famille nombreuse. Les couples vivant en « *union libre* » sont aussi venus modifier l'image de la famille d'antan.

INDICES DE RICHESSE FINANCIÈRE, ILÔTS DE RÉFÉRENCE		
	Revenu médian (ménages, 2005)	% faibles revenus (avant impôts)
Vieux Montréal		
SR 55.01	70 524\$	21,6%
SR 55.02	133 799\$	6,5%
SR 69	55 425\$	19,9%
SR 70	67 098\$	19,9%
SR 65.01	14 682\$	67,5%
SR 65.02	24 879\$	53,8%
SR 66.01	24 707\$	55,2%
SR 66.02	19 743\$	52,5%
SR 131	20 606\$	51,6%
SR 132	23 262\$	43,9%
Ville	38 201\$	31,2%
RMR	47 979\$	21,1%

Source : Recensement 2006, *Statistique Canada*.

3. Type de bâtiment et cycle de vie résidentielle

De façon globale, il convient d'ajouter ici certains éléments qui concernent l'occupation du parc de logements au cours du cycle de vie résidentiel des ménages. À ce titre, pour les immeubles ayant 5 étages ou plus, on comptait un peu plus de 90 000 logements dans ce genre de structure en 2006 dans l'ensemble de la Ville de Montréal. Un peu plus de 20% desdites unités étaient « *possédées* », soit 19 170 sur 91 255 appartements.

PROFIL SYNTHÉTIQUE DES OCCUPANTS IMMEUBLES DE 5 ÉTAGES OU PLUS VILLE DE MONTRÉAL, 2006		
	Total	Possédés
Classes d'âge		
Moins de 25 ans	5 520 (6,1%)	280 (1,5%)
25 – 34 ans	13 380 (14,7%)	1 940 (10,1%)
35 – 44 ans	11 445 (12,5%)	2 180 (11,5%)
45 – 54 ans	11 085 (12,1%)	3 000 (15,6%)
55 – 64 ans	13 805 (15,1%)	4 225 (22,0%)
65 – 74 ans	14 265 (15,6%)	3 940 (20,6%)
75 ans et +	21 755 (23,8%)	3 605 (18,8%)
Types de ménages		
Personne seule	54 685 (59,9%)	8 940 (46,6%)
Couples sans enfants	17 345 (19,0%)	6 560 (33,9%)
Couples avec enfants	8 810 (9,7%)	2 030 (10,6%)
Famille monoparentale	4 730 (5,2%)	935 (4,9%)
Autres familiaux	1 445 (1,6%)	305 (1,6%)
Autres non familiaux	4 245 (4,7%)	455 (2,4%)
Total parc	91 255 (100%)	19 170 (100%)

Source : Recensement 2006, tableaux thématiques, *Statistique Canada*.

Au niveau de la répartition par classes d'âge, on peut retracer les points suivants, à savoir :

- un peu moins de 20% (possédés) et le ¼ du total des occupants s'inscrivent chez les 75 ans ou plus;
- les 55 – 74 ans captent quant à eux 30% du parc global et plus de 2 logements possédés sur 5 (42,6%);
- les 35 – 54 ans occupent le 1/4 des résidants et ce, que l'appartement soit possédé ou loué;
- les jeunes (moins de 35 ans) se concentrent surtout dans le secteur locatif.

Le poids occupé par les ménages âgés (55 ans ou plus) s'explique assez facilement par la formule du condominium à prix moyens ou supérieurs pour pré-retraités encore actifs et retraités, de même que la présence des structures de résidences pour personnes âgées autonomes ou ayant des incapacités plus ou moins grandes. La mobilité verticale constitue un élément clé, un facteur de choix déterminant pour ces individus. À l'autre extrémité de la pyramide des âges, les jeunes ménages recherchent souvent un immeuble d'appartements sis au centre près de leur lieu d'études ou de travail. Vis-à-vis cette clientèle spécifique, le projet *Lowney* leur permet d'accéder à la propriété à un coût raisonnable, en périphérie immédiate du centre-ville, dans un quartier en pleine ébullition et dans un complexe adapté au style de vie des générations X et Y.

