



Analyse du potentiel économique et immobilier

**LES INVESTISSEMENTS MIRELIS LTÉE
6650-6666, RUE SAINT-URBAIN, MONTRÉAL**

Notre dossier numéro : 112838-001



Raymond Chabot Grant Thornton

Le 28 mai 2010

Monsieur Solly Karkoukly
Président
Les Investissements Mirelis Ltée
1134, rue Sainte-Catherine Ouest
Montréal (Québec) H3B 1H4

Consultation immobilière

Raymond Chabot Grant Thornton & Cie Société en nom collectif

Bureau 2000
Tour de la Banque Nationale
600, rue De La Gauchetière Ouest
Montréal (Québec) H3B 4L8

Téléphone : 514 878-2691
Télécopieur : 514 878-2127
www.rcgt.com

**Objet : 6650-6666, rue Saint-Urbain, Montréal
Notre dossier numéro : 112838-001**

Monsieur,

Dans le cadre du contrat de services professionnels qui nous a été confié, nous sommes heureux de vous transmettre cette expertise pour la propriété précitée.

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour toute question relative à ce dossier.

Veillez agréer, Monsieur, nos salutations les plus distinguées.

Raymond Chabot Grant Thornton & Cie

*Société en nom collectif
Conseillers en administration*

Donald Prévost, É.A., AACI, P. App. Associé pour : Andréanne Lavallée, É.A., AACI, P. App. Directrice principale

Vincent Morin, É.A.
Conseiller principal

Table des matières

	Page
1. INTRODUCTION	1
2. CARTE DE LOCALISATION	2
3. DESCRIPTION	3
3.1 Le site	3
3.2 Les bâtiments	4
3.3 Le site – photographie	6
3.4 Image aérienne du site	8
4. ANALYSE DES FORCES ET FAIBLESSES	9
4.1 Forces/opportunités	9
4.2 Faiblesses/menaces	10
5. PORTRAIT DES IMMEUBLES DE GRAND GABARIT	11
5.1 Inventaire	12
6. PORTRAIT ÉCONOMIQUE	19
6.1 Le portrait économique de Montréal	19
6.1.1 Une conjoncture plus favorable d'ici 2014	19
6.1.2 Une reprise du marché de l'emploi	19
6.1.3 Une structure industrielle en évolution	20
6.1.4 Le déclin continu du secteur manufacturier	20
6.2 Les opportunités sectorielles de développement	21
6.2.1 Les technologies de la santé	21
6.2.2 Les services professionnels, scientifiques et techniques	22
6.2.3 Les industries créatives, dont les arts visuels et médiatiques	23
6.2.4 La production de contenu audiovisuel	24
6.2.5 Les technologies de l'information	25
6.2.6 Les services aux entreprises	26
6.2.7 La fabrication légère	27
6.2.8 Le commerce de gros	28
6.2.9 Le commerce de détail	29
6.2.9.1 Plusieurs axes commerciaux sont à proximité de la propriété	30
6.2.10 Le secteur du vêtement	31
6.3 Les facteurs clés d'attraction par secteur économique d'emploi	33
6.4 Conclusion du potentiel économique	35
7. LE MARCHÉ RÉSIDENTIEL	36
7.1 L'aire d'influence	36
7.2 Provenance des résidents potentiels	36
7.3 Carte de localisation du marché	37
7.4 Profil socio-économique	38
7.5 Prix de revente résidentielle	39
7.6 Contexte démographique	39
7.6.1 Statistiques : population de 25 à 34 ans	40
7.6.2 Statistiques : population de 35 à 54 ans	41

7.6.3	Statistiques : population de 75 ans et plus.....	42
7.7	Le marché de la copropriété.....	43
7.7.1	Aperçu du marché montréalais.....	43
7.7.2	Faits saillants de la SHCL sur le marché des copropriétés	44
7.7.3	La copropriété dans l'aire d'influence	45
7.8	Le marché locatif.....	47
7.8.1	Faits saillants de l'étude de la SCHL	47
7.8.2	La demande	49
7.9	Le point de friction menant à l'achat d'une copropriété	50
7.10	Le marché des résidences pour personnes retraitées.....	51
8.	CONTRAINTES PHYSIQUES DES BÂTIMENTS EXISTANTS	53
9.	CHOIX DU MEILLEUR USAGE.....	56
9.1	Mixité des usages.....	56
9.2	Tendance résidentielle.....	58
9.3	Horizon de développement.....	60
9.4	Certification LEED.....	60
10.	CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....	61
10.1	Conclusion.....	61
10.2	Recommandations.....	63

ANNEXE 1 Carte de localisation des bâtiments industriels

ANNEXE 2 Carte de localisation de projets terminés ou en cours

1. INTRODUCTION

Le promoteur (Les investissements Mirelis) désire procéder au redéveloppement de deux bâtiments de type industriel-vertical, situés sur la rue Saint-Urbain, à l'angle de la rue Saint-Zotique dans l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie de la ville de Montréal.

L'objectif de cette analyse du potentiel économique et immobilier consiste à déterminer le potentiel et les meilleurs usages possibles pour ces immeubles.

Cette étude s'articule de la façon suivante : en premier lieu, nous décrivons et analysons l'emplacement. Par la suite, nous présentons le marché immobilier actuel et dressons le portrait des bâtiments comparables dans le secteur. De plus, nous analyserons les différents créneaux économiques afin de déterminer celui qui sera le plus porteur au cours des années à venir. Nous nous prononcerons ainsi sur le choix du meilleur usage, la provenance et le profil de la clientèle potentielle, l'horizon de développement, ainsi que la tarification suggérée.

À la lumière des éléments analysés, nous dégageons des conclusions et commentons les forces et risques du marché associés au redéveloppement de ce site.

CONDITIONS LIMITATIVES

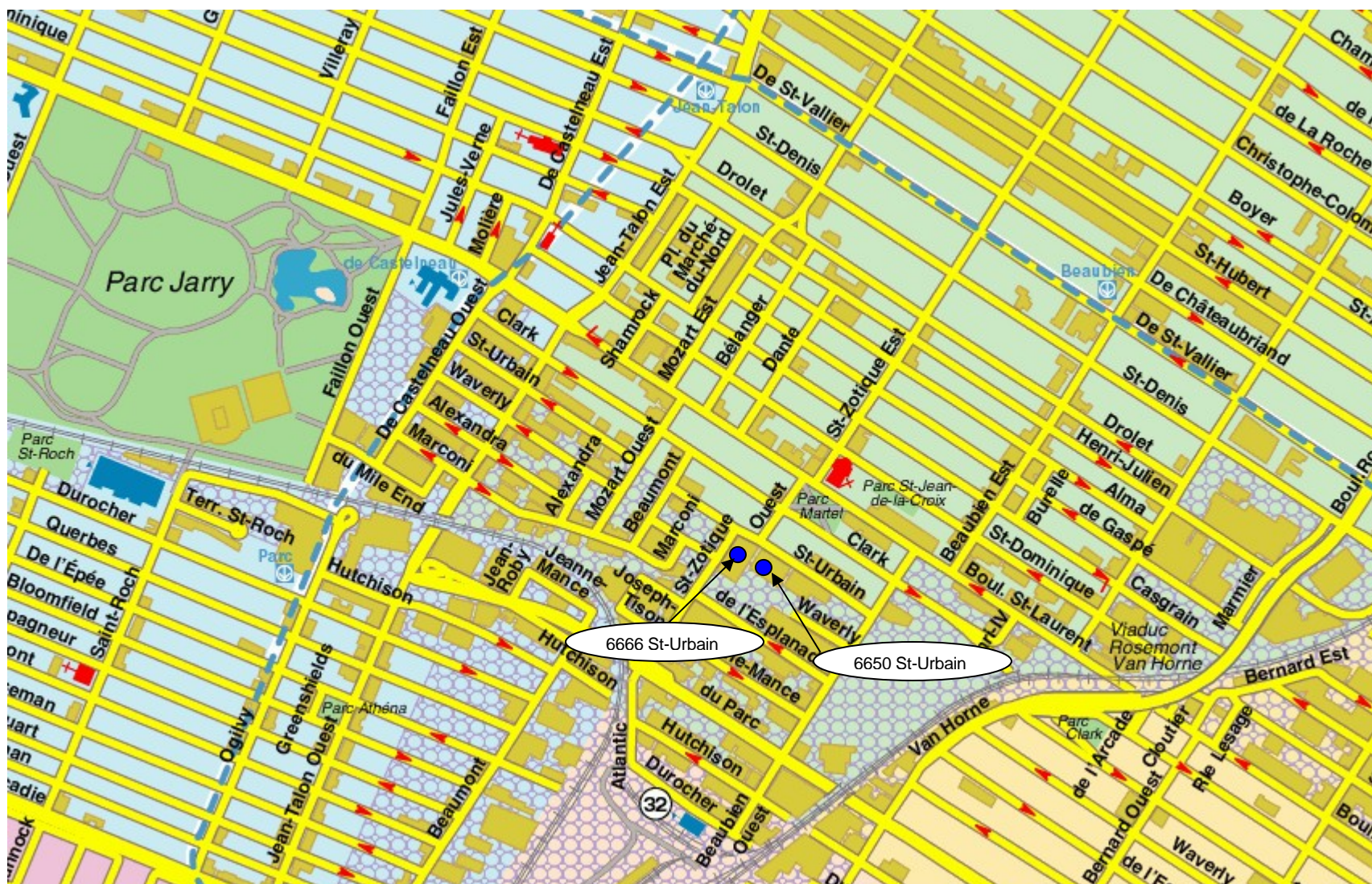
Les croquis, les dessins, les diagrammes et les photographies présentés dans ce rapport sont inclus seulement pour illustration et ils ne sont pas nécessairement précis ou à l'échelle.

Cette analyse du potentiel économique et immobilier a été préparée dans un but précis. L'utilisation de cette analyse à d'autres fins risque d'en invalider les conclusions et constitue un usage non permis. Toute citation ou reproduction partielle de cette analyse est strictement interdite, car elle peut induire le lecteur en erreur.

Les informations contenues dans cette analyse proviennent de sources sûres. Au mieux de nos capacités, toutes les tentatives ont été faites afin de vérifier l'authenticité de l'information, mais nous ne pouvons garantir la bonne foi ni l'exactitude de tous les renseignements recueillis.

Les honoraires demandés pour la préparation de cette analyse du potentiel économique et immobilier n'incluent pas le témoignage devant une cour de justice, une commission ou un tribunal. Si l'analyste est appelé à témoigner devant une instance judiciaire, comme témoin ou comme expert, des honoraires supplémentaires et une période adéquate de préparation seront requis.

2. CARTE DE LOCALISATION



3. DESCRIPTION

3.1 Le site

La propriété est située sur la rue Saint-Urbain, à l'intersection de la rue Saint-Zotique, dans l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie de la ville de Montréal.

Voici les principales caractéristiques de chacun des terrains :

	<u>Immeuble 1</u>	<u>Immeuble 2</u>
Numéro de lot :	1 868 001	1 868 002 et 1 869 276
Cadastre officiel :	Cadastre du Québec	Cadastre du Québec
Circonscription foncière :	Montréal	Montréal
Superficie du terrain :	77 443 pieds carrés (7 194,7 m ²)	54 702 pieds carrés (5 082 m ²)

Le transport en commun est efficace à cet endroit et des lignes d'autobus facilitent les transports nord-sud sur les rues Saint-Laurent et Clark. De plus, la station de métro Beaubien (ligne orange) se trouve à un peu plus d'un kilomètre à l'est du sujet et est donc accessible à pied. La gare de train de banlieue et de métro Parc se trouve quant à elle à moins d'un kilomètre au nord-ouest.

À l'arrière de la propriété, nous avons constaté qu'il y a plusieurs années, un chemin de fer passait à la limite du terrain. Cet ancien chemin de fer a depuis été converti en piste cyclable dans la partie située à l'ouest du Home Depot qui se trouve à l'intersection Beaubien/St-Urbain. Cette piste cyclable pourrait potentiellement être allongée jusqu'à la propriété et permettre de faire le pont entre deux tronçons de pistes cyclables existants.

La localisation de la propriété, à proximité de la Petite-Italie et de la rue Saint-Laurent, est considérée excellente. Le marché Jean-Talon, reconnu pour la qualité et grande diversité des aliments offerts, se trouve à moins de dix minutes de marche, ou environ 600 mètres. Les nombreux commerces et restaurants de la rue Saint-Laurent sont facilement accessibles, comme le démontrent les photographies prises depuis la rue Saint-Laurent, à côté du Parc de la Petite-Italie (voir Section 3.3). De plus, le parc Jarry, qui s'étend sur une superficie de 36 hectares, est à distance de marche de la propriété. On y retrouve une piscine, des terrains de tennis, ainsi que divers terrains de sports : baseball, basketball, planche à roulettes, cricket, roller hockey et soccer. On y retrouve également un étang ainsi que le Stade Uniprix, où se déroule à chaque année une compétition d'envergure internationale, soit la Coupe Rogers.

De plus, nous constatons la présence de plusieurs bâtiments industriels à proximité du sujet. Alors que des milliers d'emplois étaient concentrés dans ces divers immeubles il y a encore quelques années à peine, l'évolution des forces du marché, en particulier du marché de la mode, eu pour conséquence la perte permanente d'une grande partie de ces emplois. Nous constatons ainsi qu'aujourd'hui, une importante proportion des bâtiments de type industriel-vertical dans ce secteur servent à l'entreposage ou, tout au moins, semblent vacants, bien que certains immeubles ont été reconvertis vers un usage de bureaux de type loft.

Le secteur a également une forte proportion résidentielle, puisque face au sujet, nous retrouvons uniquement des habitations de faible densité (deux à trois étages). D'ailleurs, un garage de réparation automobile, situé face au sujet sur la rue Saint-Zotique, vient tout juste d'être démoli, pour faire place à la construction de 40 unités de copropriété résidentielle, soit le projet « le Z ». Notons que le projet est déjà démarré au moment de présenter ce rapport d'analyse. Mentionnons de plus que plusieurs projets de copropriétés résidentielles ont vu le jour sur le boulevard Saint-Laurent près du sujet, et que les ventes ont connu un réel succès.

Ce secteur est actuellement en transition. On note plusieurs conversions réussies de bâtiments de grand gabarit en copropriétés résidentielles.

3.2 Les bâtiments

Le site comprend actuellement deux bâtiments industriels de cinq étages (soit des bâtiments industriels verticaux) d'environ 40 000 pieds carrés par étage construits en 1965 et 1966. Une passerelle reliant les bâtiments a de plus été ajoutée au cours des années 80. Les bâtiments étaient occupés par Main Knitting jusqu'en 2008, alors qu'environ 2 000 travailleurs occupaient encore ces locaux.

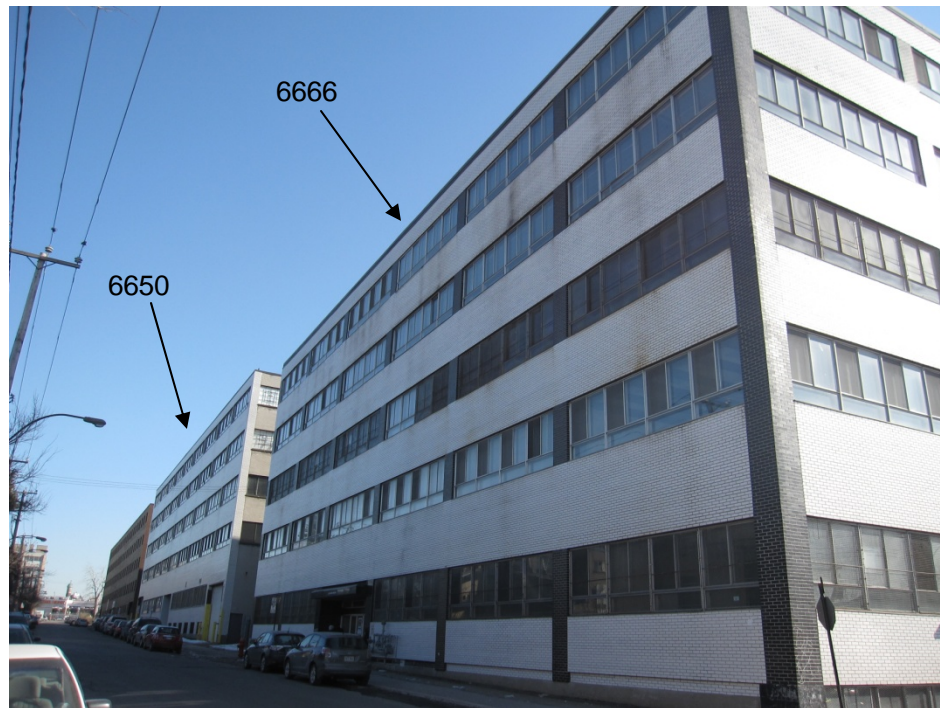
Présentement, les deux bâtiments sont entièrement inoccupés, à l'exception d'un espace de 10 000 pieds carrés situé au rez-de-chaussée du 6666, rue Saint-Urbain, qui est loué par la SAQ pour la vente aux restaurateurs. L'entrée est discrète et est située sur le côté de l'immeuble.

