



Étude sur l'application du concept de rapprochement travail-résidence au secteur Assomption

Résultats des volets quantitatif et qualitatif

Décembre 2016



• Le contexte, les objectifs et la méthodologie	3
• Le sommaire des résultats	11
• Les résultats détaillés	26
• Le produit recherché	27
• La description préliminaire du projet et l'évaluation	43
• Les bonifications potentielles au projet	52
• L'emplacement du site	59
• L'intérêt envers le projet suite à l'exposition de l'emplacement	66
• Le transport	78
• Le profil des répondants	83

Les annexes

Le produit recherché – le secteur



Le contexte, les objectifs et la méthodologie

NOTE AU LECTEUR



Ce rapport présente les résultats du volet quantitatif (sondage) ainsi que du volet qualitatif (groupes de discussion). Les icônes ci-dessous apparaissent tout au long du rapport afin d'identifier la source de l'information transmise :



RÉSULTATS DU
VOLET QUANTITATIF



RÉSULTATS DU
VOLET QUALITATIF



LE CONTEXTE

- Le Service de la mise en valeur du territoire de la *Ville de Montréal* a souhaité mener une étude sur les clientèles en soutien à l'application du concept de **rapprochement travail-résidence** dans le **secteur Assomption**.
- Ce secteur est délimité par les rues Sherbrooke Est, Notre-Dame Est, Viau et Dickson. La station de métro Assomption, située en bordure du boulevard du même nom, confère à ce secteur une excellente accessibilité en transport en commun.
- La *Ville de Montréal* planifie en ce moment la **transformation de ce secteur** sur la base des **principes du TOD** (*transit oriented development*). Cette approche répond aux objectifs formulés par la *Communauté métropolitaine de Montréal* (CMM) dans le Plan métropolitain d'aménagement et de développement (PMAD). Pour la CMM, un TOD correspond à un « développement immobilier de moyenne à haute densité structuré autour d'une station de transport en commun de haute capacité et offrant des opportunités de logement, d'emploi et de commerces ».
- Afin de maximiser les retombées d'un développement TOD, la *Ville de Montréal* souhaite que ce secteur attire en priorité des résidents qui utiliseront quotidiennement le transport en commun pour se rendre au travail ou qui habiteront à proximité (à une distance de marche) de leur lieu d'emploi. Cette volonté s'inscrit dans une préoccupation plus large de la *Ville de Montréal* pour le rapprochement travail-résidence.
- Cela dit, afin d'arrimer la production de logements neufs dans le secteur Assomption aux besoins de la clientèle visée, le Service de la mise en valeur du territoire de la *Ville de Montréal* souhaite **mieux connaître les besoins** et **les compromis** possibles des personnes travaillant à moins de 30 minutes de marche ou de métro de ce secteur.
- Pour ce faire, la *Ville de Montréal* a mandaté *Ad hoc recherche* afin de mener une **étude quantitative**, suivie d'une **étude qualitative** pour répondre aux différents objectifs.
- Ce rapport présente les **résultats des deux volets**.



LES OBJECTIFS

- Les deux études visent à répondre aux objectifs suivants :


- 1 A priori, quelles sont les caractéristiques recherchées pour une nouvelle habitation chez cette cible?
- 2 Quels sont les éléments appréciés et moins appréciés du TOD Assomption?
- 3 Quel est le niveau d'intérêt envers les bonifications possibles?
- 4 Dans quelle mesure l'emplacement du projet a un impact sur l'intérêt?
- 5 Quel est le profil de la clientèle intéressée par le projet TOD Assomption?



LA POPULATION À L'ÉTUDE ET LA PONDÉRATION

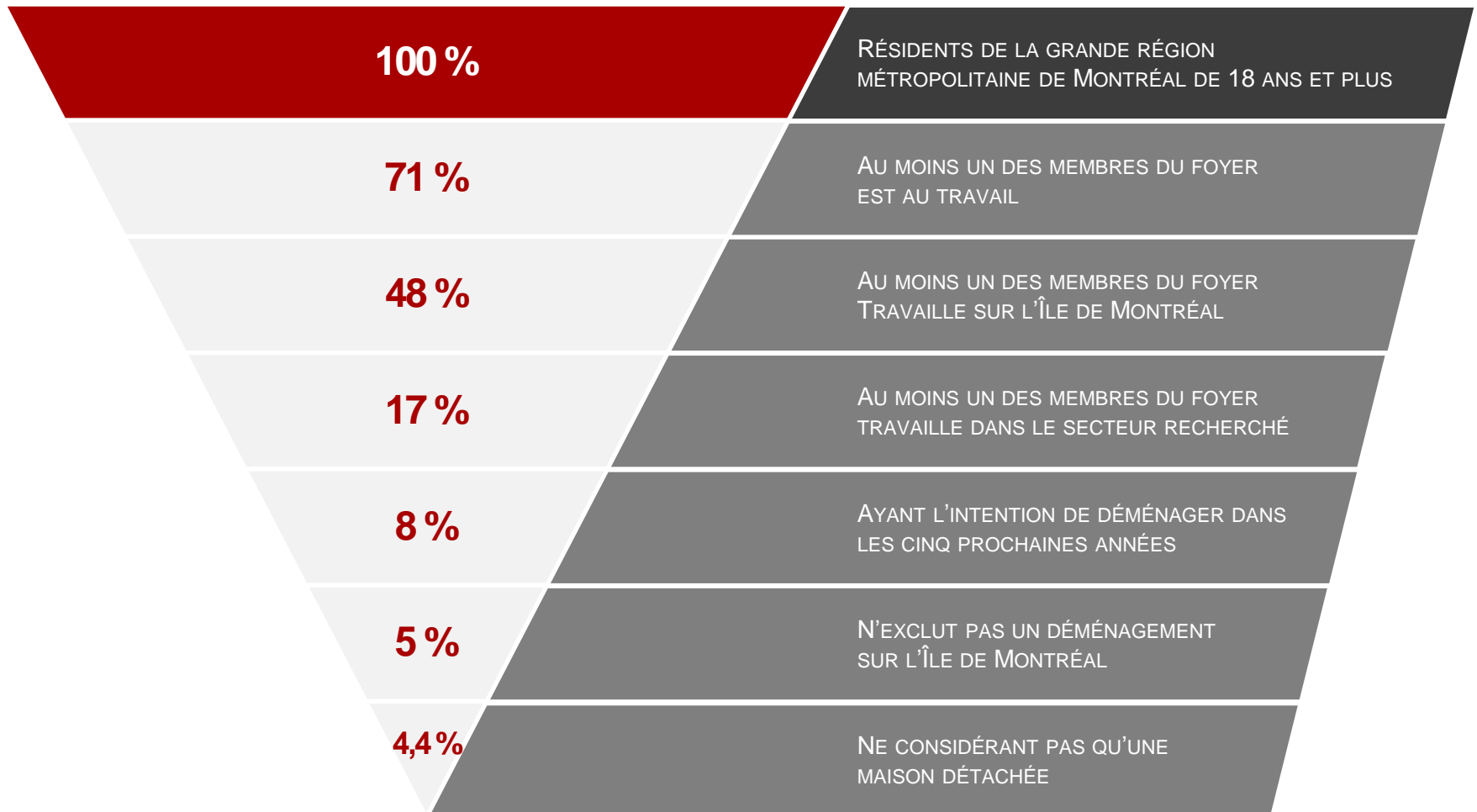
- La population étudiée est composée de l'ensemble des ménages de la **région de Montréal** de 18 ans, dont au moins une personne de 18 ans et plus travaille à **moins de 30 minutes de marche ou de métro** du métro Assomption. Les travailleurs autonomes travaillant de leur domicile et les étudiants sont exclus de cette définition.
- En outre, pour faire partie de la population étudiée, il faut être susceptible de **déménager dans les cinq prochaines années** sur **l'Île de Montréal** et considérer une maison en **rangée**, un **plex** ou un **appartement/condo** dans un immeuble avec ou sans ascenseur.
- L'objectif initial était de récolter l'opinion de 1 000 personnes répondant à la définition de la clientèle cible. Compte tenu d'un taux d'incidence plus bas qu'anticipé et après avoir soutenu des efforts de collecte de données auprès de plusieurs sources, la cueillette de données a été interrompue à 719 répondants.
- Les résultats ont été pondérés selon **l'âge et le sexe** afin de représenter au mieux la population à l'étude.
- Le tableau suivant présente la marge d'erreur maximale, à un niveau de confiance de 95 %, pour un échantillon probabiliste de 719 répondants. Comme l'échantillon de ce sondage provient de diverses sources, dont un panel Web, des invitations par courriel ou des invitations suite à une publicité, il ne peut être considéré comme étant probabiliste

	Taille de l'échantillon	Marge d'erreur maximale
Échantillon total	n = 719	± 3,65 %
Foyer avec enfants	n = 167	± 7,58 %
Futurs propriétaires	n = 517	± 4,31 %
Futurs locataires	n = 202	± 6,90 %

 L'Association de la recherche et de l'intelligence marketing (ARIM) préconise de ne pas calculer de marge d'erreur lorsqu'un échantillonnage n'est pas probabiliste. C'est pourquoi, dans ce document, les marges d'erreur et les différences significatives ne sont présentées qu'à titre indicatif seulement.



- La population étudiée s'est avérée très difficile à rejoindre. **L'incidence de la cible** parmi la population de 18 ans et plus de la grande région métropolitaine a été **d'environ 4 %** au moment de la collecte de données. Notons que cette incidence est représentative d'un moment précis et pourrait, sans doute, varier dans le temps. Le graphique ci-dessous présente le détail de cette incidence.





LES SOURCES DE COLLECTE DE DONNÉES

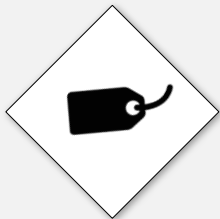
- Étant donné la faible incidence de la cible au niveau de la grande région métropolitaine de Montréal (~4 %), la collecte de données s'est effectuée avec l'aide de **plusieurs sources** afin d'obtenir un nombre suffisant de répondants :



LES PANELS

- Les trois plus grands panels au Québec ont été sollicités pour cette étude, soit le panel de *Research Now*, *Léger* et *Asking Canadians*.
- La collecte de données a été réalisée du **27 septembre au 17 octobre 2016**.
- En tout, **602 répondants** ont participé au sondage par l'entremise d'une invitation d'un de ces panels **sur les 15 772 panélistes** ayant cliqué sur l'invitation.

1



LA DISTRIBUTION DE COUPONS

- Le 6 octobre 2016, des employés d'*Ad hoc recherche* ont distribué des **cartons d'invitation**, au centre-ville de Montréal, pour répondre au sondage. Un concours était rattaché au sondage (tirage d'une carte *Visa* prépayée de 100 \$).
- Malgré la distribution d'une centaine de coupons, **aucun répondant n'a répondu** au sondage.

2



LES INVITATIONS PAR COURRIEL

- La *Ville de Montréal* a également envoyé des invitations par courriel à des partenaires faisant la promotion de l'étude. Un concours était rattaché (tirage de cinq cartes *Visa* prépayées de 100 \$ chacune parmi les répondants) à cette invitation.
- Les invitations par courriel **ont débuté le 21 octobre**. Le lien du sondage Web est **demeuré actif** jusqu'au 30 octobre 2016. En tout **18 répondants** ont terminé le sondage.
- *Ad hoc recherche* a également envoyé des invitations par courriel à ses employés. En tout, **14 répondants** ont terminé le sondage.

3



LA PUBLICITÉ FACEBOOK

- La *Ville de Montréal* a diffusé une publicité sur *Facebook* faisant la promotion de l'étude. Un concours était rattaché (tirage de cinq cartes *Visa* prépayées de 100 \$ chacune parmi les répondants) à cette publicité.
- Cette invitation a été mise en ligne le **lundi le 17 octobre**. Le lien du sondage Web est **demeuré actif** jusqu'au 30 octobre 2016. En tout, **73 répondants** ont terminé le sondage.

4



LE RECRUTEMENT







- En raison du volet qualitatif, certains participants, recrutés à l'externe, ont complété le sondage Web avant la tenue des groupes. En tout, **12 répondants** l'ont complété.

5



LES GROUPES DE DISCUSSION : LA MÉTHODOLOGIE EN BREF



 NOMBRE DE GROUPES	<ul style="list-style-type: none"> • Cinq (5) groupes de discussion; • D'une durée de deux heures (2 h 00); • Au total, 40 personnes ont participé aux discussions, à raison de huit (8) par groupe.
 LA COMPOSITION DES GROUPES	<ul style="list-style-type: none"> • Deux (2) groupes d'aspirants acheteurs sans enfant (8 nov. à 17 h 15 et 9 nov. à 19 h 45); • Deux (2) groupes de ménages avec enfants (8 nov. à 19 h 30 et 9 nov. à 17 h 45); • Un (1) groupe d'aspirants locataires sans enfant (9 nov. 15 h 15).
 RECRUTEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Le recrutement des participants s'est déroulé en deux temps : <ol style="list-style-type: none"> 1) Avec l'aide des panels Web : à la fin du sondage Web, les répondants ayant un intérêt envers le concept sont invités à participer aux groupes de discussion. En tout, 32 participants ont été recrutés de cette façon. 2) Avec l'aide de collaborateurs réguliers : afin de compléter les groupes de discussion, certains participants ont été recrutés avec l'aide de collaborateurs réguliers d'<i>Ad hoc</i>. Ils ont été soumis à un court questionnaire téléphonique afin de valider leur admissibilité et ont dû compléter le sondage en ligne en guise de devoir préliminaire au groupe de discussion. En tout, 8 participants ont été recrutés de cette façon.
 DÉDOMMAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • 100 \$ par participant
 ANIMATEUR	<ul style="list-style-type: none"> • Cédrick Hached, vice-président
 GUIDE DE DISCUSSION	<ul style="list-style-type: none"> • Développé par <i>Ad hoc recherche</i> et approuvé par l'équipe responsable du projet à la <i>Ville de Montréal</i>.



Tout au long du rapport, les citations sont présentées avec le code suivant afin de déterminer le groupe de provenance :

- A.A → Aspirants acheteurs sans enfant;
- M.E → Ménages avec enfants;
- A.L → Aspirants locataires sans enfant.



Compte tenu de la nature qualitative de cette étude, **les résultats obtenus ne peuvent être généralisés, de manière statistique, à l'ensemble de la population ciblée par cette étude.** Cependant, la convergence des opinions sur certains sujets permet d'identifier plusieurs tendances.



Le sommaire des résultats



Les prochaines pages présentent une analyse sommaire des résultats de la phase quantitative et de la phase qualitative. Le détail des résultats se trouve aux pages 26 et suivantes.



- Cette étude vise à répondre aux cinq **grandes questions suivantes** :

1 A priori, quelles sont les **caractéristiques recherchées** pour une nouvelle habitation chez cette cible?

2 Quels sont les **éléments appréciés** et **moins appréciés** du TOD Assomption?

3 Quel est le niveau d'intérêt envers les **bonifications** possibles?

4 Dans quelle mesure **l'emplacement du projet** a un impact sur l'intérêt?

5 Quel est le **profil de la clientèle** intéressée par le projet TOD Assomption?

- Les réponses à ces questions sont présentées aux pages qui suivent.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE IMPORTANTE

- **Cette étude porte sur une clientèle très précise dont l'incidence dans la population n'était que de 4,4 % au moment de la collecte de données. La cible est composée de l'ensemble des résidents de la région de Montréal de 18 ans et plus dont au moins une personne travaille à moins de 30 minutes de marche ou de métro de la station Assomption. Cette clientèle a également une probabilité favorable de déménager dans les cinq prochaines années et ce, spécifiquement sur l'Île de Montréal. Les travailleurs autonomes travaillant de leur domicile, les étudiants, de même que les ménages qui cherchent uniquement des maisons détachées ont été exclus de cette définition. Cette cible représente celle visée prioritairement par la *Ville de Montréal* pour ce projet. Il est probable que l'on retrouve également des personnes intéressées par le projet à l'extérieur de cette cible.**
- **Le lecteur doit garder cette information à l'esprit à lors de l'analyse des résultats de cette étude.**



1 A priori, quelles sont les caractéristiques recherchées pour une nouvelle habitation chez cette cible?



Il est important de noter que les répondants du volet quantitatif **n'avaient pas encore été exposés au concept** du TOD Assomption lorsqu'ils ont répondu aux questions concernant le produit résidentiel recherché.

Tout d'abord, on recherche une propriété à un prix abordable et d'une taille conséquente avec le prix payé.

- Lors des groupes de discussion, la forte majorité des participants qualifient d'abord **le marché immobilier de Montréal de cher à très cher**.
- Par ailleurs, la majorité déclare que **l'offre est largement supérieure** à la demande, notamment en termes de condos de type 4½.

UNE FORTE PRÉOCCUPATION POUR LE PRIX

Chose certaine, la majorité des participants expriment une forte préoccupation face au prix des propriétés, particulièrement pour la mise de fonds chez les premiers acheteurs.

2 Le prix anticipé **3**
futurs acheteurs sur

(66 %) ANTICIPENT PAYER MOINS DE

400 k\$

1 futur locataire sur **2**

(53 %) ANTICIPE PAYER MOINS DE

900 \$/mois

(Volet quantitatif)

- À la lumière des résultats du sondage Web, il apparaît que la majorité des répondants sont **conséquents en matière de grandeur recherchée et de prix anticipé**.
 - Plus la résidence est spacieuse, plus le montant anticipé est élevé.
- Bien entendu, **les préférences en termes de grandeur varient selon les besoins**. Il est peu surprenant de remarquer que les foyers avec enfants désirent des résidences plus spacieuses, avec trois chambres à coucher (54 % c. 24 % pour les ménages sans enfant).
- En termes de secteur recherché (voir carte à la page 35), **l'Est de Montréal décroche le 2^e rang** (43 % indiquent considérer ce secteur) derrière le Centre-ville élargi (65 %).
 - Il est peu étonnant que ce dernier récolte le premier rang étant donné que la majorité des répondants y travaillent.
 - Soulignons que l'Est est davantage choisi par les plus jeunes (18-34 ans : 71 %).



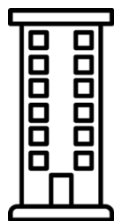
1

A priori, quelles sont les caractéristiques recherchées pour une nouvelle habitation chez cette cible?

Plusieurs des éléments clés du TOD Assomption figurent spontanément déjà parmi des attributs avantageux d'un secteur résidentiel.

- Parmi une liste de onze caractéristiques qu'un quartier d'habitation peut offrir à ses résidents, les répondants du **volet quantitatif** classent quatre d'entre eux comme étant des **avantages notables** :

		% UN AVANTAGE
1)	Des commerces de proximité 	95 %
2)	La proximité d'un métro 	93 %
3)	La présence de parcs avec des aires de détente 	89 %
4)	Une offre de sorties et de divertissement 	88 %



La grande densité d'habitation



56 %

PERÇOIVENT LES IMMEUBLES POUVANT ATTEINDRE JUSQU'À 12 ÉTAGES COMME UN IRRITANT.

- Il est encourageant de constater que **ces quatre caractéristiques** figurent comme des **éléments clés du TOD Assomption**. Toutefois, la **densité d'habitation** est le seul élément qui est davantage perçu comme un irritant plutôt qu'un avantage.



Dans les groupes de discussion, les réactions sont plutôt négatives concernant la hauteur des édifices. L'idée de tour inquiète quelques participants sur la perte potentielle de luminosité.



2 Quels sont les éléments appréciés et moins appréciés du TOD Assomption?

Suite à l'explication des principales caractéristiques et sans mention de la localisation, le TOD Assomption fait globalement bonne figure auprès de la clientèle cible, essentiellement en raison de la proximité des commerces et du métro. Toutefois, la densité d'habitation rebute certaines personnes.

1 répondant sur 4 

(27 %) TROUVE LE PROJET TRÈS INTÉRESSANT

1 répondant sur 4 

(24 %) POURRAIT TRÈS PROBABLEMENT
CONSIDÉRER LE PROJET

(SUR LA BASE D'UNE DESCRIPTION SOMMAIRE)

(Volet quantitatif)

- Les **premières impressions** face au concept TOD sont **globalement positives** puisque **81 % des répondants** du volet quantitatif signalent que le projet est une **bonne idée** (dont 27 % très bonne idée). Sur le plan conceptuel, le TOD est perçu comme une excellente idée.
- Les principaux éléments qui contribuent à la réaction positive sont :
 - La proximité des commerces, du métro et du lieu de travail (49 %);
 - Les parcs et pistes cyclables (42 %).
- En contrepartie, **la densité des résidences** est l'aspect **qui déplaît le plus** (21 %) suivi de la hauteur des bâtiments (16 %). Ces constats sont d'ailleurs confirmés lors des groupes de discussion.
- **Les intentions de considérer le projet** sont par ailleurs encourageantes puisque sur la base d'une description sommaire, **68 % des répondants indiquent qu'il est probable** qu'ils considèrent le projet (dont 24 % très probable).
 - À ce stade-ci, le projet intéresse autant les foyers avec enfants que les foyers sans enfant.

- Lors des **groupes de discussion**, les participants ont été exposés à une description un peu plus détaillée du concept. Il est rassurant de constater que **leur opinion** du concept TOD Assomption est **demeurée globalement positive**.
- **Les éléments aimés et les éléments qui déplaisent** sont tout à fait **cohérents** avec ceux mentionnés par les répondants du volet quantitatif. Parmi les éléments mentionnés spontanément :
 - Les principaux éléments qui **plaisent** : la proximité du métro, tout se fait à pied, la proximité du centre-ville et les espaces verts.
 - Les principaux éléments qui **déplaisent** : la densité/nombre de logements, l'incertitude quant au type de commerces et la peur d'être isolé, c'est-à-dire de se retrouver dans une « communauté fermée » étant donné que tout se trouvera à proximité.



2

Quels sont les éléments appréciés et moins appréciés du TOD Assomption?

Dans les groupes de discussion, l'élément qui suscite la majorité des réactions négatives est en lien avec la hauteur des édifices et la densité des résidences.

- En plus de sonder l'intérêt général envers le concept, les groupes de discussion ont permis de creuser certains aspects qui n'avaient pas été abordés en détail dans le volet quantitatif. Voici un résumé des réactions face aux aspects sondés :

LES ASPECTS APPRÉCIÉS



LE PRIX ANTICIPÉ : en raison du quartier où le TOD se situe, le projet est catégorisé **comme étant moyen de gamme** (contrairement à des secteurs comme le Centre-ville, Griffintown ou l'Île-des-Sœurs). Le prix anticipé est abordable pour la plupart (la majorité estime le prix entre 250 k\$ et 300 k\$ - 1 000 à 1 200 \$/mois).

LA MIXITÉ FAMILLES : l'idée de retrouver des familles est accueillie positivement chez la majorité. Toutefois, l'insonorisation doit être d'excellente qualité.

LA PROXIMITÉ DES SERVICES : la proximité du lieu de résidence avec le travail et le transport en commun est l'aspect le plus prometteur du TOD. Par ailleurs, l'idée de pouvoir faire les courses de tous les jours à proximité est un avantage significatif.

LA VIE DE QUARTIER : le TOD Assomption, tel qu'il est décrit, aspire à la vie communautaire. Certains participants se montrent nostalgiques face à cette facette du TOD, car ils se rappellent le quartier de leur enfance.

LES ASPECTS MITIGÉS



LA MIXITÉ PROPRIO-LOCATAIRES : certains des futurs propriétaires expriment une certaine crainte envers l'idée de cette cohabitation, ayant peur que certains locataires soient moins respectueux des lieux.

LES LOGEMENTS SUBVENTIONNÉS : bien que certaines personnes déclarent qu'il est tout à fait normal de retrouver une certaine proportion de ces logements, l'enthousiasme est moindre à l'égard de cette cohabitation, plusieurs ayant en tête des projets comptant plusieurs logements subventionnés. Certaines personnes entretiennent des préjugés à l'égard de cette clientèle et s'inquiètent donc de l'éventuelle sécurité du quartier. Cela envoie le signal d'une préoccupation quant à un seuil raisonnable à ne pas dépasser. Toutefois, puisque cet aspect a été discuté dans le volet qualitatif, il est impossible de quantifier la notion de seuil.