Selon le genre de ménage, les occupants dans les immeubles de 5 étages ou plus de la Ville de Montréal étaient majoritairement des personnes vivant seul(e)¹. Ladite concentration est en fait égale à 60% et, pour les logements possédés, proche de 50%. L'autre groupe dominant chez les propriétaires est les couples sans enfants avec le 1/3 des occupants. Les couples avec enfants et les familles monoparentales suivent avec un poids cumulatif de 15%. En définitive, la présence d'enfants dans les structures en hauteur est loin d'être notable et la situation qui existe au centre-ville de Montréal certainement encore moins forte.

Si l'on considère comme normal et habituel que les résidants dans les tours d'appartements, en location comme en propriété, soient des ménages de 1 ou 2 personnes, leur consommation en espace habitable va de pair. Dans 70% des cas, les personnes seules habitent dans un appartement qui a 4 pièces ou moins. Pour les couples sans enfants, près de 60% résident dans un logement ayant 5 pièces ou moins. Les ratios précédents font référence aux occupants de l'ensemble de la région métropolitaine qui habitent dans tout type de bâtiment résidentiel. Il est évident que dans une tour en hauteur du centre-ville de Montréal, le besoin d'avoir un « grand logement » est encore moins marqué et que ceux qui en habitent un ont, soit les moyens d'y demeurer², soit accès un support financier quelconque³.

¹ Dans le stock locatif, les personnes seules captent 63% du total des ménages résidants.

² Le prix au pi² d'un condominium dans un immeuble neuf en hauteur du centre-ville de Montréal dépasse 300\$.

³ Logement public, vieux stock des années '70 – début 80 (projets Pall),...

4. Les acheteurs du projet Lowney

Les ménages qui ont été rejoints par le projet Lowney dans les Phases I à VI déjà complétées et / ou vendues en quasi-totalité (Phase VII) s'assimilent à plusieurs égards au profil ci-avant décrit. L'âge des acheteurs, le genre de ménage, le(s) motifs(s) de leur achat, leur origine linguistique et d'autres caractéristiques socio-économiques se conjuguent en pratique pour appuyer une telle conclusion. Au fil du temps, il va sans dire que des changements ont pris place dans la planification de chaque phase et que les appartements offerts n'ont pas toujours été les mêmes¹. Les Phases I et II ont par exemple fait appel à la conversion de bâtiments non résidentiels déjà existants, tandis que les Phases III à VII concernent des immeubles neufs. Néanmoins, il convient de souligner ici que l'abordabilité est toujours demeurée une variable clé du succès commercial recensé par le projet Lowney.

TAILLE DES IMMEUBLES ET PRIX MOYEN DE VENTE						
	<u>Phases 1- 2</u>	<u>Phase 3</u>	<u>Phase 4</u>	<u>Phase 5</u>	<u>Phase 6</u>	<u>Phase 7</u>
Nombre unités	133	126	110	100	130	114
Prix moyen (\$)	198 313	161 454	174 711	206 106	176 505	196 451

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

Si l'on examine plus en profondeur divers indices socio-économiques de la clientèle rejointe à ce jour, plusieurs profils peuvent être identifiés. Par exemple, pour la « langue principale », le ratio pour « français » a connu une certaine baisse d'une phase à l'autre (sauf pour la VI). Le groupe qui a pris une place plus déterminante a été la population « chinoise » ou autre qui inclut les « anglais » et les « allophones ». De façon parallèle, même si l'achat a été 9 fois sur 10 (85% - 90%) pour des fins de « résidence principale », le poids capté par les « investisseurs » (appartement offert en location) et la « résidence secondaire » s'est inscrit en hausse. Dans ce dernier cas, on retrouve autant des personnes d'âge moyen ou plus avancé qui habitent le complexe sur une base partielle (quelques jours par semaine ou à l'occasion) que les parents qui ont acheté pour leur(s) enfant(s), dans l'optique de l'occuper eux-mêmes lorsque ces derniers auront terminé leurs études.