Voici les principales caractéristiques de chacun des bâtiments :

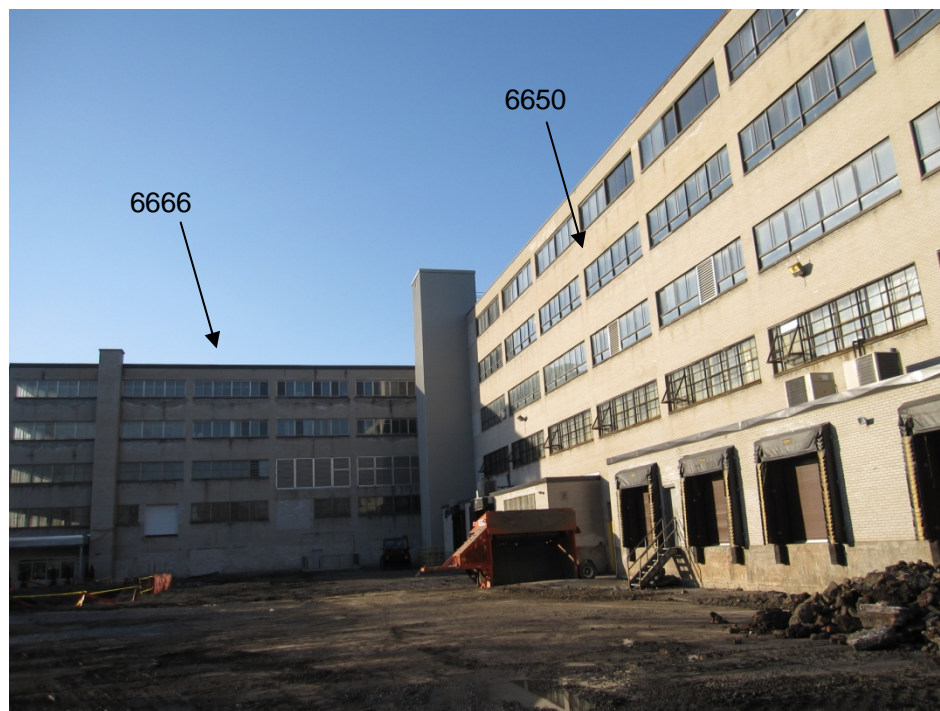
	<u>Immeuble 1</u>	<u>Immeuble 2</u>
Adresse civique :	6650, rue Saint-Urbain	6666, rue Saint-Urbain
Aire brute du bâtiment :	165 000 pieds carrés	200 000 pieds carrés
Aire de plancher :	33 000 pieds carrés (environ)	40 000 pieds carrés (environ)
Nombre d'étages :	Cinq	Cinq

Les deux bâtiments ont une structure de béton, avec une dalle d'une épaisseur de huit pouces et un chapitre de 12 pouces autour des colonnes. La dimension des baies types est de 25 pieds par 25 pieds, alors que la hauteur libre est d'environ 12 pieds. L'intérieur est dépourvu de toute amélioration, à l'exception du système de gicleur et d'éclairage électrique. Notons qu'il y a un étage de stationnement intérieur au sous-sol de chacun des bâtiments.

3.3 Le site – photographie



Vue depuis l'intersection des rues Saint-Urbain et Saint-Zotique en direction sud-est



Vue depuis l'arrière des bâtiments en direction nord-ouest



Vue vers le sujet, depuis la rue Saint-Laurent



Parc de la Petite-Italie, avec le bâtiment sujet en arrière plan

3.4 Image aérienne du site



4. ANALYSE DES FORCES ET FAIBLESSES

À la suite de notre analyse de la propriété et du secteur, voici un résumé des principales forces/opportunités et faiblesses/menaces.

4.1 Forces/opportunités

- La mise à niveau de ces bâtiments entraînerait une amélioration de l'image de ce secteur, en plus de créer des emplois durant la construction et une augmentation de la richesse foncière de la ville Montréal (voir Section 5);
- Un territoire accessible et central;
- Proximité du Plateau Mont-Royal et des grandes artères routières (rue Saint-Laurent, rue Saint-Denis, boulevard Rosemont, avenue du Parc);
- Des artères et zones commerciales animées, telles que le marché Jean-Talon, la Plaza Saint-Hubert, la rue Saint-Laurent au cœur de la Petite-Italie, les rues Beaubien et Bélanger;
- Une vie sociale et culturelle diversifiée :
 - Plusieurs restaurants, cafés et bars dont certains présentent des spectacles;
- Succès de développements résidentiels récents sur la rue Saint-Laurent et ailleurs dans le secteur du marché Jean-Talon, ce qui démontre une bonne demande;
- Bon accès au transport en commun;
- Marché immobilier résidentiel très vigoureux et hausse importante des valeurs résidentielles dans la région de Montréal;
- Attrait du secteur immédiat (Petite-Italie);
- Proximité du parc Jarry, avec ses vastes espaces verts et des infrastructures sportives;
- Perspective économique positive après une période de grande instabilité;
- Potentiel dans certains secteurs économiques.

4.2 Faiblesses/menaces

- L'entreprise manufacturière qui occupait les bâtiments sujets a fermé ses portes, et nous estimons qu'il sera impossible de combler les 2 000 emplois perdus dans ces bâtiments, ce qui nuit à leur vocation de pôle d'emplois dominant;
- Secteur industriel marginalisé et en déclin. La décroissance de l'industrie du textile fait en sorte que les immeubles ne répondent plus aux normes des activités industrielles;
- La présence d'autres bâtiments industriels n'est pas très attrayante, et peut donner une perception de non sécurité dans le secteur;
- Secteur enclavé avec un accès routier restreint pour les camions pour un usage industriel;
- La superficie de plancher importante nécessitera un réaménagement architectural important des bâtiments dans un contexte de conversion résidentielle. Cette reconfiguration est un défi important et les coûts seront très élevés mais avec un promoteur aguerrri, cette conversion peut s'avérer un succès;
- Les bâtiments comparables affichent des taux d'inoccupation grandement supérieurs à la moyenne du marché industriel à Montréal;
- Bassin de locataires potentiels restreint au niveau industriel/commercial/bureau, et compétition importante avec d'autres secteurs sur l'île de Montréal (exemple : le secteur du vêtement se concentre dans le secteur Chabanel).

5. PORTRAIT DES IMMEUBLES DE GRAND GABARIT

Nous avons procédé à un recensement des immeubles de grand gabarit dans le secteur du sujet. Ces bâtiments de type industriel-vertical sont caractérisés par des superficies de plancher très importantes, en plus de compter généralement entre quatre et douze étages.

Autrefois utilisés principalement par l'industrie du vêtement, ces bâtiments ne répondent plus aux critères actuels d'utilisation industrielle. Entre autres, l'espace libre plancher-plafond, ainsi que sa configuration sur plusieurs niveaux constituent des contraintes importantes pour les activités industrielles. De plus, leur utilisation originale, le vêtement, a subi une décroissance très importante durant les dernières années. En effet, avec l'ouverture des marchés et la diminution des tarifs douaniers sur les vêtements, Montréal, autrefois un des pôles internationaux de l'industrie du vêtement, a vu son nombre d'emplois dans ce secteur diminuer de façon drastique.

Dans le secteur immédiat au sujet, ainsi que sur le plateau St-Viateur (situé dans l'arrondissement Plateau-Mont-Royal), nous avons recensé environ une vingtaine de bâtiments de grand gabarit, qui sont aujourd'hui laissés à l'abandon, ou alors loués en partie à des distributeurs pour faire de l'entreposage, ainsi qu'à de petites entreprises de fabrication ayant des moyens limités. Toutefois, nous constatons qu'en raison de l'immensité de ces immeubles, dont certains complexes dépassent le million de pieds carrés, les taux d'inoccupation y sont très élevés.

5.1 Inventaire

Voici l'inventaire des immeubles de grand gabarit que nous avons recensés dans le secteur. Voir la carte de localisation et une photographie de chacun des bâtiments à l'ANNEXE 1.

	Adresse	nombre d'étages	Superficie brute (pi ²)
1	6650, rue Saint-Urbain (sujet)	5	165 000
2	6666, rue Saint-Urbain (sujet)	5	200 000
3	7070, rue Saint-Urbain	8	96 000
4	6600, rue Saint-Urbain	5	157 000
5	202, rue Saint-Zotique Ouest	3	220 000
6	6750, rue Esplanade	4	100 000
7	7101, avenue du Parc	6	420 000
8	6240, avenue du Parc	4-5	180 000
9	6300, avenue du Parc	6	81 000
10	435, rue Beaubien ouest	4	82 000
11	400, avenue Atlantic	10	97 000
12	550, avenue Beaumont	5	115 000
13	5800, rue Saint-Denis	12	700 000
14	7250, rue Mile-End	8	325 000
15	5505, rue Saint-Laurent	4	200 000
16	160, rue St-Viateur Est	8	460 000
17	5333, rue Casgrain	12	425 000
18	5425, rue Casgrain	9	310 000
19	5445, avenue de Gaspé	11	508 000
20	5455, avenue de Gaspé	12	550 000
21	5555-5557, rue Casgrain	3	94 000
22	5605, avenue de Gaspé	9	220 000
		Total :	5 705 000

Nous constatons ainsi un inventaire de plus de 5 700 000 pieds carrés, dont la majorité est inoccupée ou utilisée pour l'entreposage. Il est toutefois impossible de valider exactement l'inoccupation réelle de chacun des bâtiments, en raison de la disponibilité de l'information très restreinte dans certains cas. Pour chacun des immeubles, nous avons toutefois vérifié la liste des locataires dans les halls d'entrée, et fait une inspection visuelle à partir de l'extérieur du bâtiment. Nous pouvons ainsi affirmer que généralement, peu de rénovations ont eu lieu au cours des dernières années, et que des étages entiers sont apparemment vacants ou ne servent qu'à l'entreposage.

Dans plusieurs cas, les données publiques ont toutefois permis de valider que certains bâtiments sont inoccupés à plus de 50 %. Par exemple, pour le 5800 St-Denis, les données présentées par le propriétaire font état d'une inoccupation totale de 315 000 pieds carrés, ce qui représente environ 45 % du bâtiment. Pour le 7101, avenue du Parc, 300 000 pieds carrés sont disponibles à la location, soit 71 % du total du bâtiment. Quant au 6240, avenue du Parc, il est complètement abandonné et donc entièrement inoccupé.

Des projets de revitalisation ont été annoncés par certains propriétaires d'immeubles de grand gabarit, mais on ne peut que constater que la demande pour les usages actuellement autorisés par le règlement d'urbanisme n'est pas suffisante pour combler ces millions de pieds carrés qui sont devenus inoccupés sur une courte période. Qui plus est, notons qu'avec la revitalisation du secteur Chabanel, l'industrie du vêtement n'a plus vraiment sa place dans notre secteur.

En effet, la ville de Montréal a investi beaucoup d'argent pour revitaliser le secteur Chabanel et le maintenir comme un pôle d'emploi. Plusieurs bâtiments ont été convertis en bureaux, tels que le 555 Chabanel. Nous remarquons toutefois que le locataire type utilise ces espaces pour des activités de back-office, ne nécessitant pas de visibilité ou une grande proportion de fenêtres. La période nécessaire à l'absorption des espaces est toutefois très longue. Notons de plus que certains bâtiments vont être convertis à des fins commerciales et résidentielles. Le constat général au niveau des loyers est qu'ils sont plutôt bas, et souvent encore sur une base brute.

Nous constatons que la situation la plus criante se situe dans le secteur de la rue du Parc, alors que des bâtiments sont laissés complètement à l'abandon, ce qui dégage une image négative pour tout le secteur. Des projets sont annoncés, mais force est de constater que non seulement les entreprises manufacturières ont quitté ces secteurs pour des parcs industriels plus éloignés du centre de l'île de Montréal et où les bâtiments sont plus adaptés aux méthodes de production d'aujourd'hui, mais que très peu d'autres types d'entreprises s'intéressent à ce secteur.

Certaines entreprises de la nouvelle technologie, telles qu'Ubisoft, se sont établies dans le secteur, ce qui démontre qu'il est possible d'attirer de nouveaux types d'entreprises. Néanmoins, l'offre d'espace est beaucoup trop importante par rapport à la faible demande potentielle.

La propriété située au 7101, avenue du Parc, est l'exemple parfait du manque d'intérêt pour ce secteur. Alors que sa localisation est excellente, au coin de la rue Jean-Talon Ouest et face à la station Parc, nous constatons que 300 000 pieds carrés de l'ancien bâtiment industriel de 420 000 pieds carrés sont offerts à la location. Le bâtiment est pourtant situé sur une artère très achalandée, et offre ainsi une très bonne visibilité à ses

occupants, contrairement à la propriété à l'étude. Notons que seuls les espaces les mieux localisés au rez-de-chaussée sont loués.

Évidemment, advenant la conversion d'un bâtiment partiellement occupé, il est à prévoir que les locataires se relogeraient à proximité, ce qui devrait, par effet d'entraînement, permettre d'améliorer les taux d'occupation pour les secteurs concernés.

Vous trouverez ci-dessous quelques photographies de ces bâtiments :



6240, avenue du Parc



7250, rue Mile-End



5445, 5455, avenue de Gaspé



7070, rue Saint-Urbain

Nous constatons ainsi que ces immeubles de grand gabarit ne répondent plus aux besoins du marché industriel, et que les principaux occupants œuvrent dans des créneaux économiques en décroissance. De plus, ces locataires ont généralement une capacité financière limitée, de sorte que les loyers, qui sont actuellement faibles, ne peuvent pas augmenter de façon importante, malgré une hausse des coûts d'exploitation (énergie, taxes foncières).

Les coûts d'entretien sont très élevés sur ce type de propriété, et le manque de revenus engendre beaucoup d'entretien différé. Compte tenu que l'immeuble se détériore, il devient alors difficile d'augmenter les loyers, et donc de permettre une meilleure rentabilité pour les propriétaires. Cette situation influence ainsi les valeurs municipales qui ne peuvent progresser.

Ces faibles loyers ne constituent donc pas un très bon incitatif pour les propriétaires à investir dans leurs immeubles, compte tenu qu'ils ne pourront pas récupérer leurs investissements. Nous considérons que toutes rénovations majeures passeront par la signature au préalable d'une entente de location à long terme, avec des conditions financières suffisantes pour justifier une revitalisation. Nous estimons toutefois que la signature de telles ententes sera très rare au cours des prochaines années.

Nous avons poussé notre analyse et avons déterminé pour chaque bâtiment, à l'exception de nos sujets, quel serait le potentiel de conversion du bâtiment. La conversion présume donc que le bâtiment servirait à un usage autre que son usage actuel. Ainsi, selon notre expérience et notre lecture du micromarché relié à chaque bâtiment, nous croyons que le potentiel de redéveloppement est le suivant :

	Adresse	nombre d'étages	Superficie brute (pi²)	Probabilité de redéveloppement à court terme	Commentaire
1	6650, rue Saint-Urbain (sujet)	5	165 000	Élevée	Bâtiment entièrement vacant
2	6666, rue Saint-Urbain (sujet)	5	200 000	Élevée	Bâtiment entièrement vacant
3	7070, rue Saint-Urbain	8	96 000	Élevée	Pourrait être redéveloppé en bâtiment résidentiel à court ou à moyen terme
4	550, avenue Beaumont	5	115 000	Élevée	Le bâtiment vient d'être vendu, et l'acte de vente mentionne une conversion du bâtiment
5	6600, rue Saint-Urbain	5	157 000	Moyenne	Le propriétaire actuel est spécialisé dans la location de bâtiments industriels de 3e génération et le bâtiment semble bien loué.
6	202, rue Saint-Zotique Ouest	3	220 000	Faible	Présentement utilisé par une entreprise de déménagement pour des fins d'entreposage.
7	6750, rue Esplanade	4	100 000	Faible	Conversion en loft/bureaux au cours des dernières années. Bien loué.
8	7101, avenue du Parc	6	420 000	Moyenne	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
9	6240, avenue du Parc	4-5	180 000	Moyenne	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
10	6300, avenue du Parc	6	81 000	Moyenne	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
11	435, rue Beaubien Ouest	4	82 000	Moyenne	Pourrait être redéveloppé en bâtiment résidentiel à moyen terme
12	400, avenue Atlantic	10	97 000	Moyenne	Travaux en cours pour soutenir usage bureaux, mais potentiel résidentiel si redéveloppement de la gare de triage
13	5800, rue Saint-Denis	12	700 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
14	7250, rue Mile-End	8	325 000	Moyenne	Pourrait être redéveloppé en bâtiment résidentiel à moyen terme
15	5505, rue Saint-Laurent	4	200 000	Moyenne	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
16	160, rue St-Viateur Est	8	460 000	Moyenne	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
17	5333, rue Casgrain	12	425 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
18	5425, rue Casgrain	9	310 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
19	5445, avenue de Gaspé	11	508 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
20	5455, avenue de Gaspé	12	550 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
21	5555-5557, rue Casgrain	3	94 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
22	5605, avenue de Gaspé	9	220 000	Faible	Bon emplacement pour un usage commercial, incluant les bureaux.
		Total :	5 705 000		

Nous observons deux zones distinctes pour la localisation de ces propriétés. Tout d'abord, il y a le secteur de Gaspé / St-Viateur, qui regroupe les propriétés # 15 à 22 (2 767 000 pieds carrés, soit 49 % de l'inventaire). Nous estimons que ce secteur devrait

conserver un usage bureaux ou industriel léger au cours des années à venir. À court terme, nous croyons qu'il y a peu de potentiels résidentiels, et que ce secteur devrait rester un pôle d'emplois. La grande proximité des bâtiments entre eux est un élément négatif pour un usage résidentiel.

