



# Évaluation du potentiel de développement économique Partie Nord de l'Île-des-Soeurs

23 août 2017

VERSION FINALE

Montréal 

 GroupeAltus **BC2**

# TABLE DES MATIÈRES

|  |       |
|--|-------|
| Contexte et objectifs.....                               | p.3   |
| Sommaire exécutif.....                                   | p.6   |
| Étape 1 – Constats, tendances et perspectives .....      | p.10  |
| 1.1 Portrait du milieu récepteur.....                    | p.11  |
| 1.2 Positionnement du TOD de l'Île-des-Sœurs.....        | p.19  |
| 1.3 Portrait du marché résidentiel.....                  | p.24  |
| 1.4 Portrait du marché du bureau.....                    | p.30  |
| 1.5 Portrait du marché commercial.....                   | p.41  |
| Survol de l'étape 1: Matrices FFMO.....                  | p.67  |
| Étape 2 - Potentiels, effets et enjeux.....              | p.71  |
| 2.1 Analyse de comparables.....                          | p.72  |
| 2.2 Perspectives et opportunités de développement.....   | p.93  |
| Étape 3 - Stratégies.....                                | p.104 |
| 3.1 Créneaux immobiliers à favoriser.....                | p.105 |
| 3.2 Opérations globales à considérer.....                | p.111 |
| 3.3 Actions à privilégier et orientations à prendre..... | p.117 |
| Conclusions.....   | p.124 |



# CONTEXTE ET OBJECTIFS



# CONTEXTE

## CONTEXTE ACTUEL

Située au sud-ouest de l'île de Montréal, l'Île-des-Soeurs s'est développée à partir des années 1960 comme un véritable îlot urbain, entre fleuve et nature, tout en bénéficiant de la proximité du centre-ville de Montréal. La partie Nord de l'île, délimitée par un quadrilatère formé par l'autoroute Bonaventure, le boulevard de L'Île-des-Soeurs, le boulevard René-Lévesque et le parc du Cours-du-Fleuve, s'est développée dans un deuxième temps. Elle est composée de la Pointe-Nord (hors secteur de planification à considérer), qui accueille principalement des développements résidentiels ainsi que le parc d'affaires du campus Bell, et du secteur de la Place du commerce. La Place du commerce comprend de grandes surfaces commerciales avec d'importants espaces de stationnement et son développement s'est avant tout axé autour des axes de déplacements automobiles.

Actuellement, l'Île-des-Soeurs ne bénéficie pas de liaison vers le centre-ville de Montréal par le réseau de transport en commun structurant. Seul le réseau local de bus assure des liaisons en transport en commun avec le centre-ville et le centre de l'arrondissement de Verdun. L'accessibilité à Île-des-Soeurs reste donc essentiellement routière. L'arrivée d'un mode de transport lourd comme le REM viendra ainsi radicalement renforcer l'accessibilité de l'Île-des-Soeurs et offrira des opportunités de développement orientées sur la proximité du transport en commun (TOD).

## CONTEXTE – PARTIE NORD

La partie Nord de l'Île-des-Soeurs représente aujourd'hui le dernier fragment de l'île à développer. D'ici les prochaines années, le secteur fera donc l'objet d'importantes transformations, notamment liées au chantier du nouveau pont Champlain et au projet du REM.

De nombreuses opportunités de développement sont donc à prévoir sur ce secteur, d'autant plus que certaines zones présentent un potentiel de développement ou de requalification. À ce titre, un des objectifs de la Caisse de dépôt et placement du Québec – Infrastructures (CDPQ Infra) est de stimuler le développement urbain autour des futures stations du REM et ce, quelle que soit la formule de partage des coûts et des retombées économiques choisie par la CDPQ Infra, le gouvernement du Québec et les municipalités.

En tant qu'entrée de ville, la partie Nord de L'Île-des-Soeurs est d'ailleurs identifiée dans les documents de planification comme un secteur à mettre en valeur et à développer dans une optique de « création d'un milieu de vie urbain verdoyant, dynamique et diversifié ». La Ville envisage également d'y développer une stratégie de mise en valeur et un plan de réaménagement afin d'encadrer le développement du secteur.

# OBJECTIFS



## Documenter et évaluer

- Documenter et évaluer de manière qualitative et quantitative les impacts et retombées des grands projets d'infrastructures, dont principalement le projet du REM, sur le développement résidentiel, commercial et de bureaux de la partie Nord de L'Île-des-Soeurs et ainsi appuyer une stratégie de mise en valeur du secteur (hors mandat) ;



## Identifier

- Identifier les outils à mettre en place et les actions à mener pour assurer un développement de ce secteur qui répond aux orientations municipales et métropolitaines en matière de développement urbain durable, de création de milieux de vie complets, mixtes, conviviaux et attractifs, qui pourrait notamment se faire à partir d'un plan de réaménagement (hors mandat).



# SOMMAIRE EXÉCUTIF



# SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le rapport est structuré en trois étapes, soit les constats, tendances et perspectives; les potentiels, effets et enjeux ainsi que les stratégies. Ces trois sections sont résumées ainsi:

## Étape 1 : Constats, tendances et perspectives



### Portrait du milieu récepteur

- 20 461 résidents (2016).
- Densité résidentielle : 25,8 log./ha
- ½ logements : + 4 étages.

#### Comparativement à Mtl:

- Proportion élevée de +65 ans
- Moins de familles avec enfant
- Plus de propriétaires
- Coûts d'habitation moyens (1 668\$) élevés
- Un peu plus d'immigrants
- Plus de diplômés universitaires
- Revenus des ménages deux fois supérieurs.
- Dépenses de consommation courante 1,5 fois supérieures.

#### Accessibilité et déplacements:

- Seul le réseau local de bus assure des liaisons en TC avec le centre-ville
- Temps de parcours au centre-ville de Mtl (pointe): 12 min (automobile) et 15 min (TC).
- 33% des déplacements au c-v: sont en TC.



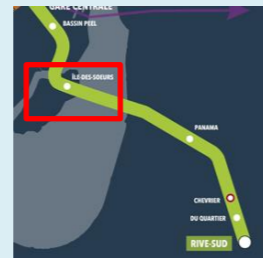
### Positionnement du TOD IDS

#### Objectifs d'un TOD:

- Organiser les développements en fonction de la proximité d'un réseau de TC structurant.
- Développer des milieux de vie complets et diversifiés.
- Favoriser les déplacements actifs.

#### Positionnement de la partie Nord de l'Île-des-Sœurs:

- Proximité du centre-ville et des pôles d'emplois de la Rive-Sud.
- Haute valeur foncière et forte attractivité résidentielle.
- Développements résidentiels de haute densité et emplois.
- Aménagement urbain orienté sur l'automobile.
- Relatif éloignement en raison de sa localisation dans le terreplein central de l'autoroute.



### Portrait du marché résidentiel

Très faible taux d'innoculation (locatif) en 2016 (- de 1%).

#### Développements résidentiels:

- Moyenne annuelle des nouveaux développements: 238 unités (2002-2015).
- 90% des mises en chantier des dernières années : apt.
- Plus de nouvelles unités de 3cc (19%) qu'à Mtl (9% à 12%).
- 360 propriétés ont été revendues à l'IDS en 2016.

#### Prix médian / vente:

- 825 000\$ pour l'unifamilial (2 fois plus qu'à Mtl).
- 365 000\$ pour les copropriétés, (1,3 fois Mtl).

#### Loyers moyens / location:

- 971\$/mois sur l'IDS, (30% de plus que Mtl (755\$)).
- Copropriétés: 1 868\$ pour le secteur centre-ville/IDS, soit 35% de plus que la moyenne montréalaise.



### Portrait du marché bureau

#### Inventaire:

- Inventaire d'immeubles à bureaux : **1 736 000 pi2**.
- Réparti dans **19 immeubles**
- 9 immeubles de classe **A** (1 291 000 pi2).
- Hausse de la disponibilité des espaces à bureaux entre le T1-2016 (2,6%) T1-2017 (15,1%)
- L'augmentation est due entre autres à la relocalisation de « Pages jaunes » qui quitte la totalité de ses espaces (164 774 pi2).

#### Loyers bruts (classe A):

- CV Mtl: 41\$/pi.ca.
- IDS: 35 \$/pi.ca.
- Loyer brut à l'IDS est supérieur par rapport aux tours à bureaux de la Rive-Sud de Montréal et n'est que légèrement inférieur à celui du centre-ville de Montréal.
- Le « **loyer additionnel** » (taxes et frais communs) est très élevée au cv (22\$) et pour IDS (17\$) comparativement à la Rive-Sud (11\$).



### Portrait du marché commercial

#### Proximité de:

- Ste-Catherine (super régional).
- Centres commerciaux du cv.
- Quartier DIX30.

#### Structure commerciale IDS:

- 63 commerces.
- Superficie de 206 374 pi2.
- **Localisation** de la majorité des commerces dans 2 centres commerciaux.
- Comprend peu de commerces de destination (biens durables et semi-durables).
- Axé sur le commerce de proximité (supermarché, services, restaurants etc.)

#### Taux de vacance

- Estimé à **6,9%** à l'IDS.
- **8,5 %** dans la RMR de Montréal.

- Dépenses annuelles moyennes et potentiel de marché des travailleurs et résidents IDS: 298 948 200\$

# SOMMAIRE EXÉCUTIF

## Étape 2 : Potentiels, effets et enjeux



### Analyse des comparables

#### Le TOD optimal est la conjonction de plusieurs composantes :

- Réseau de TC structurant en termes de fréquence, amplitude horaire, vitesse et capacité, milieu de vie et de travail complet articulé autour du TC (diversité, mixité, compacité), interface fluide et conviviale ville/station, aménagement favorisant les déplacements actifs (piétons, cyclistes)

#### Variables pouvant expliquer les impacts de l'arrivée d'un mode de TC structurant sur le milieu et le marché résidentiel :

- Type de TC: Un mode lourd est davantage structurant et offre des bénéfices plus clairs aux usagers (fréquence, vitesse, amplitude horaire, capacité).
- Marché immobilier: Conditions favorables avec une hausse de la demande : + effets positifs
- Distance: Les effets positifs se font généralement sentir dans un rayon de 400 à 800 m.
- Nuisances: La présence d'une zone de nuisances peut faire baisser la valeur résidentielle à proximité directe de la station.
- Congestion : + positif lorsque le TC offrant une alternative à la congestion automobile.
- Conditions du milieu: Un secteur attractif ou bénéficiant de mesures de redéveloppement urbain est plus susceptible d'enregistrer des effets positifs

#### Développement autour du métro Montmorency à Laval

- Il n'existe pas de développement de type TOD à maturité dans la région montréalaise comparable aux caractéristiques propres à l'Île-des-Sœurs. Le cas du métro Montmorency est l'un de ceux misant sur le concept du « live work learn play ».

#### Les aménagements de type TOD sont intéressants pour les milieux de vie qu'ils créent et pour les orientations en matière de:

- Valorisation des déplacements en TC et des environnements favorables à la marche, intégration des différentes fonctions urbaines, compacité des développements urbains, planification d'aménagement d'environnements favorables aux déplacements actifs, valorisation de l'échelle locale en prônant l'interaction sociale et le sentiment d'appartenance à la communauté.

#### Impacts potentiels de développement de la partie Nord de l'Île-des-Sœurs liés à l'arrivée du REM:

Conditions du marché immobilier: Le REM permettra une plus grande concurrence entre IDS et les autres aires TOD, en particulier celles de la Rive Sud.

Distance à la station: La station se retrouvera au milieu de l'infrastructure autoroutière (plus longues distances à parcourir à pied pour y accéder).

Nuisances: La proximité de l'autoroute constitue une importante source de nuisances sonores et visuelles et une rupture majeure dans le tissu urbain.

Congestion: Le temps de parcours au cv est actuellement faible en voiture (15 mins). Le gain en temps REM serait donc faible (gain de 10 minutes).

Toutefois, il faudrait aussi tenir compte du coût/disponibilité du stationnement au centre-ville.

Conditions du milieu: Il existe déjà un certain nombre de fonctions urbaines sur lesquelles s'appuyer, alors les autres TOD sont en situation de « page blanche ». Les terrains pouvant être développés n'offrent pas les meilleures localisations. Le réseau viaire est essentiellement orienté selon une logique de déplacements automobile. Le milieu environnant de la station nécessitera des interventions en termes d'aménagement urbain et de paysagement.

#### Estimation du développement:

- Résidentiel: Créneau le plus favorable au développement: Ajout de 2 500 unités de logement (sur 17 ans environ), soit quelque 5 250 personnes.
- Bureau: Potentiel pour du bureau additionnel à l'IDS est faible. Afin de créer de nouvelles opportunités, il faudrait des interventions au niveau de la fiscalité municipale.
- Commercial: L'ajout de 2 500 unités justifiera l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de commerces de services personnels et l'offre en restauration. De plus, le potentiel de marché sera tout près du seuil nécessaire à l'implantation d'un nouveau supermarché. Une étude spécifique en temps et lieu pourrait confirmer cette opportunité

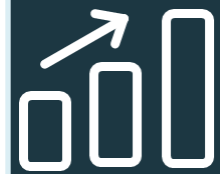


### Perspectives et opportunités de développement



# SOMMAIRE EXÉCUTIF

## Étape 3: Stratégies



### Créneaux immobiliers à favoriser

#### **Bureau: Créneau non favorable selon les paramètres de marché actuels et projetés.**

Afin de positionner l'IDS dans un contexte plus favorable, les principaux paramètres qui devraient être modulés sont les suivants :

- **Taxes:** Une diminution des taxes favoriserait le développement et permettrait à l'IDS d'être compétitive à la Rive-Sud et aux autres TOD du REM.
- **Milieux de vie:** Développer un milieu de vie complet autour de ces immeubles en favorisant l'expérience du piéton comprenant la présence de commerces et restaurants à proximité, un aménagement urbain attrayant et, plus spécifiquement, une expérience piétonnière de qualité.
- **Localisation:** Sur des terrains situés à distance de marche la plus rapprochée possible du REM. Le lien piétonnier à la station devra être assez direct. L'environnement autour de ce lien devra être de qualité afin d'atténuer les nuisances liés au fort débit autoroutier et la signalisation devra être claire.

#### **Commercial: Favorable développement de superficies additionnelles**

- L'influx de population justifiera l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de services personnels et l'offre en restauration à relativement court terme. Les commerces de proximité devraient idéalement être intégrés en mixité aux projets résidentiels ou aux abords des passages piétons. À plus long terme, l'ajout d'un supermarché pourrait être envisagé.

#### **Résidentiel: Ajout de 2 500 unités sur environ 17 ans**

- Type de logement à favoriser: tours haut de gamme de moyenne à haute densité.
- Mixité entre des condos et des appartements locatifs serait à privilégier. Elle permettrait une plus grande diversité des clientèles (jeunes, boomers, âgés).
- Développement en deux temps: Court/moyen terme (utilisation des terrains vacants et de Gravel) et long terme (redéveloppement de certains sites et densification).



### Opérations globales à considérer

#### **L'aménagement d'un véritable secteur TOD offrant un milieu de vie de qualité, mixte et complet, propice aux mobilités actives nécessiterait le recours à un outils de type PPU.**

- Le PPU permettrait en effet de:
  - Orienter le redéveloppement du secteur comme centre-ville et cœur villageois offrant un véritable milieu de vie pour l'île-des-Sœurs
  - Retisser les axes de circulation du quartier et travailler les connexions piétonnes et cyclistes
  - Permettre à la municipalité de préciser les modalités d'aménagement et les types de normes souhaitées en matière d'usages, d'affichage, de profondeur et d'aménagement des marges, de localisation des accès aux terrains et des stationnements, de localisation des rues, de largeurs minimales des terrains, etc.
  - Réaliser un programme d'acquisition d'immeuble de gré à gré ou par expropriation à des fins de développement
  - Augmenter la densité selon un gradient de proximité à la station (notamment pour assurer la faisabilité économique des projets)
  - Accorder des programmes de subvention



### Actions à privilégier et orientations à prendre

#### **Les orientations à privilégier et les actions qui en découlent se déclinent en quatre principaux axes :**

- Favoriser un lien piétonnier efficace et de qualité entre la station du REM, la Place du Commerce et la Pointe-Nord
- Contribuer à l'amélioration de la desserte des autobus sur l'IDS vers la station du REM
- Inciter la densification autour de la station du REM
- Miser sur l'atout que constitue l'accès au fleuve pour l'IDS
- Comprendre l'effet des baux sous emphytéose dans le secteur à l'étude.



**ÉTAPE 1 : CONSTATS, TENDANCES ET  
PERSPECTIVES**





# 1.1 PORTRAIT DU MILIEU RÉCEPTEUR

# PROFIL SOCIODÉMOGRAPHIQUE

Les 20 461 résidents de l'Île-des-Sœurs représentent 30% de la population de l'arrondissement de Verdun en 2016

Comparativement à l'ensemble de l'arrondissement de Verdun et de l'agglomération de Montréal, la population de l'Île-des-Sœurs se caractérise par :

Une forte croissance de la population (11,7%) et du nombre de ménages (9,7%) à l'IDS au cours des dernières années comparativement à l'ensemble de l'arrondissement de Verdun (+4,6% de population et +4,1% de ménages) et à Montréal (+2,9% de population et +2,5% de ménages).

Une population vieillissante avec 18% de plus de 65 ans à l'IDS contre 15,7% à Montréal. Une part importante d'actifs de 35 à 64 ans à l'IDS (46,3%) comparativement à Montréal (40,4%).

Une part moins élevée de familles avec enfants à l'IDS (51,4%) que dans l'ensemble de Montréal (62,8%).

Une population majoritairement composée de ménages propriétaires (59,2%) avec des coûts d'habitation moyens (1 668\$) très nettement supérieurs à la moyenne montréalaise (1 187\$).

Une population immigrante davantage représentée à l'IDS (36,6%) que dans l'ensemble de Montréal (33,2%).

Un très haut niveau de scolarisation avec une part très élevée de personnes ayant un diplôme universitaire à l'IDS (65,6%) comparativement à la moyenne montréalaise (35,2%).

Des revenus moyens des ménages deux fois supérieurs à la moyenne montréalaise.  
Des dépenses de consommation courante 1,5 fois supérieures à la moyenne montréalaise.

# PROFIL SOCIODÉMOGRAPHIQUE

## Ville de Montréal

### Profil sociodémographique de la population d'Île-des-Sœurs

| Variables                   | Île-des-Sœurs          | RMR de Montréal   |
|-----------------------------|------------------------|-------------------|
| <b>Tranches d'âge</b>       |                        |                   |
| 0 à 9 ans                   | 11%                    | 11%               |
| 10 à 19 ans                 | 8%                     | 12%               |
| 20 à 34 ans                 | 16%                    | 21%               |
| 35 à 54 ans                 | 31%                    | 30%               |
| 55 à 64 ans                 | 15%                    | 12%               |
| 65 ans et plus              | 18%                    | 15%               |
| <b>Âge moyen</b>            | 43.0                   | 39.8              |
| <b>Langue maternelle</b>    |                        |                   |
| Français                    | 56%                    | 63%               |
| Anglais                     | 9%                     | 12%               |
| Autres                      | 14%                    | 11%               |
|                             | Espagnol 7,2%          | Arabe 3,4%        |
|                             | Arabe 4,9%             | Espagnol 2,9%     |
|                             | Russe 3,0%             | Italien 2,9%      |
|                             | Langues chinoises 3,0% | L. chinoises 1,6% |
| Réponses multiples          | 3.1%                   | 3.1%              |
| <b>Taille des ménages</b>   |                        |                   |
| Une personne                | 40%                    | 33%               |
| Deux personnes              | 34%                    | 32%               |
| Trois personnes             | 12%                    | 15%               |
| Quatre personnes ou plus    | 14%                    | 20%               |
| <b>Personnes par ménage</b> | 2.1                    | 2.3               |

## Ville de Montréal

### Profil sociodémographique de la population d'Île-des-Sœurs

| Variables                       | Île-des-Sœurs | RMR de Montréal |
|---------------------------------|---------------|-----------------|
| <b>Mode d'occupation</b>        |               |                 |
| Propriétaire                    | 59%           | 57%             |
| Locataire                       | 41%           | 43%             |
| <b>Niveau de scolarité</b>      |               |                 |
| Primaire                        | 4%            | 20%             |
| Secondaire                      | 15%           | 36%             |
| Collégiale (Cégep)              | 15%           | 17%             |
| Universitaire                   | 66%           | 28%             |
| <b>Revenu du ménage</b>         |               |                 |
| Moins de 20 000 \$              | 14%           | 17%             |
| 20 000 \$ à 39 999 \$           | 14%           | 21%             |
| 40 000 \$ à 59 999 \$           | 13%           | 18%             |
| 60 000 \$ à 79 999 \$           | 12%           | 14%             |
| 80 000 \$ à 99 999 \$           | 9%            | 10%             |
| 100 000 \$ et plus              | 39%           | 21%             |
| <b>Revenu moyen du ménage</b>   | 133 183 \$    | 70 286 \$       |
| <b>Province de Québec = 100</b> | <b>201</b>    | <b>106</b>      |
| <b>RMR de Montréal = 100</b>    | <b>190</b>    | <b>100</b>      |

Source: Statistique Canada, 2011.

# PROFIL DU PARC DE LOGEMENTS

Un parc de logements essentiellement composé d'immeubles à logements de plus de 4 étages, d'ensembles immobiliers regroupant plusieurs bâtiments, de résidences pour personnes âgées et d'unifamiliales.

Aucun logement social ou communautaire.

Une valeur moyenne des logements très nettement supérieure à la moyenne montréalaise.