LES ASPECTS MOINS APPRÉCIÉS



LA DENSITÉ : les réactions sont plutôt négatives concernant la hauteur des édifices. Les futurs propriétaires et foyers avec enfants affirment avoir une préférence pour les édifices d'une hauteur maximale de six étages. Par ailleurs, la notion de 3 000 nouveaux logements est traduite par une forte densité de population, ce qui teinte négativement l'opinion envers le projet.

L'ARCHITECTURE ET LE DESIGN :


L'architecture n'apporte pas le WOW ou le caractère distinctif recherché pour plusieurs. Il faut s'éloigner du traditionnel bloc appartement associé à de « grosses boîtes carrées ou rectangulaires ». Cela dit, le premier bâtiment qui sera construit devra donner le ton au quartier : il est important que celui-ci entraîne un facteur WOW afin de susciter l'intérêt et se démarquer des autres constructions.



3 Quel est le niveau d'intérêt envers les bonifications possibles?

L'ajout des bonifications préférées permet d'augmenter considérablement les intentions de considérer le projet.

- Parmi les neuf bonifications potentielles mesurées, **l'appartement en coin/traversant** obtient le **1^{er} rang** en termes de niveau d'intérêt et d'importance (97 % intéressant et 41 % le choisissent en 1^{er}).
 - La plupart des autres bonifications récoltent également des niveaux d'intérêt élevés (oscillant entre 50 % et 92 %), mais sont moins couramment choisies au 1^{er} rang (entre 2 % et 16 %), témoignant d'une grande diversité de besoins.
 - Les **balcons de grande taille** sont par ailleurs fréquemment sélectionnés en termes d'importance, tout juste derrière l'appartement en coin/traversant (53 % les sélectionnent au 1^{er}, 2^e ou 3^e choix).
- En **incluant les trois bonifications** préférées dans le projet, la proportion de répondants qui pourraient **très probablement** considérer le projet **double pratiquement** (51 % c. 27 % sur la base d'une description sommaire).

8 répondants sur **10** 
 (82 %) POURRAIENT PROBABLEMENT CONSIDÉRER LE PROJET SI LES TROIS BONIFICATIONS PRÉFÉRÉES ÉTAIENT INCLUDES

1 DONT... répondant sur **2** 
 (51 %) TRÈS PROBABLEMENT

(Volet quantitatif)

La luminosité et l'insonorisation



SONT LES CARACTÉRISTIQUES LES PLUS MENTIONNÉES PAR LES PARTICIPANTS

- Dans les **groupes de discussion**, les participants sont appelés à élaborer le plan de leur « appartement idéal ». Sans surprise, celui-ci **varie grandement** en fonction des besoins de chacun et du type de ménage.
- Toutefois, **la luminosité et l'insonorisation** font partie des caractéristiques les **plus importantes**. Elles sont mentionnées spontanément par près de l'ensemble des participants. Tout développement immobilier dans le secteur de la station L'Assomption devra porter une attention particulière à ces deux caractéristiques et bien les mettre en évidence dans sa commercialisation.
 - Chez les foyers avec enfants ou en voie de le devenir, la troisième chambre et la deuxième salle de bain sont également des caractéristiques convoitées.



4 Dans quelle mesure l'emplacement du projet a un impact sur l'intérêt?

Le quartier suscite des opinions relativement partagées. Toutefois, la majorité des participants aux groupes de discussion se montrent optimistes face à l'idée que le quartier puisse devenir intéressant à long terme.

3 répondants sur **5** 

(64 %) ONT UNE OPINION POSITIVE À L'ÉGARD DE L'EMPLACEMENT

2 répondants sur **5** 

(36 %) ONT UNE OPINION NÉGATIVE À L'ÉGARD DE L'EMPLACEMENT

(Volet quantitatif)

- Les réactions face à l'emplacement de ce projet TOD sont **relativement polarisées** (64 % en ont une opinion positive et 36 % en ont une opinion négative).
 - Soulignons que l'opinion est **davantage positive** chez les **foyers avec enfants** (74 %). Dans les groupes de discussion, quelques-uns mentionnent la proximité du Stade Olympique, du Biodôme et du Jardin Botanique comme attraits du secteur.
 - Ceux qui en ont une opinion positive y voient l'avantage de la proximité des commerces, du lieu de travail, du métro, etc. (43 %) et disent apprécier le quartier (34 %).
 - À l'opposé, ceux dont l'opinion est négative indiquent que cela est principalement dû au fait qu'ils n'aiment pas le quartier ou qu'il a mauvaise réputation (56 %).

- Puisque l'opinion envers le secteur Assomption est un enjeu au projet, **les groupes de discussion** ont permis de creuser davantage l'impact de ce secteur sur l'intérêt.
- On apprend que **la majorité des participants ne connaissent pas très bien la réalité du secteur**. Plusieurs affirment n'y être même jamais allés.
- Suite à la présentation de quelques photos du secteur, on ne remarque **pas un grand enthousiasme** chez les participants.
- Il est certain que le quartier, tel qu'il est aujourd'hui, suscite peu d'intérêt. Toutefois, pour la plupart des personnes rencontrées, **l'intérêt demeure** parce qu'elles se montrent **relativement optimistes** face à l'idée que le quartier puisse changer et évoluer.
- Il apparaît évident qu'il faudra donner à ce secteur un « branding » susceptible de créer un engouement un peu comme l'ont fait Griffintown et le Triangle. Une succession de projets immobiliers indépendants dans le temps ne sera jamais aussi porteuse qu'un nouveau quartier branché et bien planifié.

UN INCITATIF?

Puisqu'il y a plusieurs inconvénients à s'installer dans un quartier en développement, la majorité exprime le besoin de recevoir un incitatif afin de les convaincre d'y déménager dès le début du projet.



5

Quel est le profil de la clientèle intéressée par le projet TOD Assomption?

Les intentions de considérer le TOD Assomption sont plus élevées parmi ceux ayant une opinion positive de l'emplacement ainsi que les chez foyers avec enfants.

- Après avoir été exposés à l'emplacement du projet, **les intentions de considérer** le TOD Assomption **demeurent favorables** (62 % probable dont 28 % très probable).
- Il est peu surprenant de remarquer que celles-ci sont **plus élevées** chez ceux ayant une **opinion positive du quartier** (81 % probable dont 42 % très probable).
- Par ailleurs, les intentions de considérer le projet sont aussi **plus élevées** chez **les foyers avec enfants** (69 % probable dont 36 % très probable).
 - Dans les groupes de discussion, il a été possible de mieux cerner les aspects qui contribuent principalement à leur intérêt. Par exemple, la possibilité d'obtenir une résidence autre que de type « 4 ½ », la promesse de parcs, de pistes cyclables et d'aires de jeux, la proximité d'attrait touristiques (Stade Olympique, Biodôme), etc.
- En incluant des **immeubles à faible densité** (ex. : maisons de ville ou bâtiments de 3 étages ou moins), les probabilités de considérer le projet **augmentent** chez les 35-54 ans (+8 pts), les foyers avec enfants (+9 pts) et les futurs propriétaires (+8 pts).

PARMI L'ENSEMBLE DES RÉPONDANTS...

3 répondants sur **10** 

(28 %) CONSIDÈRENT TRÈS PROBABLEMENT LE PROJET

PARMI CEUX AYANT UNE OPINION POSITIVE DE L'EMPLACEMENT...

4 répondants sur **10** 

(42 %) CONSIDÈRENT TRÈS PROBABLEMENT LE PROJET

PARMI LES FOYERS AVEC ENFANTS

4 répondants sur **10** 

(36 %) CONSIDÈRENT TRÈS PROBABLEMENT LE PROJET

(Volet quantitatif)



5

Quel est le profil de la clientèle intéressée par le projet TOD Assomption?

Outre les foyers avec enfants, certains autres sous-groupes sociodémographiques semblent davantage intéressés au projet.

- Parmi ceux ayant déclaré qu'il est **très probable** qu'ils considèrent le projet TOD Assomption, on retrouve une proportion plus élevée de...
 - Foyers avec enfants;
 - Canadiens français/qubécois;
 - Ceux n'ayant atteint qu'un niveau de scolarité primaire/secondaire;
 - Ceux ayant un revenu familial de 50 k\$ à 75 k\$;
 - Ceux exerçant la profession de directeurs/administrateurs (cadres supérieurs);
 - Ceux qui ont l'intention de diminuer le nombre de voitures du ménage;
 - Ceux qui habitent actuellement dans l'Est de Montréal;
 - Ceux qui habitent actuellement dans un immeuble à appartements/condos sans ascenseur;
 - Ceux qui s'attendent à payer moins de 300 k\$ pour leur future propriété (ou 700 à 899 \$/mois en location).
- Le détail des résultats quant à l'intérêt envers le projet selon les sous-groupes sociodémographiques se trouve aux pages 84 et suivantes.



5 Quel est le profil de la clientèle intéressée par le projet TOD Assomption?

- Le tableau suivant présente, en résumé, les **différences** quant aux préférences/opinions des foyers avec enfants comparativement aux foyers sans enfant et des futurs propriétaires comparativement aux futurs locataires, parmi les **très intéressés au projet**. Bien que l'intérêt pour le projet soit similaire entre les futurs propriétaires et les futurs locataires, certaines de leurs préférences/opinions divergent, c'est pourquoi ils sont analysés séparément dans cette page.

FOYERS AVEC ENFANTS

Comparativement aux foyers sans enfant, ils...

- Considèrent davantage les maisons en rangée;
- Voient davantage la présence de d'autres familles, de jeux pour enfants et de CPE/école primaire comme un avantage;
- Préfèrent davantage les bonifications : une 3^e chambre à coucher, une 2^e place de stationnement et une entrée privée;
- Voient davantage l'intérêt d'acheter à un prix avantageux au début du projet, même si cela implique d'y vivre durant une période où il y aura des activités industrielles légères.



FOYERS SANS ENFANT

Comparativement aux foyers avec enfants, ils...

- Considèrent davantage le Centre-Sud ou l'Est;
- Voient davantage la présence de commerces de proximité (épicerie/pharmacie) comme un avantage;
- Préfèrent davantage les bonifications : un balcon de grande taille et un appartement en coin/traversant;
- Désirent davantage 2 chambres à coucher.



FUTURS PROPRIÉTAIRES

Comparativement aux futurs locataires, ils...

- Considèrent davantage l'Ouest;
- Considèrent davantage les maisons en rangée et/ou détachées;
- Désirent des résidences plus spacieuses;
- Apprécient moins la mixité sociale et de type des bâtiments du projet;
- Préfèrent les bonifications suivantes : une 2^e salle de bain et une 3^e chambre à coucher;
- Pourraient considérer davantage le projet s'il comptait des immeubles à faible densité.



FUTURS LOCATAIRES

Comparativement aux futurs propriétaires, ils...

- Considèrent davantage les appart./condos dans un immeuble sans ascenseur;
- Considèrent davantage la proximité du métro comme un avantage.





En conclusion...

Selon les résultats, le TOD Assomption est un projet plutôt prometteur auprès de la population cible étudiée.

- Le TOD Assomption est un projet **ayant un potentiel intéressant chez la population étudiée**. Il est toutefois essentiel de se rappeler que cette population représente 4 % des résidents de la grande région métropolitaine de Montréal de 18 ans et plus et que le volet qualitatif regroupe des participants **ayant préalablement affirmé avoir l'intention de considérer le projet**.
- Cela dit, les résultats des volets quantitatif et qualitatif permettent de conclure que le concept du TOD est porteur. Il véhicule des valeurs qui sont beaucoup plus dans l'air du temps qu'il y a une dizaine d'années (proximité des services, accès au transport collectif, espaces verts, etc.).
 - Comparativement à l'étude réalisée pour la *Ville de Montréal* en 2007*, on note une plus grande ouverture à vivre sans sa voiture (ou l'une de ses voitures) et la proximité du métro contribue largement à cela.
 - Également, on remarque une meilleure opinion face à l'idée de vivre en condo/dans des immeubles en hauteur.
 - Le concept de mixité sociale semble aussi avoir progressé. La présence de logements subventionnés à l'intérieur d'un seuil raisonnable et la présence de familles avec enfants par exemple ne sont plus des freins aussi importants qu'il y a une dizaine d'années.
- Par conséquent, il semble y avoir **peu de freins à considérer** le TOD Assomption comme lieu de résidence chez cette population. Il s'avère toutefois que **la densité** des résidences et les immeubles de 12 étages **rebutent** tout de même plusieurs personnes.

PARMI LE 4 % ÉTUDIÉ...

28 %

DÉCLARENT QU'ILS POURRAIENT CERTAINEMENT
CONSIDÉRER LE PROJET

PROJECTION : PARMI LES RÉSIDENTS DE LA RMR
MONTRÉAL DE 18 ANS ET PLUS

1 %

POURRAIENT CERTAINEMENT CONSIDÉRER LE PROJET

À PROPOS DE LA CIBLE DE L'ÉTUDE...

Tel que mentionné précédemment, le choix de la cible correspond à celle visée prioritairement par la *Ville de Montréal*. Bien qu'elle ne représente que 4 % de la population de la RMR Montréal, il est possible que le projet du TOD Assomption plaise à certaines personnes incluses dans le 96 % qui n'ont pas été entendues dans cette étude.



En conclusion... (suite...)

- La proposition d'un TOD parvient à **sortir du lot** : ce type de développement est d'ailleurs perçu par quelques-uns comme **emblématique du futur du développement urbain**. La différenciation de ce projet est un élément très important dans un contexte où les personnes rencontrées soutiennent que le marché actuel offre une abondance de condos sur l'Île de Montréal.
- Par ailleurs, il est possible de remarquer de **l'optimiste** face à l'idée que le quartier Assomption **puisse** devenir un lieu agréable à vivre avec l'arrivée du TOD, malgré le fait que, tel qu'il est aujourd'hui, ce **secteur suscite peu de réactions positives**.
- Soulignons également qu'une **certaine crainte** règne dans les groupes de discussion par rapport à **la certitude que tout sera fait**. Cela dit, en jouant un rôle dans le projet, la *Ville de Montréal* apporte une certaine garantie que le projet sera mené à terme.
- Cette étude avait comme objectif principal de mesurer **l'intérêt préliminaire** du marché cible pour un TOD dans le secteur bien précis du métro l'Assomption. Le lecteur doit garder à l'esprit plusieurs facteurs importants afin de bien mettre en contexte les résultats obtenus :
 1. La clientèle potentielle ne représente que 4 % de la population de la région métropolitaine. De ce nombre, seulement 28 % considéreraient certainement ce concept dans l'éventualité d'un déménagement (donc 1 % au total). Cela représente tout de même plus de 16 000 ménages sur la base du recensement de 2011. Cela dit, il est plausible que certaines personnes, exclues délibérément de cette étude, démontrent un intérêt envers ce projet. Il est toutefois impossible de quantifier cet effet.
 2. Il y a un écart très grand entre une intention de considérer un projet résidentiel et un achat éventuel pour toutes sortes de raisons (problèmes de santé, changement à la situation financière, contexte économique, activités de la concurrence, etc.).
 3. Aucune offre de prix n'a été proposée puisque nous évaluons un concept dans son ensemble et non pas un projet résidentiel spécifiquement. De plus, les éléments d'architecture, l'aménagement des unités et des espaces publics étaient totalement évacués de la démarche.
 4. Plusieurs hypothèses ont dû être posées dans le cadre de cette étude. On pense notamment à la présence de commerces sur place (ce qui prendra sans doute quelques années à se réaliser), que ces commerces seraient ceux que les clients potentiels souhaitent retrouver, que le secteur industriel adjacent ne sera pas trop envahissant, etc. Ce n'est qu'une fois tous les paramètres connus que le consommateur pourra véritablement se faire une opinion finale.



Les aspects à mettre de l'avant afin d'attiser l'intérêt envers le TOD Assomption

L'offre et le prix



Faire la promotion des unités non conventionnelles.

L'offre de condos 4 ½ sur l'Île de Montréal étant qualifiée comme plus grande que la demande, il apparaît important de mettre en valeur la présence d'unités différentes dans ce projet.

Offrir des unités à prix accessibles et raisonnables.

Puisque le projet s'inscrit dans un quartier qui confère une image moyen de gamme, les unités doivent nécessairement être plus abordables que les secteurs en forte demande de Griffintown, le Triangle et ailleurs au centre-ville. Avec l'inflation importante de l'immobilier résidentiel à Montréal depuis une dizaine d'années, le TOD Assomption pourrait devenir un secteur attirant pour les ménages aux moyens financiers plus limités. Par ailleurs, la mise de fonds (et son augmentation potentielle) est sans contredit un frein pour les premiers acheteurs.

Le quartier



Miser sur les attraits à proximité. Le Stade Olympique, le Biodôme, le Jardin Botanique, etc. constituent des éléments intéressants pour le quartier. Ils sont d'ailleurs souvent mentionnés comme des avantages à la localisation de ce futur quartier résidentiel. Ils améliorent l'opinion envers le secteur.

Mettre en place un quartier bien planifié avec un *branding* fort et unique qui créera de l'engouement. La réputation de ce secteur souffre d'un certain déficit qu'il faudra corriger. En outre, bien qu'on sache où se trouve le métro l'Assomption, on sait en général très peu de choses sur ce secteur.

Encourager le changement de perception vis-à-vis le secteur. Les gens sont assez optimistes quant à l'idée que le quartier peut changer. Il est ainsi important de travailler sur l'idée que la revitalisation d'un quartier est possible. Soulignons que les résultats démontrent que ceux qui ont une opinion plus positive du secteur ont tendance à être plus intéressés au projet.



Les aspects à mettre de l'avant afin d'attiser l'intérêt envers le TOD Assomption

Les immeubles



Démocratiser les idées préconçues à l'égard des immeubles en hauteur. Il apparaît que les immeubles en hauteur laissent présager des craintes en termes de luminosité et d'insonorisation. Ces deux éléments sont d'ailleurs les caractéristiques les plus importantes pour un appartement. Il apparaît donc essentiel dans la conception du projet de s'assurer d'une luminosité naturelle optimale et une insonorisation supérieure dans les appartements. Il est également important de communiquer ces éléments dans la commercialisation du projet.

Ne pas mettre en valeur l'idée du projet comptant 3 000 nouveaux logements. Bien que ces logements ne seront pas tous construits en même temps et qu'ils seront vraisemblablement bien répartis sur la superficie du secteur, l'idée de 3 000 logements est perçue négativement et est traduite par une forte densité de population, ce qui en rebute plusieurs.

S'assurer d'une architecture distinctive. Tel qu'il a été présenté, le projet TOD n'apporte pas le WOW ou le caractère distinctif recherché pour plusieurs. Il faut s'éloigner du traditionnel bloc appartement associé à de « grosses boîtes carrées/rectangulaires ».

Les valeurs ajoutées du projet



Communiquer l'avantage le plus prometteur du TOD Assomption : la proximité de tout (commerces, lieu de travail, métro, etc.). Pour plusieurs, cette proximité est le principal élément différenciateur du projet. Il est également essentiel de communiquer que les déplacements au centre-ville se font rapidement grâce à la proximité du métro Assomption.

Mettre en valeur le côté « développement durable » du quartier. Cet élément du TOD est largement apprécié et constitue une valeur dans l'air du temps. Le développement durable est communiqué de plusieurs façons : par les espaces verts (parcs, pistes cyclables, etc.) et par le principe que tout peut se faire à pied et donc, que l'usage de la voiture n'est pas nécessaire. Il faut dire qu'il y a une ouverture à vivre sans sa voiture.

Mettre en valeur la vie de quartier. Tel qu'il est décrit, le TOD Assomption aspire à la vie communautaire (espaces communs, activités de quartier, etc.). Il s'agit d'une corde sensible et positive pour la clientèle puisque cela leur rappelle le quartier de leur enfance. Il est donc avantageux de mettre de l'avant cet aspect du TOD.

L'IMPLICATION DE LA VILLE DE MONTRÉAL...

Il est également essentiel de mettre de l'avant l'implication de la Ville dans la mise en place et la planification du projet, des services, du mobilier urbain (ex. : les luminaires pour la sécurité perçue) et des lieux publics qui s'y retrouveront, afin de rassurer la clientèle que toutes les promesses du TOD seront tenues.



Les résultats détaillés

NOTE AU LECTEUR

*Il est important de spécifier que les participants aux groupes de discussion ont été recrutés **sur la base de leur intérêt envers le projet du TOD Assomption**. Cela dit, il est possible que leurs commentaires soient globalement plus positifs à l'égard de ce projet que les répondants du volet quantitatif. Il apparaît donc important d'être prudent dans l'interprétation de ces résultats.*





Le produit recherché



La probabilité de déménager au cours des cinq prochaines années



QB1. Il est difficile de prévoir à quel moment l'achat d'une nouvelle résidence ou le déménagement dans un nouvel appartement pourra se concrétiser. Malgré tout, quelle est la **probabilité** que vous déménagiez dans une **nouvelle propriété** au cours des **cinq prochaines années**? Est-ce...

QB2. Et plus précisément, quelle est la probabilité que le déménagement se fasse sur l'Île de Montréal?

■ Très probable ■ Assez probable



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur locataire ou propriétaire	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Déménagement d'ici 5 ans							
Très probable	54 % ↑	38 % ↓	30 % ↓	43 %	47 %	45 %	48 %
Assez probable	46 % ↓	62 % ↑	70 % ↑	57 %	53 %	55 %	52 %
Déménagement sur l'île de Montréal							
Très probable	54 %	59 %	49 %	54 %	56 %	53 % ↓	62 % ↑
Assez probable	46 %	41 %	51 %	46 %	44 %	47 % ↑	38 % ↓

La probabilité de déménager d'ici 5 ans est plus élevée chez... :

- ✓ Les foyers qui prévoient avoir des enfants prochainement : 52 % c. : 43 %.

Base : ensemble des répondants (n = 719)

Les flèches ↑↓ indiquent les différences significatives à 95 % entre les sous-groupes



Au début de la discussion, l'animateur demande aux participants quelles sont leurs impressions face au marché immobilier à Montréal et comment ils entrevoient les prochaines années.

Le marché immobilier à Montréal est principalement perçu comme peu abordable et il semble que l'offre surpasse la demande en termes de condos.

Condos
Hyperactif
Cher
Expansion Sur-évalué
Dispendieux

J'ai encore le feeling que c'est oversupply. Il y a beaucoup de condos à vendre à des prix réduits. (A.A)

Condo, c'est le style de logement qui pousse partout. (M.E)

Vancouver, Toronto, c'est pas achetable. Ici c'est cher, mais ça reste abordable. (A.A)

À propos d'Accès Condo...

Cet outil est méconnu parmi les personnes rencontrées : seule une ou deux personnes par groupe disent en avoir déjà entendu parler. Toutefois, une fois le concept expliqué, plusieurs mentionnent qu'il s'agit d'une bonne idée, à l'exception du premier groupe de futurs acheteurs. Ceux-ci évoquent qu'une personne n'ayant pas la mise de fonds suffisante pour l'achat d'une propriété n'a pas les moyens financiers d'en acquérir une.

- Les premiers mots évoqués par les participants lorsqu'ils sont questionnés sur l'état du marché à Montréal sont **systematiquement** « **cher** » et « **dispendieux** ».
 - Dans un deuxième temps, certaines personnes mettent en perspective le prix des propriétés à Montréal avec celui des **autres grandes villes canadiennes** où il est beaucoup plus élevé.
 - Malgré cela, on ressent une **forte préoccupation du prix** chez la majorité, plus particulièrement chez les premiers acheteurs. L'accessibilité à la propriété n'est pas perçue comme étant facile.
- Les autres mots mentionnés sont liés à la **multitude d'offres** de condos sur le marché.
 - Selon les dires des participants, il semble que **l'offre soit largement supérieure à la demande**, notamment en termes de condos de type 4½, ce qui est notamment un irritant pour les foyers avec enfants où l'on cherche des propriétés plus spacieuses.
 - Plusieurs affirment également que les propriétaires actuels de condos souhaitant vendre leur propriété ont beaucoup de difficulté dû à l'abondance de l'offre.