L'autre secteur est plus vaste et regroupe la pointe est de l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie. Compte tenu que les bâtiments sont beaucoup éparpillés dans le secteur, nous estimons qu'il y a moins de synergie possible pour un pôle d'emplois. Nous observons que dans le secteur immédiat du sujet, il y a plusieurs développements résidentiels et cet usage est le plus dominant. Nous estimons que les bâtiments sur la rue du Parc, ou les autres situés sur les autres artères plus importantes offrant une bonne visibilité, ont davantage un potentiel de conversion vers un usage commercial/bureaux. Nous estimons que, compte tenu que la rue Saint-Urbain est composée de plusieurs tronçons interrompus peu passant au nord de Van Horne, n'offre pas les avantages recherchés par les entreprises (visibilité, accès).

Le 5800 Saint-Denis, avec sa localisation sur le métro, sa taille gigantesque et son environnement immédiat, est dans une classe à part et nous estimons qu'il devrait conserver un usage bureaux similaire au 555 Chabanel. Mentionnons également que la majorité des propriétés ont un bon accès au transport en commun. Les stations de métro restent accessibles, mais l'accès est plus difficile pour certaines propriétés.

Ainsi, nous estimons que plus de 55 % de l'inventaire existant devrait conserver une vocation de bâtiment commercial à moyen et à long terme, plus particulièrement la grappe des bâtiments situés dans le secteur Saint-Viateur/Casgrain. À moyen terme, nous croyons que 35 % de l'inventaire pourrait être converti.

Finalement, à plus court terme, environ 10 % de l'inventaire à un potentiel de conversion, incluant nos deux bâtiments à l'étude qui représentent à eux seuls, environ 6,4 % de l'inventaire total ou 64 % de l'inventaire susceptible d'être converti à très court terme.

6. PORTRAIT ÉCONOMIQUE

6.1 Le portrait économique de Montréal

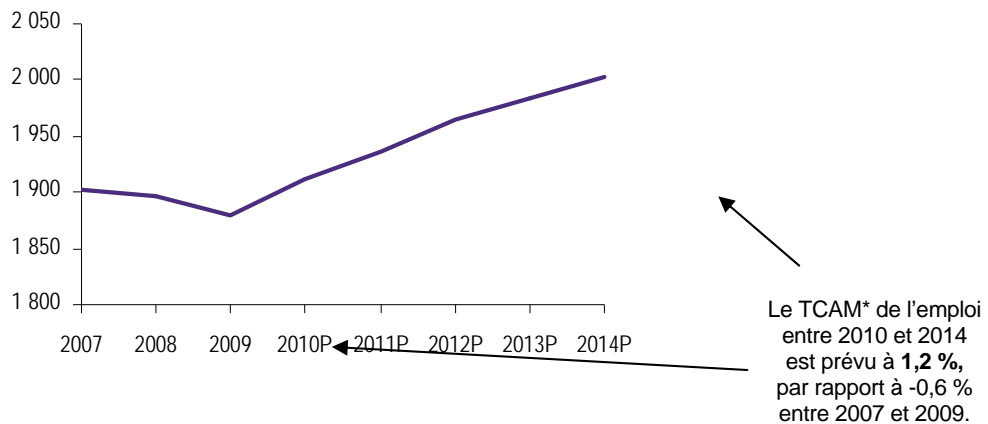
6.1.1 Une conjoncture plus favorable d'ici 2014

Malgré la décroissance enregistrée en 2009, l'économie de la métropole montre des signes encourageants pour 2010 :

- En 2009, le PIB s'est contracté pour la première fois en 18 ans, se repliant de 2,1 %;
- Le ralentissement économique mondial a eu d'importantes répercussions sur le secteur manufacturier et sur la demande intérieure;
- Toutefois, au quatrième trimestre de 2009, la production manufacturière a fait un bond annualisé de 4,6 %, alors que la croissance du secteur des services s'est accélérée;
- Dans le contexte de la reprise économique mondiale prévue en 2010, l'économie montréalaise devrait reprendre des forces et afficher une croissance de 2,3 % en 2010.

6.1.2 Une reprise du marché de l'emploi

On note une amélioration du marché de l'emploi. À partir de 2010, le nombre d'emplois sera à la hausse dans la métropole, contrairement à une légère diminution entre 2007 et 2009.



Source : *Economic Insights into Canadian Metropolitan Economies, The Conference Board of Canada, mars 2010.*

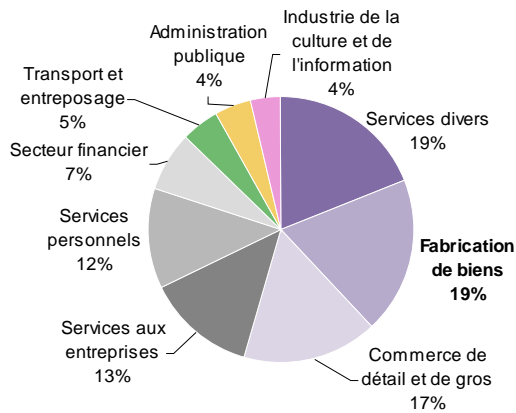
*TCAM = Taux de croissance annuel moyen.

6.1.3 Une structure industrielle en évolution

Bien que le secteur manufacturier occupe encore un travailleur sur cinq, le secteur des services croîtra plus rapidement d'ici 2014, comme en témoignent les graphiques qui suivent.

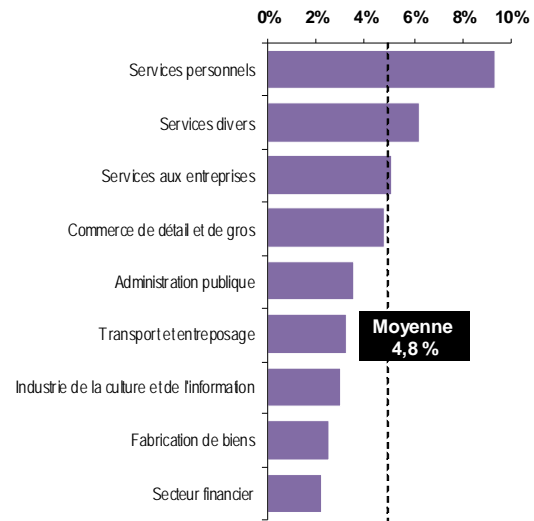
Nombre d'emplois à Montréal

[en % selon le secteur d'activité ; 2010]



Perspectives de croissance des emplois

[en % selon le secteur d'activité ; 2010-2014P]



Source : *Economic Insights into Canadian Metropolitan Economies, The Conference Board of Canada, mars 2010.*

6.1.4 Le déclin continu du secteur manufacturier

Le secteur manufacturier subit les contrecoups de plusieurs tendances lourdes qui empêchent sa progression.

- En 2009, la production manufacturière à Montréal a reculé pour la huitième fois en neuf ans;
 - De 2001 à 2007, elle a diminué de 2,3 % par année en moyenne pour une perte nette s'élevant à 70 000 emplois. Pendant ce temps, le secteur des services a cru de 5,3 % annuellement en moyenne entre 2003 et 2007;
 - L'appréciation du dollar canadien et la récente récession mondiale ont constitué deux facteurs aggravants.
- En 2010, la situation du secteur manufacturier dans son ensemble devrait s'améliorer, affichant une croissance modeste de 2,2 %;

- La très nette majorité des sous-secteurs manufacturiers en croissance à Montréal au cours des prochaines années seront dans les secteurs nécessitant de lourds investissements en capital, donc qui ne présentent pas d'opportunités pour le développement des 6650 et du 6666 St-Urbain;
- Le secteur « fabrication » représente près de 15 % des emplois (soit 7 500) dans l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie.

Nous constatons de plus la tendance lourde du secteur manufacturier est que la fabrication est de plus en plus faite à l'étranger, et que les bâtiments industriels d'ici servent maintenant davantage à la distribution. Nous estimons qu'un centre de distribution n'est pas approprié pour notre site, compte tenu de l'accessibilité ainsi que le nombre d'étages et la faible hauteur des plafonds.

Sources : Analyse RCGT ; Economic Insights into Canadian Metropolitan Economies, The Conference Board of Canada, Mars 2010 ; Institut de la statistique du Québec ; Rosemont – La Petite-Patrie Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010.

6.2 Les opportunités sectorielles de développement

6.2.1 Les technologies de la santé

Le secteur des sciences de la vie est appelé à se développer considérablement au cours des années qui viennent et Montréal entend se positionner dans ce secteur.

- Dans l'arrondissement, le secteur compte :
 - Près de 12 000 emplois dans le secteur « soins de santé et assistance sociale »;
 - Deux centres hospitaliers affiliés du CHUM : Hôpital Maisonneuve-Rosemont et l'Institut de cardiologie de Montréal;
 - Plusieurs centres hospitaliers sur son territoire ou à proximité directe : centre de réadaptation Marie-Enfant, l'hôpital Santa-Cabrini ainsi que l'hôpital Jean-Talon;
 - Le Centre des biotechnologies Angus;
 - Le Collège de Rosemont qui offre des formations en sciences de la vie.
- Plusieurs projets importants, aptes à contribuer à un essor significatif dans le domaine des sciences de la vie à Montréal sont ou seront en développement dans l'arrondissement :

- L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont développe son Centre d'excellence en thérapie cellulaire (CETC);
- Le Centre de pharmacogénomique Beaulieu-Saucier, qui sera construit à l'Institut de Cardiologie de Montréal;
- Le Centre des biotechnologies se développe au Technopôle Angus;
- La CDEC Rosemont–Petite-Patrie développe depuis quelques années un projet dans le domaine des technologies de la santé qui entre dans sa phase de mise en œuvre, le Campus des technologies de la santé.

Ainsi, les projets structurants en cours ou prévus dans le secteur des technologies de la santé offrent un potentiel prometteur pour le développement immobilier des différents secteurs de l'arrondissement.

Nous constatons toutefois que ces développements sont principalement situés à l'est de l'arrondissement, dans le secteur des hôpitaux. Il serait ainsi difficile, dans le cadre d'un redéveloppement de nos sujets, de créer une synergie avec ce pôle de la santé. De plus, pour ce qui est des services de santé offerts à la population, nous estimons que la visibilité n'est pas suffisante, et que le site est situé trop loin des hôpitaux.

Source : Rosemont – La Petite-Patrie, Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010.

6.2.2 Les services professionnels, scientifiques et techniques

Le secteur contribue à la renommée de Montréal au niveau international et comprend notamment :

- Les firmes de génie-conseil, d'architecture, d'urbanisme et de géomatique, des services en R&D;
- Les emplois dans ce secteur sont passés de 80 000 à 141 000 de la fin des années 1990 au début des années 2000;
- Plus de 13 000 firmes œuvrent dans ces secteurs dans la région de Montréal, mais les trois-quarts comptent moins de quatre employés;
 - ◆ Il existe toutefois plusieurs firmes de moyenne et grande tailles dans ces secteurs à Montréal.
- Il s'agit du secteur d'activité économique possédant la plus forte concentration de savoir et l'une des mains-d'œuvre des plus scolarisées.

Au sein d'une économie montréalaise reposant de plus en plus sur le savoir, ainsi qu'avec les perspectives favorables dans la construction d'infrastructures, ce secteur devrait poursuivre sa croissance à long terme.

La plupart des sous-secteurs des services professionnels, scientifiques et techniques offriront ainsi des opportunités de développement sectorielles.

Toutefois, nous constatons que ces firmes se sont installées principalement sur le boulevard Saint-Laurent, beaucoup plus au sud, entre Sherbrooke et Mont-Royal. La synergie se concentre sur cette artère, et il serait difficile d'attirer ces entreprises sur Saint-Urbain.

Sources : Grappe des services, Communauté métropolitaine de Montréal ; analyse RCGT.

6.2.3 Les industries créatives, dont les arts visuels et médiatiques

Le créneau regroupe des secteurs variés à haute teneur en innovation comme : la publicité, l'architecture, les arts, l'artisanat, le design, la mode et le design, le cinéma, la musique, les arts du spectacle et du Cirque, l'édition, la R&D, les logiciels, les jeux et les jouets, la télédiffusion et la radiodiffusion et les jeux vidéo.

Représentant plus de 20 % des emplois montréalais, ce créneau emploie une main-d'œuvre jeune et dynamique, susceptible d'influencer positivement le développement ou le redéveloppement des secteurs dans lesquels elle s'installe. Souvent à la source de l'innovation, ces entreprises présentent l'avantage de requérir peu d'investissements pour leur installation. Elles recherchent de plus des espaces distinctifs, souvent dans les anciens secteurs d'emplois, comme les bâtiments soumis à la présente étude.

Les industries créatives sont désormais propulsées par des entreprises moteurs et des organisations phares qui sont bien implantées à Montréal :

- **Publicité** : Cossette, Sid Lee, LG2, Génération Pub, etc.
- **Architecture** : Centre canadien d'architecture, Aedifica, etc.
- **Arts** : Population artistique de Montréal équivaut à une fois et demie celle de la moyenne canadienne, FIMA, Musée des Beaux-Arts, etc.
- **Artisanat** : rue St-Denis, Vieux-Montréal, etc.
- **Design** : Montréal, ville UNESCO du design
- **Mode** : École supérieure de mode de Montréal, secteur Chabanel, nombreux créateurs.

- **Film** : Imax, Kino, + le plus grand nombre de pieds carrés de plateaux de tournages en Amérique du Nord, etc.
- **Musique** : Festival de Jazz, Arcade fire, MEG / MUTEK (S.A.T. / Laïka), etc.
- **Arts vivants** : Cirque du soleil, Cirque Eloize, Les 7 doigts de la main, la Tohu, École Nationale du Cirque.
- **Éditions** : Salon du livre de Montréal, nombreux éditeurs, Flexidée, etc.
- **Logiciels** : SoftImage/Autodisks, CAE, etc.
- **Jeux & jouets** : Méga Brands, Kokoromi,
- **TV & Radio** : Radio-Canada, TVA, multiples diffuseurs et producteurs.
- **Jeux vidéo** : Ubisoft, A2M, Warner, Sommet International du jeu-vidéo, etc.
- **R&D** : Plus de 200 centres de recherche...

Un pôle technologique semble s'être créé sur le plateau St-Viateur, avec la présence d'Ubisoft. Mentionnons que la plupart des petites entreprises ont des moyens très limités et une durée de vie relativement courte, ce qui implique peu de revenus potentiels. De plus, il n'y a pas de poste de connexion (les « *switch* ») à proximité du site, ce qui limite ainsi le bassin d'entreprises technologiques qui peuvent venir s'installer dans les propriétés à l'étude.

Sources : Rosemont – La Petite-Patrie, Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010 ; UNESCO ; Patrick Cobendet et Alain Gosselin, HEC Montréal.

6.2.4 La production de contenu audiovisuel

L'industrie cinématographique et télévisuelle génère plus de 22 000 emplois dans la région de Montréal, soit les deux tiers des emplois du Québec dans ce secteur. Filiale économique d'envergure à l'échelle métropolitaine, le secteur se situe en nombre d'emplois juste après l'aéronautique et avant les secteurs de l'impression, des produits informatiques et de la biopharmaceutique.

Ce créneau offre des perspectives intéressantes. Ayant connu un essor important au cours de la seconde moitié des années 1990, l'industrie a vu son nombre de tournages diminuer étant donné la hausse du dollar canadien. Toutefois, une reprise des tournages est présentement en cours. De retour à Montréal, malgré la parité du dollar canadien avec le dollar américain, les tournages étrangers pour le premier trimestre de 2010 se sont élevés à 210 millions \$ pour les films en tournage ou en préproduction

et à 325 millions \$ pour les retombées indirectes. Il s'agit du « plus gros début d'année que le Québec ait connu ».

Nous observons ainsi des opportunités de développement au niveau de la production de contenu domestique, ainsi que la coproduction. Mentionnons toutefois que la plupart des petites entreprises ont des moyens très limités, ce qui implique peu de revenus potentiels.

Source : Bureau du cinéma et de la télévision du Québec, cité par La Presse, 8 avril 2010.