Les logements (occupés et vacants) selon le type de bâtiment (2017)

|   | Île-des-Sœurs |             | Verdun        |             | Ville de Montréal |             |
|---|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------------|-------------|
| Unifamiliales (1 logement)  | 1 540         | 14%         | 2 929         | 8%          | 110 859           | 13%         |
| Duplex - triplex (2 et 3 logements)                                   | 0             | 0%          | 7 316         | 20%         | 268 176           | 31%         |
| Multiplex (4 à 11 logements)  | 562           | 5%          | 12 512        | 34%         | 158 253           | 18%         |
| Immeubles à logements de 12 logements et plus et de 3 étages et moins | 165           | 2%          | 2 404         | 6%          | 93 652            | 11%         |
| Immeubles à logements de 12 logements et plus et de 4 étages et plus  | 4 947         | 46%         | 6 494         | 17%         | 145 875           | 17%         |
| Autres <sup>1</sup>   | 3 587         | 33%         | 5 553         | 15%         | 83 195            | 10%         |
| <b>Total</b>  | <b>10 801</b> | <b>100%</b> | <b>37 208</b> | <b>100%</b> | <b>860 010</b>    | <b>100%</b> |

Source : Ville de Montréal, extrait du Rôle d'évaluation foncière 2017-2019. Compilation : SMVT

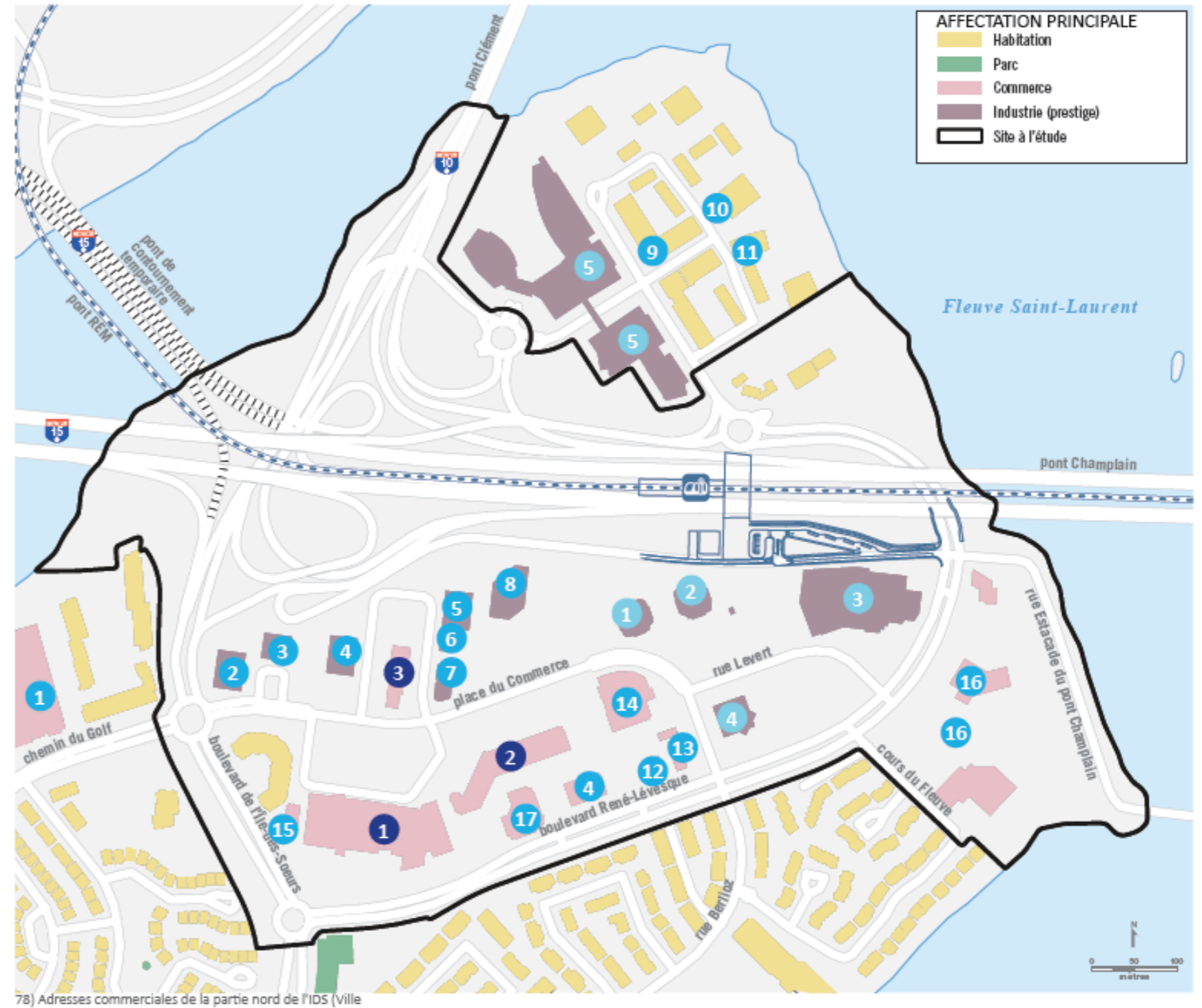
## Logement

|   | Île-des-Sœurs |      | Arrondissement de Verdun |      | Agglomération de Montréal |      |
|---|---------------|------|--------------------------|------|---------------------------|------|
|   | Nombre        | %    | Nombre                   | %    | Nombre                    | %    |
| Logements privés occupés  | 8 790         |      | 32 645                   |      | 849 440                   |      |
| Possédés  | 5 200         | 59,2 | 11 880                   | 36,4 | 333 685                   | 39,3 |
| Coûts d'habitation mensuels moyens des ménages propriétaires (\$) | 1 668         |      | 1 393                    |      | 1 187                     |      |
| Valeur moyenne des logements (\$)                                 | 519 790       |      | 412 770                  |      | 397 917                   |      |
| Loués   | 3 565         | 40,6 | 20 765                   | 63,6 | 515 755                   | 60,7 |
| Coûts d'habitation mensuels moyens des ménages locataires (\$)    | 1 110         |      | 752                      |      | 746                       |      |

Source : Statistique Canada, Enquête nationale auprès des ménages (ENM) 2011.

# DENSITÉ ET OCCUPATION DU SOL

- Le secteur est essentiellement occupé par des fonctions commerciales et de bureaux, mais la Pointe-Nord (hors sites à l'étude) compte d'importants développements résidentiels.
- La densité résidentielle est actuellement de 25,8 log./ha sur l'ensemble de l'IDS.



# ESPACES VACANTS OU POUVANT ÊTRE REDÉVELOPPÉS

Les terrains vacants ou pouvant être redéveloppés représentent un potentiel de développement total de 13,4 ha



CARTE 1  
POTENTIEL DE  
DÉVELOPPEMENT

LÉGENDE

- Cadastre
- Terrain**
- Stationnement
- Terrain Vacant
- Potentiel de recalification





# ACCESSIBILITÉ ET DÉPLACEMENTS

Actuellement, l'Île-des-Sœurs ne bénéficie pas de liaison vers le centre-ville de Montréal par le réseau de transport en commun structurant.



Seul le réseau local de bus assure des liaisons en transport en commun avec le centre-ville et le centre de l'arrondissement de Verdun.



Le temps de parcours entre la Place du Commerce et la Place Bonaventure au centre-ville, en pointe AM, est actuellement d'environ 12 min en automobile et 15 min en TC (fréquence aux 10 min en pointe AM).



Le secteur est coupé en deux par les infrastructures autoroutières.



# PORTRAIT DE LA MOBILITÉ

## Déplacements attirés par l'Île-des-Sœurs :

- 13 343 déplacements sur 24h (tous modes sans retour).
- 1 504 déplacements effectués en TC (11%).
- 60% des déplacements pour motif travail.

## Déplacement produits par l'Île-des-Sœurs .

- 13 426 déplacements sur 24h (tous modes sans retour).
- 2 172 déplacements effectués en TC (16%).
- 30% des déplacements pour motif travail, 14,4% pour études, 13,8% pour loisirs et 17% pour magasinage.
- 33% des déplacements vers le centre-ville sont effectués en TC.



# 1.2 POSITIONNEMENT DU TOD DE L'ILE-DES-SŒURS

# POSITIONNEMENT DU TOD DE L'ÎLE-DES-SŒURS

## Objectifs d'un développement de type TOD

- Organiser les développements en fonction de la proximité d'un réseau de TC structurant.
- Favoriser une mixité des usages pour développer des milieux de vie complets et diversifiés.
- Favoriser une offre résidentielle diversifiée avec une gradation des densités en lien avec la distance à la station de TC structurant.
- Favoriser les déplacements actifs par des aménagements conviviaux et sécuritaires et une trame urbaine perméable.

## Positionnement de la partie Nord de l'Île-des-Sœurs

- Proximité du centre-ville et des pôles d'emplois de la Rive-Sud.
- Haute valeur foncière et forte attractivité résidentielle (fleuve et espaces verts).
- Développements résidentiels de haute densité et pôle d'emplois.
- Aménagement urbain actuellement orienté sur une logique automobile.

# LES STATIONS REM SUR LA RIVE SUD : DES CONCURRENTS POUR L'ÎLE-DES-SŒURS?

Carte du Réseau électrique métropolitain (REM)



- Station Panama
- Station du Quartier

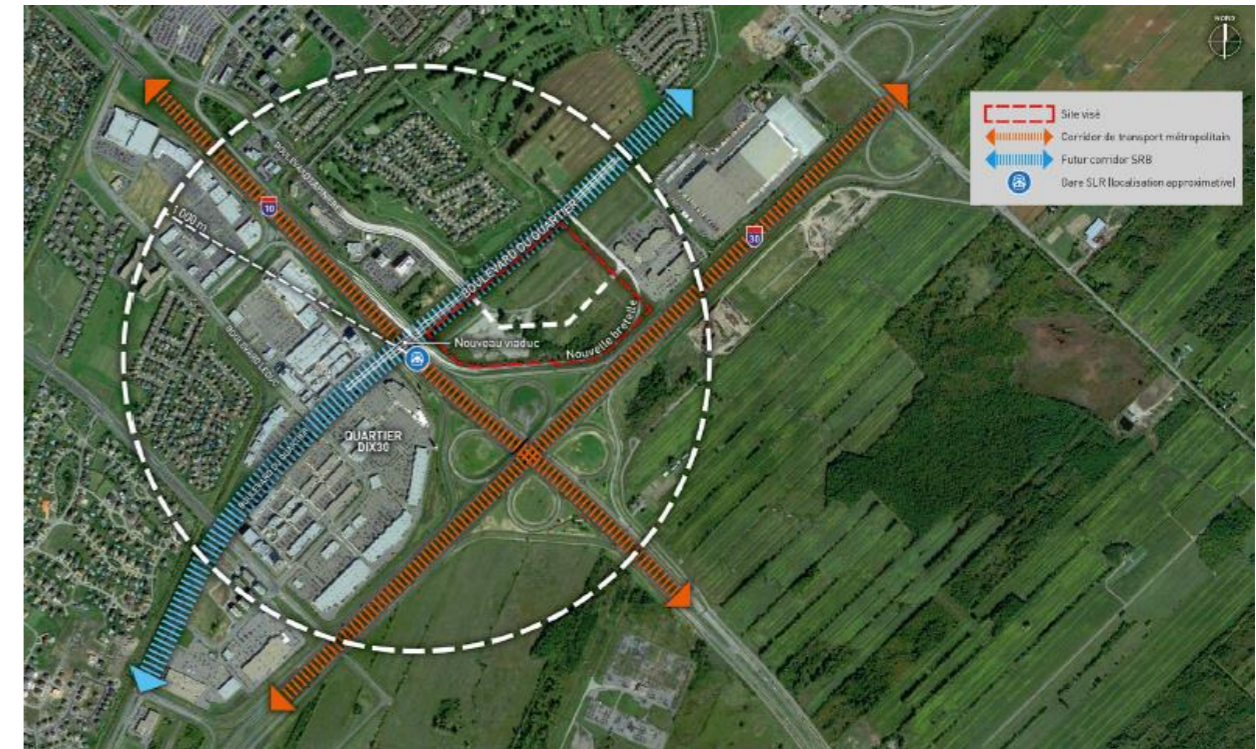
# LES STATIONS REM SUR LA RIVE SUD

## Station du Quartier

- Seuil minimal de densité (PMAD): 80 log./ha
- Projet immobilier mixte « Solar Uniquartier »\*
  - 2 500 unités résidentielles
  - 500 000 pieds carrés d'espaces commerciaux
  - 500 000 pieds carrés de bureaux
  - Hôtel de 200 chambres
  - Centre de congrès de 30 000 pieds carrés
  - Complexe sportif de 200 000 pieds carrés
  - Parc de 1,5 ha

Phase 1 du projet (livraison prévue 2018):

- 175 000 pieds carrés commerciaux
- 126 000 pieds carrés de bureaux
- 310 unités résidentielles

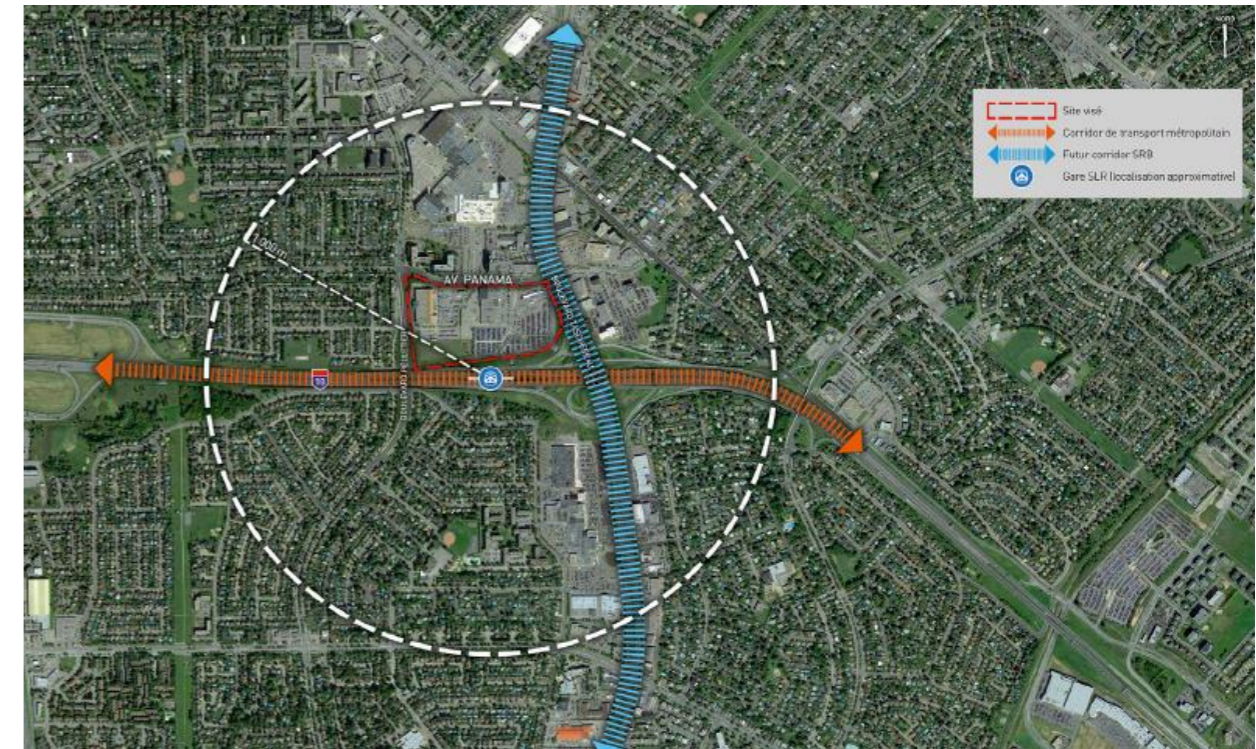


\* Source: Devimco et Ville de Brossard, Bureau des grands projets

# LES STATIONS REM SUR LA RIVE SUD

## Station Panama

- Seuil minimal de densité (PMAD): 80 log./ha
- Projet de redéveloppement immobilier (projet présenté à la Ville de Brossard)\* :
  - 1 200 à 1 500 unités résidentielles
  - Environ 400 000 pieds carrés de bureaux
  - Environ 120 000 à 150 000 pieds carrés de commerces



\* Source: Ville de Brossard

> Si l'on considère les deux principaux projets annoncés pour les stations du Quartier et Panama, Brossard pourrait accueillir au cours des 5 à 20 prochaines années:

- 4 000 unités résidentielles
- 900 000 pi<sup>2</sup> de bureaux
- 650 000 pi<sup>2</sup> commerciaux



# 1.3 PORTRAIT DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL



# MISES EN CHANTIER RÉSIDENTIELLES

L'IDS concentre près de 4% des mises en chantier de Montréal.

Au cours des dernières années, plus de 3 000 unités se sont construites à l'IDS

Ces nouveaux développements représentent une moyenne annuelle de 238 unités

| Arrondissements                       | Total 2002-2015 | Total 2002-2015 | moyenne annuelle |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Ahuntsic / Cartierville               | 4 447           | 5,0%            | 318              |
| Anjou                                 | 1 815           | 2,0%            | 130              |
| CDN / NDG                             | 4 636           | 5,2%            | 331              |
| Île Bizard / Sainte-Geneviève         | 1 045           | 1,2%            | 75               |
| Lachine                               | 2 931           | 3,3%            | 209              |
| Lasalle                               | 2 861           | 3,2%            | 204              |
| Mercier / Hochelaga-Maisonneuve       | 7 582           | 8,5%            | 542              |
| Montréal-Nord                         | 1 430           | 1,6%            | 102              |
| Outremont                             | 454             | 0,5%            | 32               |
| Pierrefonds / Roxboro                 | 3 807           | 4,3%            | 272              |
| Plateau Mont-Royal                    | 3 303           | 3,7%            | 236              |
| RDP / PAT                             | 6 075           | 6,8%            | 434              |
| Rosemont / Petite-Patrie              | 7 364           | 8,3%            | 526              |
| Saint-Laurent                         | 8 411           | 9,5%            | 601              |
| Saint-Léonard                         | 3 496           | 3,9%            | 250              |
| Ville-Marie                           | 18 898          | 21,3%           | 1 350            |
| Sud-Ouest                             | 5 050           | 5,7%            | 361              |
| Villeray / St-Michel / Parc-Extension | 3 251           | 3,7%            | 232              |
| Verdun (Terre ferme)                  | 1 912           | 2,2%            | 137              |
| <b>Verdun (Île-des-Sœurs)</b>         | 3 332           | <b>3,8%</b>     | <b>238</b>       |
| Total                                 |                 | 104%            | 6 579            |

Source: SCHL (Relevé des mises en chantier et des achèvements), 2002-2015, compilation: Groupe BC2

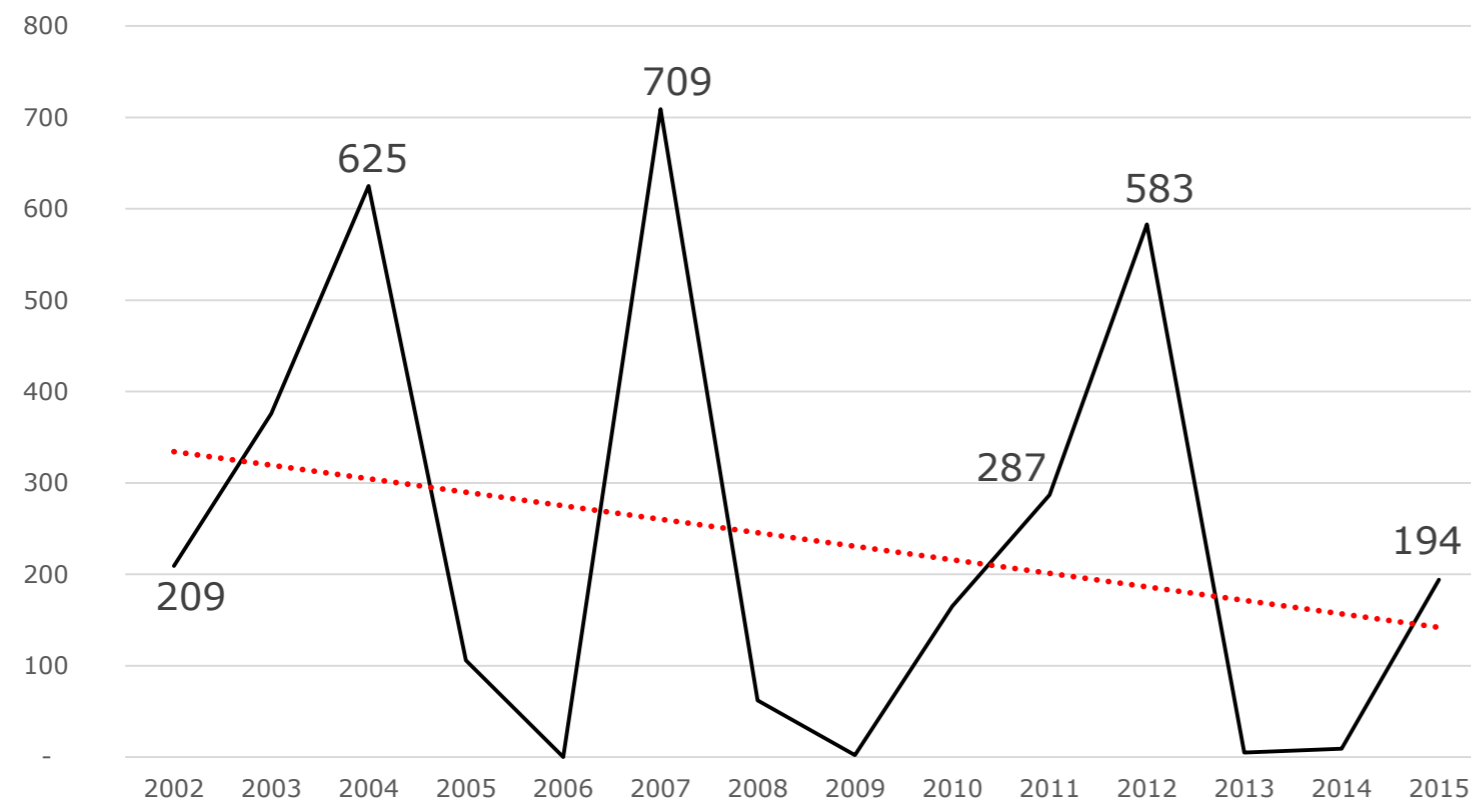
# MISES EN CHANTIER RÉSIDENTIELLES

90% des mises en chantier des dernières années à l'IDS sont des unités de type appartement.

Le nombre de mises en chantier a enregistré de très fortes variations au cours des dernières années.

Entre 2002 et 2015, l'IDS enregistre une tendance à la baisse du nombre des mises en chantier résidentielles et de sa part relative dans l'ensemble des mises en chantier à Montréal.

Mises en chantier résidentielles à l'Île-des-Soeurs



| Typologie                        | 2002-2015    |             |
|----------------------------------|--------------|-------------|
| Unifamilial, jumelé et en rangée | 321          | 10%         |
| Appartement                      | 3 011        | 90%         |
| <b>Total</b>                     | <b>3 332</b> | <b>100%</b> |

# PROJETS RÉSIDENTIELS ACTUELLEMENT EN VENTE

- Dans les nouveaux projets, les unités de 3cc (19%) sont proportionnellement plus élevées que la moyenne montréalaise (9% à 12%).

- Le prix moyen des unités est de 439\$/pi.2 pour Evolo phase X et 404\$/pi.2 pour Evolo phase S.

- Par comparaison, le prix moyen des unités de condo au centre-ville de Montréal est de 486\$/pi.2 et 332\$ en périphérie du centre.

- Ces deux projets se démarquent par des taux d'écoulement des unités particulièrement élevés.



Source: Proment, Evolo phase X

# MARCHÉ DE LA REVENTE

## Propriétés revendues

- 360 propriétés ont été revendues à l'IDS en 2016, soit 2% du total de l'agglomération montréalaise.

## Tendance

- L'IDS enregistre une tendance à la hausse du nombre de transactions résidentielles au cours des quatre dernières années.

## Prix médian

- Les propriétés de l'IDS se revendent à un prix médian de :
  - 825 000\$ pour l'unifamilial (2 fois plus que le prix médian à Mtl).
  - 365 000\$ pour les copropriétés, soit 1,3 fois plus que le prix médian montréalais.

# MARCHÉ LOCATIF

## Offre

- L'IDS compte en 2017 une offre de 3 200 unités locatives, soit 30% du parc total de logements.