COMMENT ENTREVOIENT-ILS LE MARCHÉ À LONG TERME?

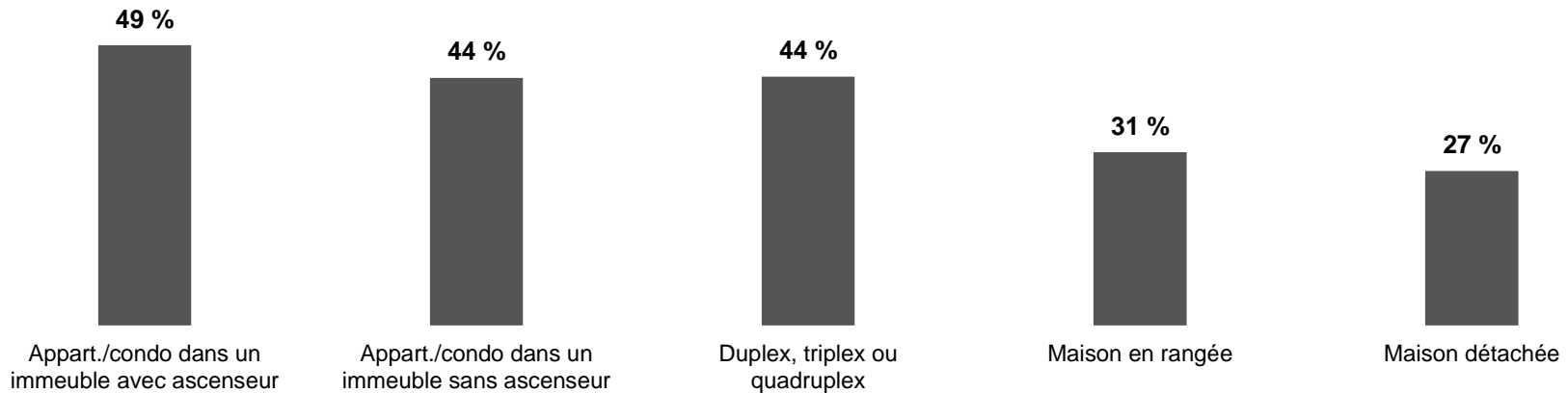
Les opinions sont plutôt **polarisées** quand au **futur du marché immobilier** à Montréal : certains croient que les prix vont diminuer en raison d'une offre trop grande de condos. À l'opposé, certains croient que les prix vont augmenter puisque le coût de la vie ne cesse de progresser.



Le produit recherché : le type de résidence



QB3. Quel(s) type(s) de résidence allez-vous le plus probablement considérer?



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Appartement ou condo dans un immeuble avec ascenseur	47 %	48 %	70 % ↑	36 % ↓	53 % ↑	50 %	47 %
Appartement ou condo dans un immeuble sans ascenseur	49 % ↑	41 %	19 % ↓	31 % ↓	47 % ↑	38 % ↓	59 % ↑
Duplex, triplex ou quadruplex	52 % ↑	37 % ↓	18 % ↓	50 %	42 %	45 %	41 %
Maison en rangée	31 %	34 %	12 % ↓	46 % ↑	26 % ↓	37 % ↑	15 % ↓
Maison détachée	30 %	27 %	10 % ↓	39 % ↑	24 % ↓	33 % ↑	12 % ↓

Avant toute exposition au concept TOD, il est rassurant de constater que près de la moitié des répondants considèrent probablement un appart./condo dans un immeuble avec ascenseur comme prochain lieu de résidence, puisqu'il s'agit d'une des caractéristiques du projet qui sera présenté subséquemment.



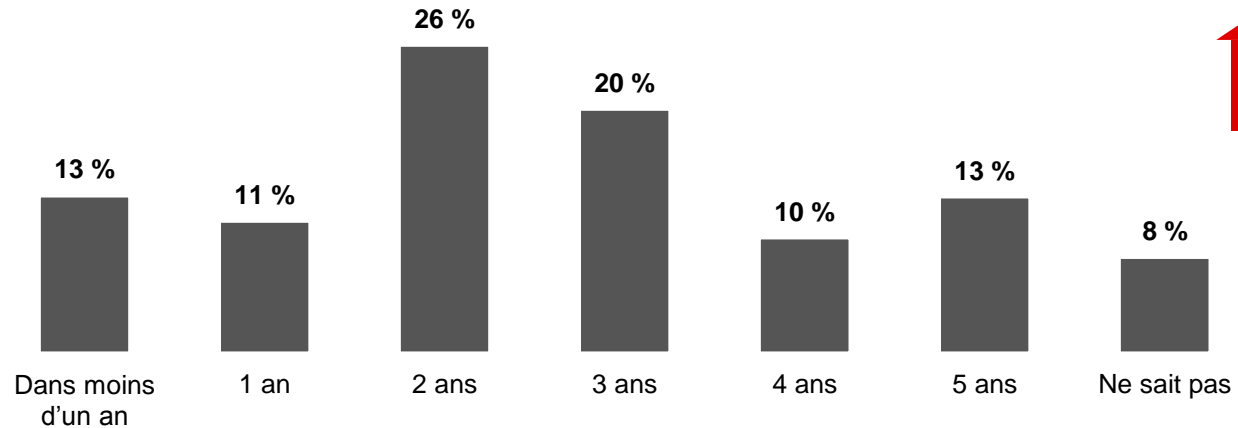
Les proportions en lien avec les appartements/condos avec ascenseur présentées ci-dessus peuvent sembler élevées a priori. Il apparaît important de rappeler que **l'échantillon est atypique** : les répondants travaillent (ou leur conjoint) près du centre-ville ce qui peut accroître leur intérêt pour des immeubles avec ascenseur.



Le produit recherché : la date prévue du déménagement



QB4. Et même si ce n'est pas une science exacte, quand dans les cinq prochaines années, pensez-vous qu'un tel déménagement aurait lieu...



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Dans moins d'un an	16 % ↑	10 % ↓	8 %	17 %	12 %	11 % ↓	18 % ↑
1 an	13 % ↑	7 % ↓	12 %	8 %	12 %	12 %	10 %
2 ans	24 %	31 % ↑	10 % ↓	25 %	26 %	23 % ↓	32 % ↑
3 ans	20 %	20 %	19 %	15 %	22 %	22 %	16 %
4 ans	8 % ↓	11 %	17 % ↑	7 %	10 %	11 %	6 %
5 ans	12 %	13 %	18 %	17 %	12 %	15 % ↑	8 % ↓
Ne sait pas	6 %	9 %	18 % ↑	10 %	7 %	7 %	10 %

Soulignons que la majorité des participants aux groupes de discussion qualifient davantage leur processus de recherche de nouvelle résidence comme passif puisqu'ils n'envisagent de déménager que dans quelques années.

Base : ensemble des répondants (n = 719)



QB5. Si vous déménagez dans les cinq prochaines années, seriez-vous plus probablement **propriétaire ou locataire** de cette habitation?

QB5a. Comme vous le savez sans doute, les prix des propriétés ont beaucoup monté dans la grande région de Montréal. Même si l'on souhaite toujours payer le moins cher possible, **de façon réaliste, environ combien** vous attendez-vous à **payer** pour votre **prochaine propriété**?

QB5b. De façon réaliste, **environ combien** vous attendez-vous à **payer par mois pour le loyer de votre prochain logement**?

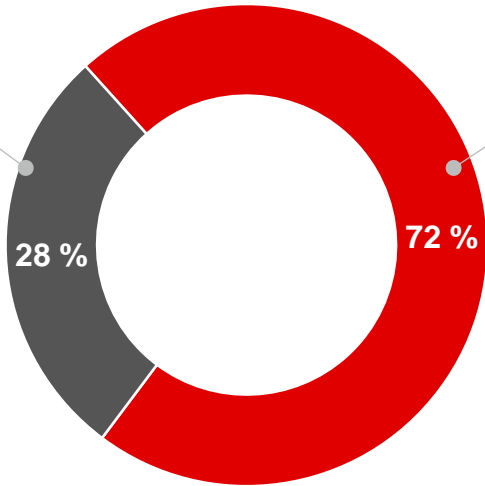


■ Propriétaire ■ Locataire

Le prix anticipé du loyer

n = 201*

Moins de 700 \$	23 %
De 700 à 899 \$	30 %
De 900 \$ à 1 099 \$	24 %
1 100 \$ et plus	23 %



Le prix anticipé de la propriété

n = 508*

Moins de 300 000 \$	33 %
De 300 à 399 999 \$	33 %
De 400 à 499 999 \$	19 %
500 000 \$ et plus	16 %

Pour la majorité des futurs propriétaires rencontrés, le prochain lieu de résidence consisterait en un premier achat. Cela dit, la mise de fonds (et son augmentation potentielle) est sans contredit un frein. Il s'agit également d'une des raisons principales de demeurer locataire.

Base : ensemble des répondants (n = 719)

Note : les NSP sont exclus.



QB5. Si vous déménagez dans les cinq prochaines années, seriez-vous plus probablement **propriétaire ou locataire** de cette habitation?

QB5a. Comme vous le savez sans doute, les prix des propriétés ont beaucoup monté dans la grande région de Montréal. Même si l'on souhaite toujours payer le moins cher possible, **de façon réaliste, environ combien** vous attendez-vous à **payer** pour votre **prochaine propriété**?

QB5b. De façon réaliste, **environ combien** vous attendez-vous à **payer par mois pour le loyer** de votre prochain logement?



	Total	Âge			Foyer avec enfant(s)	
		18-34 ans	35-54 ans	55 ans et plus	Oui	Non
Seriez-vous plus probablement ...	n = 719	n = 293	n = 326	n = 100	n = 167	n = 552
• Propriétaire	72 %	71 %	77 % ↑	59 % ↓	80 % ↑	70 % ↓
• Locataire	28 %	29 %	24 % ↓	41 % ↑	20 % ↓	31 % ↑
Prix anticipé de la résidence	n = 508	n = 206	n = 244	n = 58	n = 131	n = 377
Moins de 300 000 \$	33 %	33 %	33 %	27 %	27 %	35 %
300 000 \$ à 399 999 \$	33 %	36 %	28 %	36 %	33 %	33 %
400 000 \$ à 499 999 \$	19 %	19 %	18 %	22 %	22 %	18 %
500 000 \$ et plus	16 %	12 % ↓	21 % ↑	16 %	19 %	15 %
Prix anticipé du loyer	n = 201	n = 84	n = 77	n = 40	n = 34	n = 167
Moins de 700 \$	23 %	23 %	28 %	7 % ↓	9 % ↓	25 % ↑
700 \$ à 899 \$	30 %	29 %	28 %	38 %	22 %	31 %
900 \$ à 1 099 \$	24 %	28 %	20 %	21 %	36 %	22 %
1 100 \$ et plus	23 %	20 %	25 %	35 %	33 %	21 %

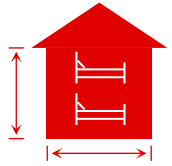
La probabilité d'être propriétaire est plus élevée chez... :

- ✓ Ceux qui habitent avec leur conjoint : 81 % c. 59 %;
- ✓ Les foyers qui prévoient avoir des enfants prochainement : 84 % c. : 66 %.

Lorsque questionnés sur les raisons principales de l'envie d'être **propriétaire**, les éléments les plus souvent cités sont liés au sentiment de **liberté** (être chez-soi) et d'avoir **un bien à léguer** à sa progéniture. Similaire au volet quantitatif, chez les aspirants **locataires** on retrouve davantage de **plus âgés**. La plupart de ceux-ci indiquent ne plus vouloir assumer la **responsabilité** d'une propriété.



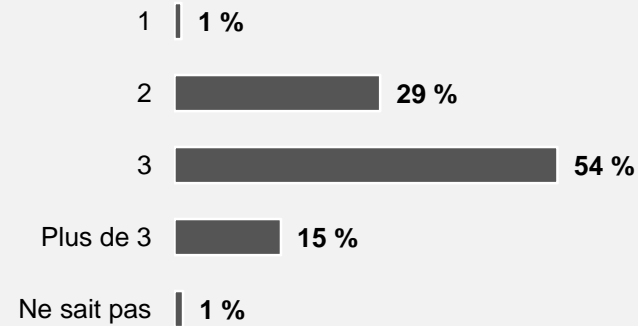
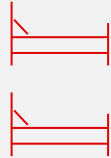
QB6b. Et, de façon réaliste, combien de chambres à coucher voudriez-vous pour cette prochaine résidence?



Foyers avec enfants



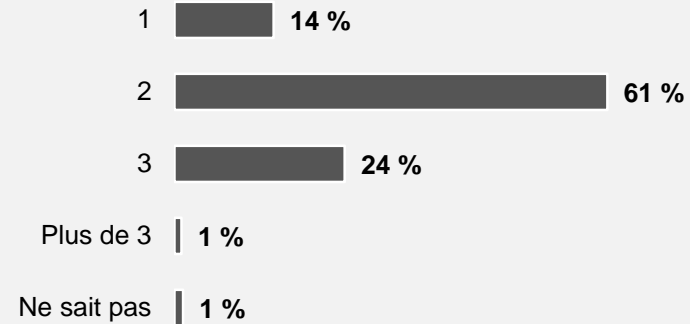
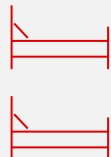
Chambres à coucher



Foyers sans enfant



Chambres à coucher

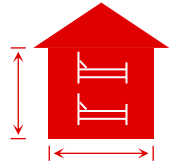


Base : ensemble des répondants (n = 719)



QB6a. Quelle est la superficie approximative de la prochaine résidence que vous aimeriez posséder ou louer?

QB6b. Et, de façon réaliste, combien de chambres à coucher voudriez-vous pour cette prochaine résidence?



	Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur locataire ou propriétaire	
		18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Nombre de chambres à coucher								
1 chambre à coucher	11 %	9 % ↓	13 %	17 % ↑	1 % ↓	14 % ↑	6 % ↓	23 % ↑
2 chambres à coucher	54 %	55 %	49 % ↓	65 % ↑	29 % ↓	61 % ↑	53 %	56 %
3 chambres à coucher	31 %	32 %	32 %	14 % ↓	54 % ↑	24 % ↓	35 % ↑	18 % ↓
Plus de 3 chambres à coucher	4 %	3 %	5 %	2 %	15 % ↑	1 % ↓	5 % ↑	1 % ↓
Ne sait pas	1 %	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	1 % ↓	3 % ↑

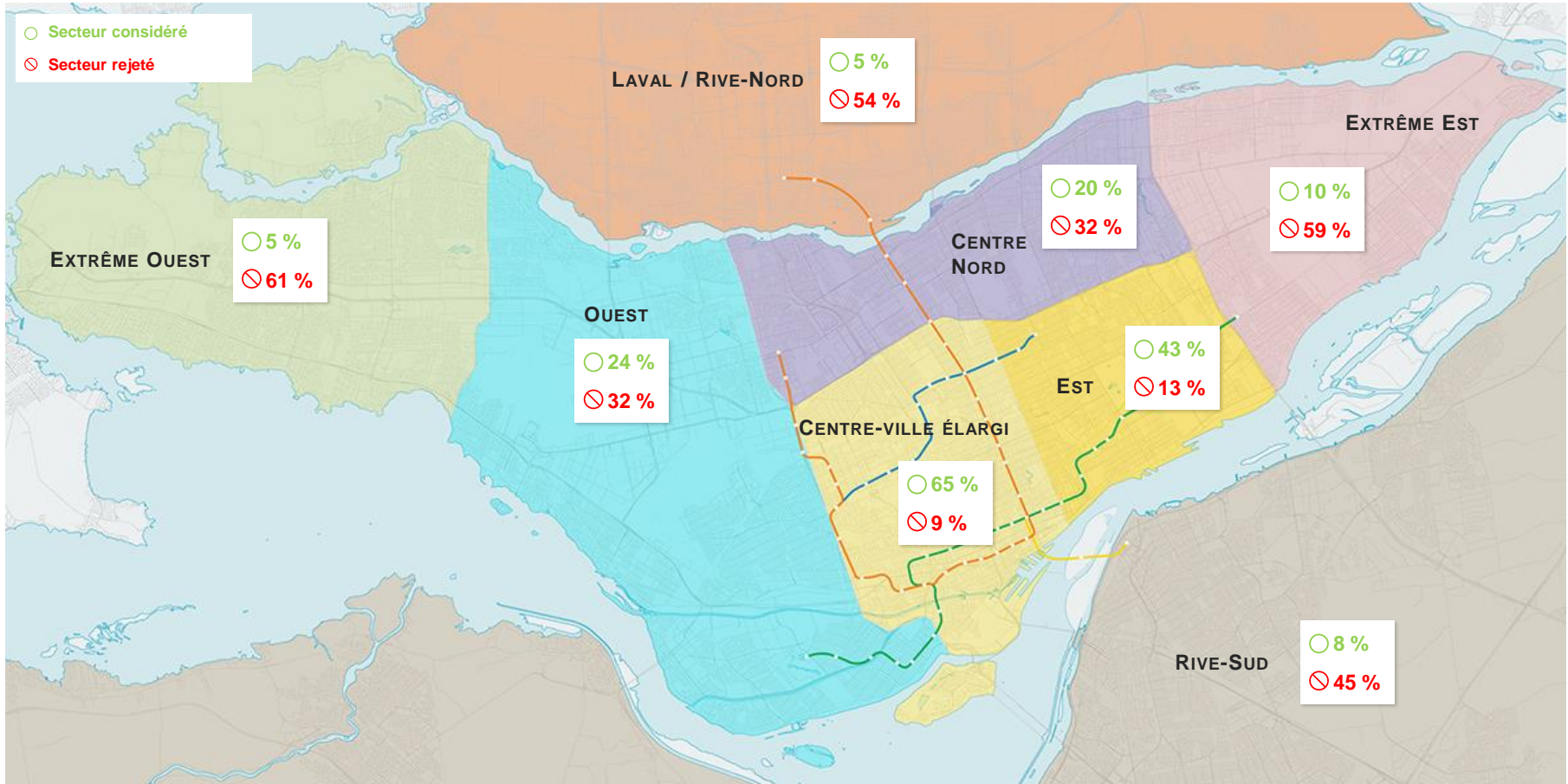
	Prix de la résidence				Prix du loyer			
	Moins de 300 k\$ n = 169	300 k\$ à 399 k\$ n = 159	400 k\$ à 499 k\$ n = 96	500 k\$ et plus n = 84	Moins de 700 \$ n = 41	700 \$ à 899 \$ n = 65	900 \$ à 1 099 \$ n = 46	1 100 \$ et plus n = 49
Nombre de chambres à coucher								
1 chambre à coucher	14 % ↑	4 %	0 % ↓	2 %	48 % ↑	28 %	5 % ↓	10 % ↓
2 chambres à coucher	66 % ↑	56 %	47 %	27 % ↓	36 % ↓	50 %	71 % ↑	66 %
3 chambres à coucher	16 % ↓	36 %	47 % ↑	61 % ↑	9 %	19 %	24 %	21 %
Plus de 3 chambres à coucher	3 %	4 %	7 %	10 % ↑	0 %	0 %	0 %	3 % ↑
Ne sait pas	1 %	0 %	0 %	0 %	7 % ↑	3 %	0 %	0 %

Sans surprise, les foyers avec enfants désirent en plus grande proportion des résidences spacieuses. Ce constat est également applicable aux futurs propriétaires. D'un autre côté, les personnes plus âgées aimeraient avoir moins de chambres à coucher pour leur prochaine résidence. Il est aussi rassurant d'observer une certaine cohérence entre le montant que les répondants sont prêts à payer pour une résidence et la taille de celle-ci : plus la résidence est spacieuse, plus le montant anticipé est élevé.



QB7a. Dans quels **secteurs** considérez-vous déménager?

QB7b. Et, dans quels **secteurs** ne voudriez-vous **absolument pas** déménager?



Le secteur envisagé pour le TOD est prometteur : l'Est obtient le 2^e rang au niveau des secteurs considérés pour y déménager. Il est peu surprenant que le Centre-ville élargi décroche le premier rang étant donné que la majorité des répondants y travaillent. À la lumière des résultats, la clientèle visée semble rechercher le prolongement des quartiers centraux.



Le produit recherché : le secteur



QB7a. Dans quels **secteurs** considérez-vous déménager?

QB7b. Et, dans quels **secteurs** ne voudriez-vous **absolument pas** déménager?

	Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
		18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Secteur considéré								
Centre-ville élargi	65 %	1 71 % ↑	1 60 % ↓	1 45 % ↓	1 51 % ↓	1 69 % ↑	1 64 %	1 66 %
Est	43 %	2 47 % ↑	2 40 %	3 32 % ↓	2 43 %	2 43 %	2 43 %	2 45 %
Ouest	24 %	3 22 %	3 26 %	2 32 %	3 28 %	3 23 %	3 27 % ↑	3 19 % ↓
Centre Nord	20 %	20 %	17 %	28 % ↑	22 %	19 %	21 %	17 %
Extrême Est	10 %	9 %	11 %	14 %	14 %	9 %	12 %	7 %
Rive-Sud	8 %	9 %	7 %	4 %	7 %	8 %	9 % ↑	3 % ↓
Rive-Nord	5 %	6 %	3 %	9 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Extrême Ouest	5 %	3 % ↓	7 % ↑	5 %	7 %	4 %	5 %	4 %
Secteur rejeté								
Extrême Ouest	61 %	65 % ↑	56 % ↓	57 %	46 % ↓	65 % ↑	60 %	65 %
Extrême Est	59 %	61 %	56 %	63 %	49 % ↓	62 % ↑	57 %	65 %
Rive-Nord	54 %	52 %	56 %	54 %	50 %	55 %	50 % ↓	63 % ↑
Rive-Sud	45 %	41 % ↓	48 %	56 % ↑	39 %	46 %	40 % ↓	56 % ↑
Centre Nord	32 %	34 %	30 %	32 %	26 % ↓	34 % ↑	30 %	38 %
Ouest	32 %	33 %	32 %	28 %	29 %	33 %	33 %	30 %
Est	13 %	11 % ↓	15 %	25 % ↑	15 %	13 %	14 %	12 %
Centre-ville élargi	9 %	5 % ↓	12 % ↑	16 % ↑	14 % ↑	7 % ↓	9 %	6 %

Les plus jeunes considèrent davantage l'Est comme lieu de résidence, alors que les plus vieux indiquent en plus forte proportion qu'ils ne voudraient absolument pas y déménager.

La probabilité de considérer l'Est est plus élevée chez... :

- ✓ Les femmes : 48 % c. les hommes : 39 %;
- ✓ Ceux qui prévoient avoir un enfant prochainement : 49 % c. 40 %;
- ✓ Les répondants canadiens-français/qubécois : 50 % c. autres origines ethniques : 33 %.



QB7a. Dans quels **secteurs** considérez-vous déménager?