6.2.5 Les technologies de l'information

Le secteur des technologies de l'information est en plein essor, mais certains sous-secteurs sont en difficulté :

■ Portrait et évolution récente :

L'industrie des technologies de l'information occupe une place centrale au sein de l'économie du Montréal métropolitain. Elle compte 2 200 entreprises privées qui emploient plus de 100 000 personnes. Les entreprises de cette industrie sont réparties en trois grands secteurs :

- Le développement et implantation de systèmes informatiques et de logiciels;
- Les services informatiques et de télécommunications;
- La fabrication de matériel informatique et de télécommunications.

Apportant un certain dynamisme au secteur, 250 entreprises de propriété étrangère embauchent près de 20 000 personnes dans le Grand Montréal.

■ Perspectives :

- L'évolution récente de l'emploi n'a pas été uniforme entre les trois grands secteurs de l'industrie;
- Les secteurs du développement et des services ont connu (et connaîtront) une croissance notable alors que le secteur de la fabrication a poursuivi (et poursuivra) sa perte d'emplois.

Le secteur des technologies de l'information est un secteur où les opportunités de croissance sont particulièrement importantes dans plusieurs sous-secteurs :

■ Opportunités de développement sectorielles :

- Presque tous les sous-secteurs de l'industrie des technologies de l'information possèdent d'excellentes perspectives de développement, à l'exception notable des activités de fabrication;
- Voici les sous-secteurs offrant le plus grand nombre d'opportunités de développement à Montréal au cours des prochaines années :
 - ◆ Services et applications informatiques et de réseaux;
 - ◆ Édition de logiciels (particulièrement les logiciels de télécommunication et d'animation);
 - ◆ Multimédia et divertissement technologique (jeux vidéo et commerce électronique);
 - ◆ Photonique;
 - ◆ Secteurs émergents de pointe des Bio-TIC et des Nano-TIC;
 - ◆ Arts numériques.

Nous estimons que les gros joueurs préfèrent être localisés au centre-ville, près de leur clientèle. Ces entreprises recherchent des emplacements à proximité des axes routiers, un accès rapide vers le centre-ville et une abondance de stationnements gratuits. Il y a donc peu de potentiel pour le sujet.

Source : Montréal International, L'industrie des technologies de l'information et des communications du Montréal métropolitain.

6.2.6 Les services aux entreprises

- Un secteur multidisciplinaire et particulièrement dynamique à Montréal :
 - Comprend les cabinets d'avocats, de comptables, de consultants, de relations publiques, de publicité, de promotion et de recherche marketing;
 - L'île de Montréal affiche une forte concentration de firmes de services aux entreprises : 80 % des emplois du Grand Montréal dans le secteur des services aux entreprises sont concentrés sur l'île.
- Un secteur aux perspectives importantes dont les emplois augmenteront de 5,1 % entre 2010 et 2014 :
 - Avec la panoplie des tendances lourdes qui conditionnent désormais la sphère économique et qui poussent les entreprises à s'adapter constamment, que ce soit la mondialisation des échanges commerciaux, la préoccupation constante pour l'augmentation de la productivité des entreprises,

l'intensification de la compétition provenant des pays émergeant, la complexification des environnements juridiques et réglementaires, la volonté de fidéliser les consommateurs vieillissants, les fusions et acquisitions d'entreprises ou la pénurie de main-d'œuvre spécialisée, il ne fait aucun doute que les services aux entreprises sont appelés à connaître un avenir prometteur à Montréal.

- Opportunités de développement sectorielles :
 - Tous les sous-secteurs des services aux entreprises.

Dans ces domaines, la plupart des entreprises se localiseront au centre-ville ou dans des secteurs ayant une bonne visibilité. Pour des centres d'appels, notre site serait en compétition avec le secteur Chabanel, qui est grandement en avance dans ce domaine par rapport à notre sujet.

Sources : Grappe des services, Communauté métropolitaine de Montréal ; analyse RCGT; Évolution de l'emploi à Montréal, Ville de Montréal.

6.2.7 La fabrication légère

Malgré le repli du secteur manufacturier dans son ensemble, certains de ses sous-secteurs pourraient offrir des opportunités de développement pour la métropole et l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie, par exemple :

- La micro-production en alimentation : la transformation alimentaire amènera le plus grand nombre de nouveaux emplois du secteur manufacturier à Montréal au cours des prochaines années;
- La fabrication de produits de santé naturels à petite échelle : croissance récente de 7,8 % du marché annuellement au Canada et de 4,7 % au niveau mondial en 2008;
- La fabrication de produits de soins personnels à petite échelle : forte croissance du côté des produits écologiques, biologiques et des produits destinés aux hommes.

Le bâtiment est désuet au point de vue du volume cubique, les accès pour les camions sont difficiles, et nous considérons que les bâtiments industriels-verticaux sont davantage obsolètes que les bâtiments industriels de troisième génération ayant une hauteur libre de 16 à 18 pieds. Ces entreprises recherchent désormais des bâtiments

qui maximisent le volume cubique pour l'entreposage, ce que nos sujets ne peuvent offrir.

Sources : Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec; analyse RCGT.

6.2.8 Le commerce de gros

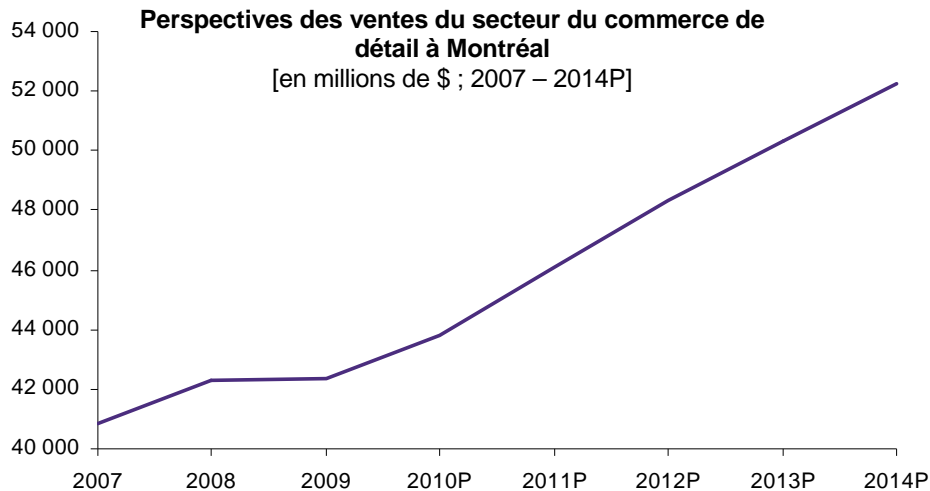
- Un secteur important jouissant de perspectives favorables :
 - Les activités liées au commerce de gros emploient 85 000 personnes dans la région de Montréal, soit près de 5 % des emplois totaux;
 - Dans l'arrondissement à l'étude, le secteur « commerce de gros et de détail » représente près de 14 % des emplois (près de 7 000 emplois).
- Perspectives :
 - Le commerce de gros est une activité économique particulièrement sensible à la conjoncture économique : le secteur devrait donc continuer de bénéficier de la reprise prévue de l'économie montréalaise au cours des prochaines années;
 - Le niveau d'emplois évoluera de 4,8 %, soit au même niveau que la moyenne de l'ensemble des secteurs à Montréal.
- Opportunités de développement sectorielles : les sous-secteurs du commerce de gros ayant connu la plus forte croissance récente :
 - Produits pharmaceutiques;
 - Articles personnels et ménagers;
 - Accessoires de maison et articles personnels.

Nous estimons que les bâtiments ne conviennent pas à ce type de commerce, compte tenu qu'il n'y a pas suffisamment de monte-charges pour la marchandise, et pas suffisamment de quais de chargement. En outre, nous croyons que l'accès est difficile pour les camions qui tendent à avoir une longueur de 53 pieds, ce qui exige un bon dégagement pour tourner les coins de rue.

Sources : Service Canada, Perspectives sectorielles 2006-2008 de Montréal ; analyse RCGT ; Rosemont – La Petite-Patrie Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010.

6.2.9 Le commerce de détail

Après une période de stagnation observée en 2008 et 2009, les ventes au détail devraient reprendre en 2010 et afficher une croissance moyenne annuelle de 4,8 % entre 2010 et 2014.



Source : *Economic Insights into Canadian Metropolitan Economies, The Conference Board of Canada, mars 2010.*

- Le commerce constitue un segment important de l'activité économique de l'arrondissement, le commerce de gros et de détail représentant près de 14 % des emplois.
 - Ce secteur n'est surpassé que par celui des soins de santé et de l'assistance sociale (23,6 %) et celui de la fabrication (14,8 %).
- Près du secteur St-Urbain dans l'arrondissement, les principaux axes commerciaux sont le marché Jean-Talon, la Plaza Saint-Hubert, le boulevard Saint-Laurent ainsi qu'à l'est de l'arrondissement, la Promenade Masson et les rues Beaubien et Bélanger.
- L'avenue Van Horne, dans l'arrondissement voisin d'Outremont, est également à proximité des bâtiments liés à la présente étude, bien que jouissant d'une accessibilité limitée au viaduc de la rue Clark.
- Malgré la proximité des axes commerciaux du boulevard St-Laurent et du marché Jean-Talon, on note un déficit en matière d'offre de commerces de proximité dans le secteur St-Urbain (i.e. marchés d'alimentation, etc.). Il pourrait s'agir

d'une opportunité pour le secteur, compte tenu des hauts taux d'occupation des commerces dans le voisinage du marché Jean-Talon (voir page suivante).

- Outre l'opportunité mentionnée, il semble y avoir peu de potentiel pour le développement du commerce de détail dans le secteur St-Urbain compte tenu :
 - De nombreux axes commerciaux à proximité (voir ci-dessous);
 - De l'esthétisme et de la configuration de la rue qui sont peu propices au développement d'un véritable axe commercial.

Sources : Rosemont – La Petite-Patrie Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010 ; CDEC, Sondage sur les habitudes de fréquentation et de déplacement Rosemont–La Petite-Patrie, 2007, entrevues.

6.2.9.1 Plusieurs axes commerciaux sont à proximité de la propriété

	Plaza St-Hubert	Boul. St-Laurent / Petite Italie	Rue Beaubien Centre et Est	Promenade Masson	Marché Jean-Talon	Rue Bélanger	Rue Beaubien Ouest
Localisation	rue Saint-Hubert entre Bellechasse et Jean-Talon	boulevard St-Laurent, rues Jean-Talon, Henri-Julien, Saint-Zotique	rue Beaubien entre de Lorimier et Saint-Michel et entre les boulevards Pie-IX et l'Assomption	rue Masson entre D'Iberville et la 12 ^e Avenue	rues Jean-Talon, Casgrain, Henri-Julien, Mozart	Territoire partagé avec l'arrondissement de Villeray-St-Michel-Parc-Extension	rue Beaubien entre Saint-Laurent et Saint-Denis
Nombre de commerçants (SDC*)	374	n.d.	n.a.	140	150 + 40 limithophes	n.d.	n.a.
Emplois en commerce de détail	2000	1500	576	750	500	175	150
Nombre de bâtiments	224	224	223	102	40	96	54
Taux de vacances des bâtiments	5 %	5 %	Centre : 3 % Est : 6 %	2 %	0 %	15 %	12 %

Sources : Rosemont – La Petite-Patrie Plan d'action local pour l'économie et l'emploi 2007-2010

*SDC = regroupés par une Société de développement commercial (SDC).

6.2.10 Le secteur du vêtement

Le secteur montréalais de la mode poursuit son déclin.

Comptant toujours parmi les principaux employeurs manufacturiers de Montréal avec 32 000 emplois, le nombre total d'emplois du secteur du vêtement a diminué de moitié entre la fin des années 1980 et 2006 à un taux de diminution moyen de 3 % annuellement.

Depuis 2005, l'industrie doit composer avec le démantèlement de l'Accord sur les textiles et vêtements ainsi qu'avec un dollar canadien à son plus haut niveau depuis des décennies, ce qui affecte particulièrement les créneaux de l'industrie à très faible valeur ajoutée.

Dans ce contexte, il est prévu que le nombre d'emplois dans l'industrie poursuivra sa chute à son rythme annuel historique de 3 %. Notons que le commerce de gros de vêtements est le sous-secteur du commerce de gros ayant connu la plus faible croissance de 1997 à 2004.

Malgré la chute du nombre d'emplois, le secteur du vêtement présente néanmoins quelques avenues de développement :

- Comme dans la plupart des secteurs d'activités économiques en transition, les sous-secteurs les plus innovants présentent les meilleures perspectives.
- Toutefois, malgré l'éclosion de sous-secteurs prometteurs (exemples ci-dessous), la majorité des emplois de l'industrie demeurent dans les sous-secteurs plus traditionnels.
 - Conception et fabrication de vêtements design et de niches (styles de vie) ou de vêtements liés à des marques de commerce fortes (dont la fabrication sous licence);
 - Conception et fabrication de vêtements de marques privées liées à des chaînes de détaillants;
 - Conception et fabrication de vêtements éthiques ou écologiques;
 - Fabrication de textiles avancés ou fonctionnels.

Ce secteur du vêtement a connu une migration vers le secteur Chabanel au cours des dernières années. Prenons par exemple le quartier de la fourrure qui s'y est établi alors

qu'il était au centre-ville depuis ses débuts. Nous estimons que beaucoup d'efforts ont été déployés par la ville de Montréal pour en faire un pôle de la mode, et nous estimons qu'il est préférable de ne pas y faire compétition, d'autant plus que les taux inoccupation restent élevés dans ce secteur et que la relance du secteur est plus longue que prévue.

Sources : Service Canada, Perspectives sectorielles 2006-2008 de Montréal ; analyse RCGT; La filière industrielle de l'habillement, ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'exportation du Québec.

6.3 Les facteurs clés d'attraction par secteur économique d'emploi

Le tableau ci-dessous démontre les facteurs clés liés au choix d'un emplacement :

	Critères de sélection d'installations							
	Proximité des axes routiers majeurs	Proximité du centre-ville	Qualité de l'immeuble	Qualité du cadre immédiat	Ratio coûts / surface minimum	Stationnement	Avant-gardisme du concept	Capacité particulière en infrastructure*
Fabrication légère								
Vêtement								
Technologies de l'information (services)								
Services aux entreprises								
Services scientifiques, professionnels et techniques								
Commerce de gros								
Production de contenu audiovisuel								
Arts visuels et médiatiques								

*Informatique, électrique, etc.

LÉGENDE Essentiel Très important Important pour certains sous-secteurs Non prioritaire

Ainsi, l'analyse du tableau nous permet de constater ce qui suit :

- Fabrication légère : Les bâtiments à l'étude pourraient convenir, toutefois, malgré la proximité des axes routiers, l'accès pour les camions de plus en plus longs serait difficile. Également, la capacité de l'infrastructure, avec peu de monte-charges rend l'exploitation totale des bâtiments peu réaliste;
- Vêtement : Les bâtiments répondent aux critères de sélection, toutefois, avec la migration vers le secteur Chabanel, les probabilités d'attirer les entreprises vers nos sujets sont très minces;
- Technologie de l'information : L'absence de certaines infrastructures (« *switch* ») est un facteur clé qui exclut les sujets des emplacements recherchés;
- Services aux entreprises : Les bâtiments à l'étude ne répondent pas à trois critères très importants, soit la proximité du centre-ville, la qualité de l'immeuble et la qualité du cadre immédiat.
- Services scientifiques : Les bâtiments à l'étude ne répondent pas à trois critères très importants, soit la proximité du centre-ville, la qualité de l'immeuble et la qualité du cadre immédiat.
- Commerce de gros : Les bâtiments à l'étude pourraient convenir, toutefois, malgré la proximité des axes routiers, l'accès pour les camions de plus en plus longs serait difficile. Également, le peu de stationnements, particulièrement pour les camions, et le manque de monte-charges rend l'exploitation totale des bâtiments pour le commerce de gros peu réaliste;
- Production audiovisuelle : Les bâtiments à l'étude ne répondent pas à trois critères très importants, soit la proximité du centre-ville, la qualité de l'immeuble et la qualité du cadre immédiat.

- Arts visuels et médiatiques : Les bâtiments à l'étude entreraient en compétition avec le secteur Saint-Viateur/Casgrain qui cible déjà cette clientèle qui a déjà peu de moyens. Nous ne croyons pas que ce créneau soit porteur pour nos sujets.

6.4 Conclusion du potentiel économique

Malgré que l'analyse du portrait économique démontre qu'il existe certains secteurs d'emplois qui soient porteurs pour le territoire à l'étude, nous constatons que nos sujets cadrent mal avec les exigences et les critères des utilisateurs potentiels ou encore le déséquilibre marqué entre l'offre et la demande pour certaines industries font en sorte de rendre l'exploitation maximale des bâtiments peu probable.

Ainsi, il s'agit ici de faire la nuance entre la possibilité et la probabilité. Par exemple, une entreprise œuvrant dans la mode qui chercherait de nouveaux locaux pourrait s'établir dans nos sujets (possibilité) mais les chances sont très élevées qu'elle irait s'établir dans le secteur Chabanel (probabilité). Force est de constater, donc, que le potentiel de maintenir une forte concentration d'emplois dans les bâtiments à l'étude est compromis.