## Loyers moyens IDS vs Mtl

- Les loyers moyens sont estimés à 971\$/mois sur l'IDS, soit 30% de plus que la moyenne montréalaise (755\$).
- Les loyers moyens ont augmenté de 5% entre 2012 et 2016 à l'IDS.

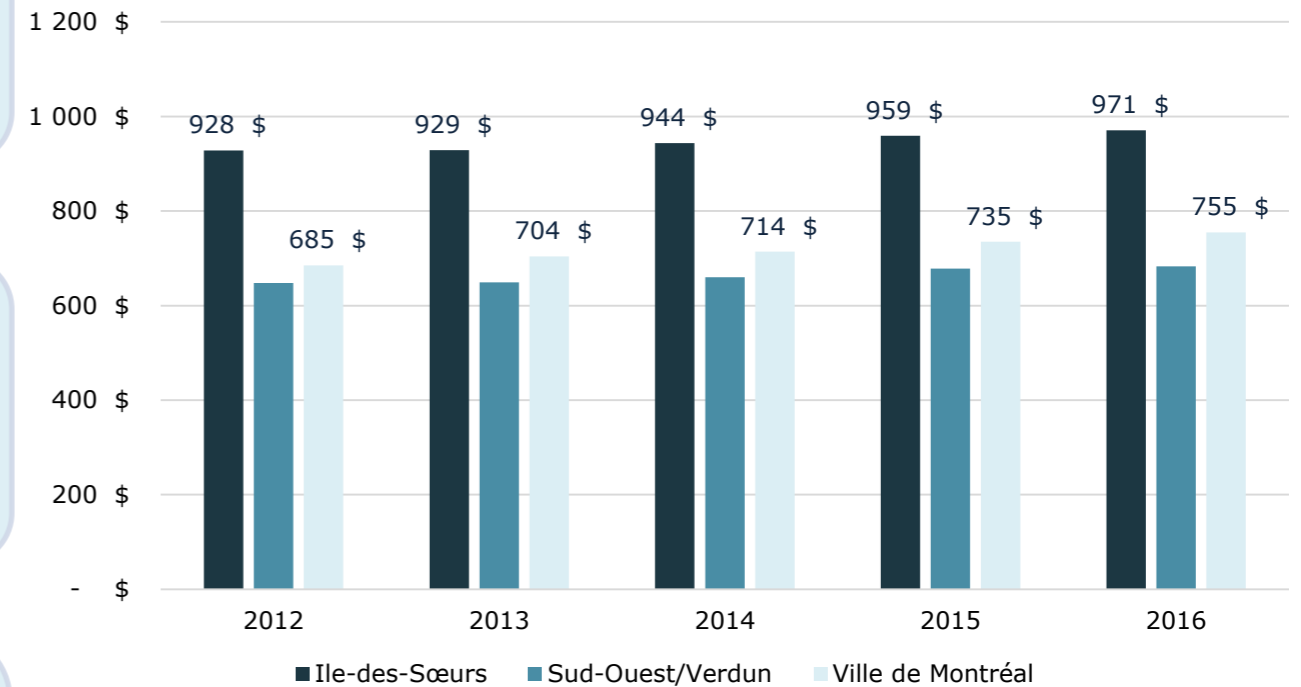
## Loyers moyens copropriétés

- Les loyers moyens des appartements en copropriétés sont également nettement plus élevés: 1 868\$ pour le secteur centre-ville/IDS, soit 35% de plus que la moyenne montréalaise.
- Les loyers moyens des appartements en copropriétés pour le secteur centre-ville/IDS ont augmenté très rapidement, soit plus de 20% entre 2014 et 2016.

## Taux d'inoccupation

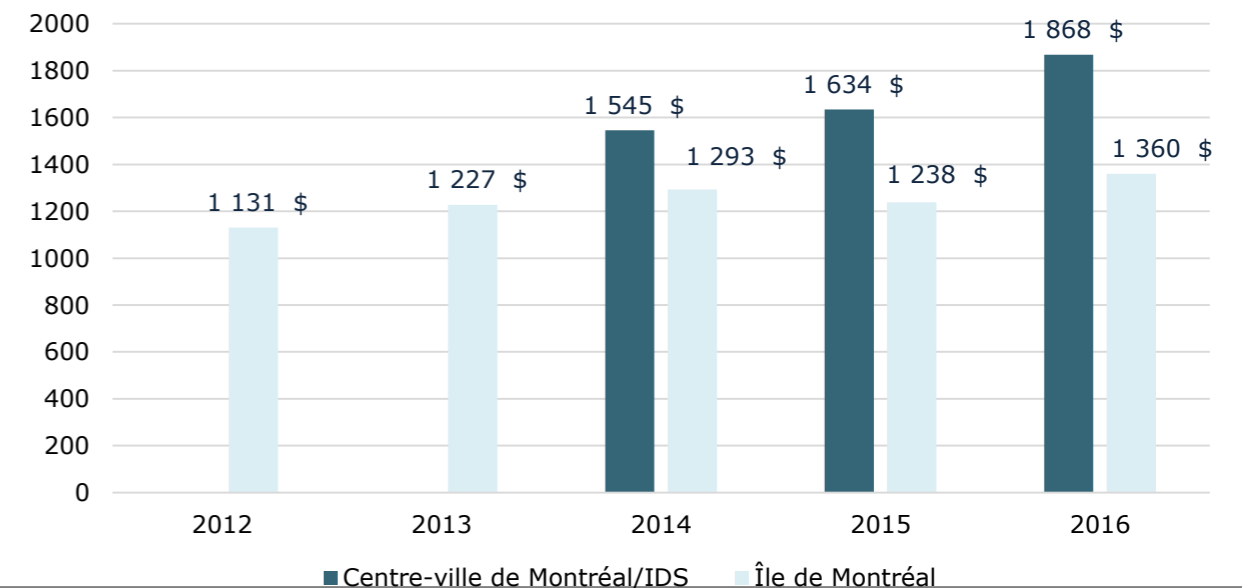
- Les taux d'inoccupation sont très bas à l'IDS, soit moins de 1% en 2016.

Loyers moyens des logements locatifs privés



Source : SCHL, Enquête sur les logements locatifs

Loyers moyens des appartements en copropriétés offerts en location



Source : SCHL, Enquête sur les logements locatifs



# 1.4 PORTRAIT DU MARCHÉ DU BUREAU

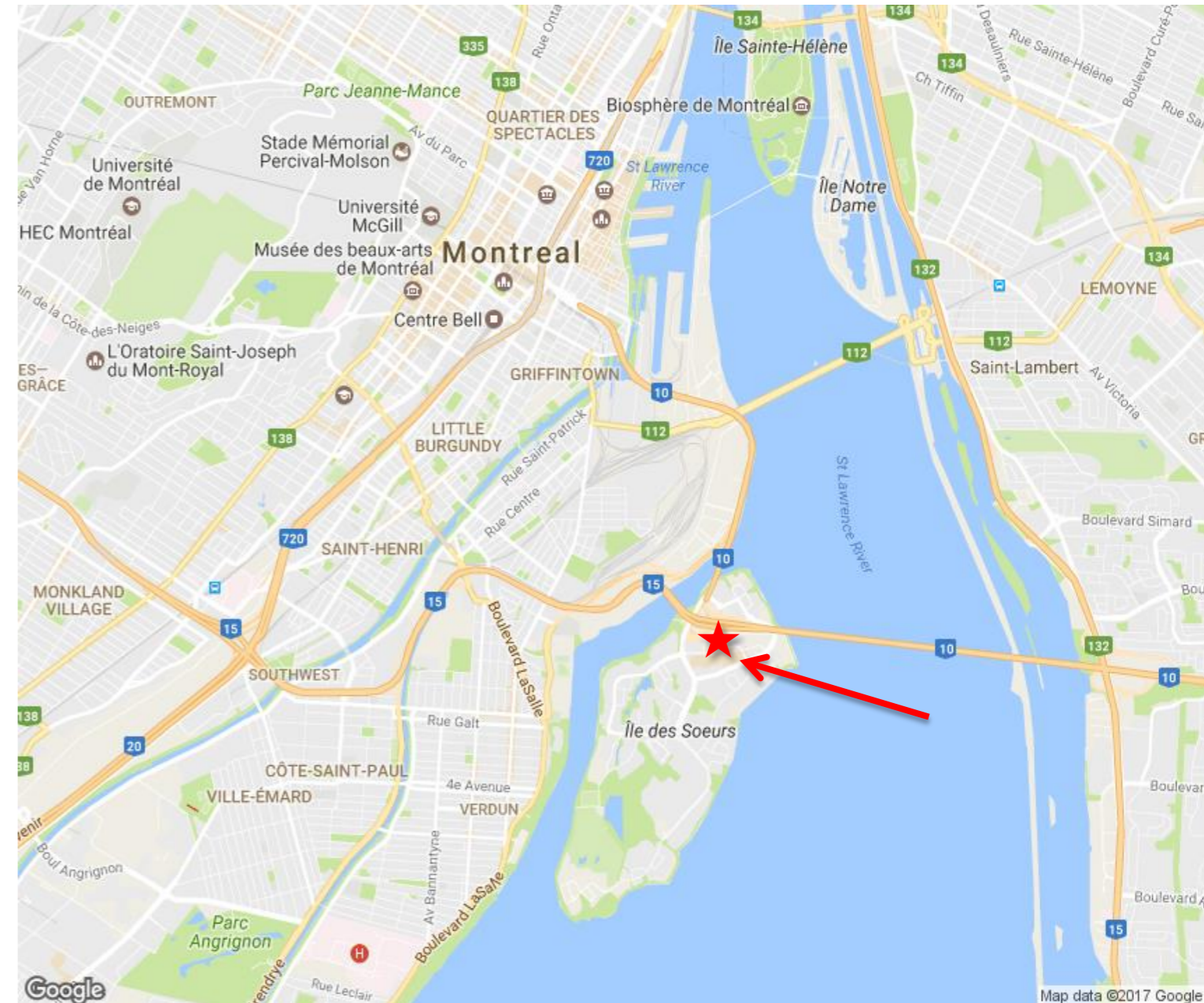
# APERÇU DU MARCHÉ DES BUREAUX SUR L'ÎLE-DES-SŒURS

Le survol du marché locatif des édifices à bureaux dans le secteur de l'Île-des-Sœurs passera en revue les éléments d'analyse suivants :



## Marché des bureaux

- L'inventaire des immeubles
- L'historique de la disponibilité
- L'historique de l'absorption
- Les grands blocs disponibles
- Les projets de construction
- Les loyers demandés



# INVENTAIRE DES IMMEUBLES

Résumé de l'inventaire des immeubles:

## Inventaire au total

Au total, le secteur de l'Île-des-Sœurs comprend un inventaire d'immeubles à bureaux d'environ **1 736 000 pi<sup>2</sup>**. L'inventaire est réparti dans **19 immeubles**. L'inventaire total de IDS représente **moins de 2%** de l'inventaire total du Grand Montréal.

## Immeubles de classe A

Le secteur de l'Île-des-Sœurs comprend **9 immeubles de classe A** pour un total d'environ **1 291 000 pi<sup>2</sup>**.

## Immeubles de classe B

Pour les immeubles de classe B, le secteur de l'Île-des-Sœurs comprend **10 immeubles**, soit la majorité des bâtiments aux abords de la Place du Commerce, pour un total d'environ **445 000 pi<sup>2</sup>**.

Ont, en moyenne, entre 1 et 5 étages et construit majoritaire entre 1971 et 1992.



# INVENTAIRE DES IMMEUBLES

Les immeubles de classe A sont majoritairement des immeubles de Bell (selon les phases de construction) ainsi que la Banque du Canada, le 3000 René-Lévesque et les deux immeubles 14 et 16 Place du commerce (quatre seuls à être inclus dans le secteur d'étude).

Tous les autres commerces sont de classe B, donc de moindre qualité, et se retrouvent surtout aux abords de la Place du Commerce.

| Building Name                   | Address                        | Leasing District    | Office Class | Total Office Area (sq. ft.) | Year Built | Typical Floor (sq. ft.) | No. of Floors | Total Available Office Area (sq. ft.) | Largest Contiguous Available Area (sq. ft.) | Direct Available Verification Date |
|---------------------------------|--------------------------------|---------------------|--------------|-----------------------------|------------|-------------------------|---------------|---------------------------------------|---|------------------------------------|
| Campus Bell - Tower A           | 1 Alexandre Graham Bell Circle | Midtown-Nuns Island | A            | 224,000                     | 2008       | 28,000                  | 8             | 0                                     | nd  | Jan 30, 2017                       |
| Campus Bell - Tower B           | 1 Alexandre Graham Bell Circle | Midtown-Nuns Island | A            | 240,000                     | 2008       | 48,000                  | 5             | 0                                     | nd  | Jan 30, 2017                       |
| Campus Bell - Tower C           | 1 Alexandre Graham Bell Circle | Midtown-Nuns Island | A            | 144,000                     | 2008       | 36,000                  | 4             | 0                                     | nd  | Jan 30, 2017                       |
| Campus Bell - Phase II - Aile E | 100 de la Pointe-Nord Road     | Midtown-Nuns Island | A            | 170,000                     | 2009       | 34,000                  | 5             | 0                                     | nd  | Jan 30, 2017                       |
| 1 du Commerce Place             | 1 du Commerce Place            | Midtown-Nuns Island | B            | 66,447                      | 1972       | 14,800                  | 5             | 20,699                                | nd  | Jun 6, 2017                        |
| 3 du Commerce Place             | 3 du Commerce Place            | Midtown-Nuns Island | B            | 68,143                      | 1975       | 13,500                  | 5             | 3,969                                 | nd  | Jun 6, 2017                        |
| 4 du Commerce Place             | 4 du Commerce Place            | Midtown-Nuns Island | B            | 64,165                      | 1978       | 13,500                  | 5             | 11,160                                | nd  | Jun 6, 2017                        |
| Croix-Rouge                     | 6 du Commerce Place            | Midtown-Nuns Island | B            | 22,143                      | 1988       | 8,000                   | 3             | 0                                     | nd  | Nov 9, 2016                        |
| 8 du Commerce Place             | 8 du Commerce Place            | Midtown-Nuns Island | B            | 57,236                      | 1985       | 19,400                  | 3             | 0                                     | nd  | Jun 10, 2017                       |
| 14 Place du Commerce            | 14 du Commerce Place           | Midtown-Nuns Island | A            | 87,000                      | 1989       | 14,500                  | 6             | 60,441                                | 55,879                                      | Jun 30, 2017                       |
| Cité de l'île II                | 16 du Commerce Place           | Midtown-Nuns Island | A            | 164,774                     | 1992       | 16,477                  | 10            | 164,774                               | 164,774                                     | Jun 15, 2017                       |
| 20 du Commerce Place            | 20 du Commerce Place           | Midtown-Nuns Island | B            | 51,000                      | 1988       | 17,000                  | 3             | 0                                     | nd  | Apr 17, 2017                       |
| Le Campanile                    | 38 du Commerce Place           | Midtown-Nuns Island | B            | 20,000                      | 1992       | 28,524                  | 2             | 2,326                                 | nd  | May 24, 2017                       |
| 400-500 du Golf Road            | 400-500 du Golf Road           | Midtown-Nuns Island | B            | 30,970                      | 1971       | 30,970                  | 1             | 0                                     | nd  | Oct 26, 2016                       |
| 550 du Golf Road                | 550 du Golf Road               | Midtown-Nuns Island | B            | 20,000                      | 1986       | 7,500                   | 2             | 0                                     | nd  | May 17, 2017                       |
| Chambre Immobilière             | 600 du Golf Road               | Midtown-Nuns Island | B            | 44,624                      | 1990       | 8,924                   | 5             | 0                                     | nd  | Jul 5, 2017                        |
| Campus Bell - Phase II - Aile D | 200 Jacques-le-Ber Street      | Midtown-Nuns Island | A            | 60,000                      | 2009       | 20,000                  | 3             | 0                                     | nd  | Jan 30, 2017                       |
| Banque du Canada                | 1001 Levert Street             | Midtown-Nuns Island | A            | 125,000                     | 1993       | 62,500                  | 2             | 0                                     | nd  | Nov 14, 2016                       |
| Edifice 3000 René-Lévesque      | 3000 René-Lévesque Boulevard   | Midtown-Nuns Island | A            | 76,064                      | 1990       | 19,300                  | 4             | 5,330                                 | nd  | Jul 4, 2017                        |

# HISTORIQUE DE LA DISPONIBILITÉ

## L'historique de la disponibilité



|                | Grand Montréal             |                    | Île-des-Soeurs            |                    |                           |                    |                         |                    |
|----------------|----------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
|                | Toutes classes confondues  |                    | Toutes classes confondues |                    | Classe « A »              |                    | Classe « B »            |                    |
|                | Inventaire total           | Taux disponibilité | Inventaire total          | Taux disponibilité | Inventaire total          | Taux disponibilité | Inventaire total        | Taux disponibilité |
| <b>T1-2017</b> | 97 021 122 pi <sup>2</sup> | 14,6%              | 1 735 566 pi <sup>2</sup> | 15,1%              | 1 290 838 pi <sup>2</sup> | 17,5%              | 444 728 pi <sup>2</sup> | 8,2%               |
| <b>T4-2016</b> | 96 845 761 pi <sup>2</sup> | 14,7%              | 1 736 284 pi <sup>2</sup> | 5,9%               | 1 291 556 pi <sup>2</sup> | 5,1%               | 444 728 pi <sup>2</sup> | 8,0%               |
| <b>T3-2016</b> | 96 376 692 pi <sup>2</sup> | 15,0%              | 1 736 284 pi <sup>2</sup> | 3,0%               | 1 291 556 pi <sup>2</sup> | 0,8%               | 444 728 pi <sup>2</sup> | 9,3%               |
| <b>T2-2016</b> | 96 262 655 pi <sup>2</sup> | 14,8%              | 1 736 284 pi <sup>2</sup> | 2,9%               | 1 291 556 pi <sup>2</sup> | 0,8%               | 444 728 pi <sup>2</sup> | 9,0%               |
| <b>T1-2016</b> | 96 026 113 pi <sup>2</sup> | 14,8%              | 1 736 284 pi <sup>2</sup> | 2,6%               | 1 291 556 pi <sup>2</sup> | 0,8%               | 444 728 pi <sup>2</sup> | 7,8%               |
| <b>T4-2015</b> | 95 615 074 pi <sup>2</sup> | 14,5%              | 1 736 284 pi <sup>2</sup> | 2,6%               | 1 291 556 pi <sup>2</sup> | 0,8%               | 444 728 pi <sup>2</sup> | 7,9%               |

- La disponibilité des espaces à bureaux (toutes classes confondues) dans le secteur de l'Île-des-Sœurs a connu une forte hausse au cours des six derniers trimestres, passant de 2,6 % au quatrième trimestre de 2015 à 15,1 % au premier trimestre de 2017, soit une augmentation de 1 250 points de base.
- Cette augmentation au T1-2017 est due à la relocalisation de l'entreprise « Pages jaunes » qui quitte la totalité de ses espaces au 16 Place du Commerce (164 774 pi<sup>2</sup>) pour se relocaliser au centre-ville de Montréal.
  - Ce faisant, Pages jaunes ont réduit leurs espaces de 11%.
    - Ils ont séparé leurs espaces entre le bureau standard (au 1250 René-Lévesque W – 50 000 pi<sup>2</sup>) et du bureau loft (back office – Nordelec – 150 000 pi<sup>2</sup>).
- En comparaison aux autres grands secteurs géographiques de la RMR de Montréal, la disponibilité des superficies de bureau de classe A de l'Île-des-Sœurs est inférieure à ce qui est observé dans l'ouest de l'île (22,4% au T1-2017), similaire à la Rive-Sud (16,6%) et supérieur à Laval (12,1%) et au centre-ville de Montréal (11,5%).
- Précisons qu'un taux de vacance équilibré se situe généralement entre 7,5% et 8,5%. Un taux de vacance en-deçà de 5% est, pour Montréal, propice au déclenchement de nouvelles constructions. Toutefois, l'historique de l'Île-des-Sœurs nous démontre que cela n'est pas le cas dans ce secteur.