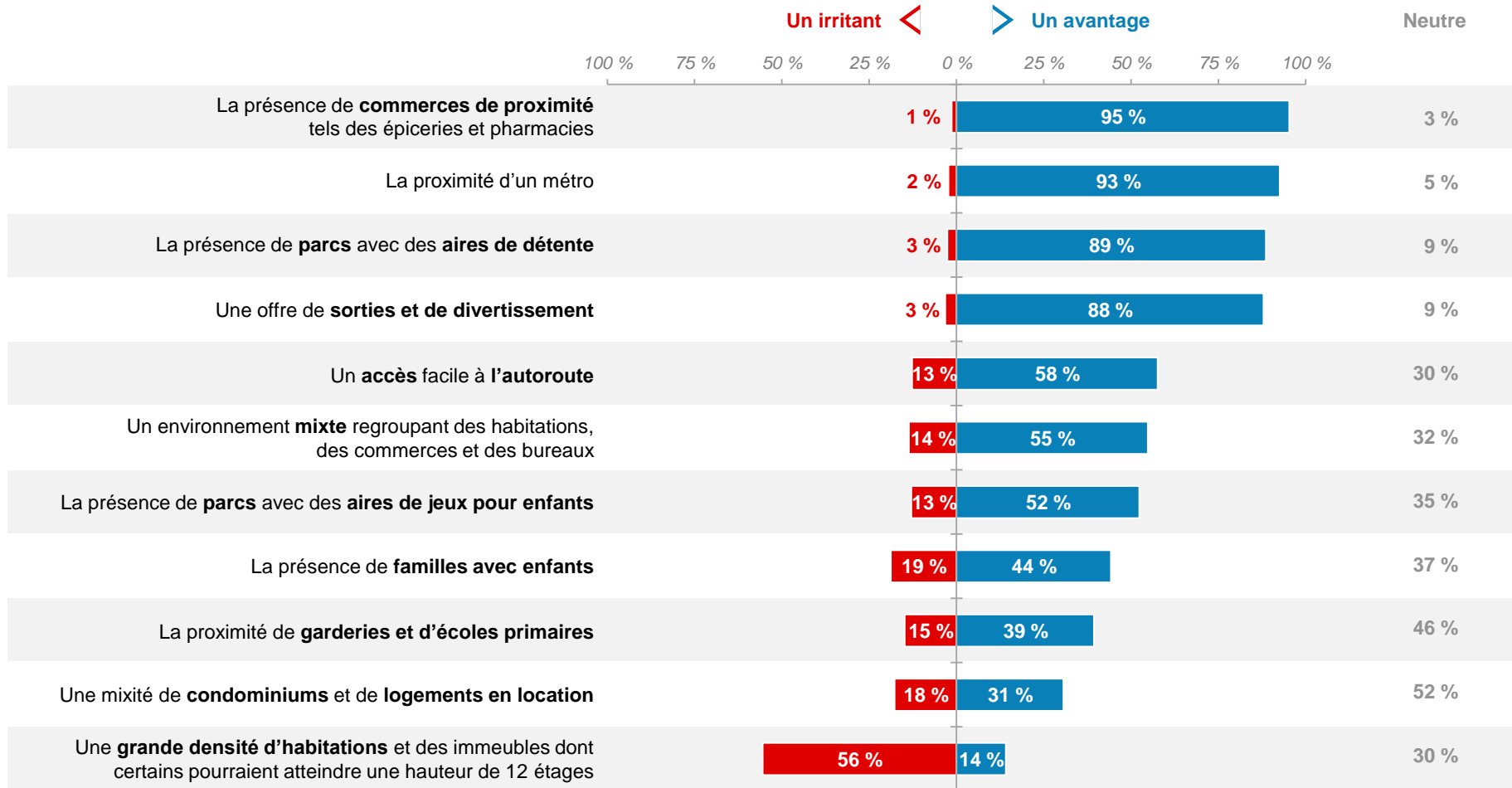
QB7b. Et, dans quels **secteurs** ne voudriez-vous **absolument pas** déménager?

	Total n = 719	Prix de la résidence				Prix du loyer			
		Moins de 300 k\$ n = 169	300 k\$ à 399 k\$ n = 159	400 k\$ à 499 k\$ n = 96	500 k\$ et plus n = 84	Moins de 700 \$ n = 41	700 \$ à 899 \$ n = 65	900 \$ à 1 099 \$ n = 46	1 100 \$ et plus n = 49
Secteur considéré									
Centre-ville élargi	65 %	1 58 % ↓	1 67 %	1 61 %	1 76 % ↑	1 70 %	1 64 %	1 60 %	1 71 %
Est	43 %	2 44 %	2 44 %	2 39 %	2 39 %	2 41 %	2 52 %	2 55 %	2 31 % ↓
Ouest	24 %	3 27 %	3 23 %	3 35 %	3 26 %	17 %	18 %	3 18 %	3 23 %
Centre Nord	20 %	14 % ↓	22 %	28 % ↑	21 %	3 24 %	3 18 %	3 11 %	3 14 %
Extrême Est	10 %	19 % ↑	11 %	9 %	4 % ↓	4 %	14 % ↑	5 %	3 %
Rive-Sud	8 %	12 %	8 %	7 %	10 %	0 %	2 %	1 %	9 % ↑
Rive-Nord	5 %	6 %	5 %	6 %	5 %	8 %	3 %	2 %	7 %
Extrême Ouest	5 %	4 %	4 %	3 %	12 % ↑	0 %	5 %	4 %	7 %
Secteur rejeté									
Extrême Ouest	61 %	61 %	62 %	47 % ↓	66 %	77 %	62 %	56 %	66 %
Extrême Est	59 %	49 % ↓	59 %	53 %	75 % ↑	61 %	63 %	53 %	81 % ↑
Rive-Nord	54 %	49 %	50 %	42 %	60 %	74 %	68 %	57 %	57 %
Rive-Sud	45 %	35 %	42 %	37 %	52 % ↑	61 %	51 %	46 %	64 %
Centre Nord	32 %	34 %	32 %	25 %	26 %	23 % ↓	42 %	32 %	49 % ↑
Ouest	32 %	34 %	33 %	27 %	41 %	18 %	33 %	30 %	37 %
Est	13 %	10 % ↓	15 %	15 %	20 %	5 %	12 %	5 %	26 % ↑
Centre-ville élargi	9 %	10 %	12 %	8 %	3 % ↓	3 %	8 %	5 %	8 %

Le prix anticipé de la résidence chez ceux qui considèrent l'Est varie grandement. Certains désirent payer moins de 300 k\$, alors que d'autres anticipent payer 500 k\$ et plus pour leur prochaine résidence. Néanmoins, même si cet écart n'est pas significatif, on constate que le quartier attire davantage ceux anticipant payer moins de 400 k\$ pour leur prochaine résidence.



QB8. Un secteur résidentiel peut offrir plusieurs avantages afin d'intéresser les gens à y emménager. Parmi les attributs ci-dessous, nous aimerions comprendre dans quelle mesure **ils constituent un avantage ou non pour vous**.



Il est encourageant de constater que plusieurs éléments clés du TOD Assomption obtiennent d'excellents résultats, notamment les commerces de proximité, le métro, les parcs ainsi que les offres de divertissement. Toutefois, la densité d'habitation est le seul élément qui est davantage perçu comme un irritant plutôt qu'un avantage.



QB8. Un secteur résidentiel peut offrir plusieurs avantages afin d'intéresser les gens à y emménager. Parmi les attributs ci-dessous, nous aimerions comprendre dans quelle mesure ils constituent un avantage ou non pour vous.

		Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
			18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
La présence de commerces de proximité tels des épiceries et pharmacies	Avantage	95 %	96 %	95 %	97 %	91 % ↓	97 % ↑	95 %	97 %
	grand avantage	79 %	81 %	77 %	77 %	73 % ↓	81 % ↑	78 %	82 %
	petit avantage	16 %	15 %	18 %	19 %	18 %	15 %	17 %	15 %
	Neutre	3 %	3 %	5 %	2 %	7 % ↑	2 % ↓	4 % ↑	1 % ↓
	Irritant	1 %	2 %	1 %	1 %	3 %	1 %	1 %	2 %
	petit irritant	1 %	2 %	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	2 %
grand irritant	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %	
La proximité d'un métro	Avantage	93 %	93 %	93 %	89 %	88 % ↓	94 % ↑	93 %	93 %
	grand avantage	77 %	78 %	79 %	62 % ↓	72 %	78 %	76 %	80 %
	petit avantage	16 %	16 %	14 %	27 % ↑	16 %	16 %	17 %	13 %
	Neutre	5 %	4 %	6 %	10 % ↑	8 %	4 %	5 %	4 %
	Irritant	2 %	3 %	2 %	1 %	5 % ↑	2 % ↓	2 %	3 %
	petit irritant	2 %	2 %	1 %	1 %	2 %	1 %	2 %	2 %
grand irritant	1 %	1 %	0 %	0 %	2 % ↑	0 % ↓	1 %	2 %	
La présence de parcs avec des aires de détente	Avantage	89 %	88 %	90 %	88 %	88 %	89 %	89 %	87 %
	grand avantage	55 %	55 %	58 %	50 %	61 %	54 %	55 %	57 %
	petit avantage	33 %	34 %	32 %	37 %	27 % ↓	35 % ↑	34 %	30 %
	Neutre	9 %	9 %	8 %	11 %	11 %	8 %	9 %	9 %
	Irritant	3 %	3 %	3 %	1 %	2 %	3 %	2 %	4 %
	petit irritant	2 %	2 %	2 %	1 %	1 %	2 %	2 %	3 %
grand irritant	1 %	1 %	1 %	0 %	1 %	1 %	1 %	1 %	
Une offre de sorties et de divertissement (cafés, restaurants, cinémas, etc.)	Avantage	88 %	89 %	87 %	86 %	79 % ↓	90 % ↑	89 %	85 %
	grand avantage	54 %	54 %	56 %	42 % ↓	42 % ↓	57 % ↑	53 %	55 %
	petit avantage	34 %	35 %	31 %	44 % ↑	37 %	33 %	36 %	29 %
	Neutre	9 %	8 %	11 %	12 %	15 % ↑	7 % ↓	8 %	12 %
	Irritant	3 %	4 %	3 %	2 %	6 % ↑	2 % ↓	3 %	3 %
	petit irritant	3 %	3 %	3 %	1 %	6 % ↑	2 % ↓	3 %	3 %
grand irritant	0 %	1 %	0 %	1 %	0 %	1 %	0 %	0 %	

Base : ensemble des répondants



QB8. Un secteur résidentiel peut offrir plusieurs avantages afin d'intéresser les gens à y emménager. Parmi les attributs ci-dessous, nous aimerions comprendre dans quelle mesure ils constituent un avantage ou non pour vous.

		Total	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
		n = 719	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Un accès facile à l'autoroute	Avantage	58 %	54 % ↓	60 %	74 % ↑	66 % ↑	55 % ↓	63 % ↑	44 % ↓
	grand avantage	24 %	21 % ↓	28 %	29 %	30 % ↑	22 % ↓	28 % ↑	15 % ↓
	petit avantage	34 %	33 %	32 %	45 % ↑	36 %	33 %	36 %	29 %
	Neutre	30 %	31 %	29 %	20 % ↓	23 % ↓	32 % ↑	28 % ↓	35 % ↑
	Irritant	13 %	15 % ↑	11 %	6 % ↓	11 %	13 %	10 % ↓	21 % ↑
	petit irritant	9 %	11 % ↑	6 %	3 % ↓	8 %	9 %	7 % ↓	13 % ↑
grand irritant	4 %	4 %	5 %	3 %	3 %	4 %	2 % ↓	8 % ↑	
Un environnement mixte regroupant des habitations, des commerces et des bureaux	Avantage	55 %	54 %	57 %	47 %	52 %	56 %	55 %	55 %
	grand avantage	23 %	23 %	24 %	17 %	26 %	22 %	22 %	25 %
	petit avantage	32 %	31 %	33 %	29 %	26 %	33 %	32 %	30 %
	Neutre	32 %	33 %	30 %	29 %	33 %	31 %	32 %	31 %
	Irritant	14 %	13 %	13 %	24 % ↑	15 %	13 %	13 %	15 %
	petit irritant	10 %	9 %	10 %	12 %	11 %	10 %	11 %	8 %
grand irritant	4 %	3 %	3 %	12 % ↑	5 %	4 %	3 % ↓	7 % ↑	
La présence de parcs avec des aires de jeux pour enfants	Avantage	52 %	59 % ↑	48 % ↓	34 % ↓	79 % ↑	45 % ↓	55 % ↑	46 % ↓
	grand avantage	28 %	33 % ↑	23 % ↓	14 % ↓	56 % ↑	19 % ↓	30 % ↑	22 % ↓
	petit avantage	25 %	25 %	25 %	19 %	22 %	25 %	25 %	24 %
	Neutre	35 %	30 % ↓	38 %	49 % ↑	16 % ↓	40 % ↑	34 %	38 %
	Irritant	13 %	11 %	14 %	18 %	6 % ↓	15 % ↑	12 %	16 %
	petit irritant	8 %	6 % ↓	11 %	14 %	3 % ↓	10 % ↑	7 % ↓	12 % ↑
grand irritant	5 %	5 %	4 %	4 %	3 %	5 %	5 %	4 %	
La présence de familles avec enfants	Avantage	44 %	50 % ↑	40 %	24 % ↓	72 % ↑	36 % ↓	47 % ↑	36 % ↓
	grand avantage	23 %	27 % ↑	19 %	7 % ↓	45 % ↑	16 % ↓	25 % ↑	15 % ↓
	petit avantage	22 %	23 %	20 %	17 %	26 %	20 %	22 %	21 %
	Neutre	37 %	34 %	40 %	46 %	23 % ↓	41 % ↑	34 % ↓	44 % ↑
	Irritant	19 %	16 % ↓	21 %	30 % ↑	6 % ↓	23 % ↑	19 %	20 %
	petit irritant	12 %	11 %	13 %	20 % ↑	3 % ↓	15 % ↑	13 %	11 %
grand irritant	7 %	5 %	7 %	10 %	3 % ↓	8 % ↑	6 %	9 %	

Base : ensemble des répondants



Le produit recherché : les attributs



QB8. Un secteur résidentiel peut offrir plusieurs avantages afin d'intéresser les gens à y emménager. Parmi les attributs ci-dessous, nous aimerions comprendre dans quelle mesure ils constituent un avantage ou non pour vous.

		Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
			18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
La proximité de garderies (ex. : CPE) et d'écoles primaires	Avantage	39 %	52 % ↑	29 % ↓	6 % ↓	65 % ↑	32 % ↓	44 % ↑	28 % ↓
	grand avantage	23 %	29 % ↑	19 % ↓	1 % ↓	52 % ↑	15 % ↓	27 % ↑	14 % ↓
	petit avantage	16 %	22 % ↑	10 % ↓	5 % ↓	13 %	18 %	17 %	14 %
	Neutre	46 %	39 % ↓	51 % ↑	71 % ↑	30 % ↓	50 % ↑	43 % ↓	54 % ↑
	Irritant	15 %	10 % ↓	20 % ↑	23 % ↑	6 % ↓	18 % ↑	13 %	19 %
	petit irritant	8 %	5 % ↓	11 % ↑	16 % ↑	3 % ↓	10 % ↑	7 % ↓	12 % ↑
grand irritant	7 %	5 % ↓	9 % ↑	7 %	3 % ↓	8 % ↑	6 %	7 %	
Une mixité de condominiums et de logements en location	Avantage	31 %	31 %	29 %	35 %	24 % ↓	33 % ↑	28 % ↓	37 % ↑
	grand avantage	10 %	10 %	10 %	11 %	10 %	10 %	8 % ↓	15 % ↑
	petit avantage	20 %	21 %	19 %	24 %	13 % ↓	22 % ↑	20 %	22 %
	Neutre	52 %	54 %	51 %	42 % ↓	56 %	51 %	52 %	52 %
	Irritant	18 %	16 %	20 %	24 %	21 %	17 %	20 % ↑	11 % ↓
	petit irritant	13 %	11 %	15 %	16 %	17 %	12 %	14 % ↑	9 % ↓
grand irritant	5 %	4 %	5 %	8 %	4 %	5 %	6 %	2 %	
Une grande densité d'habitations et des immeubles (...) de 12 étages	Avantage	14 %	14 %	14 %	15 %	12 %	15 %	15 %	12 %
	grand avantage	4 %	5 %	2 %	7 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	petit avantage	10 %	10 %	11 %	8 %	9 %	11 %	11 %	8 %
	Neutre	30 %	29 %	32 %	30 %	29 %	31 %	31 %	30 %
	Irritant	56 %	57 %	54 %	56 %	59 %	54 %	55 %	58 %
	petit irritant	34 %	36 %	34 %	27 %	34 %	34 %	34 %	34 %
grand irritant	21 %	21 %	20 %	29 %	25 %	20 %	20 %	24 %	

Base : ensemble des répondants



La description préliminaire du projet et l'évaluation



Nous aimerions maintenant vous présenter **un projet de nouvelle génération en développement résidentiel** qui pourrait voir le jour à Montréal.

L'évaluation se fera étape par étape, en vous montrant chaque fois plus de détails et en vous demandant vos impressions générales. Tout d'abord, parlons de la philosophie du projet

CONVIVIALITÉ

- On parle d'un concept novateur à Montréal pensé comme une communauté où tout est accessible à pied. Dans le cas présent, il serait situé autour d'une station de métro.
- Les déplacements vers le centre-ville se feraient en moins de 30 minutes.
- La grande majorité des courses de tous les jours pourraient se faire à pied dans les commerces de proximité en moins de cinq à sept minutes.
- La possession d'une voiture serait possible bien entendu, mais les résidents qui ne voudraient pas avoir de véhicule pourraient le faire facilement.

PARCS, PISTES CYCLABLES ET DÉPLACEMENTS DANS LE QUARTIER

- Cinq parcs dont un de très grande superficie (**80 hectares – près de trois fois le Parc Lafontaine**) à moins de 15 minutes de marche.
- Pour faciliter les déplacements piétonniers et créer des espaces publics, des passages piétonniers permettraient de traverser les îlots. Les places publiques permettraient aux résidents d'avoir des lieux de détente et seraient des pôles de la vie locale.
- Plusieurs pistes cyclables et sentiers pédestres.

MIXITÉ SOCIALE ET DE TYPES DE BÂTIMENTS

- À terme, le secteur pourrait accueillir près de **3 000 nouveaux logements** constitués d'immeubles de 6 à 12 étages.
- **Il y aura des condominiums à vendre et des logements en location.**
- Variété d'habitations afin de favoriser une mixité des résidents. Ainsi, une proportion de logements pour familles sera incluse dans les projets immobiliers. Les projets comprendront des volets abordables et sociaux.



Exemple de sentier public pour piétons et vélos



Exemple de bâtiments le long d'une artère principale

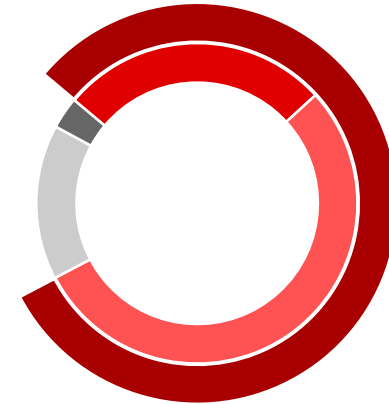


Exemple de grande place publique entre les bâtiments



QC2. Selon ce que vous venez de lire, quelles sont vos **premières impressions** sur ce concept de projet domiciliaire? Pour vous, ce projet est...

- Très intéressant : 27 %
- Assez intéressant : 54 %
- Peu intéressant : 16 %
- Pas du tout intéressant : 3 %



**81 %
Intéressant**

	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Intéressant	81 %	81 %	82 %	81 %	81 %	82 %	80 %
Très intéressant	27 %	28 %	28 %	35 % ↑	25 % ↓	25 %	32 %
Assez intéressant	54 %	54 %	55 %	46 % ↓	57 % ↑	56 %	49 %
Pas intéressant	19 %	19 %	18 %	19 %	19 %	18 %	20 %
Peu intéressant	18 %	13 %	14 %	17 %	15 %	15 %	18 %
Pas du tout intéressant	1 % ↓	6 % ↑	4 %	2 %	3 %	4 %	2 %

Les premières impressions du concept sont positives : plus d'une personne sur quatre indique que le concept urbain est très intéressant. Soulignons d'ailleurs que cette proportion est plus élevée chez les foyers avec enfants.

Base : ensemble des répondants (n = 719)



QC3a. À la lumière de ce que vous venez de voir, pouvez-vous **identifier un ou deux éléments** de ce projet de quartier résidentiel que **vous aimez beaucoup**?

QC3b. Et pouvez-vous identifier un ou deux éléments de ce projet qui **vous déplaisent beaucoup**?

ÉLÉMENTS AIMÉS



La proximité (des commerces, du lieu de travail, etc.)	49 %
À proximité des services/tout se fait à pied	24 %
À proximité des stations de métro/transport collectif	18 %
À proximité des commerces	12 %
Près du centre-ville/centre-ville accessible	7 %
L'accessibilité/la proximité	4 %
Les parcs et pistes cyclables	42 %
Les parcs	21 %
La verdure/espaces verts	20 %
Présence de pistes cyclables	6 %
La mixité sociale et de types de bâtiments	12 %
Mixité des résidents/locatif et propriétaire	6 %
La mixité (sans précision)	3 %
L'aménagement piétonnier	11 %
L'accès pour les piétons/aménagement piétonnier	7 %
Ne privilégie pas l'auto	4 %
L'architecture et le design	10 %
Moderne	3 %
Les espaces communs/publics	7 %
L'aspect communautaire/proximité	2 %
Espaces publics	2 %
Autres	5 %
Il n'y a rien que j'aime	5 %
Je ne sais vraiment pas	17 %

ÉLÉMENTS QUI DÉPLAISENT



La mixité sociale et de types de bâtiments	28 %
Beaucoup de résidents/trop d'unités	21 %
Condos/trop de condos à Montréal	3 %
La mixité propriétaires et locataires	3 %
L'architecture et le design	23 %
Trop en hauteur	16 %
Laid/sans cachet/l'architecture	5 %
Le secteur/quartier	5 %
Loin du centre-ville, des commerces, du lieu de travail, etc.	4 %
Trop loin du centre-ville	2 %
Artificiel/impersonnel/manque de dynamisme	3 %
Le prix	3 %
Autres	7 %
Il n'y a rien qui me déplaît	23 %
Je ne sais vraiment pas	21 %

Les plus grandes forces du TOD résident en la proximité des services/transport collectif et la présence d'espaces verts. Toutefois, il apparait que la densité de résidences soit l'aspect le plus négatif du concept. Ce constat sera d'ailleurs confirmé lors des groupes de discussion.

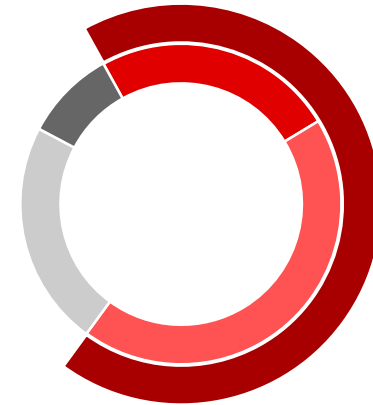
Base : ensemble des répondants (n = 719)

Note : seuls les éléments cumulant des mentions de 2 % et plus sont présentés.



QC4. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, quelle est la **probabilité** que vous **considériez sérieusement un projet de ce type**?

- Très probable : 24 %
- Assez probable : 44 %
- Peu probable : 23 %
- Pas du tout probable : 9 %



**68 %
Probable**

	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 285	35-54 ans n = 310	55 ans et plus n = 99	Oui n = 161	Non n = 533	Propriétaire n = 499	Locataire n = 195
Probable	66 %	70 %	74 %	67 %	68 %	67 %	71 %
Très probable	23 %	26 %	31 %	27 %	24 %	22 % ↓	30 % ↑
Assez probable	43 %	44 %	44 %	41 %	45 %	45 %	42 %
Improbable	34 %	30 %	26 %	33 %	32 %	33 %	29 %
Peu probable	25 %	20 %	18 %	23 %	23 %	24 %	19 %
Pas du tout probable	9 %	10 %	8 %	10 %	9 %	9 %	10 %

La probabilité de considérer le projet est plus élevée chez... :

- ✓ Les hommes : 72 % c. les femmes : 64 %;
- ✓ Ceux qui n'habitent pas avec leur conjoint : 72 % c. 65 %;
- ✓ Ceux qui ne prévoient pas avoir d'enfant prochainement : 71 % c. 62 %;
- ✓ Les répondants d'une origine ethnique autre que québécoise : 76 % c. 65 %.

Sur la base d'une description sommaire, les intentions de considérer le projet sont **encourageantes**. À ce stade-ci, le projet intéresse autant les foyers avec enfants que les foyers sans enfant puisqu'aucune différence significative n'est perçue quant à leur probabilité de considérer le projet.



À ce stade de la discussion, l'animateur présente à nouveau le concept aux participants à partir d'une présentation Power Point. Celle-ci explique les principales composantes du projet (présentées dans le sondage Web), mais ajoute également quelques précisions.

Suite à une présentation davantage détaillée du concept, les participants maintiennent une opinion globalement positive du concept TOD Assomption.