Nous concluons qu'un redéveloppement des propriétés s'impose et que l'usage bureaux ou industriel ne semble pas très profitable à court ou à moyen terme. En ce qui a trait à l'utilisation commerciale, nous croyons qu'une utilisation commerciale partielle, telle qu'au rez-de-chaussée des bâtiments à l'étude, serait appropriée. Toutefois, nous ne croyons pas que les forces qui façonnent le marché local permettraient une utilisation commerciale pour la totalité des bâtiments.

La section suivante analysera les divers segments du marché résidentiel, soit le marché locatif et le marché de la résidence familiale.

7. LE MARCHÉ RÉSIDENTIEL

Compte tenu de l'importante demande en logement sur l'île de Montréal, nous avons analysé les perspectives de redéveloppement des bâtiments sous une forme résidentielle. Pour ce faire, nous avons d'abord établi l'aire d'influence d'où proviendrait la grande majorité des occupants potentiels, soit notre aire d'influence. Nous avons par la suite dressé le portrait socio-économique de ce secteur géographique, et analysé les différentes statistiques immobilières touchant ce secteur. Des estimations de croissance des clientèles cibles ont aussi été calculées.

7.1 L'aire d'influence

L'aire d'influence se définit par les limites géographiques du secteur d'où provient la majorité des résidents. Afin d'estimer la demande, nous avons ciblé le marché comme suit : partie des arrondissements Rosemont—La-Petite-Patrie, Villeray-St-Michel-Parc-Extension et le Plateau Mont-Royal, délimité à l'est par l'avenue De Lorimier, au sud par le boulevard St-Joseph, au nord par la rue Jarry, et à l'ouest par les limites de ville Mont-Royal (boulevard l'Acadie) et l'arrondissement d'Outremont (rue Hutchison).

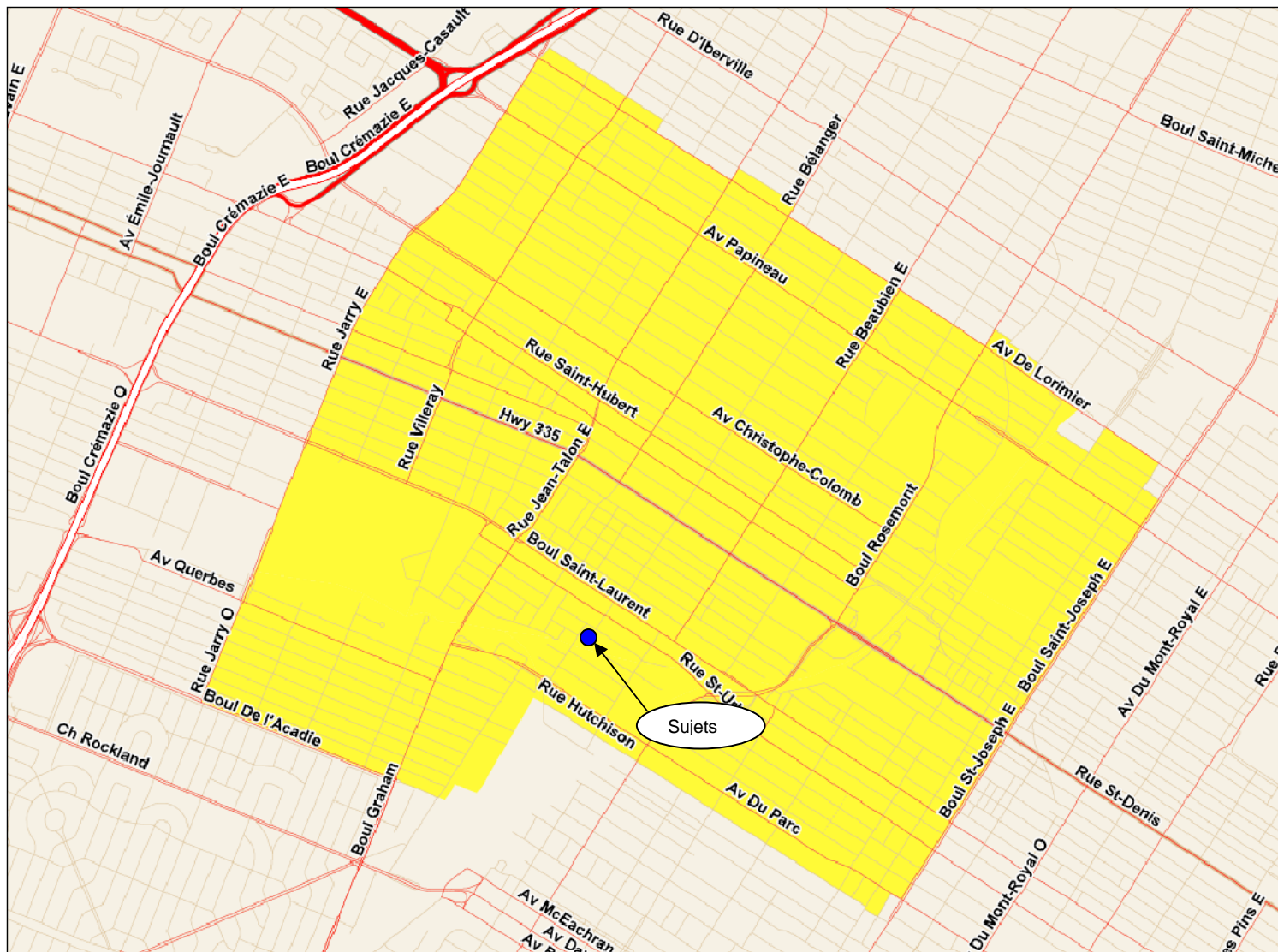
Nous précisons que la RMR de Montréal (à l'exclusion de la zone mentionnée ci-haut) et les autres marchés n'ont pas été considérés dans le calcul de la demande, quoiqu'un certain nombre de résidents difficilement quantifiable puisse provenir de ces secteurs.

7.2 Provenance des résidents potentiels

Selon nos données de marché, nous estimons que la pondération des parts de marché de la provenance de la clientèle sera comme suit :

Marchés	Proportion
Aire d'influence	80 %
RMR de Montréal	20 %

7.3 Carte de localisation du marché



7.4 Profil socio-économique

Afin d'analyser la demande potentielle au niveau des différentes catégories de résidents possibles pour le site à l'étude, nous avons dressé un portrait global de ce secteur.

Profil socioéconomique – 2006			
	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province de Québec
Population totale	125 494	3 635 571	7 546 131
Population de 25 ans à 34 ans	30 210	507 120	960 195
% des 25-34 ans	24,1 %	13,9 %	12,7 %
Population de 35 ans à 54 ans	36 785	1 133 145	2 353 530
% des 35-54 ans	29,3 %	31,2 %	31,2 %
Population de 75 ans et plus	7 100	230 940	496 585
% des 75 ans et plus	5,7 %	6,4 %	6,6 %
Nombre de ménages privés ⁽¹⁾	62 490	1 525 630	3 188 710
Propriétaires	14 790	814 305	1 917 735
Locataires	47 270	711 435	1 267 945
% des ménages propriétaires	24 %	53 %	60 %
Ménages d'une personne	28 070	481 630	980 125
% des ménages d'une personne	45 %	32 %	31 %
Ménages ayant un revenu > 70 000 \$	9 815	482 550	932 675
% des ménages ayant un revenu > 70 000 \$	16 %	32 %	29 %
Revenu moyen par ménage (\$)	42 543	63 038	58 954
Taux de chômage (%)	9,9 %	6,9 %	7,0 %
Rapport emploi-population (%)	52,5 %	50,5 %	49,5 %
<i>(1) Population totale</i>			
<i>Source. – Korem</i>			

Voici les principaux constats du tableau précédent :

- La proportion de premier acheteur potentiel dans l'aire d'influence (cohorte des 25 à 34 ans), soit 24,1 % de la population totale, est grandement plus élevée que celle de la RMR de Montréal (13,9 %) et que celle de la province de Québec (12,7 %). Pour ce qui est de la proportion de deuxième acheteur, elle est légèrement inférieure à celle observée dans la RMR de Montréal;
- Seulement 24 % des ménages sont propriétaires dans l'aire d'influence, comparativement à 53 % pour la RMR de Montréal et 60 % pour la province de Québec;

- Le revenu moyen par ménage dans l'aire d'influence (42 543 \$) est inférieur de 32,5 % à celui de la RMR de Montréal (63 038 \$) et inférieur de 27,8 % à la province de Québec (58 954 \$);
- Le taux de chômage dans l'aire d'influence (9,9 %) est supérieur à la RMR de Montréal (6,9 %) et à la province de Québec (7,0 %);
- Dans l'aire d'influence, la proportion de ménages composés d'une personne (45 %) est grandement supérieure à la RMR de Montréal (32 %) et à la province de Québec (31 %).

Nous constatons ainsi que peu de ménages sont propriétaires dans l'aire d'influence. Le revenu moyen plus faible, ainsi qu'une plus forte proportion de ménages composés d'une seule personne, peuvent expliquer ce faible nombre de ménages propriétaires.

7.5 Prix de revente résidentielle

Prix de vente résidentiel médian en 2009			
	Unifamiliale	Copropriété	Plex (2 à 5 log.)
Rosemont—La-Petite-Patrie	305 000 \$	235 000 \$	385 000 \$
Le Plateau Mont-Royal	500 000 \$	260 000 \$	505 000 \$
Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension	250 000 \$	195 000 \$	340 000 \$
Île de Montréal	310 000 \$	227 000 \$	360 000 \$

Source : Fédération des chambres immobilières du Québec

Nous constatons que la valeur des propriétés situées dans l'aire d'influence se compare bien à la moyenne de l'île de Montréal.

7.6 Contexte démographique

Pour la propriété à l'étude, nous estimons qu'un usage résidentiel pourrait s'adresser à trois catégories de clientèle. Tout d'abord, il y a les premiers acheteurs, dont la tranche d'âge est de 25 à 34 ans. Viennent ensuite les deuxièmes acheteurs, qui pourraient être intéressés par un produit plus haut-de-gamme, dont la tranche d'âge se situe entre 35 et 54 ans.

Finalement, nous retrouvons les personnes âgées de plus de 75 ans qui seraient intéressées à s'installer dans une résidence pour personnes retraitées avec services.

7.6.1 Statistiques : population de 25 à 34 ans

Sur un horizon de dix ans, soit entre 2009 et 2019, et ce pour l'aire d'influence, la croissance de la population des 25-34 ans sera négative de 4,3 %. À titre de comparaison, pour la RMR de Montréal, la croissance sera de 10,8 % et pour la province de Québec, celle-ci sera de 10,1 %. Selon les prévisions démographiques, le quartier attirera moins de jeunes au cours des années à venir. La disponibilité et l'accessibilité des logements peuvent être une cause de ce déclin.

Dans l'aire d'influence, la croissance annuelle de cette cohorte d'âges est grandement inférieure à celle de la RMR de Montréal et de la province de Québec – voir tableau ci-dessous.

Statistiques démographiques						
Population				Population 25-34 ans/Population totale		
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	125 494	3 635 571	7 546 131	30 210	507 120	960 195
2009	128 951	3 868 831	7 960 292	34 311	583 764	1 082 170
2012	129 745	4 006 213	8 190 041	35 727	612 551	1 120 378
2014	130 268	4 097 550	8 342 852	35 071	620 352	1 132 473
2019	132 113	4 329 841	8 729 044	32 825	647 037	1 191 325
Variation - moyenne annuelle				Variation - moyenne annuelle		
2006 à 2009	0,9 %	2,1 %	1,8 %	4,3 %	4,8 %	4,1 %
2009 à 2012	0,2 %	1,2 %	1,0 %	1,4 %	1,6 %	1,2 %
2012 à 2014	0,2 %	1,1 %	0,9 %	-0,9 %	0,6 %	0,5 %
2014 à 2019	0,3 %	1,1 %	0,9 %	-1,3 %	0,8 %	1,0 %

Source – KOREM, recensement 2006, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

Malgré la diminution réelle de la cohorte des 25-34 ans au cours des années à venir, nous constatons que la proportion de 25-34 ans par rapport à la population totale est dominante dans l'aire d'influence. Ainsi, plus du quart de la population de l'aire d'influence a entre 25 et 34 ans, ce qui grandement supérieur aux proportions observées dans la RMR de Montréal et la province de Québec.

Population 25-34 ans/Population totale			
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	24,1 %	13,9 %	12,7 %
2009	26,6 %	15,1 %	13,6 %
2012	27,5 %	15,3 %	13,7 %
2014	26,9 %	15,1 %	13,6 %
2019	24,8 %	14,9 %	13,6 %

Source – KOREM, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

7.6.2 Statistiques : population de 35 à 54 ans

Sur un horizon de dix ans, soit entre 2009 et 2019 et ce pour l'aire d'influence, la croissance de la population des 35-54 ans sera de 5,5 %. À titre de comparaison, pour la RMR de Montréal, la croissance sera de 6,8 % et pour la province de Québec, celle-ci sera négative de 1,4 %.

Dans l'aire d'influence, la croissance annuelle de cette cohorte d'âges est légèrement inférieure à celle de la RMR de Montréal, mais supérieure à celle de la province de Québec – voir tableau ci-dessous.

Statistiques démographiques						
Population				Population 35-54 ans/Population totale		
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	125 494	3 635 571	7 546 131	36 785	1 133 145	2 353 530
2009	128 951	3 868 831	7 960 292	35 956	1 166 708	2 370 939
2012	129 745	4 006 213	8 190 041	33 697	1 181 415	2 344 891
2014	130 268	4 097 550	8 342 852	35 583	1 195 294	2 333 391
2019	132 113	4 329 841	8 729 044	37 916	1 245 651	2 338 053
Variation - moyenne annuelle				Variation - moyenne annuelle		
2006 à 2009	0,9 %	2,1 %	1,8 %	-0,8 %	1,0 %	0,2 %
2009 à 2012	0,2 %	1,2 %	1,0 %	-2,1 %	0,4 %	-0,4 %
2012 à 2014	0,2 %	1,1 %	0,9 %	2,8 %	0,6 %	-0,2 %
2014 à 2019	0,3 %	1,1 %	0,9 %	1,3 %	0,8 %	0,0 %

Source – KOREM, recensement 2006, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

Nous constatons que la proportion de 35-54 ans par rapport à la population totale est légèrement inférieure dans l'aire d'influence par rapport aux proportions observées dans la RMR de Montréal et la province de Québec.

Population 35-54 ans/Population totale			
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	29,3 %	31,2 %	31,2 %
2009	27,9 %	30,2 %	29,8 %
2012	26,0 %	29,5 %	28,6 %
2014	27,3 %	29,2 %	28,0 %
2019	28,7 %	28,8 %	26,8 %

Source – KOREM, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

7.6.3 Statistiques : population de 75 ans et plus

Sur un horizon de dix ans, soit entre 2009 et 2019 et ce pour l'aire d'influence, la croissance de la population des 75 ans et plus sera de 3,8 %. À titre de comparaison, pour la RMR de Montréal, la croissance sera de 27,8 % et pour la province de Québec, celle-ci sera 30,7 %. Il faut toutefois noter que pour l'aire d'influence, le plus fort de la croissance aura lieu d'ici 2012. Une diminution de cette cohorte d'âges est ensuite à prévoir pour les années suivantes.

Dans l'aire d'influence, la croissance annuelle de cette cohorte d'âges est inférieure à celle de la RMR de Montréal et de la province de Québec – voir tableau ci-dessous.

Statistiques démographiques						
Population				Population 75 ans et plus/Population totale		
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	125 494	3 635 571	7 546 131	7 100	230 940	496 585
2009	128 951	3 868 831	7 960 292	7 761	255 189	545 805
2012	129 745	4 006 213	8 190 041	8 061	273 629	583 414
2014	130 268	4 097 550	8 342 852	7 845	284 614	608 713
2019	132 113	4 329 841	8 729 044	8 054	326 152	713 422
Variation - moyenne annuelle				Variation - moyenne annuelle		
2006 à 2009	0,9 %	2,1 %	1,8 %	3,0 %	3,4 %	3,2 %
2009 à 2012	0,2 %	1,2 %	1,0 %	1,3 %	2,4 %	2,2 %
2012 à 2014	0,2 %	1,1 %	0,9 %	-1,3 %	2,0 %	2,1 %
2014 à 2019	0,3 %	1,1 %	0,9 %	0,5 %	2,8 %	3,2 %

Source – KOREM, recensement 2006, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

Nous constatons que la proportion des 75 ans et plus par rapport à la population totale est inférieure dans l'aire d'influence par rapport aux proportions observées dans la RMR de Montréal et la province de Québec.

Population 75 ans et plus/Population totale			
Date	Aire d'influence	RMR de Montréal	Province Québec
2006	5,7 %	6,4 %	6,6 %
2009	6,0 %	6,6 %	6,9 %
2012	6,2 %	6,8 %	7,1 %
2014	6,0 %	6,9 %	7,3 %
2019	6,1 %	7,5 %	8,2 %

Source – KOREM, estimation 2009 et prévisions 2012 à 2019.