# HISTORIQUE DE LA DISPONIBILITÉ

## L'historique de la disponibilité



|                | Rive-Sud                  |                           |                           |                           |                           |                           |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                | Toutes classes confondues |                           | Classe « A »              |                           | Classe « B »              |                           |
|                | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        |
|                | <b>T1-2017</b>            | 4 799 268 pi <sup>2</sup> | 15,1%                     | 2 424 177 pi <sup>2</sup> | 16,6%                     | 1 924 019 pi <sup>2</sup> |
| <b>T4-2016</b> | 4 779 553 pi <sup>2</sup> | 16,1%                     | 2 424 784 pi <sup>2</sup> | 16,8%                     | 1 924 019 pi <sup>2</sup> | 15,9%                     |
| <b>T3-2016</b> | 4 779 553 pi <sup>2</sup> | 16,6%                     | 2 424 784 pi <sup>2</sup> | 18,6%                     | 1 924 019 pi <sup>2</sup> | 15,0%                     |
| <b>T2-2016</b> | 4 645 530 pi <sup>2</sup> | 16,3%                     | 2 290 761 pi <sup>2</sup> | 17,6%                     | 1 924 019 pi <sup>2</sup> | 15,0%                     |
| <b>T1-2016</b> | 4 426 191 pi <sup>2</sup> | 15,6%                     | 2 075 761 pi <sup>2</sup> | 15,0%                     | 1 920 619 pi <sup>2</sup> | 16,4%                     |
| <b>T4-2015</b> | 4 426 093 pi <sup>2</sup> | 16,6%                     | 2 075 761 pi <sup>2</sup> | 17,2%                     | 1 920 619 pi <sup>2</sup> | 16,3%                     |

## L'historique de la disponibilité



|                | West Island               |                           |                           |                           |                           |                           |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                | Toutes classes confondues |                           | Classe « A »              |                           | Classe « B »              |                           |
|                | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        |
|                | <b>T1-2017</b>            | 9 583 898 pi <sup>2</sup> | 21,4%                     | 5 180 893 pi <sup>2</sup> | 22,4%                     | 3 822 959 pi <sup>2</sup> |
| <b>T4-2016</b> | 9 414 550 pi <sup>2</sup> | 23,0%                     | 5 011 545 pi <sup>2</sup> | 26,2%                     | 3 822 959 pi <sup>2</sup> | 18,5%                     |
| <b>T3-2016</b> | 9 254 958 pi <sup>2</sup> | 22,5%                     | 4 969 235 pi <sup>2</sup> | 24,6%                     | 3 705 677 pi <sup>2</sup> | 19,0%                     |
| <b>T2-2016</b> | 9 254 996 pi <sup>2</sup> | 23,5%                     | 4 969 273 pi <sup>2</sup> | 27,1%                     | 3 705 677 pi <sup>2</sup> | 18,2%                     |
| <b>T1-2016</b> | 9 267 905 pi <sup>2</sup> | 23,9%                     | 4 969 007 pi <sup>2</sup> | 27,4%                     | 3 718 852 pi <sup>2</sup> | 19,0%                     |
| <b>T4-2015</b> | 9 228 000 pi <sup>2</sup> | 22,6%                     | 4 969 007 pi <sup>2</sup> | 25,4%                     | 3 713 719 pi <sup>2</sup> | 19,5%                     |

# HISTORIQUE DE LA DISPONIBILITÉ

## L'historique de la disponibilité



|                | Laval                     |                           |                           |                           |                           |                           |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                | Toutes classes confondues |                           | Classe « A »              |                           | Classe « B »              |                           |
|                | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        | Inventaire total          | Taux disponibilité        |
|                | <b>T1-2017</b>            | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 16,1%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 12,1%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> |
| <b>T4-2016</b> | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 16,8%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 13,4%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> | 23,2%                     |
| <b>T3-2016</b> | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 17,5%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 15,0%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> | 22,5%                     |
| <b>T2-2016</b> | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 18,6%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 15,3%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> | 24,8%                     |
| <b>T1-2016</b> | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 18,4%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 16,0%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> | 23,5%                     |
| <b>T4-2015</b> | 4 225 069 pi <sup>2</sup> | 16,0%                     | 2 538 615 pi <sup>2</sup> | 13,1%                     | 1 580 666 pi <sup>2</sup> | 21,7%                     |

## L'historique de la disponibilité



|                | Centre-Ville               |                            |                            |                            |                            |                            |
|----------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
|                | Toutes classes confondues  |                            | Classe « A »               |                            | Classe « B »               |                            |
|                | Inventaire total           | Taux disponibilité         | Inventaire total           | Taux disponibilité         | Inventaire total           | Taux disponibilité         |
|                | <b>T1-2017</b>             | 52 252 445 pi <sup>2</sup> | 12,1%                      | 24 669 773 pi <sup>2</sup> | 11,5%                      | 23 106 076 pi <sup>2</sup> |
| <b>T4-2016</b> | 52 176 714 pi <sup>2</sup> | 11,9%                      | 24 593 773 pi <sup>2</sup> | 11,0%                      | 23 106 345 pi <sup>2</sup> | 13,6%                      |
| <b>T3-2016</b> | 52 372 324 pi <sup>2</sup> | 12,6%                      | 24 643 156 pi <sup>2</sup> | 12,8%                      | 23 110 772 pi <sup>2</sup> | 13,2%                      |
| <b>T2-2016</b> | 52 372 324 pi <sup>2</sup> | 12,0%                      | 24 643 156 pi <sup>2</sup> | 12,5%                      | 23 110 772 pi <sup>2</sup> | 12,3%                      |
| <b>T1-2016</b> | 52 345 736 pi <sup>2</sup> | 12,3%                      | 24 617 270 pi <sup>2</sup> | 12,7%                      | 23 110 070 pi <sup>2</sup> | 12,6%                      |
| <b>T4-2015</b> | 52 311 734 pi <sup>2</sup> | 12,7%                      | 24 624 906 pi <sup>2</sup> | 13,2%                      | 23 122 270 pi <sup>2</sup> | 12,8%                      |

# HISTORIQUE DE L'ABSORPTION

## Historique de l'absorption

Île-des-Sœurs (toutes classes confondues)

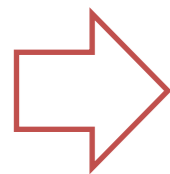
|         | Superficie totale occupée<br>(pieds carrés) | Variation<br>(pieds carrés) |
|---------|---|-----------------------------|
| T1-2017 | 1 472 827                                   | -161 586                    |
| T4-2016 | 1 634 413                                   | -50 408                     |
| T3-2016 | 1 684 821                                   | -1 252                      |
| T2-2016 | 1 686 073                                   | -5 086                      |
| T1-2016 | 1 691 159                                   | 278                         |
| T4-2015 | 1 690 881                                   | -1 737                      |
| T3-2015 | 1 692 618                                   | 1 628                       |
| T2-2015 | 1 690 990                                   | 19 675                      |
| T1-2015 | 1 671 315                                   | -8 475                      |
| T4-2014 | 1 679 790                                   | 8 384                       |
| T3-2014 | 1 671 406                                   | -6 844                      |
| T2-2014 | 1 678 250                                   | 2 367                       |
| T1-2014 | 1 675 883                                   | 21 502                      |
| T4-2013 | 1 654 381                                   | -31 818                     |
| T3-2013 | 1 686 199                                   | -7 437                      |
| T2-2013 | 1 693 636                                   | 3 751                       |
| T1-2013 | 1 689 885                                   | -11 603                     |
| T4-2012 | 1 701 488                                   | 2 775                       |
| T3-2012 | 1 698 713                                   | 1 783                       |
| T2-2012 | 1 696 930                                   | 1 507                       |

- En analysant les cinq dernières années d'absorption dans le secteur de l'Île-des-Sœurs, nous pouvons extraire une absorption moyenne négative de 11 130 pi<sup>2</sup> par trimestre, ou 44 519 pi<sup>2</sup> par année.
- Le secteur a vu ses meilleures années d'absorption en 2014 et 2015 avec des absorptions de 25 409 et 11 091 pi<sup>2</sup> respectivement.
- Son année d'absorption la moins prospère fut 2016 avec une absorption négative de -56 468 pi<sup>2</sup>.

# GRANDS BLOCS CONTIGUS\* DISPONIBLES

## Les grands blocs disponibles

| Numéro                      | Adresse                   | Classe | Année de construction | Superficie totale disponible | Superficie contiguë*    |
|-----------------------------|---------------------------|--------|-----------------------|------------------------------|-------------------------|
| <b>Périphérie Sud-Ouest</b> |                           |        |                       |                              |                         |
| 1                           | 3285, boulevard Cavendish | C      | 1960                  | 20 122 pi <sup>2</sup>       | 12 378 pi <sup>2</sup>  |
| 2                           | 345, avenue Victoria      | B      | 1963                  | 30 703 pi <sup>2</sup>       | 20 391 pi <sup>2</sup>  |
| 3                           | 4760, rue Acorn           | B      | 2016                  | 47 076 pi <sup>2</sup>       | 33 516 pi <sup>2</sup>  |
| 4                           | 5757, boulevard Cavendish | B      | 1984                  | 20 805 pi <sup>2</sup>       | 15 047 pi <sup>2</sup>  |
| 5                           | 780, avenue Brewster      | B      | 1900                  | 31 602 pi <sup>2</sup>       | 27 914 pi <sup>2</sup>  |
| 6                           | 1751, rue Richardson      | C      | 1913                  | 202 904 pi <sup>2</sup>      | 108 000 pi <sup>2</sup> |
| 7                           | 325, rue Bridge           | A      | 2000                  | 10 998 pi <sup>2</sup>       | 10 998 pi <sup>2</sup>  |
| <b>Île-des-Sœurs</b>        |                           |        |                       |                              |                         |
| 8                           | 14, Place du Commerce     | A      | 1989                  | 63 941 pi <sup>2</sup>       | 55 879 pi <sup>2</sup>  |
| 9                           | 16, Place du Commerce     | A      | 1992                  | 164 774 pi <sup>2</sup>      | 164 774 pi <sup>2</sup> |



- Le plus grand bloc se trouve au 16, Place du Commerce qui offre une superficie contiguë de 164 774 pi<sup>2</sup>.

\*Espace contigu: Un espace contigu est un regroupement de locaux adjacents les uns aux autres et que le propriétaire d'un immeuble peut louer à un même locataire comme s'il s'agissait d'un seul local.

Les locaux peuvent être sur deux étages contigus. Par exemple, si les 15<sup>e</sup> et 16<sup>e</sup> étages d'un immeuble étaient complètement vacants, le propriétaire pourrait les offrir en location à une même compagnie comme un espace contigu d'une surface équivalent à la somme des deux étages. Toutefois, si les 2<sup>e</sup> et 16<sup>e</sup> étages d'un même immeuble sont vacants, ils ne sont pas contigus (car physiquement pas contigus).

# LOYERS DEMANDÉS ET ADDITIONNELS

Loyers demandés estimé par secteurs géographiques et par classe d'immeuble - 2008 à 2017

| Trimestre             | Laval      |            | Ouest de l'île |           | Rive-Sud   |            | Centre-ville |           |
|-----------------------|------------|------------|----------------|-----------|------------|------------|--------------|-----------|
|                       | A          | Total      | A              | Total     | A          | Total      | A            | Total     |
| <b>Loyer demandé</b>  |            |            |                |           |            |            |              |           |
| T1 2017               | 17,67 \$   | 16,25 \$   | 15,70 \$       | 12,48 \$  | 17,00 \$   | 13,63 \$   | 19,46 \$     | 15,63 \$  |
| T1 2016               | 15,72 \$   | 15,19 \$   | 15,50 \$       | 13,46 \$  | 16,60 \$   | 12,90 \$   | 19,30 \$     | 15,43 \$  |
| T1 2015               | 16,58 \$   | 15,93 \$   | 15,00 \$       | 12,26 \$  | 16,17 \$   | 12,83 \$   | 19,84 \$     | 15,52 \$  |
| T1 2014               | 15,67 \$   | 14,63 \$   | 14,94 \$       | 11,90 \$  | 17,83 \$   | 13,44 \$   | 20,64 \$     | 15,25 \$  |
| T1 2013               | 14,25 \$   | 12,73 \$   | 13,44 \$       | 11,40 \$  | 17,25 \$   | 13,00 \$   | 20,86 \$     | 15,09 \$  |
| T1 2012               | 12,83 \$   | 12,37 \$   | 13,50 \$       | 12,21 \$  | 15,86 \$   | 12,89 \$   | 21,54 \$     | 15,70 \$  |
| T1 2011               | 13,50 \$   | 12,63 \$   | 14,50 \$       | 12,86 \$  | 15,50 \$   | 14,16 \$   | 20,12 \$     | 15,08 \$  |
| T1 2010               | 13,67 \$   | 12,48 \$   | 15,00 \$       | 12,77 \$  | 17,20 \$   | 14,39 \$   | 20,39 \$     | 15,87 \$  |
| T1 2009               | 14,55 \$   | 12,70 \$   | 13,83 \$       | 12,18 \$  | 14,50 \$   | 13,75 \$   | 20,65 \$     | 16,40 \$  |
| T1 2008               | 13,46 \$   | 12,10 \$   | 13,81 \$       | 11,94 \$  | 13,33 \$   | 14,71 \$   | 19,90 \$     | 15,35 \$  |
| <b>Évo. 2008-2017</b> | <b>31%</b> | <b>34%</b> | <b>14%</b>     | <b>5%</b> | <b>28%</b> | <b>-7%</b> | <b>-2%</b>   | <b>2%</b> |

| <b>Loyer additionnel</b> |            |           |           |           |           |           |            |            |
|--------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| T1 2017                  | 12,24 \$   | 11,87 \$  | 14,31 \$  | 12,98 \$  | 11,08 \$  | 10,78 \$  | 21,70 \$   | 17,16 \$   |
| T1 2016                  | 12,41 \$   | 12,25 \$  | 13,76 \$  | 13,03 \$  | 11,94 \$  | 10,04 \$  | 21,13 \$   | 16,85 \$   |
| T1 2015                  | 11,03 \$   | 10,88 \$  | 13,32 \$  | 12,60 \$  | 11,47 \$  | 10,18 \$  | 20,38 \$   | 16,22 \$   |
| T1 2014                  | 11,65 \$   | 10,86 \$  | 14,05 \$  | 12,22 \$  | 10,73 \$  | 10,36 \$  | 20,46 \$   | 16,08 \$   |
| T1 2013                  | 11,45 \$   | 10,35 \$  | 13,71 \$  | 11,77 \$  | 10,70 \$  | 9,85 \$   | 19,79 \$   | 16,07 \$   |
| T1 2012                  | 13,18 \$   | 10,76 \$  | 13,69 \$  | 11,50 \$  | 10,55 \$  | 9,87 \$   | 19,77 \$   | 14,89 \$   |
| T1 2011                  | 13,32 \$   | 12,39 \$  | 15,12 \$  | 13,17 \$  | 9,91 \$   | 9,99 \$   | 19,88 \$   | 14,98 \$   |
| T1 2010                  | 13,24 \$   | 12,20 \$  | 13,40 \$  | 12,42 \$  | 11,00 \$  | 9,63 \$   | 19,20 \$   | 14,76 \$   |
| T1 2009                  | 12,79 \$   | 12,01 \$  | 12,19 \$  | 12,16 \$  | 10,67 \$  | 10,51 \$  | 18,72 \$   | 15,64 \$   |
| T1 2008                  | 12,95 \$   | 11,47 \$  | 14,04 \$  | 12,44 \$  | 11,13 \$  | 10,23 \$  | 18,50 \$   | 14,36 \$   |
| <b>Évo. 2008-2017</b>    | <b>-5%</b> | <b>3%</b> | <b>2%</b> | <b>4%</b> | <b>0%</b> | <b>5%</b> | <b>17%</b> | <b>19%</b> |

- Pour les immeubles de classe A, les loyers moyens demandés sont actuellement (T1-2017) de 19,46\$/pi.ca. au **centre-ville de Montréal**, auxquels s'ajoutent 21,70\$/pi.ca. de loyer additionnel (frais communs et taxes), pour un total de 41,16\$/pi.ca. de loyer brut. Ces loyers sont nettement supérieurs à ce qui est offert en périphérie. Les immeubles de classe A se louent en moyenne 30,01\$/pi.ca. brut dans l'ouest de l'île, 29,91 \$/pi.ca. brut à Laval et 28,08 \$/pi.ca. brut sur la Rive-Sud.
- À l'**Île-des-Sœurs**, les statistiques disponibles sont un peu plus fragmentaires. Les données dont nous disposons font état de loyers demandés d'environ 18 \$/pi.ca., de loyer additionnel d'environ 17 \$/pi.ca., pour un loyer brut total d'environ 35 \$/pi.ca.
- Notons que la composante « **loyer demandé** » (loyer exigé du propriétaire d'immeuble) est relativement stable d'un secteur à l'autre. Si ces loyers sont d'environ 20 \$/pi.ca. au centre-ville de Montréal pour la classe A, ils sont d'environ 16-17 \$/pi.ca. dans les autres grands secteurs à l'étude. Sur dix (2008-2017), le loyer demandé dans la classe A a légèrement reculé (-2%) au centre-ville, alors qu'il a progressé sensiblement dans les autres secteurs (+31% Laval, +28% Rive-Sud, +14% Ouest de l'île).
- À l'inverse, la composante « **loyer additionnel** »<sup>(1)</sup> est très élevée pour le centre-ville de Montréal et a fortement progressé depuis 10 ans (+17%). Cette composante est relativement stable pour les autres secteurs.

(1): Frais liés aux aires communes, aux primes d'assurance, aux taxes foncières, aux redevances municipales pour l'eau ou aux taxes d'affaires)

Source : Altus Insite, 2017 L'inventaire couvre les immeubles de bureaux de plus de 20 000 pieds carrés.

# LOYERS BRUTS TOTAUX

Loyers demandés estimé par secteurs géographiques et par classe d'immeuble - 2008 à 2017

| Trimestre               | Laval      |            | Ouest de l'île |           | Rive-Sud   |            | Centre-ville |            |
|-------------------------|------------|------------|----------------|-----------|------------|------------|--------------|------------|
|                         | A          | Total      | A              | Total     | A          | Total      | A            | Total      |
| <b>Loyer brut total</b> |            |            |                |           |            |            |              |            |
| T1 2017                 | 29,91 \$   | 28,12 \$   | 30,01 \$       | 25,46 \$  | 28,08 \$   | 24,41 \$   | 41,16 \$     | 32,79 \$   |
| T1 2016                 | 28,13 \$   | 27,43 \$   | 29,26 \$       | 26,50 \$  | 28,54 \$   | 22,94 \$   | 40,43 \$     | 32,27 \$   |
| T1 2015                 | 27,61 \$   | 26,81 \$   | 28,32 \$       | 24,86 \$  | 27,63 \$   | 23,01 \$   | 40,23 \$     | 31,73 \$   |
| T1 2014                 | 27,32 \$   | 25,48 \$   | 28,98 \$       | 24,12 \$  | 28,56 \$   | 23,80 \$   | 41,09 \$     | 31,33 \$   |
| T1 2013                 | 25,70 \$   | 23,09 \$   | 27,14 \$       | 23,17 \$  | 27,95 \$   | 22,85 \$   | 40,65 \$     | 31,17 \$   |
| T1 2012                 | 26,01 \$   | 23,13 \$   | 27,19 \$       | 23,71 \$  | 26,41 \$   | 22,76 \$   | 41,32 \$     | 30,59 \$   |
| T1 2011                 | 26,82 \$   | 25,02 \$   | 29,62 \$       | 26,03 \$  | 25,41 \$   | 24,15 \$   | 40,00 \$     | 30,06 \$   |
| T1 2010                 | 26,91 \$   | 24,68 \$   | 28,40 \$       | 25,19 \$  | 28,20 \$   | 24,02 \$   | 39,59 \$     | 30,63 \$   |
| T1 2009                 | 27,34 \$   | 24,71 \$   | 26,03 \$       | 24,34 \$  | 25,17 \$   | 24,26 \$   | 39,37 \$     | 32,04 \$   |
| T1 2008                 | 26,41 \$   | 23,57 \$   | 27,85 \$       | 24,38 \$  | 24,46 \$   | 24,95 \$   | 38,40 \$     | 29,72 \$   |
| <b>Évo. 2008-2017</b>   | <b>13%</b> | <b>19%</b> | <b>8%</b>      | <b>4%</b> | <b>15%</b> | <b>-2%</b> | <b>7%</b>    | <b>10%</b> |

Source : Altus Insite, 2017 L'inventaire couvre les immeubles de bureaux de plus de 20 000 pieds carrés.

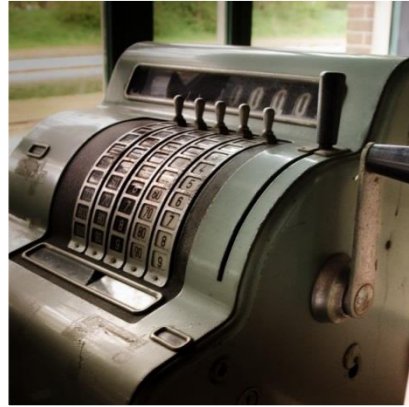




# 1.5 PORTRAIT DU MARCHÉ COMMERCIAL

# OFFRE COMMERCIALE ET POTENTIEL DE MARCHÉ

Afin d'établir le portrait de l'occupation du bureau et des commerces, une analyse de l'offre commerciale et du potentiel de marché ont été réalisés. Plus précisément, la section suivante visera à évaluer:



## Offre commerciale

- L'identification de la structure commerciale à proximité de l'Île-des-Sœurs comprenant:
  - La structure régionale
  - L'offre au centre-ville de Montréal
  - Le taux de vacance des centres commerciaux du centre-ville de Montréal et du Quartier DIX30
- La structure commerciale à l'Île-des-Sœurs
- L'analyse du marché et de l'occupation des commerces
- Les projets à venir dans le secteur du commerce de détail.



## Potentiel de marché

- Évolution de la population et des ménages
- Profil sociodémographique
- Évaluation du potentiel commercial pour les catégories suivantes:
  - Biens durables, semi-durables
  - Biens courants
  - Services personnels
  - Restauration



# 1.5.1 OFFRE COMMERCIALE

# OFFRE COMMERCIALE

La structure de détail principale et actuelle à proximité immédiate de l'Île-des-Sœurs se compose de:



## **Artère commerciale super régionale: Ste-Catherine**

- Située au centre-ville de Montréal.
- Artère ponctuée de galeries marchandes et d'une continuité commerciale sur rue.
- Zone de proximité du centre-ville comprenant 250 000 travailleurs.
- Pouvoir d'attraction est intensifié par plusieurs centres commerciaux (Centre Eaton, Place Montréal Trust, PVM, etc.).



## **Des centres commerciaux sur l'île de Montréal**

- Super régionaux: Galeries d'Anjou (1 200 000 pi<sup>2</sup>), Carrefour Angrignon (900 000 pi<sup>2</sup>), Fairview Pointe-Claire (1 020 000 pi<sup>2</sup>)
- Régionaux: Place Versailles (900 000 pi<sup>2</sup>), Le Boulevard (396 000 pi<sup>2</sup>) et Rockland (656 000 pi<sup>2</sup>).

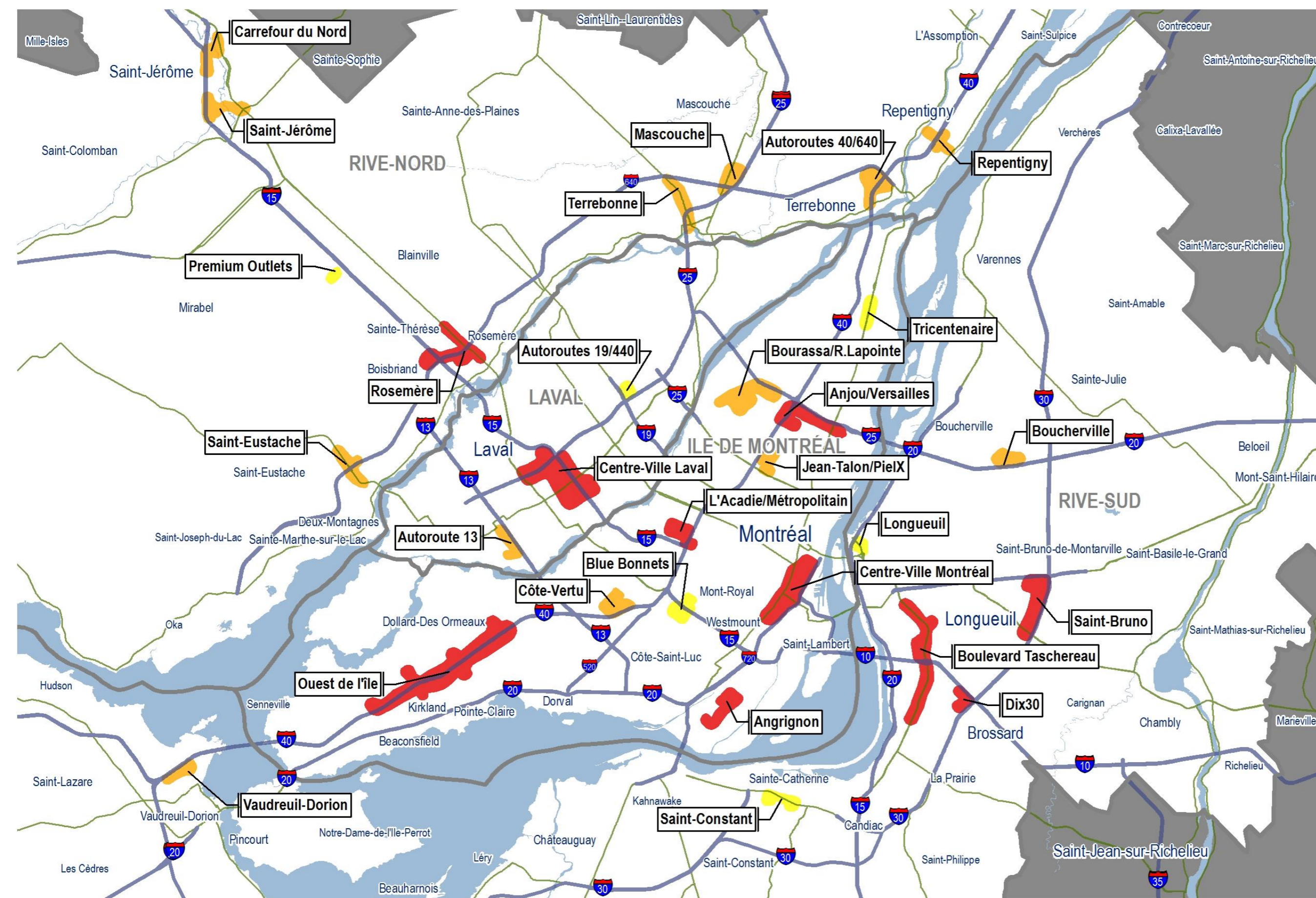


## **Un méga centre avec composante « lifestyle » sur la Rive-Sud**

- Quartier DIX30 (2 300 000 pi<sup>2</sup>).