¹ Dans les Phases I et II, 30% des unités avaient 700 pi² ou moins, 25% une superficie allant de 701 à 809 pi² et le solde (le 1/3 des unités) 810 pi² ou plus.

LANGUE PRINCIPALE ET MOTIF PRINCIPAL D'ACHAT						
	Langue principale			Motif achat		
	<u>Français</u>	<u>Anglais</u>	<u>Chinois</u>	<u>Principale</u>	<u>Secondaire</u>	<u>Investissement</u>
Phases I et II	77%	23%	--	86%	6%	8%
Phase III	73%	26%	1%	88	3	9
Phase IV	73%	26%	1%	90%	3%	7%
Phase V	69%	21%	10%	89%	4%	7%
Phase VI	76%	18%	5%	85%	4%	11%
Phase VII	69%	20%	11%	88%	1%	11%

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

Les « occupants » des appartements se distribuent à l'intérieur de groupes d'âge et de genre de ménage qui prennent également des formes plus ou moins variables. Même si les jeunes de 20 – 29 ans issus de la nouvelle génération de consommateurs résidentiels, qui en sont à leur début de leur cycle de vie en habitation autonome, constituent un créneau majeur, ils ne sont pas les seuls présents dans le projet Lowney. En effet, les 30 – 39 ans et les acheteurs / investisseurs, dans la quarantaine ou la cinquantaine, ont capté des proportions significatives.

Globalement, les 20 – 29 ans ont vu leur importance osciller autour de 45% - 50%. L'autre moitié s'est quant à elle traduite dans des générations variables au fil du temps. Par exemple, lors des Phases V et VI, les 50 ans ou plus ont capté près de 1 acheteur sur 5 et les 40 – 49 ans un 17% - 18% complémentaire. Les Phases I – II ont rejoint bon nombre de 30 – 39 ans (plus du tiers des cas), tandis que les Phases V et VII en ont compté le 1/4.

GROUPES D'ÂGE DES OCCUPANTS, PROJET LOWNEY						
<u>Classes d'âge</u>	<u>Phases I-II</u>	<u>Phase III</u>	<u>Phase IV</u>	<u>Phase V</u>	<u>Phase VI</u>	<u>Phase VII</u>
20 – 29 ans	45%	49%	54%	41%	47%	51%
30 – 39 ans	38%	21%	22%	23%	16%	24%
40 – 49 ans	9%	13%	16%	17%	18%	19%
50 ans et +	7%	15%	8%	18%	19%	10%

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

En ce qui concerne le genre de ménage, à partir des informations précédentes, il va sans dire que les appartements sont donc principalement occupés par des personnes vivant seul(e). Globalement leur importance a oscillé autour de 705 – 75% et ce, d’une phase à l’autre la plupart du temps. Les couples représentent néanmoins une clientèle qui a été non négligeable dans certaines phases. Par exemple, dans les Phases I – II et V, le ratio recensé a été du 1/3 des occupants. Pour cette variable, nous avons pris en compte les clients que les vendeurs du complexe savent vivre « en couple » et les contrats sur lesquels on retrouve deux (2) signataires. En parallèle, il convient d’ajouter ici qu’un certain nombre d’unités ont été achetées comme résidence principale d’un fils ou d’une fille qui est aux études et ou soit :

- les parents ont contribué à l’achat (support financier ou plus);
- les parents envisagent se servir de l’appartement comme résidence secondaire.