7.7 Le marché de la copropriété

7.7.1 Aperçu du marché montréalais

Les projets de copropriétés ont redéfini le paysage urbain de Montréal au cours des dernières années. Des conditions économiques favorables, ainsi qu'une baisse importante des taux d'intérêt, ont fait croître de façon importante la popularité de ce type d'habitation, et plusieurs nouveaux projets ont apparu à la grandeur de l'île de Montréal.

Nous observons toutefois deux types de marché attribuable à un changement des tendances démographiques.

D'un côté, il y a une forte présence de premiers acheteurs très sensibles au prix par rapport à la qualité des logements et aux équipements inclus. Les acheteurs désirant acquérir une maison unifamiliale à un prix raisonnable doivent aller de plus en plus loin en banlieue, et faire face à des déplacements de plus en plus longs pour se rendre au travail. Pour les premiers acheteurs désirant rester sur l'île de Montréal, les copropriétés sont des alternatives très intéressantes.

Un facteur clé du récent succès des copropriétés résidentielles pour premiers acheteurs réside dans les différents programmes de subvention, incluant le Régime d'accession à la propriété (RAP), le programme Accès-Copropriétés résidentielles de la SHDM, ainsi que divers autres programmes qui sont à l'étude par la ville de Montréal.

- Les projets dits « abordables » sont des projets où nous observons des prix demandés généralement situés entre 150 \$ et 185 \$ par pied carré, dépendamment de la localisation et de la qualité des finis.
- Pour les récents projets de moyen-de-gamme dans la région de Montréal, nous observons des prix demandés variant généralement entre 200 \$ et 300 \$ par pied carré, dépendamment de la localisation et de la qualité des finis.

Le deuxième marché est celui des unités haut-de-gamme, très luxueuses, et dont la clientèle est prête à payer une prime importante pour le bon produit, ainsi qu'un emplacement de choix. Ce marché de la copropriété de luxe s'est aussi récemment divisé en deux sous-catégories :

- Les projets haut-de-gamme avec des prix demandés variant entre 350 \$ et 600 \$ par pied carré. Ces projets, tels que le 333 Sherbrooke Est, offrent des unités avec une meilleure qualité de finition;
- Les projets très luxueux et exclusifs, avec de grandes unités mais une densité réduite, tels que le Sir George Simpson et le Ritz, tous deux situés au centre-ville, et dont les prix de vente peuvent excéder 1 000 \$ par pied carré.

De plus, en considérant que Montréal devient de plus en plus une destination internationale, nous avons observé une nouvelle branche d'acquéreur, soit les investisseurs étrangers désirant un pied-à-terre. Les développeurs locaux n'ont pas perdu de temps à percer ce segment de marché, dont les membres ont souvent des capacités financières importantes.

Cependant, après un récent boom de construction de copropriétés, une approche plus prudente semble être nécessaire. En effet, selon la Société canadienne d'hypothèque et de logements (SCHL), le rythme effréné de construction au cours des dernières années est insoutenable à long terme.

7.7.2 Faits saillants de la SHCL sur le marché des copropriétés

L'analyse des statistiques des mises en chantier à Montréal pour 2009 démontre qu'après une diminution importante des mises en chantier en première moitié d'année, reliée principalement à l'incertitude économique, les données publiées pour la seconde moitié d'année font état d'une bien meilleure performance. Voici les faits saillants du rapport Actualité Habitation publié par la SCHL en janvier 2010, ainsi que certaines de nos analyses :

- Pour la RMR de Montréal, 7 657 copropriétés ont été mises en chantier en 2009, une baisse de 8 % comparativement à l'année 2008;
- La baisse du nombre de mises en chantier de copropriétés n'indique pas que ce segment de marché est en déclin, compte tenu que la demande demeure très forte;
- En décembre 2009, les mises en chantier de copropriétés ont représenté environ 50 % des unités résidentielles mises en chantier dans la RMR de Montréal;

- Malgré que le nombre de copropriétés vacantes soit à la baisse, les promoteurs sont maintenant plus prudents, considérant que le nombre d'unités en construction demeure élevé dans plusieurs secteurs;
- La facilité d'accès au crédit contribue à la hausse du niveau d'activité dans la construction;
- La copropriété, en plus d'être une catégorie de résidence plus abordable, découle d'une stratégie de planification urbaine connue sous le nom de « TOD » soit le développement orienté vers les transports, dans le but de maximiser les investissements en infrastructure. C'est sans doute pourquoi le marché de la copropriété a connu une croissance supérieure dans les endroits bien desservis par le transport en commun (Métro et trains de banlieue).

7.7.3 La copropriété dans l'aire d'influence

Le marché de la copropriété dans l'aire d'influence se porte très bien. De nombreux projets ont été complétés au cours des dernières années, et d'autres sont aujourd'hui en construction. Les unités s'écoulent rapidement et la demande est au rendez-vous. En raison de la pénurie de terrains dans ce secteur, les projets sont généralement de petite envergure et varient pour la plupart entre trois et 25 unités d'habitation.

Nous avons toutefois recensé quelques projets de plus grande envergure actuellement en construction. Voici les faits saillants de ces projets (voir ANNEXE 2 pour une localisation des projets) :

■ Le Z, Copropriétés résidentielles Urbains

Situé sur la rue Saint-Zotique, face au sujet, ce projet de copropriétés de moyen-de-gamme comprendra 40 unités.



Les prix de vente débutent à 250 \$/pi² au rez-de-jardin, jusqu'à plus de 300 \$/pi² au 3^e étage. Notons que les espaces de stationnement (19 500 \$ à l'extérieur), l'air climatisé, ainsi que les planchers de bois sont en option.

En date du 15 avril 2010, le promoteur nous a indiqué que 13 unités étaient déjà vendues, soit près de 33 % du projet, alors que la construction n'est pas débutée, et que le site Internet et le bureau des ventes ne sont pas encore totalement opérationnels.

■ Quartier 54

Situé sur le site des anciens ateliers municipaux, à côté de la station de métro Rosemont, ce projet de copropriétés jouit d'une excellente localisation.



La construction de la phase I, qui totalise 103 unités s'achève et la prévente des unités de la phase II de 134 unités est en cours. Lors de notre visite, on nous a indiqué que la vente allait bon train, alors que plus de 50 unités ont été vendues en moins de deux mois. La livraison de la phase II est prévue pour l'été 2011.

Les prix de vente avant taxes se situent généralement entre 280 \$/pi² et 310 \$/pi². Ces derniers vont varier en fonction des étages, mais de façon générale, voici l'écart de prix observé en fonction du nombre de chambres à coucher :

	<u>Écart de prix (avant taxes)</u>	<u>Écart de superficie (pi²)</u>
Studio :	153 000 \$ à 175 000 \$	562 à 581
Une chambre :	161 000 \$ à 250 500 \$	530 à 835
Deux chambres :	224 500 \$ à 325 000 \$	779 à 1 046
Trois chambres :	351 000 \$ à 620 000 \$	1 243 à 1 774

Le coût d'acquisition d'une place de stationnement intérieure est de 23 000 \$.

■ Les autres projets

Les autres petits projets de qualité comparable affichent des prix de vente similaires. Toutefois, certains projets d'entrée de gamme, avec une structure de bois, et situés sur des rues moins intéressantes, peuvent offrir des unités à des prix inférieurs à 200 \$/pi² aux étages inférieurs. Ainsi, il est possible d'acquérir des petites unités ayant deux chambres à coucher pour moins de 160 000 \$ au niveau rez-de-jardin (demi-sous-sol). Toutefois, le prix de vente peut augmenter de 30 000 \$ pour la même unité située au 2^e ou 3^e étage.

De façon générale, nous constatons que des prix de vente se situant entre 250 \$/pi² et 300 \$/pi² sont représentatifs du marché dans ce secteur de la ville. Nous n'avons pas recensé de projet Accès-Condo dans l'aire d'influence. Notons que ces projets offrent une subvention correspondant à 10 % du prix d'achat, qui sert de mise de fonds, mais qui doit être remboursée au moment de revendre l'unité.

7.8 Le marché locatif

7.8.1 Faits saillants de l'étude de la SCHL

- En octobre 2009, le taux d'inoccupation était resté stable dans la RMR de Montréal à 2,5 % par rapport à 2,4 % pour la même période en 2008. Il faut noter que le mouvement d'accession à la propriété a été plus fort que prévu, et les pertes d'emplois chez les 15-24 ans ont fait contrepois à la hausse de la migration;
- Notons que bien que les 15-24 ans ne représentent que 7 % des ménages locataires, 89 % des ménages dans ce groupe d'âge s'installent dans un logement locatif. La situation difficile de l'emploi pour ce groupe d'âge s'est traduite par une baisse de la demande de logements;

- L'accroissement de l'immigration a un impact positif sur la demande en logement, puisque la plupart des immigrants choisissent d'abord de louer un logement;
- Les taux d'inoccupation les plus élevés ont été observés sur l'île de Montréal (2,6 %) ainsi que sur la rive-sud (2,6 %), et les plus bas sont à Laval (1,7 %) et sur la rive-nord (2,0 %);
- L'augmentation moyenne des loyers dans la RMR a été de 2,7 % durant cette période;
- Les loyers moyens les plus faibles sont situés dans l'arrondissement Villeray/St-Michel/Parc-Extension, où la moyenne des loyers est de 539 \$ par mois;
- Les bas taux hypothécaires ont incité bon nombre de locataires à faire le saut du côté de la propriété. La hausse des taux d'intérêt en cours sera probablement positive pour le marché locatif;
- Les taux d'inoccupation les plus bas sont ceux des unités de trois chambres et plus, alors que ce taux est de 1,7 % en 2009 pour la RMR de Montréal, et de 3,7 % pour les studios.
- Ainsi, les appartements de deux et trois chambres sont les plus recherchés, ce qui explique pourquoi ils affichent les plus bas taux d'inoccupation dans la région de Montréal.

Voici un résumé des taux d'inoccupation pour les secteurs faisant partie de l'aire d'influence :

Locatif conventionnel - Taux d'inoccupation						
	<u>Plateau Mont-Royal</u>		<u>Villeray/St-Michel/Parc-Extension</u>		<u>Rosemont—La-Petite-Patrie</u>	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Studios	3,0 %	2,6 %	**	**	5,1 %	4,2 %
1 chambre	1,2 %	2,5 %	2,6 %	5,2 %	1,2 %	1,6 %
2 chambres	**	**	**	1,0 %	0,4 %	2,3 %
3 chambres et +	**	0,2 %	**	0,3 %	0,1 %	**
Total	1,8 %	2,1 %	2,5 %	2,8 %	1,2 %	2,5 %
<i>Source : SCHL</i>						

Voici un résumé des loyers moyens observés pour les secteurs faisant partie de l'aire d'influence :

Locatif conventionnel - Loyer moyen						
	<u>Plateau Mont-Royal</u>		<u>Villeray/St-Michel/Parc-Extension</u>		<u>Rosemont—La-Petite-Patrie</u>	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Studios	567 \$	576 \$	401 \$	430 \$	443 \$	467 \$
1 chambre	674 \$	669 \$	489 \$	495 \$	514 \$	527 \$
2 chambres	757 \$	794 \$	539 \$	557 \$	622 \$	611 \$
3 chambres et +	1 032 \$	1 062 \$	689 \$	711 \$	752 \$	778 \$
Total	720 \$	711 \$	529 \$	539 \$	575 \$	581 \$
<i>Source : SCHL</i>						

Notons toutefois que pour des bâtiments construits au cours des années 2000, les loyers moyens sont de 892 \$ pour un appartement d'une chambre et de 1 025 \$ pour deux chambres. Le potentiel pour notre sujet serait donc supérieur à la moyenne des arrondissements.

7.8.2 La demande

Tel que le démontre les taux d'inoccupation, la demande en logements locatifs reste forte à Montréal. Nous constatons de plus que peu de bâtiments locatifs ont été construits dans l'aire d'influence au cours des dernières années, compte tenu que la copropriété offre un excellent rendement en peu de temps pour un promoteur.

Toutefois, selon l'horizon de détention désiré, nous considérons que le locatif conventionnel offre des belles perspectives de rendement à long terme. De plus, avec la hausse des taux hypothécaires, l'accès à la propriété risque d'être moins facile au cours des années à venir.

En considérant que 75 % des résidents de l'aire d'influence sont locataires, et que l'inventaire locatif actuel est de plus en plus vieillissant, de nouveaux appartements au goût du jour seront certainement en demande.

7.9 Le point de friction menant à l'achat d'une copropriété

Nous jugeons très pertinent de pousser notre analyse pour déterminer ce que nous appelons le point de friction qui permet de justifier l'achat d'une copropriété résidentielle. En effet, nous comparons les frais d'hébergement mensuels découlant de l'acquisition d'une copropriété par rapport aux frais d'hébergement dans une unité locative conventionnelle.

Ainsi, pour une unité de copropriété résidentielle de dimension moyenne, à un prix moyen de gamme, les frais d'hébergement seraient calculés comme suit :

Prix d'achat (incluant les taxes mais excluant le stationnement)					
725 pieds carrés @ 275 \$ le pied carré.			199 375 \$		
avec emprunt hypothécaire de 75 %			109 656 \$		
Paiement hypothécaire mensuel					
5,5 %, terme de cinq (5) ans, amortissement sur 25 ans				802 \$	
Coût d'opportunité - mise de fonds		à un rendement annuel de 4,25 %		339 \$	
Taxes foncières					
(évaluation municipale à 199 375 \$)		Municipales (2010) :	1,0971		
		Scolaires (2009-2010) :	0,3052		
			1,4023	233 \$	
Frais de condos				174 \$	
				1 548 \$	
				Arrondi :	1 550 \$ par mois
				\$/pied carré :	2,14 \$

Les frais de 1 550 \$ par mois sont largement supérieurs à la moyenne de 1 025 \$ (soit 1,41 \$/pi²) pour une unité locative conventionnelle de construction récente. En effet, le propriétaire paiera, en moyenne, la somme de 525 \$ de plus qu'un locataire. Malgré que l'écart soit important, les ventes soutenues des unités de copropriété offertes présentement dans le secteur permettent de constater que la population locale est en mesure de faire le bond ou encore que les projets rayonnent suffisamment pour attirer une population qui désire profiter des attraits du secteur tout en préférant être propriétaires.

7.10 Le marché des résidences pour personnes retraitées

Une résidence pour personnes retraitées est spécifiquement conçue pour les besoins des aînés. Ces résidences offrent des services que l'on ne retrouve pas à l'intérieur d'un immeuble locatif conventionnel : soins de santé, services de repas, activités, système d'appels d'urgence, etc. Par ailleurs, les logements et les aires communes sont également adaptés aux besoins des aînés : rampes d'accès, appui mural dans chaque bain, corridors plus larges, etc.

Selon la SCHL, le marché des résidences pour personnes retraitées comprend quatre principaux segments :

Habitations de type appartement :	logements avec cuisine et salle de bain complète (lavabo, toilette et bain).
Chambres avec pension :	gîte et couvert inclus, repas servis dans une salle à manger commune.
Résidences mixtes :	appartements et chambres.
Unités d'assistance / soins légers :	unités destinées à une clientèle dont l'autonomie est réduite au niveau physique et cognitif. Cette clientèle nécessite une assistance physique et/ou cognitive variant de 0,5 à 3 heures par jour. Ce service d'assistance nécessite du personnel médical.

Le marché de la résidence pour personnes retraitées est en effervescence depuis plusieurs années, et ce, à la grandeur du Québec. Le contexte démographique actuel est effectivement très favorable à la construction de ce type d'habitation, en raison du vieillissement de la population.

Notre expérience dans ce domaine nous a toutefois permis de constater que certains secteurs ont maintenant une offre qui dépasse largement la demande, alors qu'un manque criant est observé dans d'autres marchés. Pour le secteur à l'étude, nous constatons une croissance plutôt faible de la population âgée de plus 75 ans au cours des dix prochaines années. Cette situation n'est toutefois pas anormale, compte tenu de la baisse de la natalité au cours de la grande dépression des années 30. La croissance redeviendra positive vers 2020, alors que les premiers baby-boomers atteindront l'âge de 75 ans.

Malgré cette faible croissance, nous constatons qu'en analysant l'inventaire actuel, la demande latente non comblée se situe entre 260 et 580 unités. Il y a en effet peu de résidences pour personnes retraitées dans l'aire d'influence, et notons que plus que la moitié d'entre elles sont administrées par des organismes sans but lucratif.

Nous constatons que les logements locatifs s'adressant à une clientèle retraitée peuvent représenter un bon potentiel de développement. La tarification devra toutefois être représentative des moyens financiers de la clientèle âgée, qui semblent être plus limités dans ce secteur. Toutefois, nous ne croyons pas que le site corresponde aux critères de sélection d'emplacement pour une telle propriété. En effet, le site est à une trop grande distance des services de proximité, incluant les services de santé, qui sont normalement recherchés par les résidents d'une résidence pour personnes retraitées.