**Les pages suivantes montrent les caractéristiques des principaux centres commerciaux de la région montréalaise ainsi que les différents segments de la rue Sainte-Catherine.**

**Notons que l'Île-des-Sœurs ne compte aucun centre commercial de calibre régional. La structure qui la compose, essentiellement locale, est détaillée après le survol régional.**



**LÉGENDE**

- Pôle commercial
  - Majeur (Red square)
  - Intermédiaire (Orange square)
  - Mineur (Yellow square)
- Autoroute (Blue wavy line)
- Route provinciale (Green wavy line)



Projection : NAD83 / UTM18  
 Source : Groupe Altus, janvier 2016



PÔLES COMMERCIAUX

# STRUCTURE COMMERCIALE RÉGIONALE DES CENTRES COMMERCIAUX

## Principales caractéristiques des compétiteurs de la région de Montréal

| Centres commerciaux    | Localisation                    | Année d'ouverture <sup>1</sup> | SLB <sup>2</sup> | Fréquentation annuelle <sup>3</sup> | Nb <sup>1</sup> | Accès métro | Locomotives   |
|------------------------|---------------------------------|--------------------------------|------------------|-------------------------------------|-----------------|-------------|---|
| Quartier DIX30         | A-10 / A-30                     | 2006                           | 2 300 000        | 25 millions                         | 349             | Non         | Walmart, Rona, SAIL, Adonis, Cineplex, Avril, Winners/HomeSense |
| Carrefour Laval        | A-15 / A-440                    | 1974                           | 1 360 000        | 11 millions                         | 300             | Non         | La Baie, Sears, Simons, Rona l'Entrepôt, H&M, Nespresso         |
| Promenades St-Bruno    | A-30 / 116                      | 1978                           | 1 025 600        | ---                                 | 250             | Non         | La Baie, Simons, Sears  |
| Fairview Pointe-Claire | A-40 / St-Jean                  | 1965                           | 1 020 000        | 8.3 millions                        | 200             | Non         | La Baie, Sears, Best Buy, Winners/HomeSense, Old Navy           |
| Galerias d'Anjou       | A-25 / A-40                     | 1968                           | 1 200 000        | 8 millions                          | 175             | Non         | La Baie, Sears, Simons, The Brick, Nespresso                    |
| Marché Central         | A-40 / de l'Acadie              | 1996                           | 963 000          | 7,8 millions                        | 61              | Non         | Costco, Réno-Dépôt, Cinema Guzzo, Winners, Brick                |
| Place Versailles       | A-25 / Sherbrooke Est           | 1963                           | 900 000          | ---                                 | 225             | Oui         | Maxi, Winners/HomeSense, Canadian Tire, Dollarama               |
| Carrefour Angrignon    | Angrignon / Newman              | 1986                           | 820 000          | ---                                 | 205             | Non         | Maxi, Sears, Best Buy, Dollarama                                |
| Rockland               | A-40 / Rockland                 | 1959                           | 656 000          | 6,5 millions                        | 154             | Non         | La Baie, H&M, Zara, Atmosphere, Sports Experts                  |
| Le Boulevard           | Pie-IX / Jean Talon Est         | 1952                           | 396 000          | 5,2 millions                        | 82              | Non         | La Baie, Canadian Tire, Métro, Jean Coutu                       |
| Centre Eaton           | Ste-Catherine / McGill College  | 1990                           | 280 000          | 24 millions                         | 158             | Oui         | Gap, Old Navy, foire alimentaire                                |
| Place Montreal Trust   | Ste-Catherine / McGill College  | 1988                           | 270 000          | 16 millions                         | 67              | Non         | Winners, Indigo, Zara   |
| Complexe les Ailes     | Ste-Catherine / Robert-Bourassa | 2002                           | 200 000          | 10 millions                         | 62              | Oui         | Forever 21, Sephora   |
| Place Ville Marie      | René-Lévesque / Mansfield       | 1962                           | 188 000          | 18 millions                         | 87              | Non         | Renaud-Bray, RW&CO, Murale                                      |

1) Source : Monday Report

2) Superficie locative brute

3) Source : Monday Report et base de données de Groupe Altus

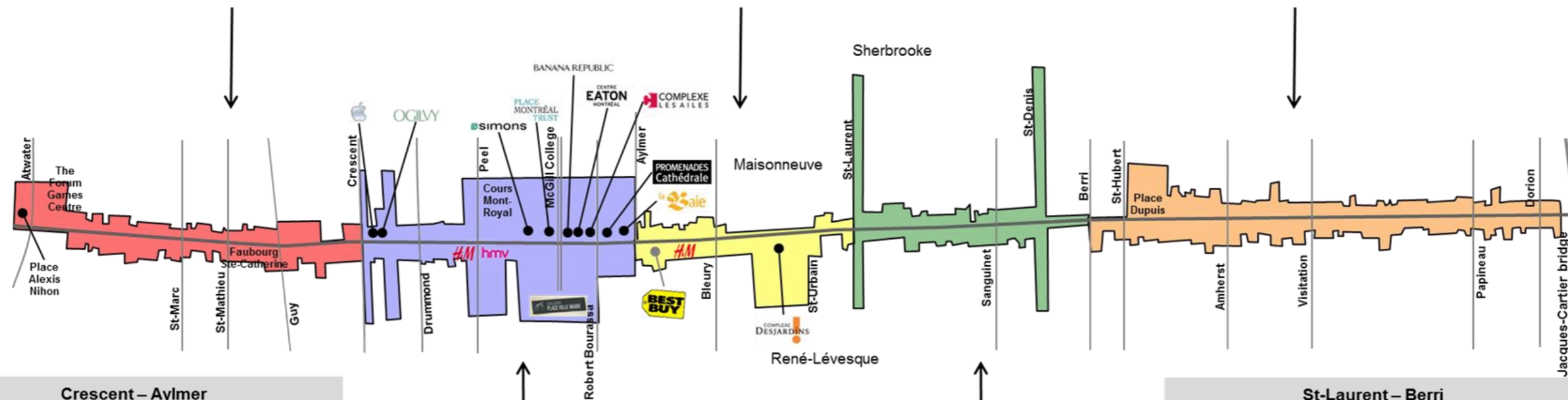
4) Source : Monday Report

# OFFRE COMMERCIALE AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL (AXE SAINTE-CATHERINE)

| Atwater – Crescent                                     |                           |
|--|---------------------------|
| Superficie totale du segment                           | 1 041 800 pi <sup>2</sup> |
| Proportion de la superficie totale                     | 21%                       |
| Superficie locative brute dans les centres commerciaux | 69%                       |
| Superficie locative brute sur la rue                   | 31%                       |
| % de la superficie dédiée aux « articles de mode »     | 13%                       |
| % de la superficie dédiée aux « restaurants et bars »  | 27%                       |

| Aylmer – St-Laurent                                    |                         |
|--|-------------------------|
| Superficie totale du segment                           | 350 000 pi <sup>2</sup> |
| Proportion de la superficie totale                     | 7%                      |
| Superficie locative brute dans les centres commerciaux | 43%                     |
| Superficie locative brute sur la rue                   | 57%                     |
| % de la superficie dédiée aux « articles de mode »     | 38%                     |
| % de la superficie dédiée aux « restaurants et bars »  | 29%                     |

| Berri – de Lorimier                                    |                         |
|--|-------------------------|
| Superficie totale du segment                           | 528 600 pi <sup>2</sup> |
| Proportion de la superficie totale                     | 11%                     |
| Superficie locative brute dans les centres commerciaux | 15%                     |
| Superficie locative brute sur la rue                   | 85%                     |
| % de la superficie dédiée aux « articles de mode »     | 6%                      |
| % de la superficie dédiée aux « restaurants et bars »  | 44%                     |



| Crescent – Aylmer                                      |                   |
|--|-------------------|
| Superficie totale du segment                           | 2 557 200 sq. ft. |
| Proportion de la superficie totale                     | 52%               |
| Superficie locative brute dans les centres commerciaux | 52%               |
| Superficie locative brute sur la rue                   | 48%               |
| % de la superficie dédiée aux « articles de mode »     | 44%               |
| % de la superficie dédiée aux « restaurants et bars »  | 12%               |

| St-Laurent – Berri                                     |                 |
|--|-----------------|
| Superficie totale du segment                           | 478 900 sq. ft. |
| Proportion de la superficie totale                     | 10%             |
| Superficie locative brute dans les centres commerciaux | 0%              |
| Superficie locative brute sur la rue                   | 100%            |
| % de la superficie dédiée aux « articles de mode »     | 10%             |
| % de la superficie dédiée aux « restaurants et bars »  | 49%             |

# OFFRE COMMERCIALE SUR LA RIVE-SUD

**Les résidents de l'Île-des-Sœurs ont également l'alternative des centres commerciaux de la Rive-Sud de Montréal. Globalement, on observe que la structure commerciale de la Rive-Sud de Montréal est très développée. Les principaux pôles sont :**

## Le Quartier DIX30

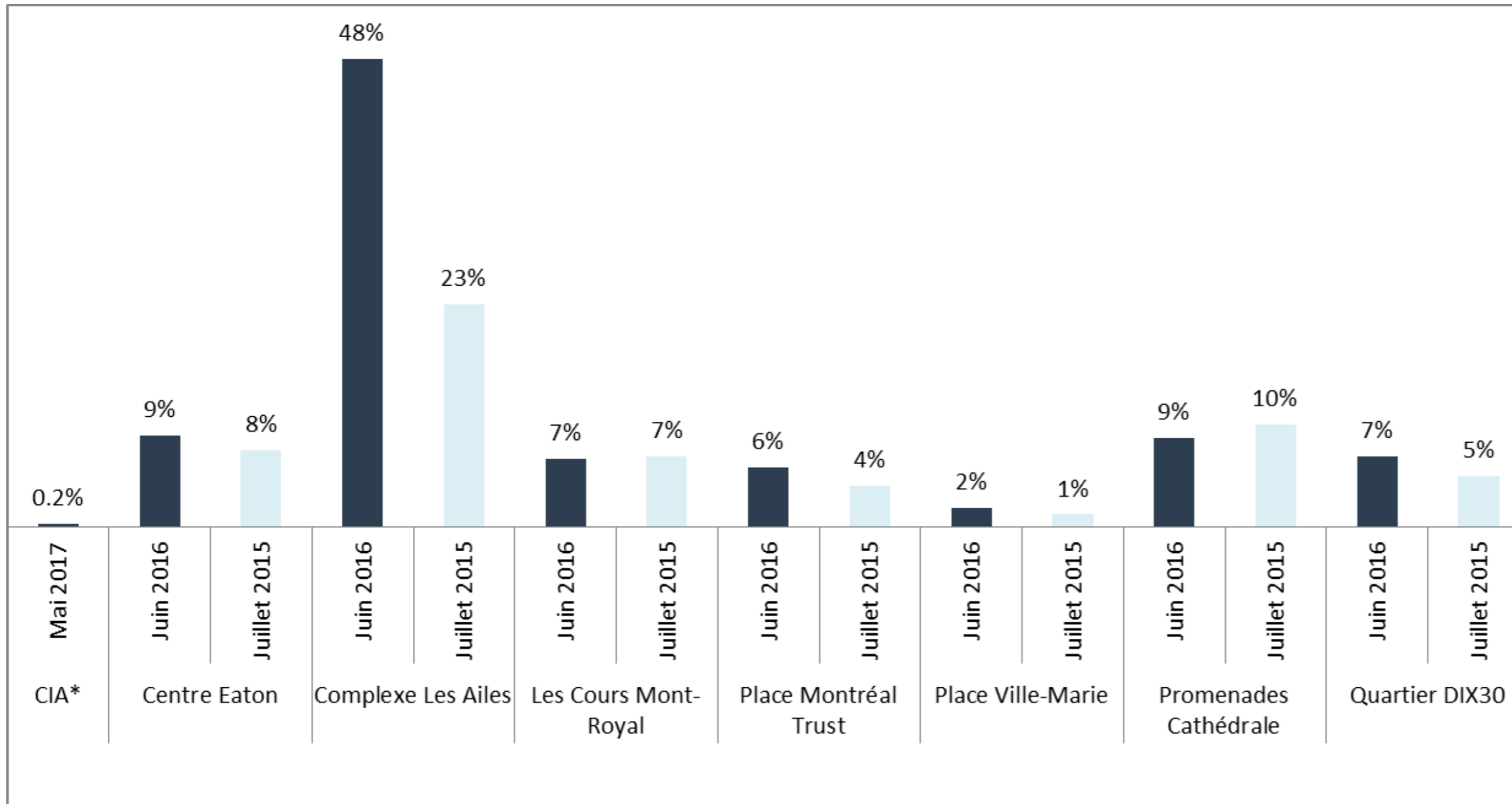
- Vaste projet commercial toujours en développement à l'intersection des autoroutes 10 et 30, à Brossard.
- Centre commercial de type hybride regroupant un mégacentre et une section de type « lifestyle » sur environ 2,8 millions pi<sup>2</sup>.
- L'ouverture du Square en 2013 avec un mix commercial plus haut de gamme a contribué à l'augmentation de l'achalandage du Quartier DIX30 et à l'agrandissement de la zone d'influence de ce centre commercial.
- Le caractère distinct du Square avec l'ouverture de magasins relativement exclusifs dans la région de Montréal (HR2, Apple, William Sonoma, Bebe, Lululemon et Pottery Barn) ont nécessairement eu des impacts non seulement sur la provenance de la clientèle, mais aussi sur leurs comportements et perceptions.

## Le secteur des Promenades St-Bruno

- À l'intersection de l'autoroute 30 et de la route 116, à cheval entre Saint-Bruno-de-Montarville et l'arrondissement Saint-Hubert de la Ville de Longueuil.
- Secteur s'est formé initialement par le centre commercial Promenades St-Bruno (1,03 million pi<sup>2</sup>), mais s'est depuis consolidé avec le regroupement de grandes et de moyennes surfaces sur les terrains adjacents, soit derrière les Promenades ou encore en façade sur l'autoroute 30 à Saint-Hubert.
- En 2015, nous estimons ce regroupement à 1,4 million pi<sup>2</sup>, ce qui porte la superficie totale du pôle de St- Bruno à environ 2,5 millions pi<sup>2</sup>.



# TAUX DE VACANCE DES CENTRES COMMERCIAUX DU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL ET DU QUARTIER DIX30



- Taux de vacance\* des centres commerciaux du centre-ville de Montréal et du Quartier DIX30 pour la dernière année de référence:
  - Entre 0% (Carrefour Industrielle Alliance) et 48% (Complexe Les Ailes).
  - Concernant le Complexe Les Ailes, la vacance élevée observée en 2016 est attribuable à la fermeture du magasin Les Ailes de la Mode. Ceci explique pratiquement à lui seul l'augmentation de 25 points de % du taux de vacance dans ce centre commercial en l'espace d'un an.

*\*Le taux de vacance est calculé selon la superficie des commerces vacants.*

Source: Groupe Altus

\* CIA: Carrefour Industrielle Alliance. Calcul du taux de vacance réalisé en mai 2017.

# STRUCTURE COMMERCIALE DE L'ÎLE-DES-SŒURS

- **Structure commerciale de l'Île-des-Sœurs:**
  - 63 commerces;
  - Superficie totale de 206 374 pi<sup>2</sup>.
- **Localisation** de la forte majorité des commerces dans deux centres commerciaux de rayonnement local:
  - « Le Village » (superficie locative de près de 100 000 pi<sup>2</sup>);
  - « Le Campanile » (57 000 pi<sup>2</sup>). *Précisons toutefois qu'une grande partie des locaux du second centre commercial sont occupés par des bureaux.*
- **Types de commerces importants (superficie commerciale):**
  - Supermarchés (23%);
  - Restaurants (25%): avec service complet (15%) ou restreint (10%) dont un peu plus de la moitié sont des indépendants ou des petites chaînes.
- Par ailleurs la présence plus importante de commerces indépendants/petites chaînes se répercute dans l'ensemble de la structure commerciale de l'Île-des-Sœurs (environ 60% de l'offre).
- **Taux de vacance estimé:**
  - IDS: 6,9% (données fournies par la Ville de Montréal et bonifiées par Groupe Altus).
  - À titre de comparaison, le taux de vacance des locaux commerciaux dans la RMR de Montréal (centres commerciaux de 200 000 pi<sup>2</sup> et plus de la RMR et 13 artères commerciales de la ville de Montréal) était évalué à 8,5 % en 2016.

| TYPOLOGIE   | Nombre    | Superficie     | % de la superficie totale |
|---|-----------|----------------|---------------------------|
| <b>Biens durables et semi-durables</b>                |           |                |                           |
| Meubles   | 1         | 16 000         | 6%                        |
| Accessoires pour la maison                            | 0         | 0              | 0%                        |
| Électroménagers, électronique et ordinateurs          | 0         | 0              | 0%                        |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 1         | 726            | 0%                        |
| Chaussures  | 0         | 0              | 0%                        |
| Bijouteries et maroquineries                          | 0         | 0              | 0%                        |
| Magasins de sport, passe-temps, musique et librairies | 0         | 0              | 0%                        |
| Papeterie et autres fournitures de bureau             | 0         | 0              | 0%                        |
| Magasins de détails divers                            | 2         | 4 000          | 1%                        |
| Magasins de marchandises diverses                     | 2         | 2 842          | 1%                        |
| <b>TOTAL - Biens durables et semi-durables</b>        | <b>6</b>  | <b>23 568</b>  | <b>9%</b>                 |
| <b>Biens de commodité</b>                             |           |                |                           |
| Supermarchés  | 2         | 61 649         | 23%                       |
| Dépanneurs et spécialistes                            | 7         | 39 102         | 15%                       |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 2         | 21 514         | 8%                        |
| <b>TOTAL - Biens de commodité</b>                     | <b>11</b> | <b>122 266</b> | <b>46%</b>                |
| <b>Services personnels</b>                            |           |                |                           |
| Coiffure et esthétique                                | 9         | 10 898         | 4%                        |
| Services vestimentaires                               | 4         | 4 072          | 2%                        |
| <b>TOTAL - Services personnels</b>                    | <b>13</b> | <b>14 970</b>  | <b>6%</b>                 |
| <b>Restaurants</b>                                    |           |                |                           |
| Restauration - Service complet                        | 9         | 40 231         | 15%                       |
| Restauration - Service restreint                      | 13        | 27 175         | 10%                       |
| <b>TOTAL - Restaurants</b>                            | <b>22</b> | <b>67 406</b>  | <b>25%</b>                |
| <b>Autres</b>   |           |                |                           |
| Services professionnels                               | 1         | 3 012          | 1%                        |
| Institutions financières                              | 5         | 20 775         | 8%                        |
| Autres services                                       | 3         | 2 751          | 1%                        |
| Récréation et divertissement                          | 2         | 13 275         | 5%                        |
| <b>TOTAL - Autres</b>                                 | <b>11</b> | <b>39 813</b>  | <b>15%</b>                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>63</b> | <b>268 023</b> | <b>100%</b>               |

Source : Groupe Altus et Ville de Montréal

# MIX COMMERCIAL DES CENTRES ENVIRONNANTS

| TYPLOGIE  | Île-des-Sœurs | Place Alexis-Nihon | Carrefour Industrielle Alliance | Centre Eaton | Complexe Les Ailes | Cours Mont-Royal | Place Montréal Trust | Place Ville-Marie | Promenades Cathédrale | TOTAL galeries marchandes MTL | Quartier DIX-30 |
|---|---------------|--------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|------------------|----------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------|
| <b>Biens durables et semi-durables</b>                |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Meubles   | 1             | -                  | -                               | -            | -                  | 1                | -                    | -                 | -                     | 1                             | 10              |
| Accessoires pour la maison                            | -             | 1                  | -                               | -            | -                  | 1                | 2                    | -                 | 1                     | 5                             | 14              |
| Électroménagers, électronique et ordinateurs          | -             | 10                 | 1                               | 16           | 2                  | 2                | 7                    | 3                 | 2                     | 43                            | 9               |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 1             | 11                 | 3                               | 28           | 4                  | 24               | 21                   | 18                | 8                     | 117                           | 64              |
| Chaussures  | -             | 3                  | -                               | 9            | 2                  | 1                | -                    | 4                 | 2                     | 21                            | 15              |
| Bijouteries et maroquinerie                           | -             | 5                  | 2                               | 6            | 1                  | 2                | 3                    | 2                 | 6                     | 27                            | 6               |
| Magasins de sport, passe-temps, musique et librairies | -             | 3                  | -                               | 6            | -                  | -                | 2                    | 3                 | 2                     | 16                            | 8               |
| Papeterie et autres fournitures de bureau             | -             | -                  | -                               | -            | -                  | -                | -                    | 1                 | -                     | 1                             | 1               |
| Magasins de détails divers                            | 2             | 4                  | -                               | -            | -                  | -                | 1                    | -                 | 1                     | 6                             | 8               |
| Magasins de marchandises diverses                     | 2             | 2                  | 3                               | -            | -                  | -                | -                    | -                 | 3                     | 8                             | 4               |
| <b>TOTAL - Biens durables et semi-durables</b>        | <b>6</b>      | <b>39</b>          | <b>9</b>                        | <b>65</b>    | <b>9</b>           | <b>31</b>        | <b>36</b>            | <b>31</b>         | <b>25</b>             | <b>245</b>                    | <b>139</b>      |
| <b>Biens de commodité</b>                             |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Supermarchés  | 2             | 1                  | -                               | -            | -                  | -                | -                    | -                 | -                     | 1                             | -               |
| Dépanneurs et spécialistes                            | 7             | 7                  | 3                               | 9            | 4                  | 4                | 1                    | 3                 | 1                     | 32                            | 14              |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 2             | 5                  | -                               | 8            | 3                  | 1                | 3                    | 4                 | -                     | 24                            | 7               |
| <b>TOTAL - Biens de commodité</b>                     | <b>11</b>     | <b>13</b>          | <b>3</b>                        | <b>17</b>    | <b>7</b>           | <b>5</b>         | <b>4</b>             | <b>7</b>          | <b>1</b>              | <b>57</b>                     | <b>21</b>       |
| <b>Services personnels</b>                            |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Coiffure et esthétique                                | 9             | 1                  | 1                               | 5            | 2                  | 6                | 2                    | 2                 | 3                     | 22                            | 5               |
| Services vestimentaires                               | 4             | 2                  | 1                               | 2            | -                  | 1                | -                    | 2                 | 1                     | 9                             | 2               |
| <b>TOTAL - Services personnels</b>                    | <b>13</b>     | <b>3</b>           | <b>2</b>                        | <b>7</b>     | <b>2</b>           | <b>7</b>         | <b>2</b>             | <b>4</b>          | <b>4</b>              | <b>31</b>                     | <b>7</b>        |
| <b>Restaurants</b>                                    |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Restauration - Service complet                        | 9             | 2                  | -                               | 2            | -                  | 1                | -                    | 5                 | -                     | 10                            | 24              |
| Restauration - Service restreint                      | 13            | 23                 | 17                              | 30           | 3                  | 10               | 14                   | 17                | 10                    | 124                           | 19              |
| <b>TOTAL - Restaurants</b>                            | <b>22</b>     | <b>25</b>          | <b>17</b>                       | <b>32</b>    | <b>3</b>           | <b>11</b>        | <b>14</b>            | <b>22</b>         | <b>10</b>             | <b>134</b>                    | <b>43</b>       |
| <b>Autres</b>   |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Services professionnels                               | 1             | 2                  | -                               | -            | -                  | -                | -                    | -                 | -                     | 2                             | -               |
| Institutions financières                              | 5             | -                  | -                               | -            | -                  | -                | -                    | -                 | -                     | -                             | -               |
| Autres services                                       | 3             | 5                  | -                               | 1            | -                  | 2                | 1                    | 1                 | 2                     | 12                            | 1               |
| Récréation et divertissement                          | 2             | -                  | 1                               | 1            | -                  | 1                | -                    | -                 | -                     | 3                             | 2               |
| <b>TOTAL - Autres</b>                                 | <b>11</b>     | <b>7</b>           | <b>1</b>                        | <b>2</b>     | <b>-</b>           | <b>3</b>         | <b>1</b>             | <b>1</b>          | <b>2</b>              | <b>17</b>                     | <b>3</b>        |
| <b>TOTAL</b>  | <b>63</b>     | <b>87</b>          | <b>32</b>                       | <b>123</b>   | <b>21</b>          | <b>57</b>        | <b>57</b>            | <b>65</b>         | <b>42</b>             | <b>484</b>                    | <b>213</b>      |

Source : Groupe Altus, 2017

Note: L'inventaire a été réalisé en février 2017 pour le centre-ville de Montréal

Comparativement aux centres commerciaux identifiés, l'Île-des-Sœurs comprend peu de commerces de destination (biens durables et semi-durables).