7,8 /10

NOTE GLOBALE D'INTÉRÊT
ENVERS LE PROJET



PRINCIPAUX ÉLÉMENTS AIMÉS

- La proximité du métro;
- Tout se fait à pied;
- À 30 min. du centre-ville;
- Les espaces verts.



PRINCIPAUX ÉLÉMENTS QUI DÉPLAISENT

- La densité/nombre de logements;
- L'incertitude des types de commerces;
- La peur d'être isolé (communauté fermée).

- Sans surprise, les **notes globales d'intérêt** envers le projet sont **plutôt élevées**. Il faut dire que les participants recrutés avaient tous préalablement indiqué être intéressés au projet dans la phase quantitative.
- Cela dit, les principaux éléments aimés relevés des participants sont cohérents avec ceux du sondage Web.
 - La proximité du **métro**, la proximité des **commerces** et du centre-ville sont les éléments les plus appréciés. Soulignons ici que la proximité de lignes d'autobus n'est pas aussi porteuse que la proximité du métro. À cet effet, plusieurs participants indiquent que le réseau du métro est plus fiable que celui de l'autobus.
 - Le **développement durable**, communiqué par les parcs, les pistes cyclable et les sentiers piétonniers, constitue une valeur ajoutée importante au concept.
 - Par ailleurs, **la vie de quartier** est régulièrement mentionnée spontanément par les participants comme étant un aspect important du concept. Le TOD Assomption, tel qu'il est décrit, aspire à la vie communautaire. Certains participants se montrent nostalgiques face à cette facette du TOD, car ils se rappellent le quartier de leur enfance.
- Bien que le projet suscite des réactions principalement positives, il génère aussi **quelques contreparties négatives**.
 - La grande densité de résidents dans les immeubles est l'élément qui entraîne le plus de réactions négatives.

COMMENT DÉCRIRIEZ-VOUS CE NOUVEAU QUARTIER D'HABITATION A UN AMI EN UNE PHRASE?

Une ville dans une ville



Cette page et les suivantes détaillent les réactions face aux aspects positifs et négatifs du concept, plus particulièrement en lien avec la catégorie/gamme du concept, l'architecture, la mixité d'habitation et de résidents, la proximité des commerces, du métro et du lieu de travail ainsi que la vie de quartier.

LE PRIX ANTICIPÉ



- La majorité des participants estiment que le projet TOD Assomption s'inscrit dans une habitation de type **moyen de gamme**. La principale raison de cette attribution est **le quartier** dans lequel le futur TOD prendra place.
- Bien qu'aucune information n'ait été indiquée en ce qui concerne les prix, les futurs propriétaires ont mentionné, dans l'ensemble, être prêts à payer entre **180 k\$ et 350 k\$**; d'une façon plus précise, la majorité des réponses se situent entre 250 k\$ et 300 k\$. Les futurs locataires, quant à eux, seraient prêts à déboursier généralement entre **1 000 et 1 200 \$** par mois.

LA DENSITÉ, L'ARCHITECTURE ET LE DESIGN



- Les réactions sont **plutôt négatives** concernant **la hauteur** des édifices, à l'exception des futurs locataires. Les futurs propriétaires et les ménages avec enfants affirment avoir une préférence pour les édifices d'une **hauteur maximale de six étages**. L'idée de tour inquiète quelques-uns sur la perte **potentielle de luminosité**. De plus, se trouver loin de l'entrée/la sortie peut être un irritant parmi certains participants ayant des enfants.
- Par ailleurs, on note une certaine appréhension liée à la notion de **3 000 nouveaux logements**. Certaines des personnes rencontrées traduisent cela par une **forte densité de population**, ce qui vient teinter négativement leur opinion envers ce nouveau quartier.
- Finalement, il semble que **l'absence d'entrée privée ou d'accès au sol** soit un frein pour **une minorité**, principalement pour les foyers avec enfants ou les personnes ayant des animaux. Pour la plupart, cela ne cause aucun problème puisqu'ils sont déjà confrontés à cette réalité.

En fonction du quartier, ça va être plus abordable. Présentement à l'Assomption c'est un terrain vague.
(A.A)

Ça me fait penser à Toronto, y'a des tours partout. C'est dense, je n'aime pas cela.
(A.A)

Je n'aime pas que ça soit 12 étages. Je n'irais pas habiter au 8^e. Avec mes enfants, au 2^e ou 3^e max.
(M.E)



La plupart des participants aux groupes de discussion émettent des commentaires plutôt négatifs à l'égard des immeubles en hauteur (à l'exception des futurs locataires). Soulignons que dans le volet quantitatif, très peu de répondants (16 %) déclarent habiter dans un immeuble avec ascenseur. Cela dit, il apparaît essentiel de démocratiser les idées préconçues à l'égard des immeubles en hauteur (luminosité, insonorisation, etc.) afin de limiter les impacts négatifs sur le projet.



LA MIXITÉ : PROPRIÉTAIRES-LOCATAIRES

- A priori, il est **difficile de savoir qui est propriétaire ou locataire de son condo**. Ainsi, l'idée d'une mixité entre propriétaires et locataires ne se pose pas vraiment en réalité.
- Toutefois, quelques-uns des futurs propriétaires expriment une **certaine crainte** envers l'idée de cette cohabitation. Ils estiment que certains locataires pourraient être moins respectueux des lieux étant donné qu'ils n'en sont pas propriétaires.

Moi je suis propriétaire et le locataire à côté peut détruire son appartement.
(M.E)

LA MIXITÉ : FAMILLES



- De façon générale, l'idée de **retrouver des familles** dans ce concept de TOD est **accueillie positivement**, à l'exception notable de quelques personnes parmi les plus âgées qui appréhendent le bruit. Il apparaît donc absolument nécessaire d'avoir une excellente insonorisation. Soulignons qu'il serait préférable de proscrire les cours de jeux intérieures : plusieurs participants, autant ceux avec enfants que ceux sans enfant, craignent que ces cours génèrent beaucoup de bruit.
- Par contre, l'idée de **regrouper les familles** dans des immeubles distincts ou au bas des édifices **ne suscite pas d'enthousiasme** particulier, compte tenu que le statut familial peut changer avec les années et que chacun doit avoir le droit de décider où il veut s'installer.

C'est sûr que la qualité du silence après une journée de travail c'est important. S'il y a des enfants et que je ne les entends pas c'est correct.
(A.A)

Ça va attirer les jeunes familles. Les enfants ça fait de la vie dans un quartier.
(A.L)

LA MIXITÉ SOCIALE



- Bien que dans tous les groupes de discussion certaines personnes déclarent qu'il est tout à fait **normal** de retrouver une certaine proportion de ces logements, on ressent un **enthousiasme moindre** à l'égard de cette cohabitation; plusieurs ayant en tête de grands ensembles de logements subventionnés. Quelques participants révèlent des **inquiétudes liées à cette clientèle**. Cela dit, ils ne sont pas contre l'idée d'intégrer des logements sociaux dans le concept, mais cela doit être fait dans un **seuil acceptable**.
- Néanmoins, chez ceux ayant une **perception plus contemporaine** des logements subventionnés, les **opinions sont davantage positives** : chez les futurs locataires rencontrés, notamment les plus jeunes, quelques-uns affirment qu'il s'agit d'une très bonne idée et seraient prêts à soumettre leur candidature.

Je n'ai pas de problème, mais il ne faut pas que la concentration soit trop élevée (logements sociaux).
(A.A)



LA PROXIMITÉ DES SERVICES ET DU LIEU DE TRAVAIL

- L'idée de **proximité** avec les commerces, le métro et le lieu de travail est sans contredit l'**aspect le plus prometteur** du TOD Assomption. Parmi les personnes rencontrées, tous déclarent que la proximité entre la résidence et son lieu de travail est un **avantage important**.
- Par ailleurs, la proximité du métro Assomption garantit que les **déplacements au centre-ville** (lieu de travail des participants ou de leur conjoint) se feront rapidement et simplement.
- Toutefois, on remarque une certaine inquiétude chez quelques participants concernant le **type de commerces** qui sera à proximité. Certains sont peu enjoués à l'idée de retrouver des grandes chaînes : on remarque, et ce dans tout les groupes, une **préférence** pour les petits **commerces de quartier**.



LA VIE DE QUARTIER

- Tous s'entendent pour dire qu'il est avantageux de **tout trouver à une distance de marche**. Cela met en valeur les **déplacements actifs** et **limite l'usage de la voiture**. Les parcs et les espaces verts sont d'ailleurs importants pour rendre encore plus séduisant le quartier.
- Par ailleurs, le TOD Assomption, tel qu'il est décrit, aspire à la **vie communautaire**. Certains participants révèlent un côté nostalgique, se rappelant le quartier de leur enfance.
- Par contre, quelques personnes soulignent l'importance d'être vigilant dans la conception du projet afin **d'éviter** que le quartier **soit isolé** et devienne une « communauté fermée ».

J'aime que ce soit proche du métro parce que où je travaille, le métro est juste en bas de l'édifice.
(M.E)

Dès que ça vient comme un village, ça peut créer une interaction avec les résidents.
(A.A)

Pour les assurances, moi ça m'inquiète. Considérant le type de commerce c'est très dispendieux.
(A.L)

Moi je l'ai vu comme s'il n'y aurait pas de grandes bannières. Je voyais plus des petits commerces de quartier.
(A.A)

EST-CE ENVISAGEABLE DE VIVRE AU DESSUS D'UN COMMERCE?

L'idée de retrouver des commerces au rez-de-chaussée de l'immeuble est **globalement bien reçue**. Toutefois, plusieurs participants indiquent qu'ils n'habiteraient pas nécessairement au dessus d'un commerce alimentaire en raison du **risque d'incendie, de bruit et de primes d'assurance élevées**.

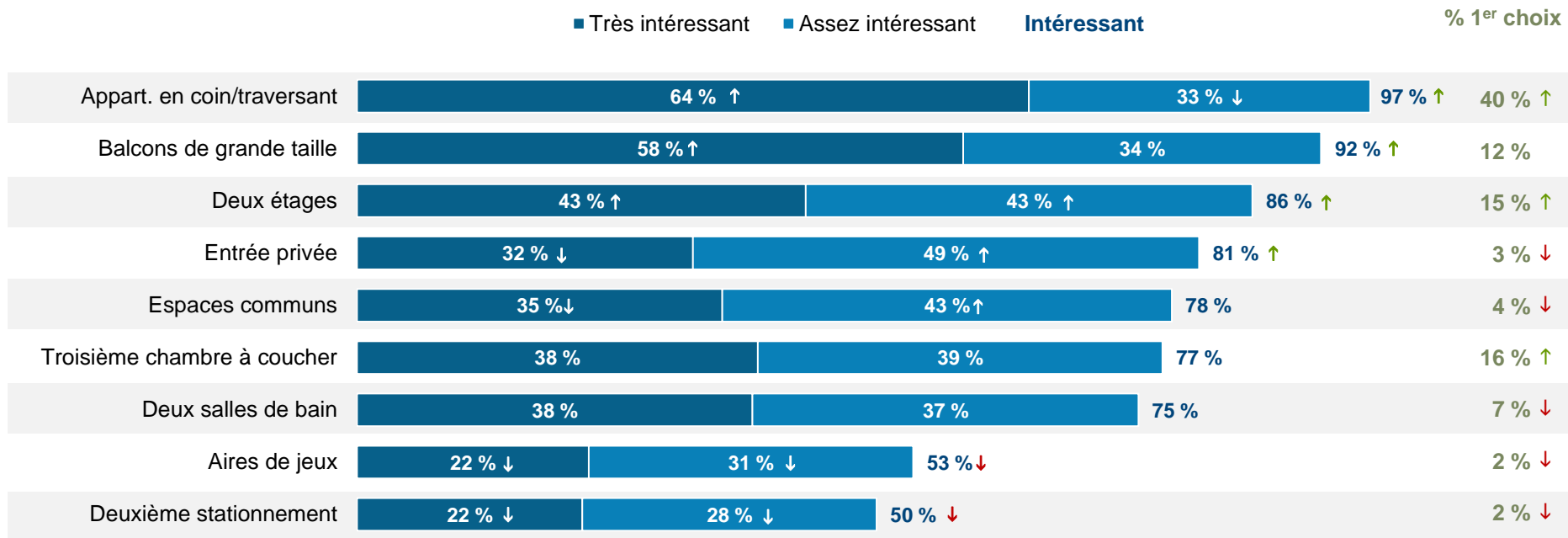


Les bonifications potentielles
au projet



QE1-9. **Allons maintenant un peu plus loin dans la description du concept.** Que vous soyez intéressé ou non au concept, nous allons vous présenter différentes idées afin de le bonifier. Nous vous demandons simplement de nous dire ce que vous en pensez. Pour vous est-ce...

QE10. La *Ville de Montréal* désire conseiller le promoteur du concept sur les bonifications à inclure. Selon vos besoins, **quelles bonifications sont les plus importantes pour vous?** Quel est votre 1^{er} choix, 2^e choix et 3^e choix?



Les appartements en coin/traversant obtiennent le premier rang au niveau des bonifications. Il faut dire que ce type d'appartement permet une meilleure luminosité. Les autres bonifications sont, pour la plupart intéressantes, mais figurent moins souvent au 1^{er} choix.

Note : les flèches indiquent les différences significatives à 95 % entre les bonifications.

Base : ensemble des répondants (n = 719)



QE1-9. Allons maintenant un peu plus loin dans la description du concept. Que vous soyez intéressé ou non au concept, nous allons vous présenter différentes idées afin de le bonifier. Nous vous demandons simplement de nous dire ce que vous en pensez. Pour vous est-ce...

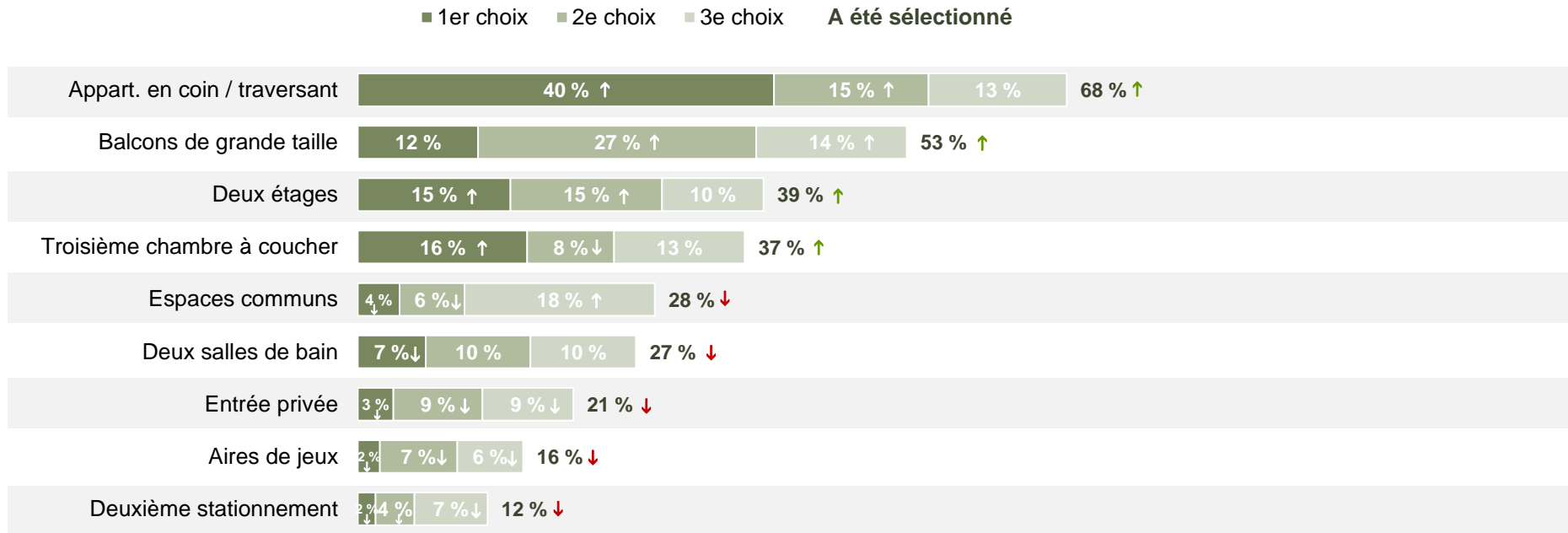
QE10. La Ville de Montréal désire conseiller le promoteur du concept sur les bonifications à inclure. Selon vos besoins, **quelles bonifications sont les plus importantes pour vous?** Quel est votre 1^{er} choix, 2^e choix et 3^e choix?

		Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
			18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Appart. en coin /traversant	Intéressant	97 %	98 %	95 % ↓	99 %	97 %	97 %	96 %	99 %
	Très intéressant	64 %	63 %	65 %	69 %	59 %	66 %	63 %	68 %
	Assez intéressant	33 %	35 %	30 %	30 %	38 %	31 %	34 %	30 %
	%de 1er choix	40 %	1 38 %	1 39 %	1 57 % ↑	2 29 % ↓	1 43 % ↑	1 40 %	1 39 %
Balcons de grande taille	Intéressant	92 %	94 %	90 %	95 %	89 % ↓	93 % ↑	93 %	91 %
	Très intéressant	58 %	60 %	56 %	60 %	42 % ↓	63 % ↑	55 % ↓	65 % ↑
	Assez intéressant	34 %	34 %	35 %	35 %	46 % ↑	31 % ↓	37 % ↑	26 % ↓
	%de 1er choix	12 %	12 %	12 %	2 11 %	5 % ↓	3 14 % ↑	11 %	2 14 %
Deux étages	Intéressant	86 %	90 % ↑	84 %	66 % ↓	89 %	85 %	87 %	82 %
	Très intéressant	43 %	47 % ↑	41 %	22 % ↓	42 %	43 %	45 %	38 %
	Assez intéressant	43 %	43 %	42 %	44 %	47 %	42 %	42 %	44 %
	%de 1er choix	15 %	3 17 % ↑	3 13 %	6 % ↓	3 15 %	2 15 %	3 15 %	3 14 %
Entrée privée	Intéressant	81 %	83 %	78 %	80 %	81 %	80 %	80 %	82 %
	Très intéressant	32 %	29 %	36 %	31 %	39 % ↑	30 % ↓	32 %	32 %
	Assez intéressant	49 %	53 % ↑	41 % ↓	49 %	43 %	50 %	48 %	50 %
	%de 1er choix	3 %	2 % ↓	4 %	3 10 % ↑	5 %	3 %	4 %	3 %
Espaces communs	Intéressant	78 %	77 %	80 %	80 %	80 %	78 %	76 % ↓	84 % ↑
	Très intéressant	35 %	33 %	37 %	43 %	39 %	34 %	33 %	40 %
	Assez intéressant	43 %	44 %	43 %	37 %	41 %	44 %	43 %	45 %
	%de 1er choix	4 %	5 % ↑	3 %	2 %	3 %	4 %	2 % ↓	8 % ↑
Troisième chambre à coucher	Intéressant	77 %	84 % ↑	74 %	52 % ↓	90 % ↑	73 % ↓	80 % ↑	70 % ↓
	Très intéressant	38 %	43 % ↑	36 %	20 % ↓	57 % ↑	33 % ↓	41 %	33 %
	Assez intéressant	39 %	41 %	38 %	32 %	33 %	40 %	40 %	37 %
	%de 1er choix	16 %	2 18 %	2 17 %	6 % ↓	1 31 % ↑	12 % ↓	2 17 %	13 %
Deux salles de bain	Intéressant	75 %	75 %	76 %	72 %	81 % ↑	73 % ↓	79 % ↑	65 % ↓
	Très intéressant	38 %	36 %	41 %	37 %	44 %	36 %	42 % ↑	28 % ↓
	Assez intéressant	37 %	39 %	35 %	35 %	37 %	37 %	37 %	37 %
	%de 1er choix	7 %	6 %	7 %	7 %	6 %	7 %	7 %	6 %
Aires de jeux	Intéressant	53 %	64 % ↑	43 % ↓	29 % ↓	78 % ↑	46 % ↓	55 %	50 %
	Très intéressant	22 %	26 % ↑	20 %	8 % ↓	47 % ↑	15 % ↓	24 %	18 %
	Assez intéressant	31 %	38 % ↑	23 % ↓	21 % ↓	32 %	31 %	31 %	31 %
	%de 1er choix	2 %	1 %	4 % ↑	0 %	6 % ↑	1 % ↓	2 %	1 %
Deuxième stationnement	Intéressant	50 %	48 %	51 %	56 %	60 % ↑	47 % ↓	54 % ↑	40 % ↓
	Très intéressant	22 %	18 % ↓	25 %	28 %	29 % ↑	19 % ↓	22 %	21 %
	Assez intéressant	28 %	30 %	26 %	27 %	31 %	28 %	32 % ↑	19 % ↓
	%de 1er choix	2 %	1 %	2 %	2 %	1 %	2 %	2 %	1 %

Base : ensemble des répondants



QE10. La *Ville de Montréal* désire conseiller le promoteur du concept sur les bonifications à inclure. Selon vos besoins, **quelles bonifications sont les plus importantes pour vous?** Quel est votre 1^{er} choix, 2^e choix et 3^e choix?



Denrée plutôt rare à Montréal, les balcons de grande taille sont fréquemment choisis comme 2^e choix, derrière les appartements en coin/traversant.

Note : les flèches indiquent les différences significatives à 95 % entre les bonifications.

Base : ensemble des répondants (n = 719)



Les bonifications les plus importantes



QE10. La *Ville de Montréal* désire conseiller le promoteur du concept sur les bonifications à inclure. Selon vos besoins, **quelles bonifications sont les plus importantes pour vous?** Quel est votre 1^{er} choix, 2^e choix et 3^e choix?

		Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
			18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202
Appart. en coin / traversant	1 ^{er} choix	40 %	38 %	39 %	57 % ↑	29 % ↓	43 % ↑	40 %	39 %
	2 ^e choix	15 %	14 %	16 %	12 %	16 %	15 %	14 %	17 %
	3 ^e choix	13 %	16 % ↑	10 % ↓	8 %	11 %	14 %	12 %	17 %
	%3 1 ^{er} choix	68 %	69 %	65 %	76 %	56 % ↓	72 % ↑	66 %	73 %
Balcons de grande taille	1 ^{er} choix	12 %	12 %	12 %	11 %	5 % ↓	14 % ↑	11 %	14 %
	2 ^e choix	27 %	26 %	27 %	30 %	20 % ↓	29 % ↑	25 %	32 %
	3 ^e choix	14 %	14 %	16 %	13 %	15 %	14 %	13 %	18 %
	%3 1 ^{er} choix	53 %	51 %	55 %	54 %	40 % ↓	56 % ↑	48 % ↓	64 % ↑
Deux étages	1 ^{er} choix	15 %	17 % ↑	13 %	6 % ↓	15 %	15 %	15 %	14 %
	2 ^e choix	15 %	16 %	13 %	10 %	12 %	15 %	16 % ↑	10 % ↓
	3 ^e choix	10 %	11 %	7 %	13 %	8 %	10 %	10 %	10 %
	%3 1 ^{er} choix	39 %	44 % ↑	34 % ↓	29 % ↓	35 %	40 %	41 %	34 %
Troisième chambre à coucher	1 ^{er} choix	16 %	18 %	17 %	6 % ↓	31 % ↑	12 % ↓	17 %	13 %
	2 ^e choix	8 %	9 %	8 %	7 %	10 %	8 %	10 % ↑	4 % ↓
	3 ^e choix	13 %	15 % ↑	11 %	7 %	14 %	12 %	13 %	11 %
	%3 1 ^{er} choix	37 %	41 % ↑	35 %	19 % ↓	54 % ↑	32 % ↓	40 % ↑	28 % ↓
Espaces communs	1 ^{er} choix	4 %	5 % ↑	3 %	2 %	3 %	4 %	2 % ↓	8 % ↑
	2 ^e choix	6 %	4 % ↓	9 % ↑	9 %	2 % ↓	7 % ↑	5 %	9 %
	3 ^e choix	18 %	16 %	20 %	27 % ↑	16 %	19 %	19 %	17 %
	%3 1 ^{er} choix	28 %	25 % ↓	31 %	37 % ↑	21 % ↓	31 % ↑	26 % ↓	34 % ↑
Deux salles de bain	1 ^{er} choix	7 %	6 %	7 %	7 %	6 %	7 %	7 %	6 %
	2 ^e choix	10 %	9 %	11 %	15 %	10 %	10 %	11 %	7 %
	3 ^e choix	10 %	10 %	10 %	10 %	9 %	10 %	11 %	7 %
	%3 1 ^{er} choix	27 %	25 %	28 %	32 %	25 %	27 %	29 % ↑	21 % ↓
Entrée privée	1 ^{er} choix	3 %	2 % ↓	4 %	10 % ↑	5 %	3 %	4 %	3 %
	2 ^e choix	9 %	9 %	7 %	9 %	9 %	8 %	8 %	9 %
	3 ^e choix	9 %	8 %	10 %	9 %	9 %	9 %	8 %	10 %
	%3 1 ^{er} choix	21 %	19 %	21 %	28 %	23 %	20 %	20 %	22 %
Aires de jeux	1 ^{er} choix	2 %	1 %	4 % ↑	0 %	6 % ↑	1 % ↓	2 %	1 %
	2 ^e choix	7 %	10 % ↑	4 % ↓	4 %	15 % ↑	5 % ↓	7 %	8 %
	3 ^e choix	6 %	6 %	7 %	4 %	11 % ↑	5 % ↓	7 %	5 %
	%3 1 ^{er} choix	16 %	17 %	15 %	8 % ↓	32 % ↑	11 % ↓	17 %	14 %
Deuxième stationnement	1 ^{er} choix	2 %	1 %	2 %	2 %	1 %	2 %	2 %	1 %
	2 ^e choix	4 %	3 %	4 %	5 %	7 % ↑	3 % ↓	4 %	4 %
	3 ^e choix	7 %	5 % ↓	10 % ↑	10 %	8 %	7 %	8 %	5 %
	%3 1 ^{er} choix	12 %	9 % ↓	16 % ↑	17 %	15 %	12 %	13 %	10 %

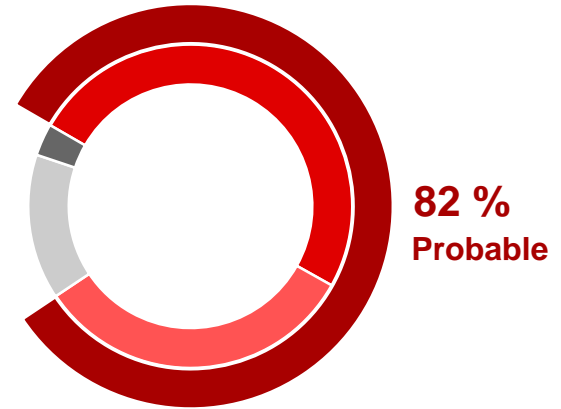
Base : ensemble des répondants



QE11. Maintenant, si vos trois **bonifications** préférées étaient **incluses dans le projet** et si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années, quelle est la **probabilité** que vous **considériez sérieusement un projet de ce type?**

- Très probable : 51 %
- Assez probable : 32 %
- Peu probable : 13 %
- Pas du tout probable : 3 %

L'intention de considérer ce projet sur la base d'une description sommaire (QC4) **68 %**



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 287	35-54 ans n = 319	55 ans et plus n = 100	Oui n = 158	Non n = 548	Propriétaire n = 506	Locataire n = 200
Probable	80 % +14	84 % +14	88 % +14	83 % +16	82 % +14	82 % +15	83 % +12
Très probable	48 % +25	52 % +26	50 % +19	51 % +24	50 % +26	49 % +27	53 % +23
Assez probable	32 %	31 %	39 %	32 %	33 %	33 %	30 %
Improbable	20 %	16 %	12 %	17 %	18 %	18 %	17 %
Peu probable	17 %	12 %	10 %	14 %	15 %	15 %	14 %
Pas du tout probable	3 %	4 %	2 %	3 %	3 %	3 %	3 %

En incluant les trois bonifications préférées, les probabilités de considérer le projet augmentent de 14 points.

- Les foyers avec enfants et ceux sans enfant considèrent le projet avec bonifications dans les mêmes proportions.
- Parmi ceux qui pourraient considérer un appart/condo dans un immeuble avec ascenseur, le taux de très probable est de 60 %.

La probabilité de considérer le projet est plus élevée chez... :

- ✓ Les hommes : 85 % c. les femmes : 79 %;
- ✓ Ceux qui n'habitent pas avec leur conjoint : 88 % c. 78 %;
- ✓ Ceux qui ne prévoient pas avoir d'enfant prochainement : 84 % c. 78 %;
- ✓ Les répondants d'une origine ethnique autre que québécoise : 87 % c. 80 %.

Base : ensemble des répondants excluant les « Ne sait pas » (n = 706)

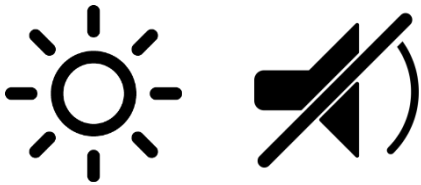
*Note : les chiffres indiqués en vert dans le tableau ci-dessus montrent le nombre de points gagnés/perdus sur les intentions de considérer le projet (entre la QC4 et QE11).



Après avoir discuté du nouveau quartier d'habitation, l'animateur demande aux participants d'élaborer le plan de leur «appartement idéal». Ils doivent indiquer sur une feuille les caractéristiques les plus importantes pour eux. L'animateur fait ensuite un tour de table afin de recueillir les caractéristiques les plus importantes des participants.

L'appartement idéal varie en fonction des besoins de chacun et du type de ménage. Toutefois, la luminosité et l'insonorisation font l'unanimité pour la majorité.

La luminosité et l'insonorisation



SONT LES CARACTÉRISTIQUES LES PLUS MENTIONNÉES PAR LES PARTICIPANTS.

LES AUTRES CARACTÉRISTIQUES IMPORTANTES MENTIONNÉES :

- Un bain et une douche séparée;
- Du rangement intérieur et/ou extérieur;
- Des balcons de grande taille;
- La climatisation.

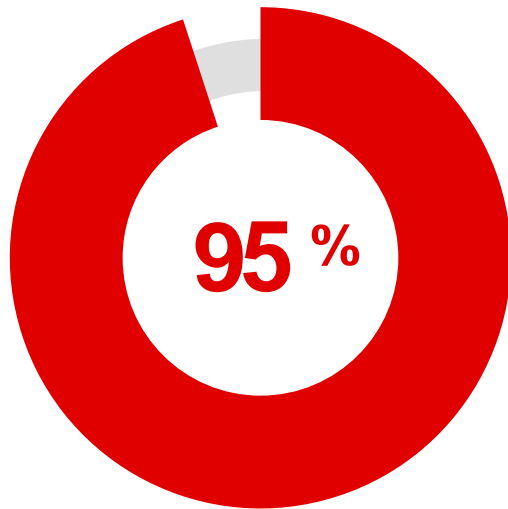
- Étonnamment, très peu de participants mentionnent l'importance d'avoir un appartement de grande taille.
- La caractéristique la plus souvent mentionnée par la majorité des participants a trait à **la luminosité**. Il apparaît plus qu'important d'offrir le plus possible une **luminosité naturelle**. Il faut dire que l'importance de la luminosité a également été relevée dans le volet quantitatif avec la possibilité d'avoir des appartements en coin/traversant.
- **L'insonorisation** est également mentionnée fréquemment. Toutefois, quelques participants expriment qu'ils s'attendent à cette caractéristique dans l'achat d'une nouvelle propriété. Pour eux, cela va de soi : une nouvelle construction **doit offrir une insonorisation supérieure** à ses occupants.
- Chez **les foyers avec enfants** ou en voie de le devenir, la **troisième chambre** et la **deuxième salle de bain** sont des caractéristiques très intéressantes.
 - Tel que mentionné précédemment, les participants estiment que peu de propriétés offrent actuellement ces avantages, le marché étant principalement composé de condos 4½.
- Certains détenteurs de voiture expriment un fort intérêt à retrouver un **stationnement intérieur**.
 - Il est toutefois légitime de se questionner sur cette caractéristique puisqu'une des promesses de ce TOD est que, à terme, tout pourra être fait à pied ou à vélo et l'usage de la voiture devrait être limité. Certains se disent d'ailleurs ouverts à réduire leur utilisation de la voiture.
 - Malgré tout, il apparaît que le stationnement soit un *must*, ne serait-ce que pour accueillir les visiteurs.



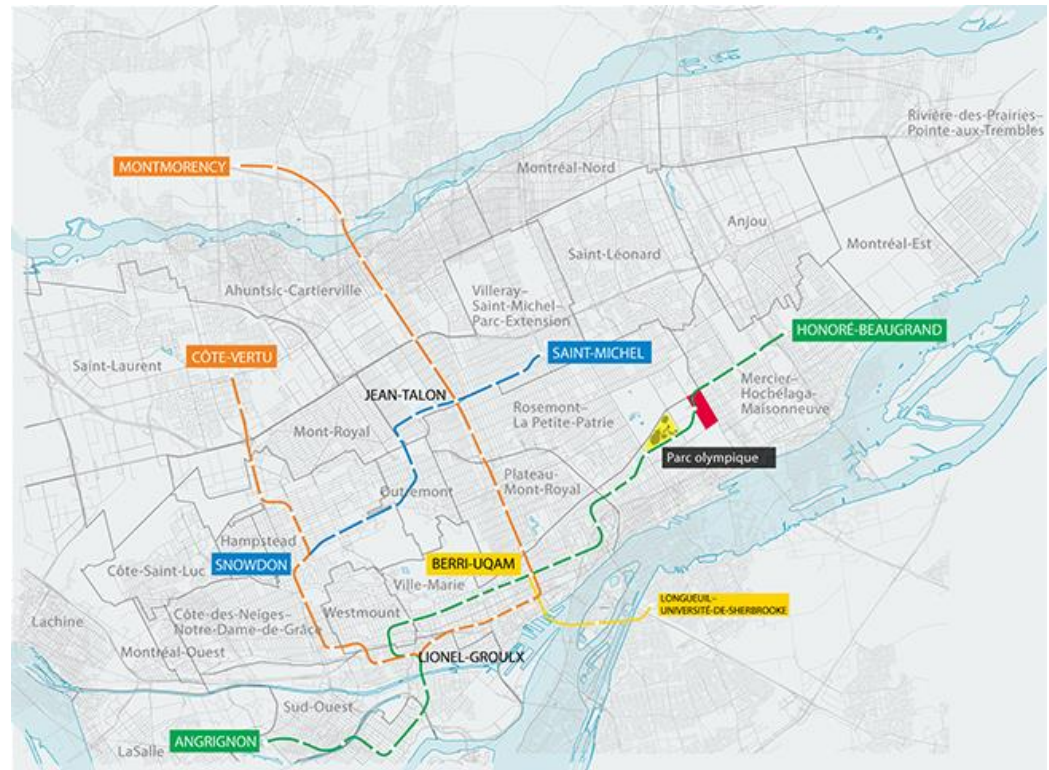
L'emplacement du site



QD1a. **Parlons de l'emplacement du site.** Ce nouveau quartier serait **situé** dans le secteur immédiat du métro l'Assomption à deux pas à l'Est du *Parc Olympique* et du *Parc Maisonneuve*. Il s'agit d'un ancien quartier industriel qui sera transformé graduellement en quartier résidentiel. Plus précisément, le site est dans un quadrilatère formé par les rues Sherbrooke, Hochelaga, Dickson et le boulevard l'Assomption comme indiqué sur l'image ci-dessous (**en rouge**). Avez-vous une bonne compréhension de l'endroit où se trouve ce site?



Situe bien l'emplacement

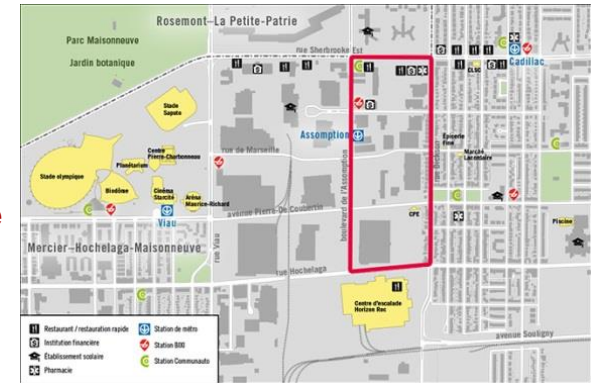
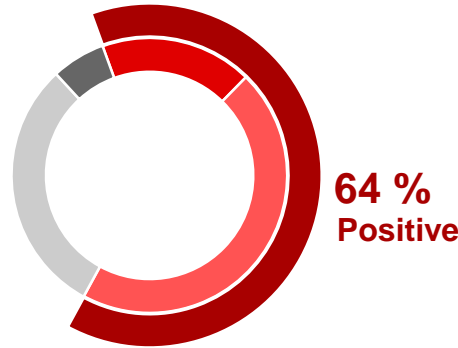


Base : ensemble des répondants (n = 719)



QD2. D'après ce que vous venez de voir concernant l'emplacement du site, quelle est votre réaction globale vis-à-vis de l'emplacement potentiel de ce nouveau quartier résidentiel? Diriez-vous qu'elle est...

- Très positive : 18 %
- Assez positive : 46 %
- Assez négative : 30 %
- Très négative : 6 %



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire	
	18-34 ans n = 277	35-54 ans n = 309	55 ans et plus n = 96	Oui n = 152	Non n = 530	Propriétaire n = 489	Locataire n = 193
Positive	63 %	64 %	64 %	74 % ↑	61 % ↓	66 % ↑	58 % ↓
Très positive	17 %	19 %	20 %	22 %	17 %	16 %	22 %
Assez positive	46 %	46 %	43 %	52 %	44 %	50 %	35 %
Négative	37 %	36 %	36 %	26 % ↓	39 % ↑	34 % ↓	42 % ↑
Assez négative	30 %	30 %	34 %	23 %	32 %	29 %	34 %
Très négative	7 %	6 %	2 %	3 %	7 %	5 %	9 %


La réaction face à l'emplacement est davantage positive chez... :

- ✓ Les ménages qui possèdent au moins une automobile : 67 % c. 57 %;
- ✓ Ceux ayant un diplôme collégial ou primaire/secondaire : 75 % et 74 % c. universitaire : 62 %;
- ✓ Les répondants canadiens-français/qubécois : 67 % c. autres origines ethniques : 60 %.

Il est intéressant de souligner que les répondants d'une origine ethnique autre que canadienne-française/qubécoise récoltaient des probabilités de considérer le projet plus élevées et qu'une fois le quartier du projet révélé, on note une réaction plus négative de leur part à l'égard de l'emplacement.



QD3. Qu'est-ce qui vous fait dire cela?

RÉACTIONS DE CEUX AYANT UNE OPINION POSITIVE FACE À L'EMPLACEMENT 	
RÉACTIONS POSITIVES	68 %
La proximité (des commerces, du lieu de travail, etc.)	43 %
Près du métro/transports en commun	23 %
Beaucoup de services à proximité/près de tout	15 %
Près du centre-ville	13 %
Près d'un parc/grand parc	6 %
Proximité du lieu de travail	4 %
Près du stade olympique	3 %
Près des axes routiers	3 %
Près du Jardin Botanique	2 %
Aime le quartier/connait le quartier	34 %
Familier avec le coin/y habite	14 %
Bien situé géographiquement/aime ce secteur	11 %
Quartier en pleine mutation/en développement/effervescence	10 %
Coin tranquille	3 %
L'architecture et le design	2 %
Autres	3 %
RÉACTIONS NÉGATIVES	13 %
N'aime pas le quartier/mauvaise réputation	5 %
Je n'aime pas le quartier	3 %
Loin du travail, des commerces, etc.	5 %
Autres	2 %
Je ne sais vraiment pas	24 %

RÉACTIONS DE CEUX AYANT UNE OPINION NÉGATIVE FACE À L'EMPLACEMENT 	
RÉACTIONS NÉGATIVES	85 %
N'aime pas le quartier/mauvaise réputation	56 %
Je n'aime pas le quartier	33 %
Secteur de gens démunis/défavorisés/criminalité du secteur	9 %
Quartier peu attrayant	5 %
Gens du quartier	4 %
Quartier industriel	3 %
Quartier à haut taux de délinquance/criminalité	3 %
Loin du travail, des commerces, etc.	36 %
Trop loin du lieu de travail/de l'école	14 %
Loin du centre-ville	11 %
Loin du reste de la famille/entourage	5 %
Absence de commerces de proximité	4 %
Problèmes de transport/état des routes	6 %
Circulation routière/trafic	3 %
Autres	8 %
Manque de vie	2 %
RÉACTIONS POSITIVES	7 %
La proximité (des commerces, du lieu de travail, etc.)	3 %
Aime le quartier/connait le quartier	3 %
Je ne sais vraiment pas	13 %

Le quartier suscite des opinions partagées entre les répondants. Certains y voient des avantages alors que pour d'autres les réactions envers le quartier sont négatives et ce, pour plusieurs raisons.



Après avoir discuté du concept avec les participants, l'animateur leur présente quelques photos du quartier. Il les questionne ensuite sur l'impact du secteur sur leur opinion envers le projet.

Bien que le quartier ne suscite pas de réactions très positives, les participants se montrent confiants qu'il peut évoluer et devenir un endroit agréable à vivre.



PRINCIPAUX ÉLÉMENTS QUI CONTRIBUENT À L'IDÉE QUE LE QUARTIER PEUT CHANGER...

- La proximité du métro;
- La proximité du Stade olympique;
- La proximité du Biodôme;
- La proximité du Jardin Botanique;
- La proximité du centre-ville.

- Bien que tous soient capables de situer le secteur sur l'Île de Montréal, la majorité **ne connaît pas très bien** la réalité de ce quartier.
- En fait, plusieurs personnes, et ce dans chacun des groupes, **affirment n'être jamais allées dans ce quartier**.
- Pour ceux qui le connaissent, quelques-uns en ont une opinion plutôt neutre et d'autres un peu plus négative en raison des **activités industrielles** et des **résidents actuels**.
- Il est certain que le quartier, tel qu'il est aujourd'hui, **suscite peu d'intérêt**. Toutefois, la plupart des personnes rencontrées **se montrent relativement optimistes** face à l'idée que le quartier peut changer et évoluer.
 - Quelques personnes citent en exemple Griffintown. Ils indiquent que le quartier était peu attrayant et très industriel, mais qu'il s'est revitalisé et qu'il est maintenant un quartier d'habitations reconnu.

C'est sûr on va sortir et ça va être laid...
(A.A)

Je pense que n'importe quel quartier proche d'un métro et du centre-ville va se développer.
(A.A)

Tu as le Stade Olympique, le Biodôme, etc. Le carré rouge est industriel, mais si ça change, ça va faire du bien.
(M.E)

Si tout change, ça va devenir plus beau.
(A.L)

Y'a moyen d'en faire quelque chose. Il y a du potentiel.
(A.A)

Il y a 2-3 quartiers comme ça qui sont devenus des super belles places.
(M.E)



Malgré des images peu attrayantes du quartier, la plupart des participants soutiennent leur intérêt envers le projet.



- Sans surprise, les photos présentées lors des groupes de discussion **ne provoquent pas d'enthousiasme démesuré**.
 - Chez quelques participants, la réalité actuelle du secteur diminue leur intérêt envers le projet.
- Toutefois, pour la majorité, **l'intérêt demeure** puisqu'ils sont confiants que le secteur peut être appelé à changer.
- Cela dit, **l'emplacement n'est pas un frein majeur**, mais le secteur devra changer afin d'attirer un grand nombre à s'y installer.

*C'est un compromis. C'est pas l'idéal, mais si on a des services qui vont avec, c'est OK.
(A.A)*

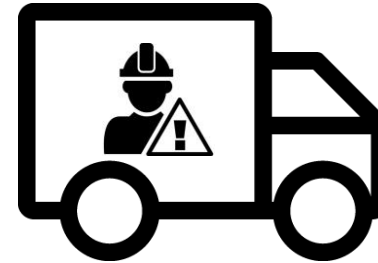
*J'habite là. Ça peut s'améliorer, mais ce n'est pas le quartier le plus palpitant.
(A.L)*

*Moi j'avais dans la tête les pyramides devant, mais finalement non...
(M.E)*



Les participants expriment le besoin de recevoir un incitatif afin de les convaincre de s'y installer dès le début du projet. Cela compenserait pour les inconvénients qui seront rencontrés.

- La majorité des personnes rencontrées déclarent qu'il y a **plusieurs inconvénients** à s'installer dans un quartier en développement :
 - Les bruits de la construction;
 - Les matériaux de construction à l'extérieur;
 - Le va-et-vient de camions;
 - La poussière;
 - Moins de commerces de proximité;
 - Etc.
- Cela dit, afin de les inciter à être des pionniers, il s'avère nécessaire d'offrir un **incitatif**.
 - Cet incitatif peut être **financier** comme il peut être en **termes de produit** (par exemple : l'emplacement de l'unité, la grandeur, le style, etc.).
- Toutefois, pour une minorité de répondants, **aucun incitatif ne pourrait compenser** les risques encourus à être un pionnier de ce secteur. Ceux-ci s'y installeraient une fois que tout serait terminé.
- D'autres mentionnent qu'avec un **incitatif financier**, il est difficile d'estimer s'ils ont fait une bonne affaire puisqu'il est probable que des unités se vendent à **prix réduit** dans l'optique où le marché n'est pas favorable à la vente de condos. Dans un tel cas, l'incitatif qu'ils auraient reçu au début du projet n'aurait plus de valeur ajoutée.



*Moi j'y déménagerais au début du projet pour avoir un meilleur prix. Mais ça va être un grand vide, ça va prendre des années avant que ça soit fini.
(M.E)*

*Je suis prêt à le faire, mais donnez-moi un bon prix!
(A.A)*

*Moi ça ne m'intéresse pas le bruit et la poussière.
(A.A)*

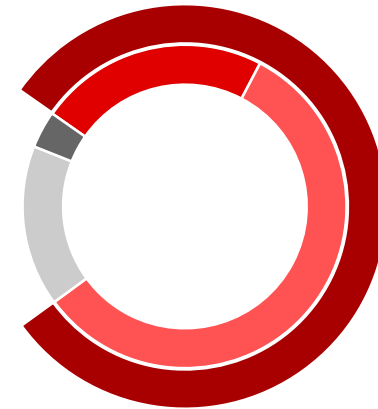


L'intérêt envers le projet suite à l'exposition de l'emplacement



QF1. Vous venez de voir plusieurs informations sur ce nouveau quartier résidentiel... **Sa localisation à côté de la station de métro l'Assomption et à moins de 30 minutes de votre lieu de travail ou du lieu de travail de votre conjoint, les nombreux parcs avoisinants dont celui du Parc Olympique, le type de bâtiment, mixité sociale, ses différents attraits potentiels (logements en coin, grands balcons, aires de jeux pour les enfants, logement spacieux, deux salles de bain, etc.).** À noter qu'il y a dans ce secteur élargi des écoles primaires et secondaires, des CPE, des stations BIXI et Communauto, des pistes cyclables, des épicerie et autres commerces. **Globalement, quelle est votre opinion en ce qui a trait à ce nouveau quartier résidentiel qui pourrait voir le jour au métro l'Assomption? Diriez-vous qu'elle est...**

- Très positive : 23 %
- Assez positive : 57 %
- Assez négative : 16 %
- Très négative : 4 %



**80 %
Positive**

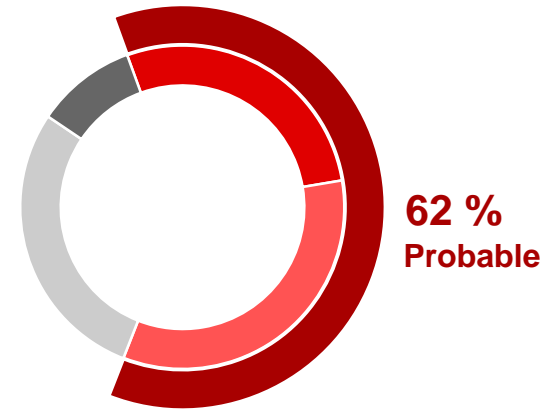
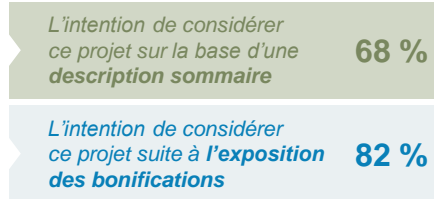
	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Réaction vis-à-vis l'emplacement	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202	Positive n = 451	Négative n = 268
Positive	82 %	79 %	78 %	85 %	79 %	81 %	79 %	98 % ↑	51 % ↓
Très positive	22 %	25 %	23 %	28 %	22 %	22 %	26 %	35 % ↑	3 % ↓
Assez positive	60 %	54 %	55 %	57 %	58 %	59 %	53 %	63 % ↑	48 % ↓
Négative	18 %	21 %	22 %	15 %	21 %	19 %	21 %	3 % ↓	49 % ↑
Assez négative	15 %	17 %	21 %	14 %	17 %	16 %	16 %	2 % ↓	40 % ↑
Très négative	4 %	4 %	2 %	2 %	4 %	3 %	5 %	0 % ↓	10 % ↑

Sans surprise, l'opinion face à l'emplacement vient teinter l'opinion générale à l'égard de ce nouveau quartier résidentiel. Toutefois, pour environ huit répondants sur dix, l'opinion générale est positive et ce, pour tous les sous-groupes étudiés.