8. CONTRAINTES PHYSIQUES DES BÂTIMENTS EXISTANTS

Lorsque vient le temps de convertir un bâtiment de grand gabarit en bâtiment résidentiel, plusieurs facteurs de réussite doivent être étudiés, dont :

- L'aire totale des étages;
- La configuration possible des unités résidentielles afin de maximiser la fenestration et éviter des unités situées dans le noyau central sans aucune fenêtre;
- Les vues;
- Les espaces communs.

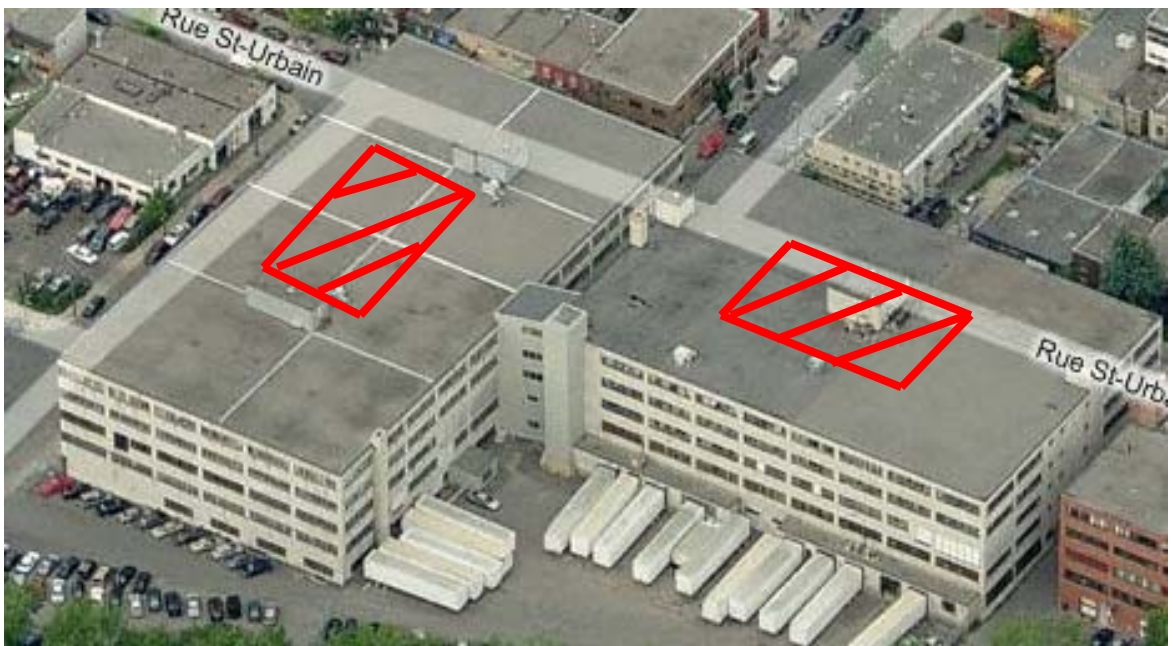
La configuration actuelle des bâtiments ne pourrait permettre une conversion parfaite. Nous croyons qu'une transformation du cadre bâti serait nécessaire sans toutefois nécessiter la démolition totale des bâtiments. Ainsi, il est possible de « prendre une morsure » dans un bâtiment rectangulaire afin de permettre une fenestration plus abondante. Malgré que nous ne soyons pas des architectes, nous proposons quelques scénarios qui nous apparaissent plausibles. Nous n'avons toutefois pas quantifié les coûts reliés à de telles conversions et n'avons pas déterminé la rentabilité associée à une telle conversion. Également, nous n'avons pas présumé qu'il y avait un ajout potentiel d'étages additionnels aux bâtiments.

Scénario A



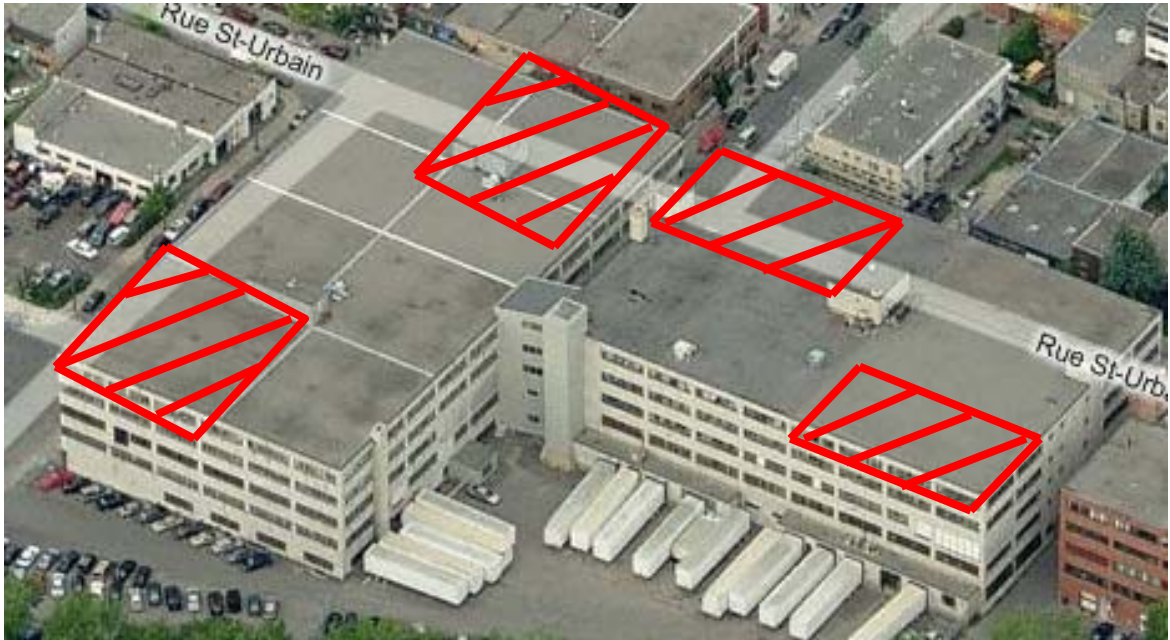
L'avantage est que ce scénario permet de maximiser la fenestration et pourrait également créer un espace vert intéressant pour les résidents.

Scénario B



L'avantage est que ce scénario permet d'aménager des cours intérieures, donc moins bruyantes, mais ne garantit pas un ensoleillement maximal et risque de créer des vues directes entre unités.

Scénario C



Ce scénario pourrait permettre un maximum d'ensoleillement dans plusieurs directions. Quelle que soit la configuration finale, nous recommandons d'éliminer la passerelle qui relie actuellement les deux bâtiments.

9. CHOIX DU MEILLEUR USAGE

Nous avons constaté à la Section 6 que diverses opportunités sectorielles de développement économique pourraient faire croître la demande pour des espaces comparables à la propriété à l'étude. Néanmoins, nous estimons que :

- cette demande restera limitée;
- qu'il y a peu de probabilité de remplir les bâtiments au cours des prochaines années en se limitant seulement à une offre commerciale/bureaux/industrielle;
- les entreprises potentielles sont peu nombreuses, et la compétition dans le secteur pour accueillir ces entreprises risque d'être importante, en raison de la grande disponibilité de locaux comparables.

En considérant la faible demande pour des espaces de bureaux et de commerces dans le secteur, ainsi que la faible valeur ajoutée pour l'entreposage ou la location de lofts d'artistes, nous considérons qu'un usage résidentiel est le plus approprié pour la propriété à l'étude.

Le marché résidentiel est d'ailleurs en forte croissance dans la région de Montréal, et ce, depuis plusieurs années. La copropriété divise se classe en tête, en raison du coût de plus en plus élevé des terrains et des matériaux de construction. Ce type d'habitation est ainsi le plus accessible à la majorité de la population qui désire devenir propriétaire.

En effet, de par sa localisation aux limites de la Petite-Italie, à proximité de la rue Saint-Laurent, le secteur est idéal pour l'implantation d'unités résidentielles, locatives ou en copropriété. D'ailleurs, cette vocation devient de plus en plus dominante dans le voisinage immédiat.

9.1 Mixité des usages

À la suite de notre rencontre avec un responsable à l'aménagement urbain de l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie, nous comprenons que les autorités municipales désirent conserver le secteur où se trouvent les bâtiments comme un pôle d'emplois, tel qu'élaboré dans le plan d'urbanisme. Malgré ce désir de conserver des emplois, il y a toutefois eu comme impact peu de redéveloppements majeurs de ces bâtiments au cours des dernières années. Des projets de revitalisation vers des usages bureaux sont annoncés par certains propriétaires, mais compte tenu qu'il n'y a que peu de demandes, aucun projet d'importance n'a été relevé. Il semble toutefois y avoir de l'ouverture de la part de la Ville pour explorer d'autres avenues possibles.

Notons que des bâtiments entièrement ou partiellement vacants ou encore servant à l'entreposage (usage autorisé par la ville pour le sujet) ne permettent pas de conserver des emplois dans le secteur.

Compte tenu que les unités résidentielles au rez-de-chaussée sont généralement moins appréciées par la clientèle, en raison de la plus grande visibilité à partir de la rue, cet étage devrait être utilisé à des fins commerciales et/ou en lofts pour artistes. En plus de la présence de la SAQ, nous croyons que des commerces de quartier, tels qu'un centre de conditionnement physique, un centre de la petite enfance, ou des commerces liés à l'alimentation seraient envisageables. Le concept de lofts pour artistes pourrait également être prometteur.

Nous avons identifié, à la Section 6, certaines activités économiques qui pourraient potentiellement être mises en place au rez-de-chaussée des bâtiments à l'étude. Nos constats sont les suivants :

- Parmi les créneaux offrant le meilleur potentiel, le secteur commercial peut possiblement offrir une bonne opportunité, toutefois cette opportunité ne justifie pas un usage commercial exclusivement;
- Malgré l'importante concentration de commerces sur les rues Saint-Laurent et Clark, nous remarquons qu'il n'y qu'un marché d'alimentation moderne dans un rayon d'un kilomètre, soit le Loblaws situé à l'intersection Jean-Talon et Parc, ainsi :
 - Tout le quartier situé à l'est de la propriété n'a donc pas un accès rapide à un marché d'alimentation standard;
 - L'implantation d'un tel commerce au rez-de-chaussée, complété par divers commerces de quartier, pourrait ainsi être profitable pour la propriété;
 - Un tel usage impliquerait toutefois qu'une partie relativement importante du stationnement extérieur soit réservée à la clientèle.
 - Nous estimons qu'un marché d'alimentation de petite taille, s'adressant principalement à une clientèle locale, va probablement permettre un grand nombre de déplacements à pied, ce qui limitera les besoins en stationnement.
 - Le projet pourrait également être accompagné par d'autres services de quartier, tel qu'une boulangerie, une garderie et un centre de conditionnement physique, entre autres.

En ce qui concerne le secteur manufacturier, nos constats sont les suivants :

- l'étroitesse des rues avoisinantes, ainsi que la vocation résidentielle de plus en plus présente dans le secteur, constituent un obstacle important;
- ce secteur de l'économie est en déclin, et les sous-marchés en croissance seront issus de secteurs nécessitant de lourds investissements en capital.
- nous constatons de plus qu'à l'exception des entreprises offrant des services à la population locale (marchés d'alimentation, pharmacies), tout le secteur avoisinant le sujet est en compétition directe avec les autres arrondissements et villes dans la région de Montréal. Ainsi, il est fort probable que des entreprises choisissent des parcs industriels ou technologiques plus modernes et mieux adaptés aux besoins d'aujourd'hui pour s'y établir.

Nous croyons de plus que le redéveloppement de la propriété à l'étude en centre de technologie ou de fabrication ne peut se faire sans un redéveloppement complet du secteur, accompagné d'une politique globale de la ville de Montréal, désignant ce secteur comme un pôle de développement. Cette politique devra inclure des incitatifs tant pour attirer des locataires que pour inciter les propriétaires à rénover leurs bâtiments. Nous estimons toutefois que beaucoup d'efforts et d'argent devront être dépensés pour redévelopper le secteur selon les idéologies actuelles, et ce, sans garantir de résultats.

9.2 Tendances résidentielle

Nous estimons ainsi qu'en complément à un rez-de-chaussée commercial, les quatre étages supérieurs devraient être exploités sous une forme résidentielle. Au niveau de la rentabilité, la copropriété est celle qui offrirait le rendement maximal, en plus de créer le maximum de richesse foncière pour la ville. Le bâtiment devra toutefois subir de grandes transformations, compte tenu de l'imposante superficie de plancher des bâtiments. En effet, les bâtiments de forme rectangulaire pourraient être morcelés pour obtenir des formes en U, ce qui permettra d'offrir davantage de fenestration, ou encore, la partie centrale pourrait être ouverte pour créer un atrium.

Parmi tous les projets de développement dans l'arrondissement, nous constatons qu'au cours des dernières années, la revitalisation des anciens sites industriels s'est traduite presque uniquement en conversion vers le marché résidentiel.

La liste des projets fournie par l'arrondissement de Rosemont—La-Petite-Patrie fait état, entre autres, des projets suivants (voir carte de localisation à l'ANNEXE 2) :

- Conversion des anciens ateliers municipaux Rosemont : projet mixte de 500 logements;
- Site usine Norampac : nouvelle vocation résidentielle – potentiel de 800 copropriétés résidentielles;
- Projet Angus-sur-le-Parc : 16 bâtiments – 128 copropriétés résidentielles;
- 3100 Rachel : ancien centre Raymond-Préfontaine – 121 logements réalisés. Autre partie du site en développement par la SHDM – Potentiel de 100 à 150 logements;
- 7130 Saint-Urbain : ajout d'un étage – 39 copropriétés résidentielles;
- Hôpital Bellechasse : transformation 58 logements – construction de 23 logements.

C'est sans compter les nombreux autres petits projets de quatre à 30 copropriétés résidentielles.

Nous constatons que la demande résidentielle est ainsi de plus en plus importante dans l'arrondissement. La localisation à proximité du Plateau Mont-Royal, la vie de quartier intéressante, la relative sécurité, ainsi que l'accès rapide au centre-ville grâce au métro, font de ce secteur un endroit de choix où s'installer.

Nous estimons ainsi que la tendance de développement vers le marché résidentiel (principalement en copropriété) se poursuivra au cours des prochaines années et sera responsable de la majorité du développement immobilier dans l'arrondissement Rosemont—La-Petite-Patrie de la ville de Montréal. L'augmentation de la population dans le secteur pourra par la suite permettre une augmentation de l'offre commerciale de quartier sur des axes dominants.

Le potentiel de conversion des deux bâtiments à l'étude s'apparente à des projets à succès dont celui des bâtiments d'Imperial Tobacco de 484 copropriétés en six phases, près du marché Atwater.

9.3 Horizon de développement

La demande résidentielle étant actuellement très forte, nous estimons que le redéveloppement complet de la propriété pourrait se faire en une ou deux phases, ce qui pourrait impliquer de deux à trois ans, tout dépendant des efforts de marketing et des conditions économiques au moment de débiter les travaux de conversion en résidentiel.

Pour ce qui est d'un redéveloppement complet sous une forme industrielle/commerciale/bureaux, nous ne pouvons franchement pas nous prononcer sur un horizon d'absorption, compte tenu que la demande nous semble trop faible à court et moyen terme pour remplir les bâtiments, qui soulignons le, totalisent une aire brute de 365 000 pieds carrés dans leur état actuel.

9.4 Certification LEED

La pertinence d'une certification LEED serait à analyser, en fonction des coûts supérieurs qu'elle pourrait entraîner, par rapport aux bénéfices obtenus quant aux économies possibles d'énergie. L'opinion publique étant désormais beaucoup en faveur de l'environnement, la présentation d'un tel projet auprès de la clientèle est généralement bien perçue. Le projet serait également mieux reçu par la ville, en considérant qu'un redéveloppement de bâtiment existant est synonyme de développement durable.

La demande pour un projet LEED risque d'être plus élevée, toutefois, les gens ne sont généralement pas prêts à déboursier davantage pour ce type de certification. Le coût supplémentaire doit ainsi être rentabilisé au cours des premières années, sans quoi, les investissements nécessaires ne pourront peut-être pas être récupérés par le promoteur.

Dans cette hypothèse, le promoteur réalisera quand même un projet d'un bâtiment durable avec des économies d'énergie, aménagements écologiques, gestion efficace de l'eau, matériaux et ressources et autres.

10. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

10.1 Conclusion

Après avoir analysé l'imposant inventaire des bâtiments de grand gabarit situés à proximité des sujets, ainsi que les différents créneaux économiques susceptibles de s'installer dans ce type de bâtiment, nous constatons que :

- les locataires potentiels pour des bureaux, commerces, ou industries, sont peu nombreux;
- l'offre totale dépasse largement la demande;
- peu de projets majeurs de développement ont eu lieu au cours des dernières années, faute de demande.