La structure commerciale de l'Île-des-Sœurs attirant une clientèle locale et étant composée principalement de commerces de proximité, elle compte un plus grand nombre de:

- Supermarchés
- Dépanneurs/spécialistes
- commerces de services personnels (coiffure, esthétique, services vestimentaires)
- Restaurants avec service complet
- Institutions financières.

# MIX COMMERCIAL DES CENTRES ENVIRONNANTS

| TYPLOGIE  | Île-des-Sœurs | Place Alexis-Nihon | Carrefour Industrielle Alliance | Centre Eaton | Complexe Les Ailes | Cours Mont-Royal | Place Montréal Trust | Place Ville-Marie | Promenades Cathédrale | TOTAL galeries marchandes MTL | Quartier DIX-30 |
|---|---------------|--------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|------------------|----------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------|
| <b>Biens durables et semi-durables</b>                |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Meubles   | 6%            | 0%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 8%               | 0%                   | 0%                | 0%                    | 1%                            | 9%              |
| Accessoires pour la maison                            | 0%            | 1%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 1%               | 2%                   | 0%                | 39%                   | 3%                            | 7%              |
| Électroménagers, électronique et ordinateurs          | 0%            | 3%                 | 0%                              | 5%           | 3%                 | 1%               | 2%                   | 1%                | 0%                    | 2%                            | 3%              |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 0%            | 20%                | 41%                             | 40%          | 37%                | 48%              | 61%                  | 36%               | 19%                   | 37%                           | 25%             |
| Chaussures  | 0%            | 3%                 | 0%                              | 11%          | 5%                 | 2%               | 0%                   | 5%                | 4%                    | 4%                            | 3%              |
| Bijouteries et maroquineries                          | 0%            | 1%                 | 1%                              | 2%           | 2%                 | 1%               | 1%                   | 1%                | 4%                    | 2%                            | 1%              |
| Magasins de sport, passe-temps, musique et librairies | 0%            | 3%                 | 0%                              | 3%           | 0%                 | 0%               | 20%                  | 8%                | 3%                    | 5%                            | 8%              |
| Papeterie et autres fournitures de bureau             | 0%            | 0%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 0%                   | 1%                | 0%                    | 0%                            | 1%              |
| Magasins de détails divers                            | 1%            | 2%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 5%                   | 0%                | 10%                   | 2%                            | 2%              |
| Magasins de marchandises diverses                     | 1%            | 38%                | 1%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 0%                   | 0%                | 3%                    | 9%                            | 21%             |
| <b>TOTAL - Biens durables et semi-durables</b>        | <b>9%</b>     | <b>71%</b>         | <b>42%</b>                      | <b>60%</b>   | <b>46%</b>         | <b>61%</b>       | <b>91%</b>           | <b>53%</b>        | <b>82%</b>            | <b>65%</b>                    | <b>81%</b>      |
| <b>Biens de commodité</b>                             |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Supermarchés  | 23%           | 9%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 0%                   | 0%                | 0%                    | 2%                            | 4%              |
| Dépanneurs et spécialistes                            | 15%           | 2%                 | 1%                              | 3%           | 18%                | 6%               | 0%                   | 2%                | 1%                    | 3%                            | 2%              |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 8%            | 7%                 | 0%                              | 4%           | 29%                | 1%               | 3%                   | 18%               | 0%                    | 6%                            | 1%              |
| <b>TOTAL - Biens de commodité</b>                     | <b>46%</b>    | <b>18%</b>         | <b>1%</b>                       | <b>7%</b>    | <b>47%</b>         | <b>7%</b>        | <b>3%</b>            | <b>21%</b>        | <b>1%</b>             | <b>11%</b>                    | <b>7%</b>       |
| <b>Services personnels</b>                            |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Coiffure et esthétique                                | 4%            | 1%                 | 0%                              | 2%           | 4%                 | 14%              | 2%                   | 2%                | 4%                    | 2%                            | 1%              |
| Services vestimentaires                               | 2%            | 0%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 0%                   | 1%                | 1%                    | 0%                            | 0%              |
| <b>TOTAL - Services personnels</b>                    | <b>6%</b>     | <b>1%</b>          | <b>1%</b>                       | <b>2%</b>    | <b>4%</b>          | <b>14%</b>       | <b>2%</b>            | <b>3%</b>         | <b>5%</b>             | <b>3%</b>                     | <b>1%</b>       |
| <b>Restaurants</b>                                    |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Restauration - Service complet                        | 15%           | 2%                 | 0%                              | 2%           | 0%                 | 2%               | 0%                   | 16%               | 0%                    | 3%                            | 8%              |
| Restauration - Service restreint                      | 10%           | 6%                 | 1%                              | 7%           | 2%                 | 4%               | 3%                   | 6%                | 10%                   | 5%                            | 2%              |
| <b>TOTAL - Restaurants</b>                            | <b>25%</b>    | <b>8%</b>          | <b>1%</b>                       | <b>9%</b>    | <b>2%</b>          | <b>7%</b>        | <b>3%</b>            | <b>23%</b>        | <b>10%</b>            | <b>8%</b>                     | <b>9%</b>       |
| <b>Autres</b>   |               |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Services professionnels                               | 1%            | 1%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 0%               | 0%                   | 0%                | 0%                    | 0%                            | 0%              |
| Institutions financières                              | 8%            |                    |                                 |              |                    |                  |                      |                   |                       |                               |                 |
| Autres services                                       | 1%            | 0%                 | 0%                              | 0%           | 0%                 | 1%               | 0%                   | 1%                | 2%                    | 0%                            | 0%              |
| Récréation et divertissement                          | 5%            | 0%                 | 55%                             | 21%          | 0%                 | 10%              | 0%                   | 0%                | 0%                    | 13%                           | 2%              |
| <b>TOTAL - Autres</b>                                 | <b>15%</b>    | <b>1%</b>          | <b>55%</b>                      | <b>21%</b>   | <b>0%</b>          | <b>11%</b>       | <b>0%</b>            | <b>1%</b>         | <b>2%</b>             | <b>14%</b>                    | <b>2%</b>       |
| <b>TOTAL</b>  | <b>100%</b>   | <b>100%</b>        | <b>100%</b>                     | <b>100%</b>  | <b>100%</b>        | <b>100%</b>      | <b>100%</b>          | <b>100%</b>       | <b>100%</b>           | <b>100%</b>                   | <b>100%</b>     |

## Peu de biens durables et semi-durables :

- Alors que les biens durables et semi-durables correspondent uniquement 9% de la superficie commerciale à l'Île-des-Sœurs, ils représentent de 42% à 91% des commerces des centres évalués.

*Cette grande différence se répercute donc dans les autres catégories commerciales qui prennent plus d'importance à l'Île-des-Sœurs que dans les autres centres commerciaux.*

## Présence de biens de commodité:

- Spécifions toutefois que les biens de commodité, qui représentent généralement 1% à 21% de la superficie commerciale des centres étudiés correspondent à 46% de la superficie à l'Île-des-Sœurs.

Source : Groupe Altus, 2017

Note: L'inventaire a été réalisé en février 2017 pour le centre-ville de Montréal

# PROJETS À VENIR DANS LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL

## Ogilvy et Holt Renfrew

Situé au centre-ville de Montréal, le nouveau projet combinera les magasins Holt Renfrew et Ogilvy sur la rue Ste-Catherine et visera un positionnement haut de gamme.

Carbonleo, le promoteur immobilier établi à Montréal pilotera également le projet d'un hôtel et d'unités de copropriété positionnés sur le territoire des magasins. Le prix des chambres de l'hôtel Four Seasons débutera à 600\$ la nuit et le prix moyen des unités de copropriété sera en moyenne de 1 500\$ du pied carré (pour un coût moyen de 5 millions de dollars).

Le projet inclura 163 chambres d'hôtel et 18 unités de condo. Environ un quart des logements en copropriété devraient être achetés par des acheteurs internationaux. Le projet d'hôtel devrait être achevé d'ici 2018 (hiver).

Ogilvy a été achetée par le groupe Selfridge en 2011. Le groupe Selfridge détient également le magasin Holt Renfrew.



Une interprétation du développement de luxe mixte de Carbonleo qui monte sur la rue de la Montagne à côté d'une expansion planifiée d'Ogilvy-Holt Renfrew. Courtoisie de CARBONLEO, 2015.

## Centre Eaton et Les Ailes de la Mode

À proximité immédiate des Promenades Cathédrale, le Complexe Les Ailes fusionnera avec le Centre Eaton, l'un des centres commerciaux les plus productifs du Québec.

L'objectif est de rassembler les deux centres commerciaux en harmonisant l'environnement physique. Historiquement, le Complexe les Ailes visait un positionnement relativement haut de gamme. La faillite des Ailes de la Mode a complètement altéré le positionnement du centre commercial qui est désormais moyen/bas de gamme et qui a perdu une quantité importante de locataires commerciaux.

En fusionnant avec le Centre Eaton, le complexe Les Ailes se concentrera sur le grand public. Les travaux seront importants et devraient durer plus d'un an. Les deux bâtiments appartiennent à Ivanhoé Cambridge, une filiale de la Caisse de Dépôt.



PHOTO: MARCO CAMPANOZZI, LA PRESSE, 2015

# PROJETS À VENIR DANS LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL

## Saks

Après des débuts réussis à Toronto, Saks Fifth Avenue planifie ouvrir un magasin à Montréal, à l'intérieur même de l'emplacement du La Baie au centre-ville de Montréal.

À Toronto, l'ajout de Saks Fifth Avenue à l'intérieur du site de La Baie d'Hudson a été extrêmement efficace pour les deux détaillants.

Saks devrait utiliser environ 200 000 pieds carrés du La Baie et la façade du magasin sera également rénovée. Le nouveau magasin comprendra des chaussures pour femmes, du prêt-à-porter, des sacs à main, des accessoires mode, des produits de beauté et des vêtements pour hommes. Le magasin contiendra également une foire alimentaire de 80 000 pieds carrés.

De surcroît, Saks Fifth Avenue OFF 5TH prendra place dans le nouveau centre commercial Centre Eaton / Les Ailes. Le magasin offrira des produits de luxe abordables. Saks Fifth Avenue et Saks OFF ouvriront à l'automne 2018.



Saks au La Baie.  
Courtoisie: La Baie  
d'Hudson, 2016

## Rue Sainte-Catherine

La revitalisation de la rue Ste-Catherine comprendra des trottoirs chauffés et une expansion des espaces pour les piétons. Les égouts et les aqueducs devront être réhabilités sur une distance de 2,2 kilomètres.

Très préoccupée par les effets de ce travail sur les magasins, la ville a également annoncé que le site sera mis en évidence avec un énorme module gonflable qui se déplacera à différents endroits selon les phases de travail.

Des séances de yoga en plein air, une braderie et un éclairage distinctif serviront à animer la rue tout au long du travail. Montréal espère ainsi créer un « effet wow » pour maintenir la fréquentation de la rue et encourager les gens à continuer à y magasiner.

Le travail débutera en 2018 et se déroulera pendant deux ans, 24 heures par jour, 7 jours par semaine, entre De Bleury et Mansfield. Deux autres années seront nécessaires pour finaliser les travaux au Square Phillips.



Courtoisie KANVA,  
2016

# PROJETS À VENIR DANS LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL

## Royalmount

Situé à la jonction des autoroutes 15 et 40, le projet Royalmount créera un pôle multifonctionnel. Ce dernier comportera un projet commercial à usage mixte comprenant 2 hôtels, des bureaux, des détaillants (150 boutiques dont cinq ou six grands magasins), des restaurants, des places de stationnement et des établissements de divertissement (dont un théâtre).

Le projet se déroulera autour d'un espace animé (patinoire et parc aquatique) et d'un toit vert. Un établissement de divertissement comptera 3 000 sièges. Selon le promoteur, Carbonleo (2017), Royalmount devrait être défini comme la «nouvelle destination urbaine de la métropole».



Le rendu d'un artiste du complexe commercial Royalmount. (Crédit: courtoisie de Carbonleo)

## Quais de Lorimier

Situé à l'entrée du pont Jacques-Cartier, le futur mégaprojet immobilier comprendra deux tours résidentielles (40 et 28 étages), des bureaux, des magasins, 150 chambres d'hôtel, une rue piétonne couverte d'un toit en verre et un hall d'événements avec 3 000 places.

Le promoteur du projet, la Société de développement Bertone (SDB), espère terminer la construction en 2019, bien que plusieurs accords financiers et détails techniques restent à finaliser.

Une grande terrasse devrait également être ouverte au public et transformée en patinoire en hiver. La salle comprendra 3 000 places pouvant être utilisées pour des concerts, des congrès ou d'autres types d'événements.



Crédit: SICAM



# 1.5.2 POTENTIEL DE MARCHÉ



# ÉVALUATION DU POTENTIEL COMMERCIAL

Le potentiel commercial se définit comme étant la somme (\$) que les résidents d'une zone donnée sont à même de dépenser en une année pour des biens ou des services donnés. Ces montants sont destinés autant aux établissements de la zone qu'à ceux de l'extérieur.

Il s'évalue en attribuant un niveau moyen de dépenses per capita à la population de la zone étudiée. Pour cet exercice, Groupe Altus utilise les données de Statistique Canada: les ventes dans les commerces de détail (63-005 au catalogue) et celles pour les restaurants (Enquête mensuelle sur les services de restauration et débits de boissons, Cansim 355-0006). Les moyennes canadiennes et provinciales issues du traitement des données de Statistique Canada sont ensuite pondérées sur la base de variables socioéconomiques comme le revenu et la taille du ménage afin de refléter la réalité de la zone d'étude.

De plus, les travailleurs peuvent constituer une portion appréciable de la clientèle de certains établissements. Le potentiel associé aux dépenses réalisées par ceux-ci à proximité de leur lieu de travail a donc également été calculé.

Aux fins de ce mandat, le potentiel commercial a été mesuré pour quatre grandes catégories: les biens durables et semi durables, les biens courants, les services et les restaurants. Ces grandes catégories sont ventilées en sous-catégories dont les définitions sont présentés à la page suivante. Les tableaux de données, montrant les niveaux de dépenses per capita et les différentes étapes de calculs selon une liste plus détaillée de catégories, sont présentés aux pages subséquentes.

**Ainsi, le potentiel des résidents de l'Île-des-Sœurs se chiffre actuellement (2017) à près de 267 000 00\$ pour les catégories considérées. Dans le cas des travailleurs, ce potentiel est évalué à 32 402 400\$.**

# TYPLOGIE DU GROUPE DES BIENS DURABLES ET SEMI-DURABLES

| Types de magasins  | Description   |
|--|---|
| <b>Meubles</b>   | Meubles d'intérieur ou de bureau; peuvent également vendre des électroménagers, des appareils électroniques, des accessoires de maison ainsi que des revêtements de sol.  |
| <b>Accessoires de maison</b>                                 | Revêtement de sol, garnitures de fenêtre, vaisselle, accessoires de cuisine, literie et linge de maison, brosses et balais, luminaires, abat-jour, estampes et matériel d'encadrement (affiches, cadres, tableaux et encadrement), poêles à bois, accessoires de foyer, bains, miroirs, porcelaine et verrerie.   |
| <b>Ordinateurs et logiciels</b>                              | Ordinateurs (avec ou sans service de réparation), périphériques, logiciels et jeux électroniques.   |
| <b>Appareils électroniques et électroménagers</b>            | Appareils ménagers, téléviseurs, autres appareils électroniques, appareils et fournitures photographiques.  |
| <b>Centres de rénovation et quincailleries</b>               | Grandes surfaces de la rénovation et quincailleries traditionnelles   |
| <b>Matériaux de construction spécialisés et jardinage</b>    | Peinture et papier peint, armoires de cuisine (vente et pose), blocs de ciments et de parpaing, bois de construction et produits d'usines de rabotage, briques et tuiles, clôtures, détaillants de planchers en céramique et de carreaux muraux, fournitures de plomberie, fournitures électriques, matériaux pour toiture, portes d'aluminium, portes de garage en bois, portes et paravents en aluminium, tuiles et briques, vitres, pépinières et centres de jardinage.  |
| <b>Vêtements</b>   | Vêtements pour hommes, pour femmes, pour enfants et bébés, magasins de vêtements pour la famille et autres (fourrures, robes, boutiques de mariée, cuir et suède, gaminets, lingerie, maillots de bain, imperméables, sous-vêtements de maintien, uniformes et vêtements de travail, vêtements athlétiques, vêtements de plage, vêtements d'équitation, etc.  |
| <b>Chaussures, accessoires vestimentaires et bijouxeries</b> | Chaussures, sacs à main, bijoux de fantaisie, accessoires en cuir, bourses et sacs de cuir, ceintures, chapeaux, casquettes, cravates, magasins de modistes, parapluies, porte-monnaie et porte-feuille, bijoutiers et joailliers, magasins de bagages et de maroquinerie.  |
| <b>Articles de sport, passe-temps, musique et librairies</b> | Articles de sport, articles de passe-temps, de jouets et de jeux (sauf électroniques), articles de couture et de travaux d'aiguille et de tissus à la pièce, instrument et fourniture de musique, librairies, magasins de bandes enregistrées, de disques compacts et de disques.   |
| <b>Grands magasins</b>                                       | Magasins à rayons (Sears, La Baie, Zellers et Wal-Mart) et magasins de marchandises générales comme Rossy, Hart.  |
| <b>Autres magasins de marchandises diverses</b>              | Clubs-entrepôts et hypermarchés, magasins de fournitures pour la maison et l'auto (Canadian Tire), salles d vente sur catalogue, coopératives agricoles, magasins à prix modique (1\$), magasins généraux de campagne et magasins de variétés.  |
| <b>Magasins de détail divers</b>                             | Fleuristes, fourniture de bureau et papeterie, cadeaux, articles de fantaisie et souvenirs, cartes de souhaits, artisanat, décorations spéciales, emballages cadeaux, œuvres et objets d'art, marchandises d'occasion (sauf prêteurs sur gages), animaleries et magasins de fournitures pour animaux, tabac, fournitures pour artistes, articles de collection, fourniture pour la fabrication de bière et vin, piscines et fournitures pour la piscine, articles religieux, chandelles, jacuzzis et bains-tourbillon, purificateurs d'eau, tabagies et kiosques, trophées. |

# ÉVOLUTION DE LA POPULATION ET DES MÉNAGES

**Ville de Montréal**  
**Évolution de la population de l'Île-des-Sœurs**  
**2006 - 2017**

| Année                   | Île-des-Sœurs | RMR de Montréal |
|-------------------------|---------------|-----------------|
| 2006 <sup>1</sup>       | 16 210        | 3 635 570       |
| 2011 <sup>1</sup>       | 18 315        | 3 824 220       |
| 2016 <sup>2</sup>       | 20 460        | 4 098 927       |
| <b>2017<sup>2</sup></b> | <b>20 800</b> | <b>---</b>      |
| Variations              |               |                 |
| 2011 / 2006             | 13%           | 5%              |
| 2016 / 2011             | 12%           | ---             |
| 2016 / 2006             | 26%           | ---             |

**Évolution des ménages de l'Île-des-Sœurs**  
**2006 - 2017**

| Année                   | Île-des-Sœurs | RMR de Montréal |
|-------------------------|---------------|-----------------|
| 2006 <sup>1</sup>       | 8 175         | 1 525 630       |
| 2011 <sup>1</sup>       | 8 790         | 1 613 260       |
| 2016 <sup>2</sup>       | 9 640         | 1 727 310       |
| <b>2017<sup>2</sup></b> | <b>9 800</b>  | <b>---</b>      |
| Variations              |               |                 |
| 2011 / 2006             | 8%            | 6%              |
| 2016 / 2011             | 10%           | ---             |
| 2021 / 2016             | 0%            | ---             |

# POTENTIEL DE MARCHÉ – RÉSIDENTS

**Ville de Montréal**  
**Dépenses annuelles per capita au Québec et dans la zone d'influence**  
**Biens durables, semi-durables et courants**

| Type de magasins                                      | Québec en 2017 <sup>1</sup> | Île-des-Sœurs, 2017 <sup>2</sup> |
|---|-----------------------------|----------------------------------|
| <b>Biens durables et semi-durables</b>                |                             |                                  |
| Meubles   | 312 \$                      | 438 \$                           |
| Accessoires pour la maison                            | 129 \$                      | 181 \$                           |
| Électronique, électroménagers et ordinateurs          | 280 \$                      | 393 \$                           |
| Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage     | 920 \$                      | 1 106 \$                         |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 637 \$                      | 895 \$                           |
| Chaussures  | 103 \$                      | 145 \$                           |
| Bijouteries et maroquineries                          | 54 \$                       | 76 \$                            |
| Articles de sport, passe-temps, musique et librairies | 296 \$                      | 416 \$                           |
| Magasins de marchandises diverses                     | 1 592 \$                    | 2 075 \$                         |
| Magasins de détail divers                             | 290 \$                      | 393 \$                           |
| <b>Total – biens durables et semi-durables</b>        | <b>4 613 \$</b>             | <b>6 118 \$</b>                  |
| <b>Biens courants</b>                                 |                             |                                  |
| Supermarchés  | 2 083 \$                    | 2 294 \$                         |
| Dépanneurs et spécialistes                            | 452 \$                      | 498 \$                           |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 1 235 \$                    | 1 360 \$                         |
| <b>Total – biens courants</b>                         | <b>3 770 \$</b>             | <b>4 152 \$</b>                  |