TYPE DE MÉNAGE RÉSIDANT, PROJET LOWNEY						
	<u>Phases I-II</u>	<u>Phase III</u>	<u>Phase IV</u>	<u>Phase V</u>	<u>Phase VI</u>	<u>Phase VII</u>
Couples	31%	18%	25%	34%	25%	18%
Célibataires	69%	82%	75%	66%	75%	82%

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

Si l’on cumule les informations inhérentes aux Phases V, VI et VII qui s’inscrivent en lien avec la rue Notre-Dame et pour lesquelles une analyse plus détaillée a été réalisée, lesdits occupants les plus récents ont un profil multi-visage. En pratique, un groupe est composé de jeunes (20 à 35 ans) qui ont acheté un petit appartement et qui vivent seul(e). Quelques-uns sont encore aux études, tandis que plusieurs autres travaillent (en début de carrière et souvent dans le domaine informatique qui capte plusieurs emplois aux environs). Des membres des professions libérables (avocat, ingénieur...), des secteurs de la vente et / ou du divertissement (musée, spectacles...), voire du domaine de la santé, sont aussi présents. Cette clientèle est également assez cosmopolite et ce, à l’image de la population générale qui habite au centre-ville de Montréal.

CLIENTÈLE RÉSIDANTE, PHASES V À VII			
Classes d’âge	Type ménage		Total résidents
	Célibataire	Couples	
20- 29 ans	75%	25%	156 (47%)
30 – 39 ans	74%	26%	69 (21%)
40 – 49 ans	75%	25%	56 (12%)
50 et +	72%	28%	53 (16%)
Total	248 [74%]	86 [26%]	334 (100%) [100%]

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

Bon nombre de ménages baby-boomers ont aussi acquis un condominium dans les dernières phases du projet Lowney. Ils l’ont fait à titre de résidence secondaire du fait qu’ils travaillent encore au centre-ville et possèdent une propriété en dehors de l’Île, sinon du Grand Montréal (Laurentides, Montérégie – Estrie). Dans d’autres cas, ils « prêtent » leur appartement à leur fils ou fille qui est encore aux études ou qui en est à ses débuts professionnels. À l’intérieur du même groupe de baby-boomers, il y a des hommes ou des femmes qui ont cassé ménage. Les couples d’âge moyen ayant vécu une séparation et qui ont la garde d’un enfant 1 semaine sur 2 s’inscrivent dans la même famille d’occupants.

Entre les deux extrêmes, il y a les 35 – 45 ans qui ont toujours vécu seul(e) ou qui forment un couple « non traditionnel ». Les ménages composés de 2 hommes ou de 2 femmes qui habitent ensemble de façon continue ou occasionnelle en est une forme. La personne ou le ménage qui habite / vient de l’extérieur du Québec, sinon hors du Canada peut-être rangé dans la même catégorie. À ce titre, si l’on regroupe les anciens lieux de résidence des occupants / acheteurs du projet Lowney, on peut constater que le complexe a aussi rejoint une fraction déterminante de non-montréalais.

TYPE DE MÉNAGE RÉSIDANT, PROJET LOWNEY						
Provenance	<u>Phases I-II</u>	<u>Phase III</u>	<u>Phase IV</u>	<u>Phase V</u>	<u>Phase VI</u>	<u>Phase VII</u>
Montréal	67%	50%	45%	58%	63%	63%
Autres Île	2%	9%	16%	5%	6%	7%
Laval – Nord	8%	12%	15%	14%	13%	6%
Rive Sud	14%	20%	14%	21%	11%	18%
Extérieur	9%	8%	10%	2%	7%	5%
Nombre cas	108	121	108	100	129	99

Source : Fichier des ventes, Groupe Prével, compilations de Pierre Bélanger économiste.

4.1 Superficie et prix de vente

Au-delà du profil démo-économique de la population type qui habite dans les immeubles en hauteur et ce, particulièrement au centre-ville¹, les conditions de marché influencent les segments de consommateurs qui peuvent être rejoints. À titre illustratif, pour un condominium de 1 200 pi² qui serait offert dans le projet *Lowney*, son prix de vente avec taxes serait supérieur à 400 000\$ (1 200 pi² × 325\$ / pi² = 390 000\$ plus taxes). Les choix alternatifs qui existent dans de nombreux autres quartiers de Montréal à un tel seuil de prix sont là et les familles qui possèdent les revenus adéquats pour se payer une telle habitation ont donc diverses options pour arrêter leur décision.