Également, lorsque vient le temps de déterminer l'usage le meilleur et le plus profitable pour une propriété, nous devons nous pencher sur les conditions suivantes, pour vérifier s'ils s'appliquent à nos sujets :

- Il s'agit d'un usage possible sur le plan physique :
 - Plusieurs bâtiments semblables ont été convertis en usage résidentiel avec succès au cours de dernières années;
- Il doit être permis par les règlements et par la loi :
 - Nous croyons qu'un changement de zonage, autorisant l'usage résidentiel, est nécessaire pour la propriété à l'étude
- Il doit être financièrement possible :
 - Nous croyons qu'un promoteur aguerrri sera en mesure de dégager une rentabilité appréciable dans le cadre d'une conversion.
- Il doit pouvoir se concrétiser à court terme :
 - Nous avons démontré que la demande en produit résidentiel est suffisante pour justifier un usage résidentiel pour les bâtiments à l'étude.
- Il doit être relié aux probabilités de réalisation plutôt qu'aux simples possibilités;
 - Plusieurs bâtiments semblables ont été convertis en usage résidentiel avec succès au cours de dernières années, ce qui démontre une forte probabilité;

- Il doit exister une demande pour le bien à son meilleur usage :
 - Le succès de la conversion de plusieurs bâtiments semblables (tel les Lofts Impériaux) en usage résidentiel démontre que la demande est au rendez-vous pour ce type de conversion; et
 - La vétusté grandissante des bâtiments de grand gabarit, jumelée à un taux d'inoccupation croissant et des loyers en stagnation suggère une demande en décroissance pour un usage bureaux/industriel.

Les bâtiments sujets, de par leur localisation sur une rue étroite et peu passante, à proximité d'un secteur résidentiel offrant une belle vie de quartier, ont un potentiel résidentiel très fort, alors que la demande en espaces commerciaux ou de bureaux ne peut pas justifier un réaménagement total des espaces. Le secteur industriel étant en déclin, cet usage n'est plus approprié dans ce quartier. Il serait peut-être possible d'aménager des espaces commerciaux ou de bureaux sur une partie du rez-de-chaussée pour des services s'adressant à une clientèle locale, par exemple un marché d'alimentation de moyenne dimension.

Nous croyons de plus que :

- parmi l'inventaire des bâtiments de grand gabarit dans le secteur de Rosemont-La-Petite-Patrie, les deux bâtiments sujets sont parmi les plus susceptibles d'être convertis en usage résidentiel à court terme;
- la faible densité des habitations résidentielles face à la propriété, ainsi que la proximité à une grande variété de services et au transport en commun, font des sujets un endroit où la conversion en unités d'habitation est naturelle;
- de plus, les vues aux étages supérieurs, vers la ville ou le Mont-Royal, sont très belles. Nous croyons que la possibilité d'ajouter des étages devrait également être étudiée, pour profiter encore davantage de ces vues.
- La conversion en copropriétés serait également la plus profitable pour la ville, compte tenu qu'une inoccupation du bâtiment entraînerait d'importantes désuétudes au fil du temps, ce qui pourrait faire diminuer la valeur municipale.
- Dans l'optique d'un redéveloppement résidentiel qui exigerait vraisemblablement un investissement de 45 à 50 millions de dollars, nous soulignons que la perspective de gain de valeur municipale est excellente à court et à long terme, et cette augmentation de la valeur municipale devrait se traduire par une augmentation de recettes fiscales.

- Le prix de vente anticipé pour les unités résidentielles des bâtiments sujets, une fois convertis, se situe dans le haut de la fourchette, entre 250 \$ et 300 \$ par pied carré.

Cette solution est de plus celle qui créera le maximum de richesse foncière pour la ville de Montréal. Mentionnons également que le recyclage d'un ancien bâtiment est considéré être du développement durable.

Ainsi, nous estimons qu'un usage résidentiel en copropriétés résidentielles serait le plus profitable pour les bâtiments à l'étude.

10.2 Recommandations

Nous priorisons la copropriété s'adressant à une clientèle de premier et deuxième acheteur. En fonction des prix de vente observés dans le secteur, nous estimons qu'il serait possible de vendre ces unités à un prix variant entre 250 \$ et 300 \$ par pied carré (avant taxes), conditionnel à une finition de bonne qualité à l'intérieur, et une revitalisation de l'apparence extérieure des bâtiments. Les unités de une et deux chambres sont les plus populaires, mais il serait bon d'envisager quelques unités de trois chambres et plus, pour des familles.

Pour ce qui est des services à offrir dans le projet, nous avons analysé les plus récents projets de copropriété et nous estimons que les services ci-dessous devraient être offerts dans le complexe. Au minimum, une combinaison d'au moins trois services sur les quatre premiers devrait être retenue :

- salle d'entraînement;
- terrasse commune avec BBQ,
- remise et climatisation dans chaque unité;
- piscine intérieure ou sur la toiture;
- Nous estimons également qu'un ratio de stationnement d'une place pour deux unités de logement serait suffisant compte tenu de la localisation à proximité du transport en commun.
- La finition des unités devrait être variée pour offrir des logements bien finis, ou alors de type loft.

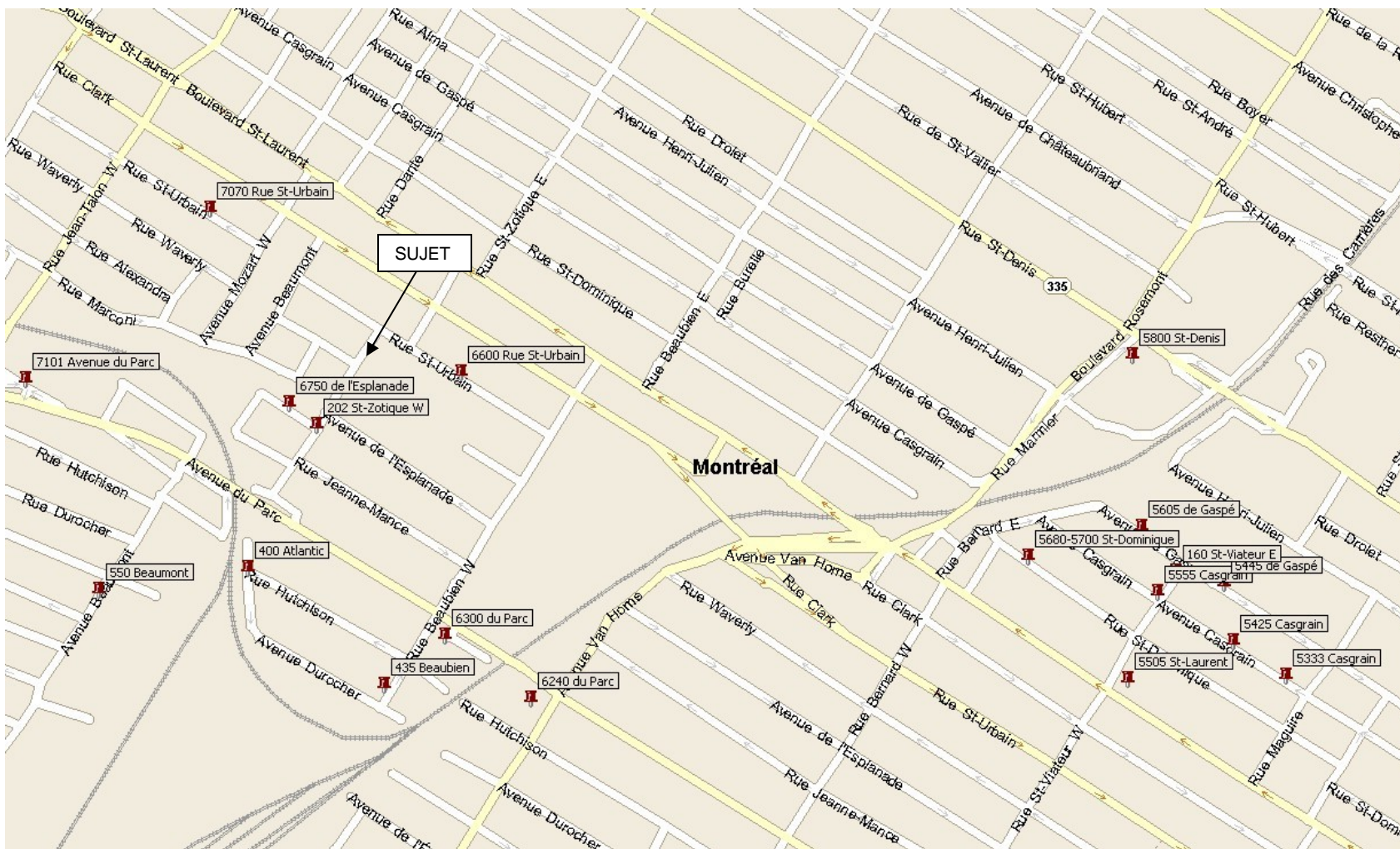
Compte tenu que des morsures devront être faites dans la structure actuelle, ce qui diminuera de façon importante la superficie de plancher des bâtiments, nous recommandons l'addition de quelques étages en retrait afin d'assurer la rentabilité du projet. Nous estimons qu'un design créatif et novateur saura apporter un renouveau à ce secteur.

Également, en complément aux unités résidentielles aux étages, nous suggérons que le rez-de-chaussée soit utilisé à des fins commerciales (boulangerie, magasin d'alimentation, centre de la petite enfance, centre de conditionnement physique), ainsi qu'en lofts pour artistes, où ces derniers pourront vivre et travailler.

Finalement, nous soulignons qu'advenant le redéveloppement de la propriété, le tracé de l'ancien chemin de fer pourrait être converti en piste cyclable. Une telle conversion pourrait se faire de concert avec les autorités municipales. La résultante donnerait lieu à un parc linéaire qui s'étendrait sur une distance suffisamment longue pour s'arrimer aux autres pistes cyclables du secteur. Ce projet aurait alors un rayonnement sur l'ensemble du voisinage.

ANNEXE 1

Carte de localisation des bâtiments industriels



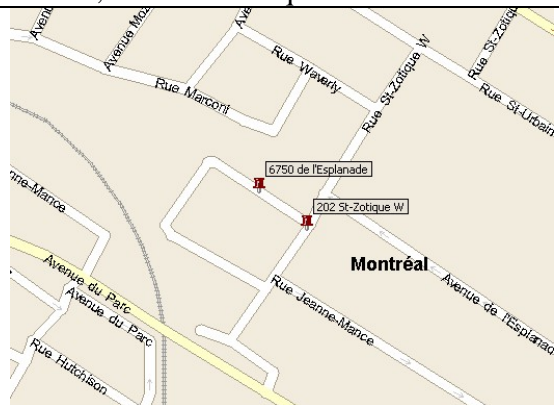
7070, rue Saint-Urbain — Nombre d'étages : 8 — Superficie brute : 96 000 p.c.



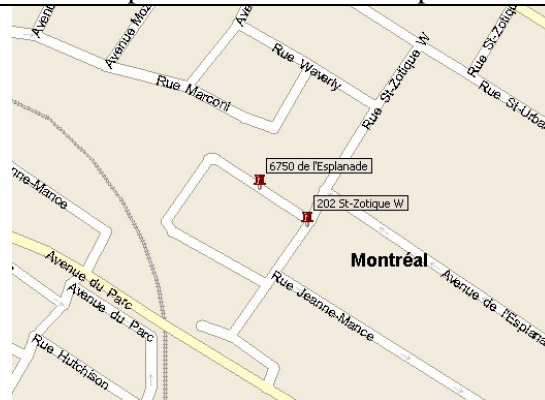
6600, rue Saint-Urbain — Nombre d'étages : 5 — Superficie brute : 157 000 p.c.



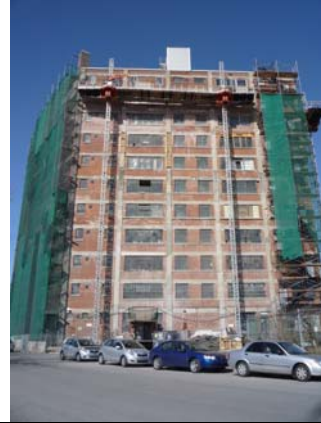
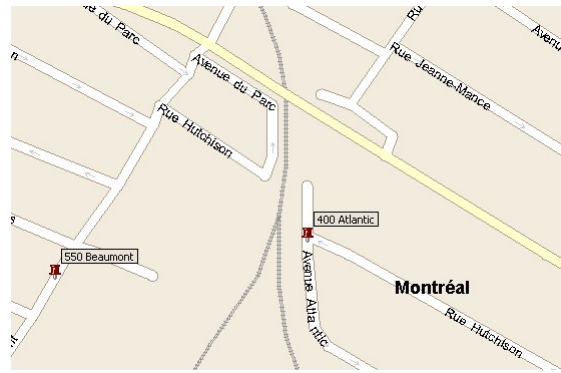
202, rue Saint-Zotique Ouest — Nombre d'étages : 3 — Superficie brute : 220 000 p.c.



6750, rue Esplanade — Nombre d'étages : 4 — Superficie brute : 100 000 p.c.



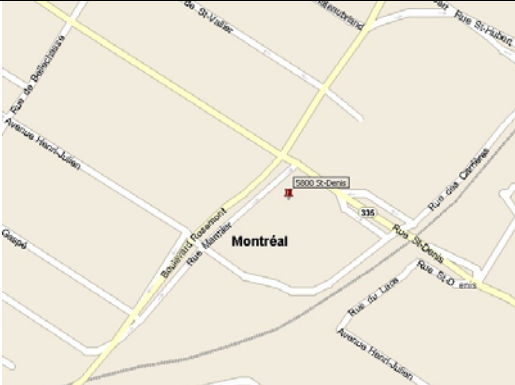
400, avenue Atlantic — Nombre d'étages : 10 — Superficie brute : 97 000 p.c.



550, avenue Beaumont — Nombre d'étages : 5 — Superficie brute : 115 000 p.c.



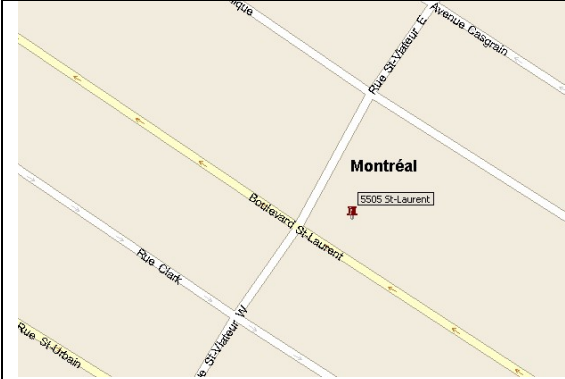
5800, rue Saint-Denis — Nombre d'étages : 12 — Superficie brute : 700 000 p.c.



7250, rue Mile-End — Nombre d'étages : 8 — Superficie brute : 325 000 p.c.



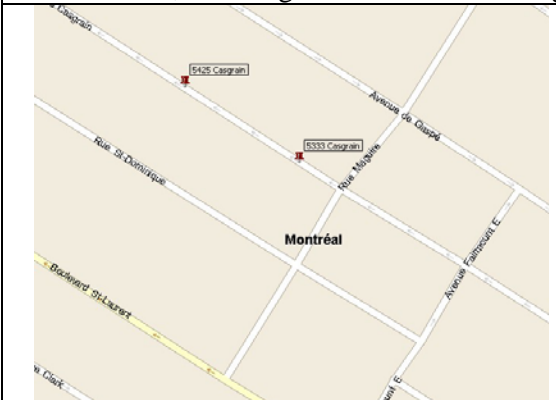
5505, rue Saint-Laurent — Nombre d'étages : 4 — Superficie brute : 200 000 p.c.



160, rue Saint-Viateur Est — Nombre d'étages : 5 — Superficie brute : 115 000 p.c.



5333, rue Casgrain — Nombre d'étages : 12 — Superficie brute : 425 000 p.c.



5425, rue Casgrain — Nombre d'étages : 9 — Superficie brute : 310 000 p.c.



5445, avenue de Gaspé — Nombre d'étages : 11 — Superficie brute : 508 000 p.c.



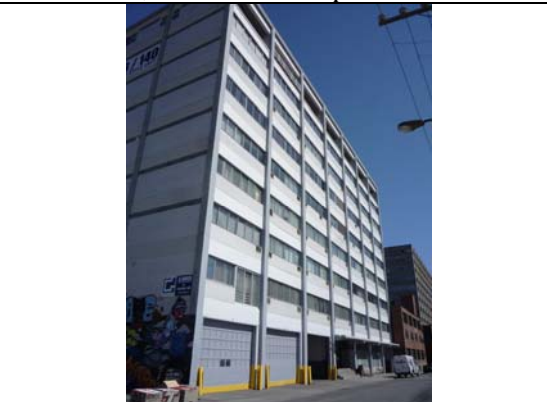
5455, avenue de Gaspé — Nombre d'étages : 12 — Superficie brute : 550 000 p.c.



5555-5557, rue Casgrain — Nombre d'étages : 3 — Superficie brute : 94 000 p.c.



5605, avenue de Gaspé — Nombre d'étages : 9 — Superficie brute : 220 000 p.c.



ANNEXE 2

Carte de localisation de projets terminés ou en cours