QF2. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, incluant la localisation, quelle est la **probabilité** que vous **considériez ce projet sérieusement**?*

- Très probable : 28 %
- Assez probable : 34 %
- Peu probable : 29 %
- Pas du tout probable : 10 %



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Réaction vis-à-vis l'emplacement	
	18-34 ans n = 289	35-54 ans n = 319	55 ans et plus n = 100	Oui n = 162	Non n = 546	Propriétaire n = 510	Locataire n = 198	Positive n = 445	Négative n = 263
Probable	62 % -4	62 % -8	56 % -18	69 % ↑ +2	60 % ↓ -8	62 % -5	62 % -9	81 % ↑	29 % ↓
Très probable	25 % +2	31 % +5	29 % -2	36 % ↑ +9	26 % ↓ +2	27 % +5	30 % =	42 % ↑	4 % ↓
Assez probable	37 % ↑	30 %	26 %	32 %	34 %	35 %	31 %	39 % ↑	25 % ↓
Improbable	38 %	38 %	45 %	32 % ↓	41 % ↑	39 %	38 %	19 % ↓	71 % ↑
Peu probable	29 %	27 %	32 %	24 %	30 %	30 %	26 %	16 % ↓	51 % ↑
Pas du tout probable	9 %	11 %	13 %	7 %	11 %	9 %	13 %	4 % ↓	21 % ↑

Pour cette dernière question de probabilité à considérer le projet, les foyers avec enfants affichent des probabilités statistiquement plus élevées que les foyers sans enfant. Il faut dire que leur opinion à l'égard de l'emplacement était aussi davantage positive. Il s'agit d'ailleurs du seul sous-groupe où les intentions de considérer le projet ne diminuent pas entre la première question (description sommaire) et celle-ci, suite à l'exposition de l'emplacement.

Base : ensemble des répondants excluant les « Ne sait pas » (n = 708)

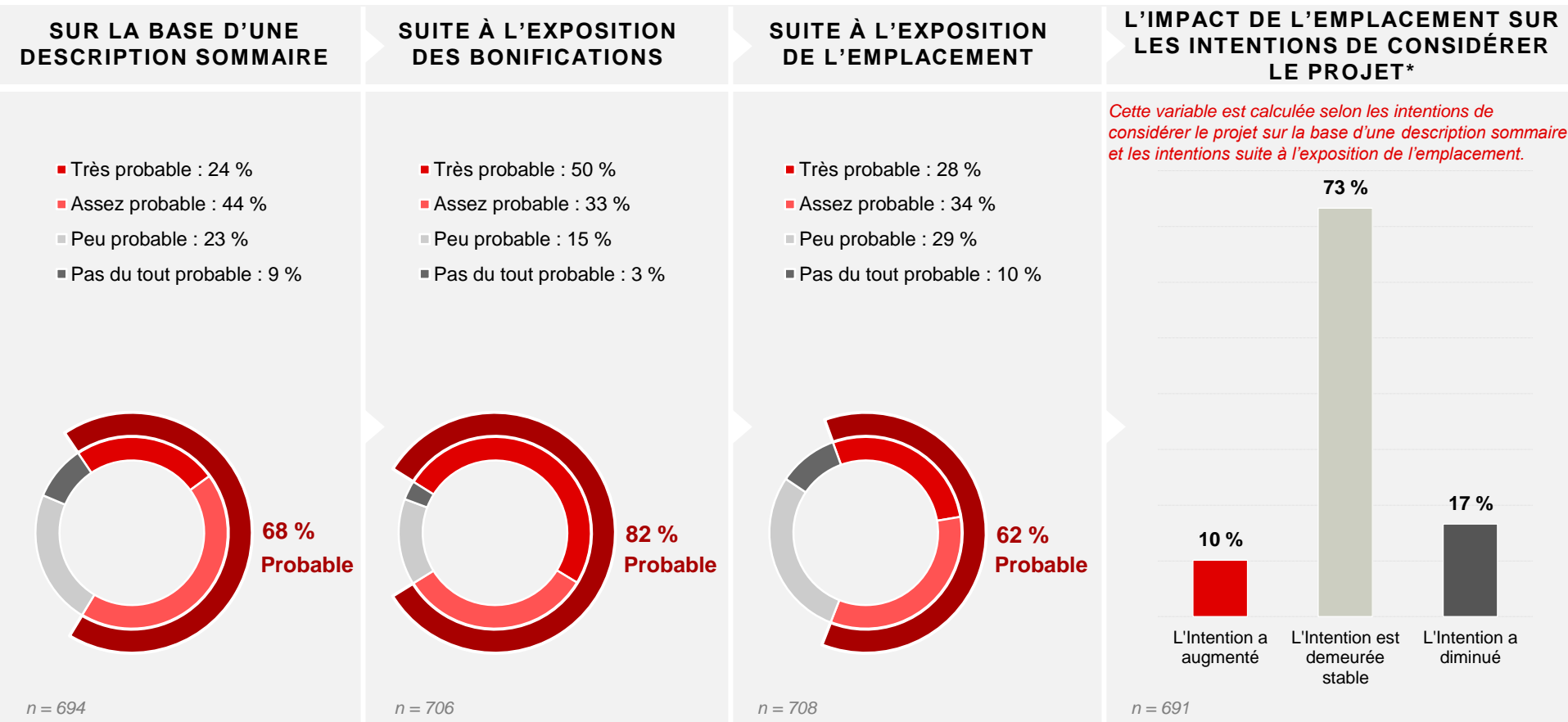
*Note : Les participants du volet qualitatif ont été recrutés sur la base de cette question. Seuls ceux ayant indiqué qu'il serait très ou assez probable de considérer le projet ont été invités



L'évolution de l'intention de considérer ce projet



- QC4. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, quelle est la **probabilité** que vous **considériez sérieusement un projet de ce type**?
- QE11. Maintenant, si vos trois **bonifications** préférées étaient **incluses dans le projet** et si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années, quelle est la **probabilité** que vous **considériez sérieusement un projet de ce type**?
- QF2. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, incluant la localisation, quelle est la **probabilité** que vous **considériez ce projet sérieusement**?



Base : ensemble des répondants excluant les « Ne sait pas »

*Note : basée sur la différence entre la question QC4 et QF2.



- QC4. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, quelle est la **probabilité** que vous **considériez sérieusement un projet de ce type**?
- QF2. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, incluant la localisation, quelle est la **probabilité** que vous **considériez ce projet sérieusement**?

L'évolution des intentions de considérer le projet entre la première question (description sommaire) et suite à l'exposition de l'emplacement.

	Total n = 719	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Réaction vis-à-vis l'emplacement	
		18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202	Positive n = 451	Négative n = 268
L'intention a augmenté	11 %	12 %	10 %	7 %	14 %	10 %	12 %	9 %	15 % ↑	4 % ↓
L'intention est demeurée stable	72 %	72 %	72 %	68 %	73 %	71 %	71 %	72 %	81 % ↑	55 % ↓
L'intention a diminué	17 %	16 %	18 %	26 % ↑	13 %	19 %	17 %	19 %	4 % ↓	41 % ↑

La probabilité de considérer le projet a augmenté chez... :

- ✓ Les femmes : 14 % c. les hommes : 7 %;
- ✓ Ceux qui prévoient avoir des enfants prochainement : 14 % c. 8 %.

La probabilité de considérer le projet a diminué chez... :

- ✓ Ceux qui habitent avec leur conjoint : 14 % c. 8 %;
- ✓ Les répondants d'une origine ethnique autre que québécoise : 22 % c. 14 %.

Le tableau ci-dessus démontre l'impact de l'emplacement sur les intentions de considérer le projet. Pour la majorité des répondants, l'intention de considérer le projet demeure stable entre la première et la dernière question. Toutefois, il est encourageant de constater que parmi ceux ayant une opinion positive envers l'emplacement, les intentions ont augmenté en plus forte proportion.

Base : ensemble des répondants excluant les « Ne sait pas »

*Note : basée sur la différence entre la question QC4 et QF2



QF3. Que pourrait-on changer ou ajouter à ce projet pour qu'il devienne encore plus intéressant pour vous?

QF4. Que pourrait-on changer ou ajouter à ce projet pour qu'il devienne intéressant ou encore plus intéressant pour vous?

RÉPONDANTS À FORTE PROBABILITÉ DE CONSIDÉRER LE PROJET :

POUR QU'IL DEVIENNE ENCORE PLUS INTÉRESSANT

n = 430

Un prix compétitif	17 %
Un bon prix d'achat/de location	15 %
Ajouter des bonifications/des services	14 %
Beaucoup de verdure	4 %
Le type de bâtiments/la construction	12 %
Pas en condos	4 %
Un autre secteur/quartier/revitaliser le quartier	8 %
Changer de quartier/d'emplacement	6 %
Des commerces intéressants à proximité	5 %
Avoir des commerces intéressants/bonifier l'offre	4 %
L'architecture et le design	4 %
Les transports	2 %
Autres	8 %
Assurer une mixité (éviter la gentrification)	2 %
Rien	3 %
Je ne sais vraiment pas	40 %



RÉPONDANTS À FAIBLE PROBABILITÉ DE CONSIDÉRER LE PROJET :

POUR QU'IL DEVIENNE INTÉRESSANT OU ENCORE PLUS INTÉRESSANT

n = 278

Un autre secteur/quartier/revitaliser le quartier	44 %
Changer de quartier/d'emplacement	41 %
Se rapprocher du centre-ville	2 %
Le type de bâtiments/la construction	18 %
Pas en condos	7 %
Immeubles moins en hauteur	6 %
Faire comme des maisons de ville	3 %
L'architecture et le design	6 %
Le design/l'architecture uniforme	4 %
Un prix compétitif	5 %
Un bon prix d'achat/de location	5 %
Autres	5 %
Rien	6 %
Je ne sais vraiment pas	25 %

Les propositions des répondants ayant l'intention de considérer le projet confirment certains propos entendus dans les groupes de discussion. Afin de rendre le projet intéressant et d'encourager les gens à s'y installer, il s'avère important d'offrir un incitatif, qu'il soit financier (un prix compétitif) ou en termes de produit (ajouter des bonifications/services).



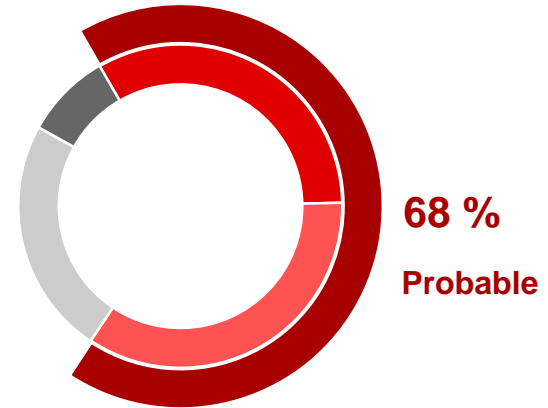
L'intention de considérer ce projet lors de la proposition d'immeubles à faible densité



QF5. Si ce projet ajoutait des immeubles résidentiels de plus faible densité, par exemple des maisons de ville (ou en rangée) et/ou des bâtiments de 3 étages, quelle est maintenant la **probabilité** que vous **considériez ce projet sérieusement** si vous deviez déménager dans les cinq prochaines années?

- Très probable : 33 %
- Assez probable : 35 %
- Peu probable : 24 %
- Pas du tout probable : 9 %

L'intention de considérer ce projet sur la base d'une description sommaire	68 %
L'intention de considérer ce projet suite à l'exposition des bonifications	82 %
L'intention de considérer ce projet suite à l'exposition de l'emplacement	62 %



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Réaction vis-à-vis l'emplacement	
	18-34 ans n = 288	35-54 ans n = 318	55 ans et plus n = 97	Oui n = 164	Non n = 539	Propriétaire n = 506	Locataire n = 197	Positive n = 441	Négative n = 262
Probable	67 % +5	70 % +8	61 % +5	78 % ↑ +9	65 % ↓ +5	70 % +8	62 % =	85 % ↑	38 % ↓
Très probable	33 % +8	35 % +4	22 % ↓ -7	37 % +1	32 % +6	34 % +7	31 % +1	47 % ↑	10 % ↓
Assez probable	34 %	35 %	39 %	42 % ↑	33 % ↓	36 %	31 %	38 % ↑	28 % ↓
Improbable	33 %	30 %	39 %	22 % ↓	36 % ↑	30 %	38 %	15 % ↓	62 % ↑
Peu probable	25 %	20 %	32 %	14 % ↓	27 % ↑	23 %	25 %	12 % ↓	44 % ↑
Pas du tout probable	8 %	10 %	7 %	8 %	9 %	7 % ↓	13 % ↑	3 % ↓	18 % ↑

L'ajout de maisons de ville ou de bâtiments à 3 étages **fait gagner quelques points** à la probabilité de considérer le projet. Les 35-54 ans, les foyers avec enfants et les futurs propriétaires constituent les segments où le gain est le plus grand (8 à 9 pts).

La probabilité de considérer le projet est plus élevée chez... :

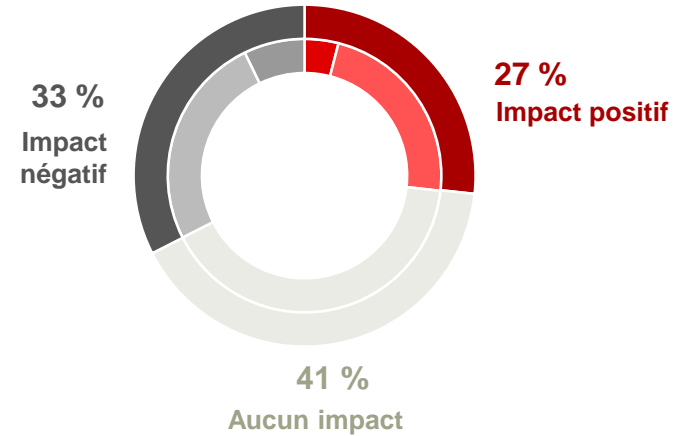
- ✓ Ceux qui habitent avec leur conjoint : 71 % c. 64 %;
- ✓ Les foyers qui prévoient avoir des enfants prochainement : 77 % c. 63 %;
- ✓ Les répondants canadiens-français/qubécois : 76 % c. autres origines ethniques : 65 %.

Base : ensemble des répondants excluant les « Ne sait pas » (n = 703)



QF6. Tel qu'expliqué précédemment, il s'agit d'un ancien quartier industriel qui sera transformé graduellement en quartier résidentiel. L'acquisition d'une résidence devrait, au départ, pouvoir **s'y faire à un prix avantageux tout en ayant le potentiel d'accroître sa valeur au cours des prochaines années**, mais elle implique de vivre dans un quartier où, durant une période transitoire, il y aura encore des activités industrielles légères et du camionnage. Compte tenu de cette information, quel en est l'**impact** sur votre intérêt envers le projet?

- Très positif : 4 %
- Assez positif : 23 %
- Aucun impact : 41 %
- Assez négatif : 25 %
- Très négatif : 7 %



	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Intention de considérer le projet*	
	18-34 ans n = 293	35-54 ans n = 326	55 ans et plus n = 100	Oui n = 167	Non n = 552	Propriétaire n = 517	Locataire n = 202	Très/Assez probable n = 430	Peu/pas du tout probable n = 278
Impact positif	29 %	24 %	21 %	31 %	26 %	27 %	27 %	37 % ↑	10 % ↓
Très positif	4 %	4 %	2 %	3 %	4 %	4 %	5 %	6 %	0 %
Assez positif	25 %	20 %	19 %	27 %	22 %	23 %	22 %	31 %	9 %
Aucun impact	41 %	41 %	39 %	37 %	42 %	41 %	41 %	41 %	40 %
Impact négatif	30 %	35 %	40 %	32 %	33 %	33 %	33 %	22 % ↓	50 % ↑
Assez négatif	25 %	26 %	27 %	26 %	25 %	27 %	22 %	20 %	34 %
Très négatif	5 % ↓	9 %	13 % ↑	6 %	8 %	6 % ↓	11 % ↑	2 % ↓	16 % ↑

Il est peu surprenant de remarquer que l'impact est **davantage négatif que positif**. Toutefois, chez ceux ayant l'intérêt de considérer le projet, une plus grande proportion y voit l'avantage du potentiel d'accroître la valeur.

L'impact sur l'intérêt envers le projet est plus positif chez... :

- ✓ Les foyers qui prévoient avoir des enfants prochainement : 32 % c. 24 %;
- ✓ Les répondants canadiens-français/qubécois : 29 % c. autres origines ethniques : 21 %.

Base : ensemble des répondants (n = 719)



À ce stade de la discussion, l'animateur demande aux participants de se placer en équipe de quatre. Ils ont la tâche d'imaginer le développement du nouveau quartier d'habitation et de définir les ingrédients qui sont essentiels au tout début du projet et ceux qui peuvent venir plus tard, en termes de services et d'aménagement extérieur.

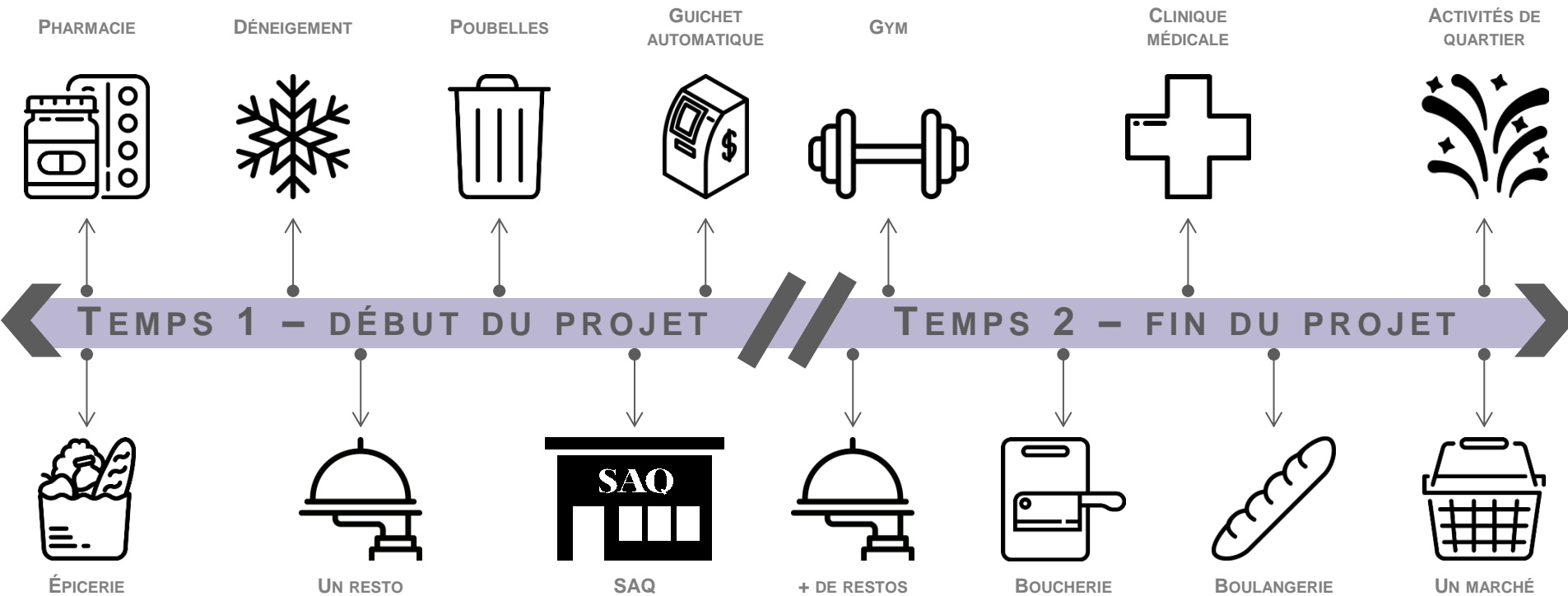
La majorité des participants ne désirent que des services de base au « temps 1 », mais s'attendent à ce que toutes les promesses du TOD soient rencontrées au « temps 2 » en termes de services et d'aménagement extérieur.

- Lors de l'exercice, les caractéristiques demandées au **début du projet sont plutôt limitées**.
- Les participants sont spécialement conscients que **tout ne peut être fait dès le début** du projet. Ils procèdent ainsi en fonction de leurs besoins les plus importants : ils sont **peu exigeants** dans leurs demandes au « temps 1 ».
 - Toutefois, ils soulignent que les caractéristiques qu'ils choisissent au « temps 1 » sont essentielles et **doivent toutes être présentes** afin de considérer le TOD Assomption dès le début.
- Pour ce qui est des choix au « **temps 2** », la plupart des équipes **ajoutent plusieurs caractéristiques** ayant de l'importance pour eux. Ils sont plus exigeants à ce stade, mais leurs demandes ne sont tout de même pas démesurées, car elles s'inscrivent presque toutes dans l'esprit du TOD qui leur a été présenté.
- Les pages suivantes présentent les ingrédients essentiels au « temps 1 » et au « temps 2 » en termes de services et d'aménagement extérieur.





Les services...