PRIX MOYEN DE REVENTE, QUARTIERS CENTRAUX, 2009		
<u>Quartier / secteur</u>	<u>Unifamiliale</u>	<u>2 – 5 Plex</u>
Sud-Ouest / Verdun / Lasalle / Lachine	298 453\$	327 188\$
CDN / NDG / Côte-St-Luc	463 094\$	445 723\$
TMR/Outremont/Westmount/IDS/Hamstead	865 032\$	712 460\$
Ville-Marie	697 242\$	328 687\$
Le Plateau	523 731\$	524 058\$
Rosemont / Villeray	277 851\$	372 071\$
Mercier / Hochelaga-Maisonneuve	269 103\$	332 982\$
Île de Montréal	391 619\$	378 490\$

Source : Le Baromètre MLS du marché résidentiel, CIGM.

Dans ces autres milieux de vie, les familles avec enfants y trouveront par surcroît une gamme d'équipements (écoles, centres sportifs, parcs et terrains de jeux...) et de services de base (commerces, cliniques médicales...) davantage adaptés à leurs besoins et attentes. De façon parallèle, toutes les unités de grande dimension qui ont été offertes depuis le lancement officiel en mars 2004 dans le projet *Lowney* ont rencontré des difficultés d'absorption plus ou moins majeures. Par exemple, en février 2006, soit 2 ans après le début de la mise en marché des 2 bâtiments existants, le ratio des ventes le plus faible était en regard des lofts les plus dispendieux de l'époque (33% pour 200 000\$ et plus, avant taxes) et les plus vastes (40% pour 810 pi² ou plus).

¹ La situation recensée à Montréal n'est pas vraiment distincte de celle qui prévaut au cœur des grandes villes canadiennes ou américaines.

VOLUME DE VENTES EN DATE DU 3 FÉVRIER 2006			
	<u>Phase 1</u>	<u>Phase 2</u>	<u>Total</u>
Prix de vente¹			
150 000\$ et moins	23 / 23 *	8 / 8	31 / 31 (100%)
151 000\$ - 175 000\$	13 / 16	7 / 9	20 / 25 (80%)
176 000\$ - 200 000\$	9 / 11	11 / 39	20 / 50 (40%)
Plus de 200 000\$	6 / 14	3 / 13	9 / 27 (33%)
Superficie (pi²)			
700 pi ² et moins	25 / 29	10 / 10	35 / 39 (90%)
701 à 809 pi ²	19 / 20	9 / 31	28 / 51 (55%)
810 pi ² et plus	7 / 15	10 / 28	17 / 43 (40%)
Total	51 / 64	29 / 69	80 / 123 (60%)

* Nombre de ventes / Nombre d'unités dans cette catégorie de prix ou classe de superficie.

¹ Avant taxes et à la date de l'enquête de performance.

Source : Rythme de vente, Lowney I et II, Pierre Bélanger économiste, Analyse réalisée pour le Groupe Prével à la demande de ses partenaires financiers (Solim / Banque).

Une situation semblable a pu être constatée tout au long de la mise en marché ultérieure (Phases III à VII) du complexe Lowney. Dans le cas de la Phase VII en cours de parachèvement, les appartements les plus grands ont 959 pi² (unités 349, 449, 549, 649 et 749) et aucune a trouvé preneurs à l'heure actuelle. Pourtant, 70% des 114 unités ont été vendues en deçà de deux mois et 93% à l'intérieur des quatre premiers mois de leur mise en marché. Force est donc de constater que l'absorption s'échelonne sur une plus longue période pour les unités les plus vastes et l'ensemble d'une phase donnée par le fait même. À cause de cette situation, le financement pour la réalisation d'un bâtiment particulier est alors plus complexe, voire difficile à valider auprès des prêteurs (exemple des Phases I et II).