1. Statistique Canada, 080-0020 au catalogue. Estimation basée sur les données de 2007 à 2015, indexées pour 2017.

2. Estimation du Groupe Altus (basée sur le profil socioéconomique de la population de la zone d'étude).

# POTENTIEL DE MARCHÉ – RÉSIDENTS

## Ville de Montréal Dépenses annuelles par ménage au Québec et dans la zone d'influence Services personnels et restauration

| Type de services  | Québec en<br>2017 <sup>1</sup> | Île-des-Sœurs,<br>2017 <sup>2</sup> |
|---|--------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Services personnels</b>                                |                                |                                     |
| Services vestimentaires (nettoyeurs, buanderies, couture) | 72 \$                          | 97 \$                               |
| Coiffure et esthétique                                    | 493 \$                         | 717 \$                              |
| <b>Total – services personnels</b>                        | <b>565 \$</b>                  | <b>814 \$</b>                       |
| <b>Restaurants</b>  |                                |                                     |
| Avec service restreint                                    | 1 375 \$                       | 1 955 \$                            |
| Avec service complet - Familial                           | 866 \$                         | 1 231 \$                            |
| Avec service complet - Ambiance                           | 616 \$                         | 876 \$                              |
| Avec service complet - Gastronomique                      | 183 \$                         | 261 \$                              |
| Débit de boisson  | 186 \$                         | 264 \$                              |
| <b>Total – restaurants</b>                                | <b>3 226 \$</b>                | <b>4 587 \$</b>                     |

1. Estimé à partir de Statistique Canada. Enquête sur les dépenses des ménages, 2001 à 2012 et Ventes dans les restaurants, tavernes et traiteurs 2007 à 2015, tableau cansim 355-0006. Indexées pour 2017,

2. Estimation du Groupe Altus.

# POTENTIEL DE MARCHÉ – RÉSIDENTS

**Ville de Montréal**  
**Évaluation du potentiel total de dépenses à**  
**l'Île-des-Sœurs en 2017**  
**Biens durables et semi durables**

| Catégories  | Île-des-Sœurs         |
|---|-----------------------|
| <b>2017</b>   |                       |
| Meubles   | 9 110 400 \$          |
| Accessoires pour la maison                            | 3 764 800 \$          |
| Électronique, électroménagers et ordinateurs          | 8 174 400 \$          |
| Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage     | 23 004 800 \$         |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 18 616 000 \$         |
| Chaussures  | 3 016 000 \$          |
| Bijouteries et maroquineries                          | 1 580 800 \$          |
| Articles de sport, passe-temps, musique et librairies | 8 652 800 \$          |
| Magasins de marchandises diverses                     | 43 160 000 \$         |
| Magasins de détail divers                             | 8 174 400 \$          |
| <b>Total</b>  | <b>127 254 400 \$</b> |

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

**Ville de Montréal**  
**Évaluation du potentiel total de dépenses**  
**à l'Île-des-Sœurs en 2017**  
**Biens courants**

| Catégories   | Île-des-Sœurs        |
|--|----------------------|
| <b>2017</b>  |                      |
| Supermarchés   | 47 715 200 \$        |
| Dépanneurs et spécialistes                           | 10 358 400 \$        |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels | 28 288 000 \$        |
| <b>Total</b>   | <b>86 361 600 \$</b> |

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

# POTENTIEL DE MARCHÉ – RÉSIDENTS

Ville de Montréal  
Évaluation du potentiel total de dépenses à  
l'Île-des-Sœurs en 2017  
Services

| Catégories  | Île-des-Sœurs       |
|---|---------------------|
| <b>2017</b>                                       |                     |
| Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches      | 950 600 \$          |
| Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc. | 7 026 600 \$        |
| <b>Total</b>                                      | <b>7 977 200 \$</b> |

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

Ville de Montréal  
Évaluation du potentiel total de dépenses  
à l'Île-des-Sœurs en 2017  
Restaurants

| Catégories                      | Île-des-Sœurs        |
|---------------------------------|----------------------|
| <b>2017</b>                     |                      |
| Service restreint               | 19 159 000 \$        |
| Service complet - familial      | 12 063 800 \$        |
| Service complet - ambiance      | 8 584 800 \$         |
| Service complet - gastronomique | 2 557 800 \$         |
| Débit de boisson                | 2 587 200 \$         |
| <b>Total</b>                    | <b>44 952 600 \$</b> |

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

# POTENTIEL DE MARCHÉ – RÉSIDENTS

## Ville de Montréal Potentiel de la zone d'influence en 2017 Tableau synthèse

| Catégories                      | 2017 <sup>1</sup>     |
|---------------------------------|-----------------------|
| Biens durables et semi-durables | 127 254 400 \$        |
| Biens courants                  | 86 361 600 \$         |
| Services personnels             | 7 977 200 \$          |
| Restaurants                     | 44 952 600 \$         |
| <b>Total</b>                    | <b>266 545 800 \$</b> |

Source: Groupe Altus

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.



# POTENTIEL DE MARCHÉ – TRAVAILLEURS

En 2011, l'Île-des-Sœurs comptait 8 715 travailleurs, dont environ 3 500 étaient localisés dans le Campus Bell. Cette nuance est importante, car l'interaction entre les employés de Bell et la structure commerciale de l'IDS, de par leurs fonctions et leur localisation, est probablement plus faible que celle d'un travailleur typique.

Ville de Montréal  
Dépenses annuelles moyennes et potentiel de marché des travailleurs  
à l'Île-des-Sœurs

| Types de biens                                    | Dépenses moyennes par travailleur <sup>1</sup> | Potentiel travailleurs |
|---|--|------------------------|
|   |  | Île-des-Sœurs          |
| <b>Biens durables et semi durables</b>            |  |                        |
| Meubles et accessoires pour la maison             | 174 \$   | 1 516 400 \$           |
| Électronique et ordinateurs                       | 260 \$   | 2 265 900 \$           |
| Biens modes                                       | 981 \$   | 8 549 400 \$           |
| Articles de sports, musique, librairies           | 273 \$   | 2 379 200 \$           |
| Autres types de biens                             | 60 \$  | 522 900 \$             |
| <b>Sous-total biens durables et semi durables</b> | <b>1 748 \$</b>                                | <b>15 233 800 \$</b>   |
| <b>Biens courants</b>                             |  |                        |
| Alimentation                                      | 132 \$   | 1 150 400 \$           |
| Pharmacie et produits de beauté / santé           | 224 \$   | 1 952 200 \$           |
| <b>Sous-total biens courants</b>                  | <b>356 \$</b>                                  | <b>3 102 600 \$</b>    |
| <b>Services</b>                                   |  |                        |
| Personnels - Coiffure beauté et esthétique        | 31 \$  | 270 200 \$             |
| Personnels - Nettoyeurs à sec                     | 36 \$  | 313 700 \$             |
| <b>Sous-total services</b>                        | <b>67 \$</b>                                   | <b>583 900 \$</b>      |
| <b>Restaurants</b>                                | <b>1 547 \$</b>                                | <b>13 482 100 \$</b>   |
| <b>Total</b>                                      | <b>3 718 \$</b>                                | <b>32 402 400 \$</b>   |

Source: Groupe Altus. Basé sur une enquête en face à face (N = 1 197 répondants).

1) Valeur du dollar canadien en 2017.

# POTENTIEL DE MARCHÉ – SOMMAIRE

## Ville de Montréal

### Dépenses annuelles moyennes et potentiel de marché des travailleurs et des résidents à l'Île-des-Sœurs

| Catégories                      | 2017                  |
|---------------------------------|-----------------------|
| <b>Résidents</b>                |                       |
| Biens durables et semi durables | 127 254 400 \$        |
| Biens courants                  | 86 361 600 \$         |
| Services                        | 7 977 200 \$          |
| Restaurants                     | 44 952 600 \$         |
| <b>Sous-total résidents</b>     | <b>266 545 800 \$</b> |
| <b>Travailleurs</b>             |                       |
| Biens durables et semi durables | 15 233 800 \$         |
| Biens courants                  | 3 102 600 \$          |
| Services                        | 583 900 \$            |
| Restaurants                     | 13 482 100 \$         |
| <b>Sous-total travailleurs</b>  | <b>32 402 400 \$</b>  |
| <b>Total</b>                    | <b>298 948 200 \$</b> |

Source: Groupe Altus. Basé sur une enquête en face à face (N = 1 197 répondants).

Valeur du dollar canadien en 2017.

Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017,



# **SURVOL DE L'ÉTAPE 1 : MATRICES FFOM**

# FFMO DU SECTEUR POUR LE MARCHÉ RÉSIDENTIEL

## FORCES

- Proximité du centre-ville.
- Milieu de vie attractif (fleuve et espaces verts).
- Secteur à haute valeur foncière.
- Taux d'écoulement des projets résidentiels très élevé.
- 29% des résidents de l'IDS travaillent au centre-ville.
- Secteur offrant déjà une mixité d'usages.
- Présence du pôle d'emplois du Campus Bell.

## FAIBLESSES

- Secteur actuellement moins attractif pour les jeunes actifs et les familles avec enfants que dans le reste de Montréal et de Verdun.
- Le projet s'inscrit dans un milieu existant par rapport à d'autres projets n'ayant pas cette contrainte.

## OPPORTUNITÉS

- Terrains vacants à développer et terrains propices à la densification.
- Terrains offrant un potentiel de requalification.
- Proximité accrue au centre-ville de Montréal en TC avec le projet du REM.
- Possibilité de plus value sur la valeur foncière.

## MENACES

- Concurrence des futurs développements TOD autour des stations REM de la Rive Sud.

# FFMO DU SECTEUR POUR LE MARCHÉ DU BUREAU

## FORCES

- Marché historiquement stable sur le plan de la disponibilité (à l'exception du cas récent du 16 Place du Commerce : Pages Jaunes).
- Le REM va permettre d'étendre le bassin de travailleurs, car présentement l'IDS est principalement accessible par auto.

## FAIBLESSES

- Embouteillage fréquents à proximité.
- Offre de services limitée aux travailleurs (restaurants, etc.).
- Le projet s'inscrit dans un milieu existant par rapport à d'autres projets n'ayant pas cette contrainte (présence d'acteurs multiples et longueur anticipé dans la prise de décision).
- Éloignement de la station du REM de la Place du Commerce (de 7 à 15 minutes de marche selon les scénarios) et exposition aux intempéries.
- L'âge des immeubles à bureaux.

## OPPORTUNITÉS

- Terrains vacants à développer et terrains propices à la densification.
- Proximité accrue au centre-ville de Montréal en TC avec le projet du REM.
- Possibilité de plus value sur la valeur foncière.

## MENACES

- Concurrence des futurs développements TOD autour des stations REM de la Rive Sud.
- Coût d'occupation supérieur aux projets concurrents de la Rive-Sud pour des nouvelles constructions.
- De nombreux projets de bureaux concurrents sont déjà en construction ou en prélocation.
- Tendance à la densification des espaces par employés (nécessité de moins d'espace pour les entreprises. Ex: Pages jaunes).

# FFMO DU SECTEUR POUR LE MARCHÉ COMMERCIAL

## FORCES

- Taux de vacance peu élevé (6,9%).
- Population locale disposant d'un revenu élevé (près de 2 fois le revenu moyen de la RMR).
- Fenêtre de visibilité sur le pont le plus achalandé du Canada.

## FAIBLESSES

- Localisation insulaire enclavée (barrières physiques).
- Bassin de population faible (environ 20 800 personnes), de même que de travailleurs (8 715 travailleurs).
- Présence de concurrents majeurs dans l'axe de l'autoroute 10 sur la Rive-Sud (Quartier DIX30) et de l'offre variée du centre-ville.
- Embouteillage fréquents à proximité.
- Rayonnement commercial limité.
- Aucune locomotive ou commerce distinctif générant un achalandage.
- Éloignement de la station du REM de la Place du Commerce (de 7 à 15 minutes de marche selon les scénarios) et exposition aux intempéries.
- Le projet s'inscrit dans un milieu existant par rapport à d'autres projets n'ayant pas cette contrainte.

## OPPORTUNITÉS

- Terrains vacants à développer et terrains propices à la densification.
- Ajout de générateurs d'achalandage (travailleurs) et de population à proximité avec la densification immobilière autour de la station du REM.
- Possibilité de plus value sur la valeur foncière.

## MENACES

- Concurrence des futurs développements TOD autour des stations REM de la Rive Sud (Solar, Panama).
- Amélioration des conditions d'accès par TC à certains pôles commerciaux par la population locale (DIX30 et centre-ville).
- Émergence de nouveaux projets commerciaux (Quais de Lorimier) et revitalisation d'existants (Rue Sainte-Catherine, Centre-Eaton / Complexe Les Ailes, Ogilvy / Holt, La Baie / Saks).



# ÉTAPE 2 : POTENTIELS, EFFETS ET ENJEUX

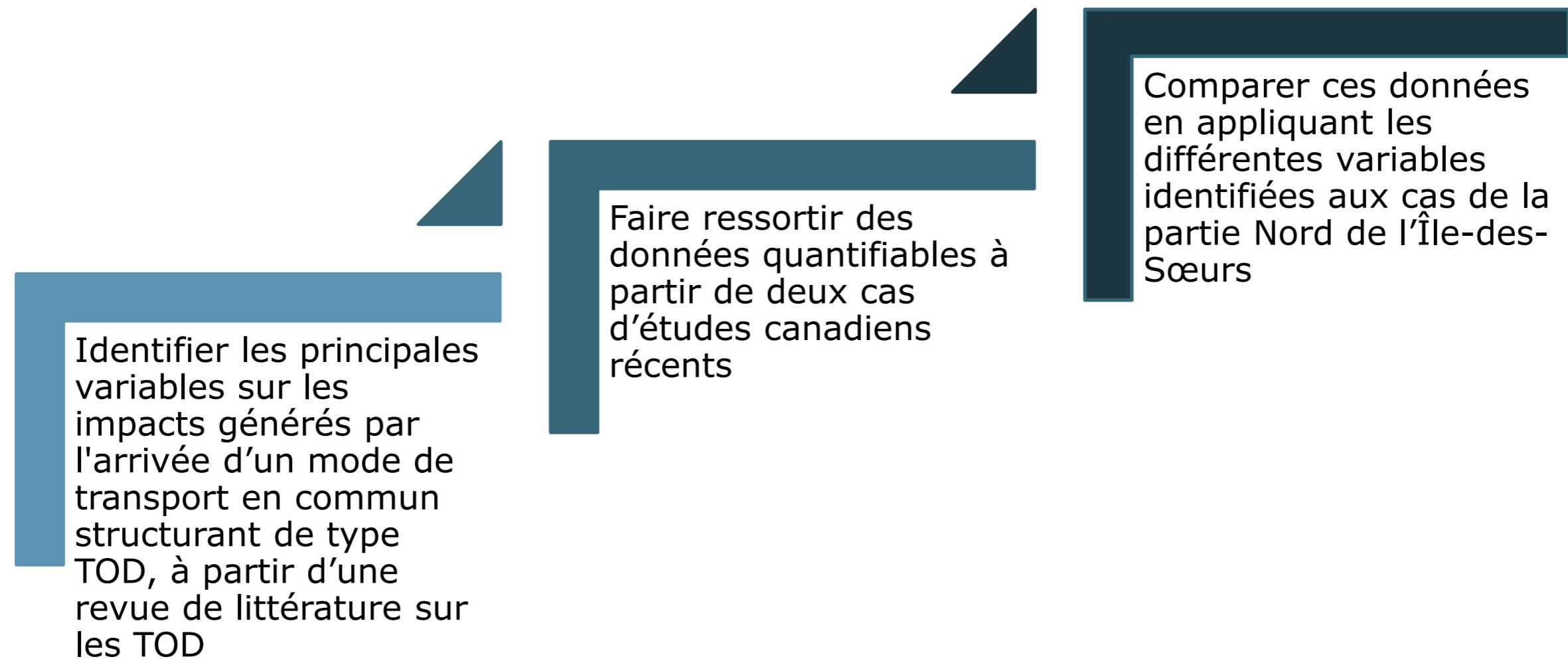


## **2.1 ANALYSE DE COMPARABLES**



# ANALYSE DE COMPARABLES - MÉTHODOLOGIE

- Il est complexe d'identifier des cas comparables ayant des problématiques similaires à celles de la Partie Nord de l'Île-des-Sœurs ainsi que des projets à maturité offrant un recul d'analyse suffisant.
- L'analyse quantifiable des impacts potentiellement prévisible est également une entreprise complexe
- Tenant compte de ces limitations, la méthodologie choisie dans le cadre de la présente étude est ainsi la suivante:



- Finalement, le cas du TOD Montmorency à Laval sera décrit afin d'illustrer un cas montréalais du « live work learn play ».

# ANALYSE DE COMPARABLES – REVUE DE LITTÉRATURE

## Les impacts des TOD sur le marché résidentiel – revue de littérature

- La grande majorité des études portant sur l'estimation des impacts des TOD sur le marché immobilier sont le fait de recherches américaines :
  - *Cervero et al. (2004), Transit Oriented Development in America: experiences, challenges, and prospects.*
  - *Cervero et Duncan (2002), Land Value Impacts of Rail Transit Services in Los Angeles County*
  - *Al-Mosaind Musaad et al (1993), Light-Rail Transit Stations and Property Values: A Hedonic Price Approach*
  - *Gatzlaff, et al. (1993). The impact of the Miami Metrorail on the value of residences near station locations*
  - *Kay et al. (2014), Residential property valuations near transit stations with transit-oriented development.*
  - *Loukaitous-Sideris (2000), Transit-Oriented Development in the Inner City: A Delphi Survey.*
  - *Landis (1995), Rail transit investments, real estate values, and land use change : a comparative analysis of five California rail transit systems*
- Plusieurs études récentes ont également porté sur des cas canadiens :
  - *Jones (2015), Transit-Oriented Development and Gentrification in Metro Vancouver's Low-Income SkyTrain Corridor*
  - *Schiff (2012), Price Appreciation Patterns around Transit Stations*
  - *SCHL (2009), L'aménagement axé sur le transport en commun: études de cas canadiens*
  - *Yat Ping Au (2003), Analysis of residential property value before and after the opening of the skytrain millennium line*
- Au Québec, les études portant sur les TOD abordent essentiellement les enjeux de planification et de gouvernance urbaine, les impacts environnementaux, l'étalement urbain et la forme urbaine. Quelques études récentes ont toutefois abordé la question des impacts au niveau du marché immobilier pour le cas montréalais:
  - *JLR Recherche immobilière (2013), Influence de la proximité des stations de métro sur le prix des condominiums à Montréal*
  - *Lewis et al. (2004), Le potentiel du TOD dans le secteur l'Acadie-Chabanel*

# ANALYSE DE COMPARABLES – REVUE DE LITTÉRATURE

## Les impacts des TOD sur le marché résidentiel – revue de littérature

- Les études portant sur les impacts des TOD sur la valeur foncière présentent des résultats très contrastés :
  - *L'étude de Cervero et Duncan (2002) sur Los Angeles a obtenu des résultats variables et contradictoires*
  - *L'étude de Weinstein et Clower (2002) sur le Dallas Area Rapid Transit démontre une augmentation plus forte des valeurs résidentielles à proximité des stations (+32%) que dans les groupes témoins (19,5%)*
  - *L'étude de Kay (2014) portant sur 8 TOD dans le New Jersey démontre des effets positifs sur les prix en lien avec la proximité d'une station*
  - *L'étude de Landis (1994) portant sur les stations du BART de Santa Clara County, San Diego et Sacramento démontre des effets négatifs sur les prix à proximité des stations (rayon de 300 m) en raison des nuisances sonores et de circulation, mais des effets positifs à mesure que l'on s'éloigne*
  - *L'étude de Gatzlaff et Smith (1993) portant sur le Miami Metrorail démontre une absence d'effets significatifs : les quartiers en demande ont enregistré une hausse des valeurs tandis que les quartiers en déclin n'ont pas enregistré de bénéfices*
  - *L'étude de Musaad et al. (1993) sur le réseau de train léger sur rail MAX de Portland Oregon démontre des prix résidentiels plus élevés de 10,6% dans un rayon de 500 mètres autour de la station, mais des effets négatifs à proximité directe de la station en raison des effets négatifs du bruit et de la circulation.*

# ANALYSE DE COMPARABLES – ÉTUDE TRANSIT SCORE (2016)

## TOD dans 13 villes américaines: impacts de l'accessibilité en transport en commun sur la valeur résidentielle

- Une étude américaine récente, menée sur plus d'un million de transactions résidentielles réalisées au cours de la période 2014-2016 dans 14 métropoles américaines, a cherché à estimer les impacts sur le prix de vente résidentiel d'une **différence de 1 point du « transit score »**
- L'estimation compare les ventes résidentielles en tenant compte des différences des propriétés et des quartiers, notamment la taille des propriétés, le nombre de chambres, l'année de construction, la typologie, le revenu médian dans le quartier et le taux de chômage.
- Le transit score a été créé par WalkScore. Com qui appartient au géant immobilier Redfin. Ce ratio évalue la desserte en transport en commun et distingue 5 niveaux en fonction de la qualité de la desserte:

Le paradis du TC

Excellente desserte

Bonne desserte

Desserte partielle

Desserte minimale

- Le transit score est calculé à partir des données suivantes:
  - La fréquence du service par semaine est multipliée par le mode de transport en commun pondéré selon son caractère structurant (train, métro, tramway, bus) et pondéré par la distance à pied du point d'accès au TC.

| Transit Score <sup>®</sup> | Description  |
|----------------------------|--|
| 90-100                     | <b>Rider's Paradise</b><br>World-class public transportation.      |
| 70-89                      | <b>Excellent Transit</b><br>Transit is convenient for most trips.  |
| 50-69                      | <b>Good Transit</b><br>Many nearby public transportation options.  |
| 25-49                      | <b>Some Transit</b><br>A few nearby public transportation options. |
| 0-24                       | <b>Minimal Transit</b><br>It is possible to get on a bus.          |