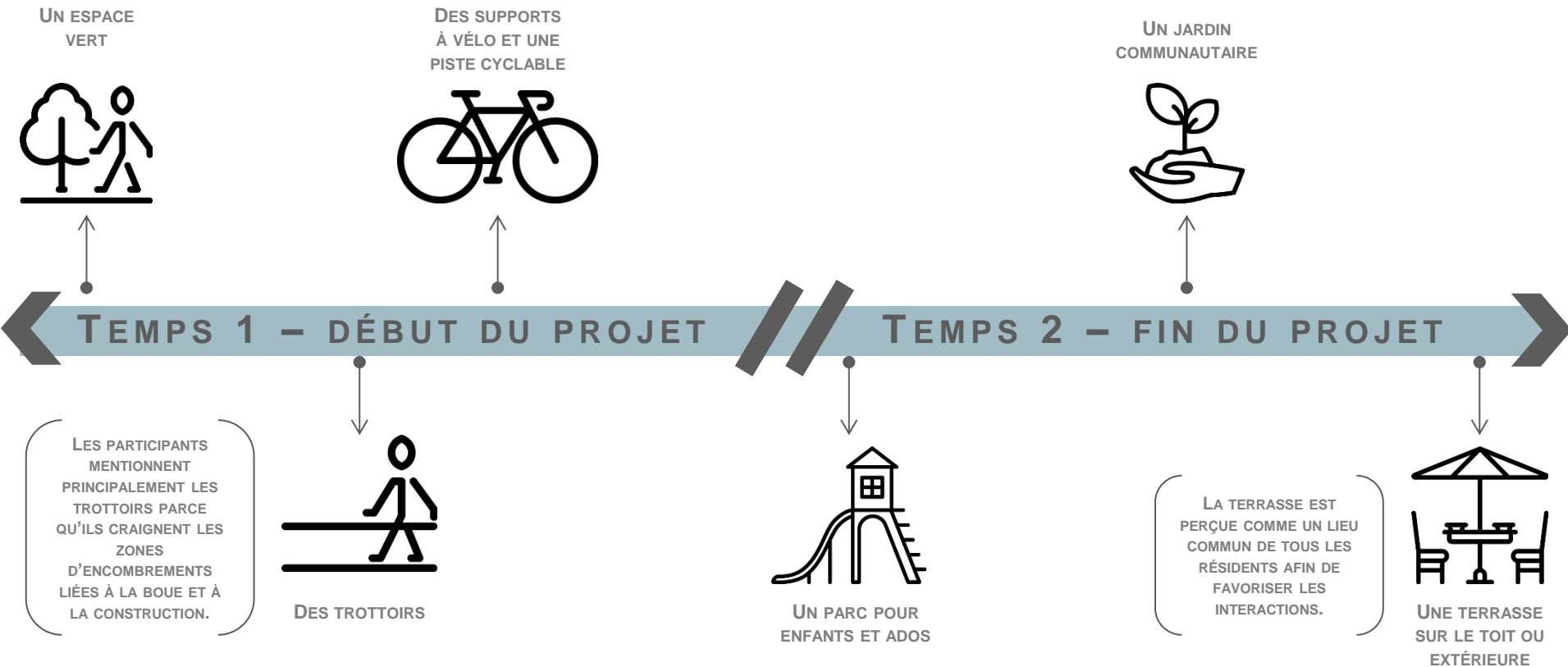
Au début du projet, les participants s'attendent à retrouver des commerces pour les dits besoins de base (pharmacie, épicerie, etc.) ainsi qu'un minimum d'entretien l'hiver (déneigement). Toutefois, à la fin du projet, le TOD doit offrir une variété de commerces aux résidents et des activités de quartier. Quelques participants mentionnent connaître une école à proximité de ce secteur : cette affirmation rassure d'ailleurs certaines personnes.

À PROPOS DES COMMERCES DE QUARTIER...

Les participants préféreraient **ne pas retrouver de grandes chaînes** de commerces. Ils ont une préférence pour les petits commerces. Ils indiquent également qu'il serait encore mieux si les commerces étaient détenus par des résidents du secteur.



L'aménagement extérieur



En termes d'aménagement extérieur, les participants expriment le désir de retrouver, en début de projet, au moins un espace vert, une piste cyclable ainsi que des espaces réservés aux piétons (trottoirs). Ensuite, ils aimeraient retrouver un parc pour enfant et ados, un jardin communautaire et une terrasse commune.



Vers la fin de la discussion, l'animateur informe les participants que la Ville de Montréal pourrait s'impliquer dans le développement de ce nouveau quartier d'habitation. Il les sonde ensuite sur la pertinence de cette implication et la forme que celle-ci pourrait prendre.

Le projet TOD Assomption gagnerait en crédibilité en impliquant la *Ville de Montréal*. Toutefois, son rôle n'est pas tout à fait clair.

- Spontanément, la majorité des personnes rencontrées soutiennent que **l'implication de la Ville** dans le développement de ce nouveau quartier est **une bonne chose en soi**. Pour eux, cela ajoute de la **crédibilité** au projet.
- Il apparaît que cette association soit largement **positive** et laisse entendre que le projet sera mené à terme.
 - En d'autres mots, en s'impliquant dans ce projet, la *Ville* **donne la garantie** que tout ce qui est promis sera livré. Ce qui n'est pas toujours le cas avec les promoteurs immobiliers.
- Par ailleurs, cette association apporte un certain bénéfice pour l'image de la *Ville* puisque le TOD Assomption s'inscrit dans une véritable **démarche communautaire et de développement durable**.
- Par contre, lorsqu'ils sont questionnés plus concrètement sur le rôle exact que la *Ville* doit jouer dans ce projet, la majorité des participants peinent à répondre.

Moi je vois ça plus comme une bonne chose, car ça semble être dans les politiques de la Ville d'encourager les familles ou voir ce qu'elle peut faire pour faciliter l'accès.
(M.E)

Ça donne de la crédibilité au projet si c'est la Ville.
(A.A)

Ville de
Montréal 

Il y aurait plus de services. Elle pourrait en amener ou gérer les parcs. On va en bénéficier, mais ça serait sous leur supervision.
(A.L)



Le transport



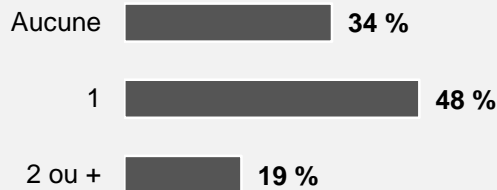
- QT1a. Est-ce que vous, et/ou une autre personne de votre ménage, possédez une automobile?
 QT1b. Combien d'automobiles les membres de votre ménage possèdent-ils?
 QT1c. Quelles sont les probabilités que vous **diminiez le nombre de voitures** dans votre ménage au cours des cinq prochaines années?



Le nombre de voitures possédées

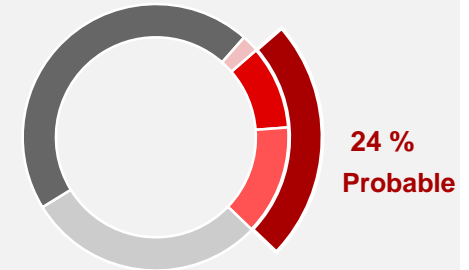


n = 719



Probabilités d'en diminuer le nombre

- Très probable : 10 %
- Assez probable : 13 %
- Peu probable : 29 %
- Pas du tout probable : 45 %
- Ne sait pas : 2 %



n = 492

	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur propriétaire ou locataire		Intention de considérer le projet	
	18-34 ans n = 183	35-54 ans n = 226	55 ans et plus n = 83	Oui n = 141	Non n = 351	Propriétaire n = 387	Locataire n = 105	Très/Assez probable n = 293	Peu/pas du tout probable n = 190
Probable	22 %	27 %	19 %	31 % ↑	21 % ↓	25 %	17 %	32 % ↑	10 % ↓
Très probable	11 %	9 %	8 %	12 %	10 %	11 %	9 %	15 % ↑	4 % ↓
Assez probable	11 %	17 % ↑	11 %	19 % ↑	11 % ↓	15 %	8 %	18 % ↑	7 % ↓
Improbable	75 %	75 %	80 %	67 % ↓	77 % ↑	73 %	78 %	66 % ↓	87 % ↑
Peu probable	28 %	28 %	41 % ↑	21 % ↓	32 % ↑	29 %	29 %	30 %	28 %
Pas du tout probable	47 %	45 %	39 %	46 %	45 %	44 %	49 %	36 % ↓	59 % ↑
Ne sait pas	3 %	1 %	1 %	2 %	2 %	2 % ↓	5 % ↑	2 %	3 %

Le tiers des répondants déclarent ne pas avoir de voiture et le quart de ceux qui détiennent au moins une voiture par ménage estiment qu'ils pourraient s'en départir dans les cinq prochaines années. Cela est encourageant dans la mesure où le TOD encourage la non-utilisation de la voiture. Ceux intéressés au projet sont d'ailleurs plus enclins à réduire le nombre de voitures du ménage.
















QT2/3a. Quel est votre **mode de déplacement principal** pour vous rendre au travail?

QT2/3b. Et environ **combien de temps** en moyenne cela vous prend-il (en minutes) pour vous rendre au travail?

QT2/3c. Quelle est votre satisfaction à l'égard de votre temps de déplacement pour vous rendre au travail?



		Répondant	n = 658	Conjoint(e)	n = 362
Mode de déplacement principal	Transports en commun 		53 %		46 %
	Automobile/moto 		26 %		33 %
	Transports actifs 		22 %		21 %
Temps de déplacement		29,4 minutes		30,3 minutes	
Satisfaction à l'égard du temps de déplacement		 80% Satisfait		 78% Satisfait	
			<i>La majorité des répondants satisfaits de leur temps de déplacement se rendent au travail en 30 min. ou moins.</i>	<i>La majorité des conjoints satisfaits de leur temps de déplacement se rendent au travail en 30 min. ou moins.</i>	
			58 %	60 %	



Les personnes rencontrées dans les groupes utilisent principalement les transports en commun pour aller au travail. Ceux utilisant leur voiture le font majoritairement parce qu'ils ont accès à un stationnement et ne travaillent pas au centre-ville.



- QT2/3a. Quel est votre **mode de déplacement principal** pour vous rendre au travail?
- QT2/3b. Et environ **combien de temps** en moyenne cela vous prend-il (en minutes) pour vous rendre au travail?
- QT2/3c. Quelle est votre satisfaction à l'égard de votre temps de déplacement pour vous rendre au travail?



	Total	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur locataire ou propriétaire		Intention de considérer le projet *	
		18-34 ans	35-54 ans	55 ans et plus	Oui	Non	Propriétaire	Locataire	Très/Assez probable	Peu/pas du tout probable
Répondant	n = 658	n = 267	n = 311	n = 80	n = 155	n = 503	n = 471	n = 187	n = 392	n = 256
Mode de déplacement principal										
Automobile / moto	26 %	22 % ↓	29 %	36 % ↑	34 % ↑	23 % ↓	26 %	23 %	26 %	24 %
Transports en commun	53 %	54 %	52 %	51 %	50 %	54 %	53 %	54 % ↑	56 % ↑	48 % ↓
Transports actifs	22 %	25 % ↑	19 %	13 %	16 %	23 %	21 %	22 %	18 % ↓	28 % ↑
Temps de déplacement										
15 minutes et moins	21 %	22 %	21 %	18 %	17 %	22 %	22 %	18 % ↑	22 %	20 %
Entre 16 et 29 minutes	29 %	30 %	26 %	33 %	28 %	29 %	28 %	30 %	24 % ↓	37 % ↑
Entre 30 et 44 minutes	32 %	31 %	33 %	29 %	37 %	30 %	31 %	33 % ↓	33 %	29 %
45 minutes et plus	19 %	17 %	21 %	20 %	18 %	19 %	18 %	19 % ↓	21 % ↑	15 % ↓
Moyenne	29,4	28,9	29,8	31,1	30,4	29,1	29,1	30,3 ↓	30,3	28,1
Satisfaction à l'égard du temps de déplacement										
Satisfait	80 %	80 %	80 %	81 %	80 %	80 %	80 %	81 %	77 % ↓	84 % ↑
Très satisfait	41 %	42 %	42 %	35 %	35 %	43 %	42 %	39 %	37 % ↓	49 % ↑
Assez satisfait	39 %	38 %	38 %	46 %	45 %	37 %	37 %	42 %	40 %	36 %
Insatisfait	20 %	20 %	20 %	19 %	20 %	20 %	21 %	19 %	23 % ↑	16 % ↓
Peu satisfait	13 %	14 %	12 %	14 %	15 %	13 %	13 %	13 %	16 % ↑	9 %
Pas du tout satisfait	7 %	7 %	8 %	6 %	6 %	7 %	8 %	5 %	7 %	7 %

Ceux intéressés au projet TOD Assomption utilisent davantage les transports en commun. Par ailleurs, leur temps de déplacement pour aller au travail est plus long (45 min. et plus) et ils apparaissent comme étant davantage insatisfaits de leur temps de déplacement que ceux n'étant pas intéressés au projet.



- QT2/3a. Quel est votre **mode de déplacement principal** pour vous rendre au travail?
- QT2/3b. Et environ **combien de temps** en moyenne cela vous prend-il (en minutes) pour vous rendre au travail?
- QT2/3c. Quelle est votre satisfaction à l'égard de votre temps de déplacement pour vous rendre au travail?



	Total	Âge			Foyer avec enfant(s)		Futur locataire ou propriétaire		Intention de considérer le projet *	
		18-34 ans	35-54 ans	55 ans et plus	Oui	Non	Propriétaire	Locataire	Très/Assez probable	Peu/pas du tout probable
Conjoint(e)	n = 362	n = 151	n = 166	n = 45	n = 113	n = 249	n = 292	n = 70	n = 214	n = 140
Mode de déplacement principal										
Automobile / moto	33 %	27 % ↓	42 % ↑	33 %	39 %	31 %	34 %	29 %	32 %	36 %
Transports en commun	46 %	44 %	46 %	57 %	42 %	47 %	44 %	55 %	49 %	41 %
Transports actifs	21 %	29 % ↑	12 % ↓	9 % ↓	19 %	22 %	22 %	17 %	20 %	23 %
Temps de déplacement										
15 minutes et moins,	13 %	15 %	12 %	2 % ↓	15 %	12 %	14 %	8 %	15 %	10 %
Entre 16 et 29 minutes	35 %	36 %	31 %	50 % ↑	29 %	38 %	35 %	35 %	33 %	40 %
Entre 30 et 59 minutes	43 %	43 %	43 %	42 %	44 %	43 %	42 %	50 %	42 %	44 %
60 minutes et plus	9 %	6 % ↓	14 % ↑	6 %	12 %	8 %	9 %	8 %	10 %	7 %
Moyenne	30,3	28,0 ↓	33,5 ↑	30,6	31,7	29,7	30,2	30,6	31,0	28,8
Satisfaction à l'égard du temps de déplacement										
Satisfait	78 %	81 %	73 %	86 %	75 %	80 %	79 %	76 %	76 %	82 %
Très satisfait	39 %	47 % ↑	31 % ↓	30 %	36 %	41 %	40 %	35 %	39 %	42 %
Assez satisfait	39 %	34 %	43 %	56 % ↑	39 %	39 %	39 %	41 %	38 %	40 %
Insatisfait	22 %	19 %	27 %	14 %	25 %	20 %	21 %	24 %	24 %	18 %
Peu satisfait	16 %	14 %	19 %	8 %	18 %	15 %	16 %	17 %	16 %	15 %
Pas du tout satisfait	6 %	5 %	8 %	6 %	7 %	6 %	6 %	7 %	8 % ↑	3 % ↓



Le profil des répondants



	Total	L'intention de considérer le projet*	
		Très probable	Assez/peu/pas du tout probable, NSP
Région	n = 719	n = 202	n = 517
Ile de Montréal	89 %	86 %	90 %
Rive-Nord	5 %	7 %	5 %
Rive-Sud	6 %	7 %	6 %
Secteur de résidence sur l'île de Montréal	n = 539	n = 143	n = 396
Centre-ville	18 %	13 %	20 %
Les quartiers centraux	70 %	69 %	70 %
L'Ouest de l'île	6 %	5 %	6 %
L'Est de l'île	7 %	12 % ↑	5 % ↓
Ne répond pas	0 %	1 % ↑	0 % ↓
Sexe du répondant	n = 719	n = 202	n = 517
Homme	53 %	55 %	52 %
Femme	47 %	45 %	48 %
Âge du répondant	n = 719	n = 202	n = 517
18-34 ans	54 %	49 %	56 %
35-54 ans	38 %	42 %	36 %
55 ans et plus	8 %	8 %	8 %
Résidence actuelle	n = 719	n = 202	n = 517
Appartement ou condo dans un immeuble sans ascenseur	35 %	43 % ↑	31 % ↓
Duplex, triplex ou quadruplex	32 %	25 % ↓	34 % ↑
Appartement ou condo dans un immeuble avec ascenseur	16 %	14 %	17 %
Maison détachée	10 %	12 %	10 %
Maison en rangée	7 %	5 %	8 %
Un autre type de logement	1 %	1 %	0 %
Type d'occupation	n = 719	n = 202	n = 517
Propriétaire	36 %	36 %	36 %
Locataire	64 %	64 %	64 %

	Total	L'intention de considérer le projet*	
		Très probable	Assez/peu/pas du tout probable, NSP
Habite avec un conjoint/conjointe	n = 719	n = 202	n = 517
Oui	59 %	59 %	59 %
Non	41 %	41 %	41 %
Occupation du répondant	n = 719	n = 202	n = 517
Au travail	95 %	94 %	96 %
Autres	5 %	6 %	4 %
Le répondant est travailleur autonome	n = 681	n = 190	n = 491
Oui	5 %	3 %	5 %
Non	95 %	97 %	95 %
Occupation du conjoint	n = 719	n = 202	n = 517
Au travail	54 %	53 %	54 %
Autres	6 %	6 %	6 %
Sans conjoint à la maison	41 %	41 %	41 %
Le conjoint est travailleur autonome	n = 385	n = 110	n = 275
Oui	5 %	6 %	5 %
Non	95 %	94 %	95 %
La situation d'emploi des répondants en couple	n = 347	n = 98	n = 249
Mon/ma conjoint(e) et moi travaillons sur l'île de Montréal	87 %	85 %	88 %
Je suis la seule personne de mon couple à travailler sur l'île de Montréal	7 %	9 %	6 %
Mon/ma conjoint(e) est la seule personne de mon couple à travailler sur l'île de Montréal	6 %	7 %	6 %
Scolarité du répondant	n = 719	n = 202	n = 517
Primaire/secondaire	5 %	8 % ↑	3 % ↓
Collégial/études professionnelles	23 %	25 %	22 %
Universitaire	73 %	67 % ↓	75 % ↑
Scolarité du conjoint	n = 425	n = 119	n = 306
Primaire/secondaire	7 %	8 %	7 %
Collégial/études professionnelles	26 %	30 %	24 %
Universitaire	67 %	62 %	69 %

Base : ensemble des répondants

*Note : sur la base des intentions de considérer le projet suite à l'exposition de l'emplacement. Les NSP sont exclus.



	Total	L'intention de considérer le projet*	
		Très probable	Assez/peu/pas du tout probable, NSP
Répondant né au Canada	n = 719	n = 202	n = 517
Oui	79 %	81 %	78 %
Conjoint né au Canada	n = 425	n = 119	n = 306
Oui	75 %	73 %	75 %
Profession du répondant	n = 681	n = 190	n = 491
Professionnel	48 %	40 % ↓	51 % ↑
Col blanc et personnel de bureau	23 %	25 %	23 %
Directeur et administrateur	13 %	20 % ↑	11 % ↓
Personnel de la vente et des services	13 %	13 %	13 %
Col bleu	2 %	1 %	3 %
Ne répond pas	1 %	0 %	1 %
Profession du conjoint	n = 385	n = 110	n = 275
Professionnel	50 %	36 % ↓	56 % ↑
Col blanc et personnel de bureau	21 %	30 % ↑	18 % ↓
Personnel de la vente et des services	13 %	16 %	12 %
Directeur et administrateur	10 %	12 %	9 %
Col bleu	5 %	7 %	5 %
Ne répond pas	1 %	0 %	1 %
Revenu	n = 719	n = 202	n = 517
Moins de 75 k\$	44 %	48 %	43 %
Entre 75 k\$ et 124 k\$	35 %	32 %	36 %
Entre 125 k\$ et 174 k\$	15 %	16 %	14 %
175 k\$ et plus	6 %	4 %	7 %
Origine ethnique/culturelle du répondant	n = 719	n = 202	n = 517
Canadien français/Québécois	64 %	71 % ↑	61 % ↓
Français	7 %	7 %	7 %
Canadien anglais	6 %	3 % ↓	7 % ↑
Asiatique	4 %	2 %	4 %
Amérique du Sud	2 %	2 %	3 %
Italien	2 %	1 %	2 %
Refuse de répondre	4 %	1 % ↓	5 % ↑
Origine ethnique/culturelle du conjoint	n = 425	n = 119	n = 306
Canadien français/Québécois	61 %	65 %	59 %
Canadien anglais	7 %	5 %	8 %
Français	6 %	7 %	6 %
Amérique du Sud	4 %	4 %	5 %
Arabe/Afrique du Nord	3 %	5 %	3 %
Italien	3 %	1 %	3 %
Refuse de répondre	4 %	1 %	5 %

Base : ensemble des répondants

*Note : sur la base des intentions de considérer le projet suite à l'exposition de l'emplacement. Les NSP sont exclus.



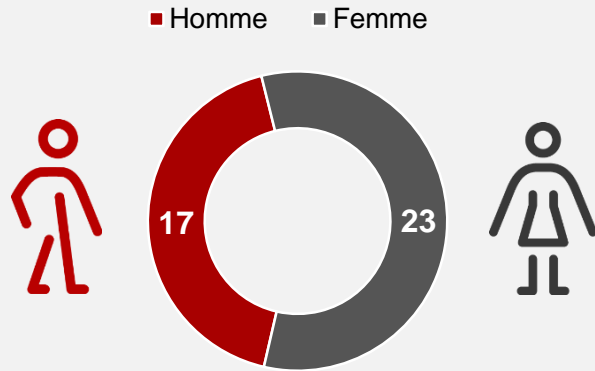
	Total	L'intention de considérer le projet*	
		Très probable	Assez/peu/pas du tout probable, NSP
Nombre de personnes dans le foyer	n = 719	n = 202	n = 517
1	23 %	21 %	24 %
2	45 %	42 %	46 %
3	20 %	23 %	18 %
4+	13 %	13 %	13 %
Moyenne	2,3	2,3	2,2
Enfant dans le foyer	n = 719	n = 202	n = 517
Oui	23 %	29 % ↑	20 % ↓
Non	78 %	71 % ↓	80 % ↑
Nombre d'enfant dans le foyer	n = 719	n = 202	n = 517
Aucun	78 %	71 % ↓	80 % ↑
1	13 %	16 %	12 %
2	8 %	11 %	7 %
3+	1 %	2 %	1 %
Moyenne	1,5	1,5	1,5
Âge des enfants	n = 167	n = 56	n = 111
5 ans ou moins	56 %	60 %	54 %
6 à 11 ans	33 %	32 %	33 %
12 à 17 ans	32 %	34 %	31 %
Probabilité d'avoir des enfants au cours des prochaines années	n = 719	n = 202	n = 517
Probable	33 %	31 %	34 %
Très probable	13 %	13 %	13 %
Assez probable	21 %	18 %	21 %
Improbable	67 %	69 %	66 %
Peu probable	21 %	21 %	21 %
Pas du tout probable	46 %	49 %	45 %

Base : ensemble des répondants

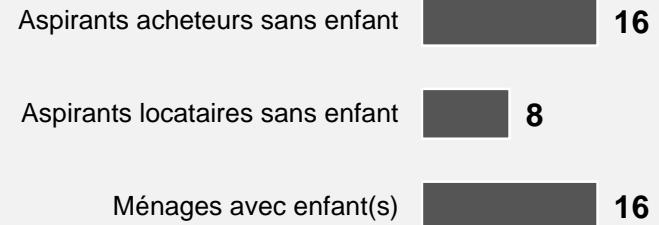
*Note : sur la base des intentions de considérer le projet suite à l'exposition de l'emplacement. Les NSP sont exclus.



Le sexe



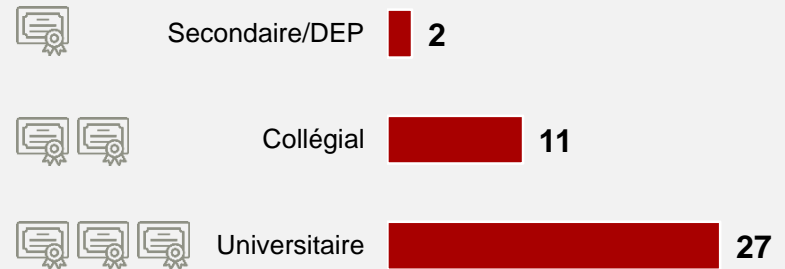
Profil



Habite avec un conjoint (oui)



Niveau de scolarité



Base : ensemble des participants (n = 40)



Les annexes



Le produit recherché : le secteur

Parmi ceux très intéressés au TOD Assomption



QB7a. Dans quels **secteurs** considérez-vous déménager?

QB7b. Et dans quels **secteurs** ne voudriez-vous **absolument pas** déménager?

QF2. Si vous deviez déménager dans une nouvelle résidence dans les cinq prochaines années et en vous basant sur ce que vous avez vu jusqu'à présent, incluant la localisation, quelle est la **probabilité** que vous **considériez ce projet sérieusement**?