Au niveau de la trajectoire résidentielle des ménages vivant seul(e), il convient d'ajouter que la conjoncture a beaucoup évolué depuis 20 – 25 ans. Jusqu'aux années '70, vivre seul était considéré par plusieurs comme une étape très transitoire du cycle de vie sinon un comportement associé à des personnes en marge de la société. Cette transition s'inscrivait comme un passage vers la formation d'un couple marié avec un projet de fonder une famille et l'offre résidentielle d'alors reflétait les normes de l'époque. Il n'existait pas un sous-marché résidentiel visant l'accession à la propriété par des ménages de petite taille, ni vraiment un régime juridique qui permettrait de devenir « propriétaire d'un appartement ». Par conséquent, les ménages d'une seule personne se retrouvaient concentrés dans le parc locatif des quartiers centraux.

En 2010, les personnes seules représentent un pourcentage non négligeable et grandissant de l'ensemble des propriétaires en soi, comme en ajustant pour l'impact du vieillissement de la population. Le rythme d'augmentation précédent apparaît plus fort chez les personnes davantage scolarisées et encore plus chez les femmes (plus grande autonomie financière et liberté personnelle). Des données particulières du recensement de 2001 consignées dans une étude à paraître de l'INRS-UCS (Urbanisation, Culture et Société)¹ permettent de confirmer l'évolution dans les mœurs résidentielles qui a pris place lors des 2 – 3 dernières décennies.

PART DES MÉNAGES D'UNE PERSONNE ¹ DANS L'ENSEMBLE DES MÉNAGES SELON LE GROUPE D'ÂGE ET LE MODE D'OCCUPATION DU LOGEMENT RMR DE MONTRÉAL 2001						
	Âge du soutien principal					
	15 – 34 ans	35 – 44 ans	45 – 54 ans	55 – 64 ans	65 ans et +	Total
Propriétaires	12%	10%	12%	17%	29%	16%
• condominium	35	40	39	41	42	40
• autres formes	10	8	10	14	27	13
Locataires	37	37	44	56	66	46
Total ménages	31	22	25	32	47	31

¹ Le ratio en % indique par exemple que, pour les ménages dont l'âge du soutien est de 35 – 44 ans, 22% sont des ménages d'une personne et que, parmi le sous-groupe des ménages propriétaires d'un condominium âgé de 35 – 44 ans, la part des ménages de 1 personne se situe à 40%.

Source : Recensement 2001, *Statistique Canada* : Calcul de Damaris Rose à partir d'une compilation spéciale effectuée pour le compte de la SCHL par Statistique Canada.

¹ Vivre seul et devenir propriétaire au centre de Montréal : Au-delà de la trajectoire résidentielle normée, Damaris Rose, professeure, Centre de recherche Urbanisation, Culture et Santé, à paraître en avril 2010 dans *Les Choix résidentiels* Presses de l'Université de Lyon.

Dans la même étude, une enquête de clientèle a été réalisée en 2001 – 2002 auprès des ménages ayant choisi d'acheter une copropriété neuve dans le segment non luxueux dudit marché et ce, au centre de la ville de Montréal. Parmi les répondants à cette enquête (259 acheteurs), un ratio de 63% en étaient à leur premier achat, soit des primo-accédents. Par surcroît, plus de 1 ménage sur 2 vivait seul(e) et ce, à parts égales entre hommes (25,1%) et femmes (26,6%). Les couples sans enfant captaient pour leur part un 1/3 additionnel (34%) des répondants au questionnaire. Par le fait même, les couples avec enfants (6,9%) et les familles monoparentales (2,3%) représentaient une proportion marginale des nouveaux copropriétaires (et primo-accédents, dans de nombreux cas).

NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES DE CONDOMINIUMS NON LUXUEUX, QUARTIERS CENTRAUX DE LA VILLE DE MONTRÉAL, 2001 - 2002		
Types de ménages	Ensemble des ménages	Répondants questionnaire
Seul(e)	42,1%	51,7%
Couples		
• sans enfants	19,1%	34,0%
• avec enfants	19,8%	6,9%
Monoparental	11,2%	2,3%
Autres types	7,8%	5,0%
Nombre cas	489 565	259
Âge répondants	Seul	Autres
Moins de 35 ans	25,4%	45,6%
35 – 44 ans	41,0%	36,8%
45 – 54 ans	23,9%	10,4%
55 ans ou plus	9,0%	5,6%
Non déclaré	0,7%	1,6%
Nombre cas	134	125

Source : Recensement 2001, Statistique Canada (ensemble des ménages).
Enquête auprès des résidents de condos neufs dans les quartiers anciens, 2001 – 2002, INRS – UCS.

Le profil des résidents du projet Lowney emprunte largement aux mêmes caractéristiques que les acheteurs recensés par l'INRS-UCS au début de la décennie (mais dont les résultats vont sortir qu'en avril 2010). Pour ces deux groupes, le statut de propriété peut plus être interprété comme un bon indicateur de l'atteinte d'une meilleure stabilité financière pour les ménages de personnes seules. Il convient aussi d'indiquer que les décideurs politiques ont intérêt à tenir compte adéquatement de cette réalité et excluent toutes traces de stigmatisation du « ménage seul ».

En guise de conclusion

Les Phases I à VII du projet *Lowney* ont rejoint à ce jour une clientèle qui possède plusieurs similitudes avec la population qui habite dans les milieux de vie du centre-ville de Montréal semblables à celui d'insertion de ce vaste complexe (plus de 700 unités et au-delà de 900 personnes). Conjugué avec l'arrivée des résidences pour étudiants de l'École de technologie supérieure (ETS) et les logements introduits dans *Les Jardins Windsor* ou d'autres complexes sis dans le même quartier, le visage de ce secteur de l'arrondissement Sud-Ouest de la Ville de Montréal n'est plus le même que celui qui y existait il y a seulement 10 ou 15 ans.

La clientèle qui a investi le projet *Lowney* est composée de jeunes ménages qui étaient à la recherche d'un mode de vie urbain à prix accessible, mais aussi d'autres types de clientèle. Les ménages d'âge moyen (30 à 40 ou 45 ans) y sont non négligeables, tout comme les « *baby-boomers* » dans la cinquantaine ou plus qui optent pour un pied-à-terre, voire une résidence au centre-ville de Montréal. Pour tous ces groupes, le « *terrain de jeu* » qui se retrouve à proximité, soit les emplois environnants, les commerces et restaurants, les lieux de spectacles et de divertissement, etc. représente sans contredit le facteur d'intérêt le plus important.

Plusieurs, sinon la majorité ont capté pour un appartement ayant une superficie compacte. Cependant, le ratio de logements plus grands (800 pi² ou plus) qui a été offert par *Prével* ou qui a été acquis, via la combinaison de 2 et parfois 3 locaux d'habitation, n'a pas été marginal (la Phase VII en comptait 15%). Par conséquent, les couples sans enfants, de même que des familles monoparentales à temps partiel ou total, vivent dans le complexe *Lowney*. La « *famille traditionnelle* » avec 2 ou 3 enfants en bas – moyen âge y est cependant marginale et ce, à l'image de ce que le centre-ville accueille de façon générale. Les services de base (écoles publiques, garderies, aires de jeux adoptées...) qui pourraient desservir cette population particulière sont par surcroît peu ou pas présents aux alentours.

Le « logement familial », à deux pas du centre-ville de Montréal, n'a pas vraiment sa place dans le projet *Lowney*. En contrepartie, les couples sans enfants et plusieurs des familles d'aujourd'hui peuvent y trouver une solution résidentielle intéressante, abordable et neuve. Par surcroît, plusieurs des occupants actuels du projet *Lowney* demeuraient à l'extérieur de la Ville ou de l'Île de Montréal, ce qui est loin d'être négligeable comme apport démographique à la Ville Centre.



Pierre Bélanger économiste
Expert-conseil en habitation et développement socio-urbain