# ANALYSE DE COMPARABLES – ÉTUDE TRANSIT SCORE (2016)

- En moyenne, la différence observée est de l'ordre de **0,6%**, mais varie selon les villes analysées. Atlanta enregistre ainsi une différence légèrement plus haute, notamment car il s'agit d'une ville avec d'importants enjeux de congestion routière. À l'inverse, la différence est inexistante à Orange County qui n'a pas de problématique particulière de congestion routière et le stationnement est aisé près des pôles d'emplois.
- La différence varie également d'un métro à l'autre au sein des villes considérées

| Metro Area    | Transit Score | Median Sale Price | \$ Premium of 1 Transit Score Point on Median Home Price | % Premium of 1 Transit Score Point on Median Home Price |
|---------------|---------------|-------------------|--|---|
| Atlanta       | 44            | \$168,000         | \$1,901  | 1.13%   |
| Baltimore     | 58            | \$229,900         | \$226  | 0.10%   |
| Boston        | 74            | \$325,000         | \$3,585  | 1.10%   |
| Chicago       | 65            | \$220,000         | \$1,731  | 0.79%   |
| Denver        | 47            | \$285,000         | \$1,366  | 0.48%   |
| Los Angeles   | 51            | \$475,000         | \$3,095  | 0.65%   |
| Oakland       | 55            | \$523,000         | \$2,816  | 0.54%   |
| Orange County | 27            | \$580,000         | \$(201)  | -0.03%  |
| Phoenix       | 32            | \$204,900         | \$291  | 0.14%   |
| Portland      | 51            | \$275,000         | \$1,338  | 0.49%   |
| San Diego     | 37            | \$449,000         | \$786  | 0.18%   |
| San Francisco | 80            | \$950,000         | \$4,845  | 0.51%   |
| Seattle       | 57            | \$375,000         | \$3,360  | 0.90%   |
| Washington DC | 71            | \$360,000         | \$3,457  | 0.96%   |

Quelques nuances à apporter à cette étude:

Le temps de parcours n'est pas considéré dans le calcul

Le potentiel multimodal n'est pas considéré

La qualité du cadre de vie (présence de parcs, de commerces et services de proximité, d'attraits distinctifs, etc.) n'est pas prise en compte

# ANALYSE DE COMPARABLES – STATIONS DE MÉTRO DE MONTRÉAL (2013)

## Stations de métro à Montréal: Influence de la proximité des stations de métro sur le prix des condominiums à Montréal

- Une étude récente de JLR Recherches immobilières (2013) sur le cas montréalais visait à analyser l'impact de la proximité d'une station de métro sur le prix des condos
- La méthodologie a consisté à récolter toutes les transactions de condominiums se situant dans un rayon de 500 mètres d'une station de métro, pour la période allant de 2008 à 2012. Pour chaque station, le prix médian plutôt que le prix moyen a été calculé, afin de réduire l'impact des transactions extrêmes et refléter un portrait plus juste de la situation
- On constate que ce n'est pas très clair, à l'intérieur même des arrondissements, de déterminer si la proximité d'une station de métro ajoute ou non de la valeur à une propriété. La relation entre le prix des condominiums et la proximité d'une station de métro semble donner des résultats mitigés.
- Dans cinq des onze arrondissements possédant une station de métro sur leur territoire, le prix médian des condos situés à proximité d'une station de métro est inférieur à celui des autres condos.

| Arrondissement                       | Global (\$/pc) | sans les condos à moins de 500 m (\$/pc) | Différence (\$/pc) |        |
|--------------------------------------|----------------|--|--------------------|--------|
| Ahuntsic/Cartierville                | 241,01 \$      | 240,50 \$                                | 0,51 \$            | 0,2%   |
| Cote-Des-Neiges/Notre-Dame-De-Grace  | 289,90 \$      | 300,33 \$                                | (10,43) \$         | -3,6%  |
| Mercier/Hochelaga-Maisonneuve        | 230,11 \$      | 225,00 \$                                | 5,11 \$            | 2,2%   |
| Outremont                            | 435,00 \$      | 503,00 \$                                | (68,00) \$         | -15,6% |
| Plateau Mont-Royal                   | 328,00 \$      | 325,50 \$                                | 2,50 \$            | 0,8%   |
| Rosemont/Petite-Patrie               | 298,15 \$      | 292,00 \$                                | 6,15 \$            | 2,1%   |
| Saint-Laurent                        | 272,89 \$      | 274,00 \$                                | (1,11) \$          | -0,4%  |
| Sud-Ouest                            | 253,30 \$      | 249,87 \$                                | 3,43 \$            | 1,4%   |
| Verdun                               | 340,75 \$      | 385,50 \$                                | (44,75) \$         | -13,1% |
| Ville-Marie                          | 294,41 \$      | 320,00 \$                                | (25,59) \$         | -8,7%  |
| Villeray/Saint-Michel/Parc-Extension | 241,90 \$      | 216,70 \$                                | 25,20 \$           | 10,4%  |

# ANALYSE DE COMPARABLES – STATIONS DE MÉTRO DE MONTRÉAL (2013)

## Stations de métro à Montréal: Influence de la proximité des stations de métro sur le prix des condominiums à Montréal

Il est parfois difficile d'isoler l'effet spécifique de la présence de la station de métro sur l'attractivité résidentielle, notamment dans le cas du centre-ville.

L'étude ne prend pas en compte l'effet à la baisse des valeurs lorsque la propriété est située à moins de 50 m de la station, en raison des nuisances, comme la criminalité, l'achalandage accru ou le bruit.

L'étude ne tient pas compte du milieu d'insertion: Berri-UQAM est entourée de commerces, dans un milieu peu attractif au niveau résidentiel, de même que les stations Bonaventure et Snowdon, cette dernière est en plus collée sur l'autoroute Décarie, qui constitue une importante source de nuisances.

# ANALYSE DE COMPARABLES – SCHL (2009)

## Aménagement axé sur le transport en commun dans 10 villes canadiennes: conditions de réussite et impact sur le milieu et la valeur résidentielle

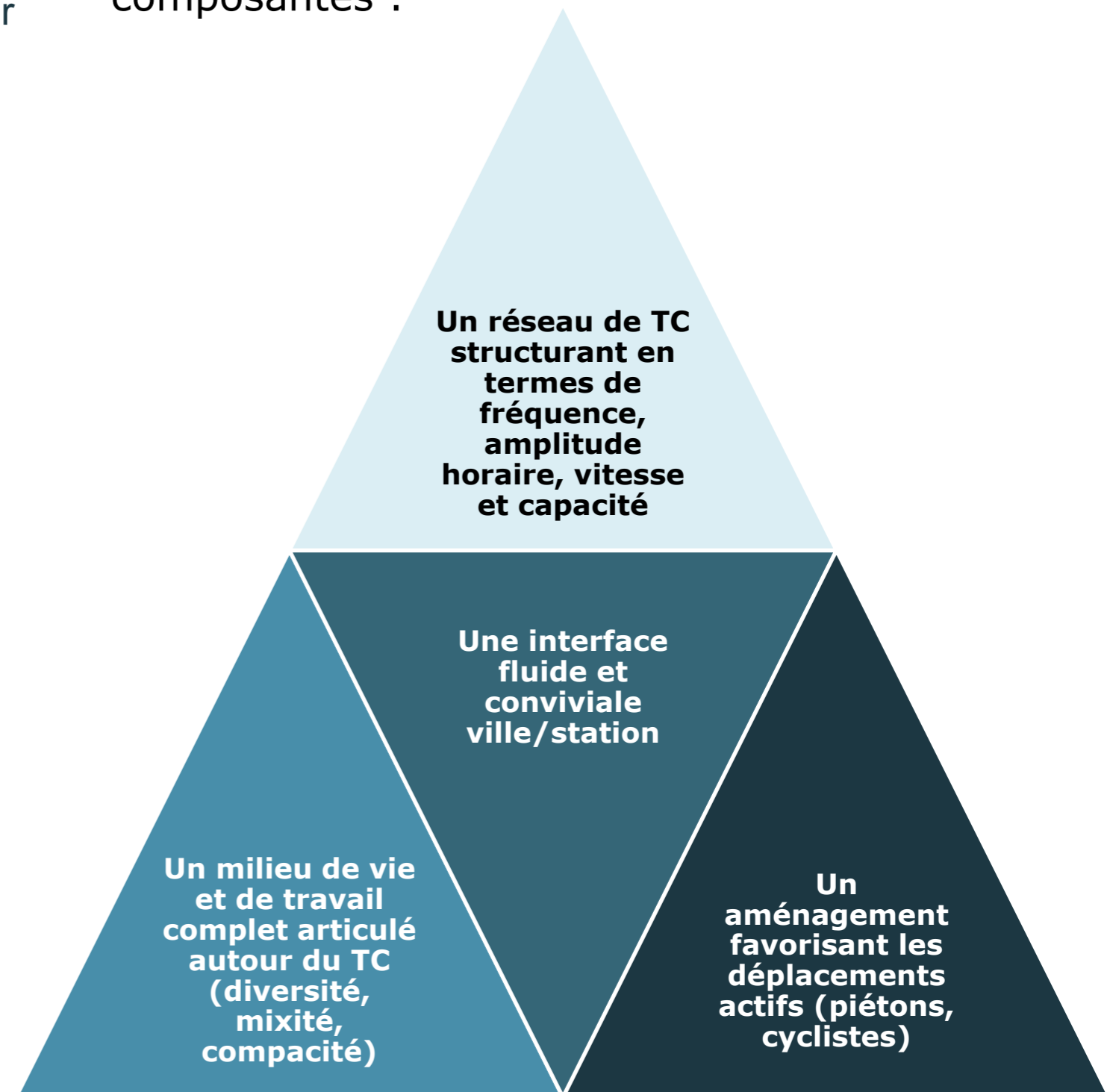
- Étude menée par la SCHL sur dix exemples d'ensembles résidentiels récents axés sur le transport en commun, situés dans des villes au Canada. Les études se sont appuyées sur des entretiens avec les sociétés locales de transport, les promoteurs, les urbanistes municipaux, les occupants des nouveaux développements.
- L'analyse de la documentation indique que les ensembles axés sur le transport en commun comprennent les caractéristiques suivantes:
  - des liens piétonniers agréables et conviviaux
  - des espaces publics de qualité
  - des densités décroissantes plus on s'éloigne de la station
  - Une mixité d'usages, comprenant des attraits pour encourager l'utilisation des transports en commun
- Tous les promoteurs étaient d'avis que la proximité du transport en commun avait aidé à faire la promotion de l'aménagement auprès des futurs occupants ou qu'elle avait été un facteur les ayant incités à choisir de construire leur ensemble à cet emplacement
- Dans tous les cas étudiés, le promoteur et la municipalité ont collaboré à la réalisation du projet
- L'analyse des prix de vente ne permet pas d'associer l'effet TOD avec une hausse de valeur foncière: sur 10 cas, le coût d'un logement était plus élevé que la moyenne dans 4 cas, il était identique à la moyenne dans 4 cas et plus bas dans 2 cas



# SYNTHÈSE DE LA REVUE DE LITTÉRATURE

- Il ressort des études consultées que les bénéfices des TOD à l'échelle locale, notamment en ce qui concerne les impacts sur la valeur résidentielle, ont souvent un caractère marginal
- En théorie, les bénéfices liés à l'augmentation d'accessibilité liée à l'arrivée d'un mode de transport en commun structurant devraient être capitalisés au niveau des valeurs foncières résidentielles. Toutefois, en pratique, et compte tenu du grand nombre de variables à considérer et de la multiplicité des contextes d'intégration, il s'avère que les effets sont très variables. Dans certains cas, les nouvelles stations ont pu générer de nouveaux développements et se sont traduits par une hausse des valeurs foncières, dans d'autres cas, l'impact a été inexistant, voire négatif.
- Toutefois, il reste indéniable que le succès des TOD réside dans les milieux de vie qu'ils créent et qu'ils desservent. Il s'agit de créer un environnement qui profitera de la présence de points d'accès au réseau de transports en commun structurant.
- Il est alors fondamental de distinguer les TOD des TAD (Transit-adjacent development). En effet, le véritable TOD, tel que défini par Peter Calthorpe, ne se résume pas à de la densité résidentielle accolée à une station de transport en commun, mais intégrant d'autres fonctions urbaines (commerces, bureaux, cliniques, etc.).

Le TOD optimal est la conjonction de plusieurs composantes :



# SYNTHÈSE DE LA REVUE DE LITTÉRATURE

À partir des études recensées et analysées, plusieurs types de variables peuvent ainsi expliquer les impacts de l'arrivée d'un mode de transport en commun structurant sur le milieu et le marché résidentiel :

## Le type de TC

- Un mode de TC lourd est davantage structurant et offre des bénéfices plus clairs aux usagers (fréquence, vitesse, amplitude horaire, capacité).

## Les conditions du marché immobilier

- Des conditions de marchés favorables avec une hausse de la demande résidentielle sont plus susceptibles d'enregistrer des effets positifs.

## La distance

- Les effets positifs des TOD se font généralement sentir dans un rayon proche, de l'ordre de 400 à 800 mètres, selon les cas

## Les nuisances

- La présence d'une zone de nuisances peut au contraire faire baisser la valeur résidentielle à proximité directe de la station. Les nuisances sonores sont toutefois perçues différemment selon que l'on se trouve déjà dans un contexte urbain très dense et animé ou dans un contexte de banlieue.

## Le degré de congestion urbaine

- Une offre de TC offrant une alternative concurrentielle à la congestion automobile justifie d'autant plus une localisation à proximité d'une station de TC

## Les conditions du milieu

- Un secteur attractif ou bénéficiant de mesures de redéveloppement urbain est plus susceptible d'enregistrer des effets positifs

## Les conditions du milieu: Les politiques publiques

- Permettant d'accompagner le développement de TOD complets

# CAS 1 – VANCOUVER, EXTENSION DE LA LIGNE MILLENIUM

## Vancouver skytrain, ligne Millennium: Stations Coquitlam

La nouvelle ligne Millennium – Evergreen extension, mise en service fin 2016, permet de relier la station de Coquitlam au centre-ville de Vancouver et à la Simon Fraser University

- Caractéristiques de la nouvelle ligne:
  - Extension de 11 km de la ligne Millennium du skytrain
  - 6 nouvelles stations vers l'Est
  - Liaison en 15 min entre Coquitlam et le centre-ville de Vancouver
- Dans le contexte particulier de Vancouver, les experts s'accordent à dire qu'avec l'arrivée d'un mode de TC structurant, on peut généralement s'attendre à:
  - Une hausse de l'ordre de 5% de la valeur de condos existants,
  - Une augmentation de valeur de l'ordre de 25% d'un terrain vacant zoné résidentiel
  - Une maison unifamiliale pourrait voir sa valeur doubler si le zonage était modifié pour du multifamilial
- Ceci étant dit, les impacts dépendent aussi des conditions actuelles du marché, de la demande et de l'offre résidentielle
- Les experts s'accordent aussi pour dire que l'offre va augmenter également de manière très importante sur d'autres lignes du skytrain dans les années à venir (Brentwood, Surrey) ce qui pourrait avoir pour impact de diluer les effets positifs



# CAS 1 – VANCOUVER, EXTENSION DE LA LIGNE MILLENIUM

## Vancouver skytrain, ligne Millenium : Station Coquitlam

- 2011: l'annonce de l'extension du skytrain avait déjà commencé à stimuler le marché: achat de terrains par des promoteurs anticipant les hausses probables des valeurs foncières avec l'arrivée de la nouvelle ligne, opérations de remembrement cadastrales par des promoteurs pour développer des projets de plus forte densité
- 2012: en prévision de l'arrivée de la nouvelle station à Coquitlam, le zonage a été modifié par la Ville de Coquitlam de manière à permettre une plus forte densité des produits résidentiels: introduction du principe de bonus de densité afin de stimuler la construction résidentielle aux abords de la station
- 2012: Plan d'aménagement du secteur TOD de la station centrale de Coquitlam
  - Objectif de développer Coquitlam comme un centre régional et poursuivre les efforts de densification du secteur central
  - Améliorer les connexions urbaines piétonnes et cyclables
  - Aménager une place publique pour chaque nouvelle station



# CAS 1 – VANCOUVER, EXTENSION DE LA LIGNE MILLENIUM

## Vancouver skytrain, ligne Millennium : Station Coquitlam

- L'aire TOD de la station de Coquitlam (rayon de 1 km) a enregistré 2 000 nouveaux logements au cours de la période 2011-2016, suite à l'annonce de la nouvelle ligne
- Ces nouveaux logements représentent une augmentation de 16% sur la période, soit deux fois plus qu'à l'échelle de l'ensemble de la RMR de Vancouver
- Sur 5 ans, cela représente une moyenne de l'ordre de 400 nouveaux logements par année

| Secteur                               | 2011    | 2016      | Augmentation<br>2011-2016 | Var.<br>2011-2016 |
|---------------------------------------|---------|-----------|---------------------------|-------------------|
| Aire TOD - station centrale Coquitlam | 13 171  | 15 230    | 2 059                     | 16%               |
| Coquitlam                             | 48 083  | 54 393    | 6 310                     | 13%               |
| Vancouver RMR                         | 949 565 | 1 027 613 | 78 048                    | 8%                |

Source: Statistique Canada, Recensement de la population 2011 et 2016

# CAS 1 – VANCOUVER, EXTENSION DE LA LIGNE MILLENIUM

## SYNTHÈSE

Avec l'arrivée du skytrain, Coquitlam a enregistré des impacts positifs en raison de plusieurs facteurs:

La nouvelle ligne offre une liaison en 15 min entre Coquitlam et le centre-ville de Vancouver comparativement à un trajet de l'ordre de 40 minutes en automobile en pointe AM et vient ainsi répondre à d'importants enjeux de congestion urbaine

La réduction de la criminalité aux abords des stations du skytrain au cours des dernières années a rendu la localisation aux abords des stations plus attractive

Les efforts apportés par TransLink aux aménagements aux abords des nouvelles stations renforcent leur attractivité: le projet de la station centrale de Coquitlam s'accompagne d'orientations d'aménagement et d'amélioration des déplacements actifs (construction d'une place publique, liens piétons et cyclistes, aménagements paysagers)

Les modifications réglementaires encourageant la densification ont permis la construction de nouvelles tours résidentielles à Coquitlam: l'extension du skytrain avec la ligne Millennium a ainsi contribué à stimuler le marché résidentiel, notamment avec une densification accrue des produits résidentiels

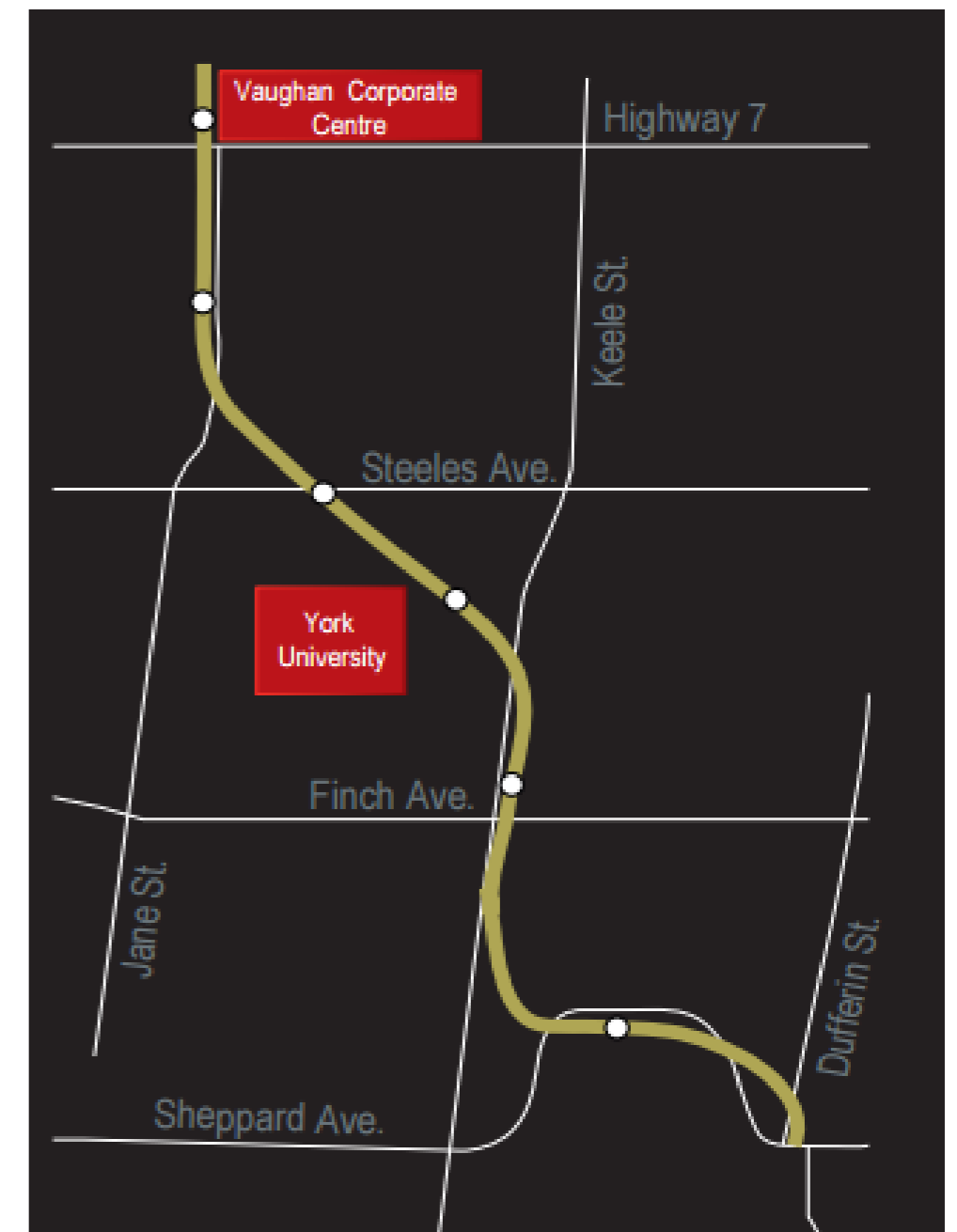
L'accessibilité rapide au centre-ville et à l'université Simon Fraser par la nouvelle ligne a également augmenté l'attractivité de Coquitlam, notamment pour les familles avec enfants

# CAS 2 – TORONTO SPADINA SUBWAY EXTENSION

Toronto, Spadina subway extension, station Vaughan corporation centre

- L'extension de la ligne viendra ajouter 6 nouvelles stations sur 8,6 km
- Des impacts positifs sont anticipés autour des 6 stations:
  - La station Sheppard West devrait bénéficier de la plus forte demande résidentielle en raison de sa situation de gare intermodale entre le Go Train et le métro. La demande a d'ailleurs déjà augmenté dans l'aire TOD, anticipant l'arrivée de l'extension de la ligne.
  - La station Finch West aura un stationnement incitatif. Les secteurs résidentiels aux abords (Bratty Park, Derrydowns Park, and York University Heights) devraient, selon les experts, voire leur valeur augmenter.
  - La station York University bénéficiera d'une accessibilité renforcée pour les étudiants.
  - La station Steeles West aura aussi un stationnement incitatif. Les secteurs résidentiels aux abords (Shoreham Park et Elm Park) devraient, selon les experts, voire leur valeur augmenter.
  - La station Highway 407 aura aussi un stationnement incitatif et les experts anticipent une hausse de valeur dans le secteur Edgeley. Les abords de la station comportent également de nombreux terrains vacants propices au développement.
  - La station Vaughan Metropolitan centre constitue le terminus de la ligne et doit accueillir d'importants développements résidentiels, commerciaux et de bureaux.

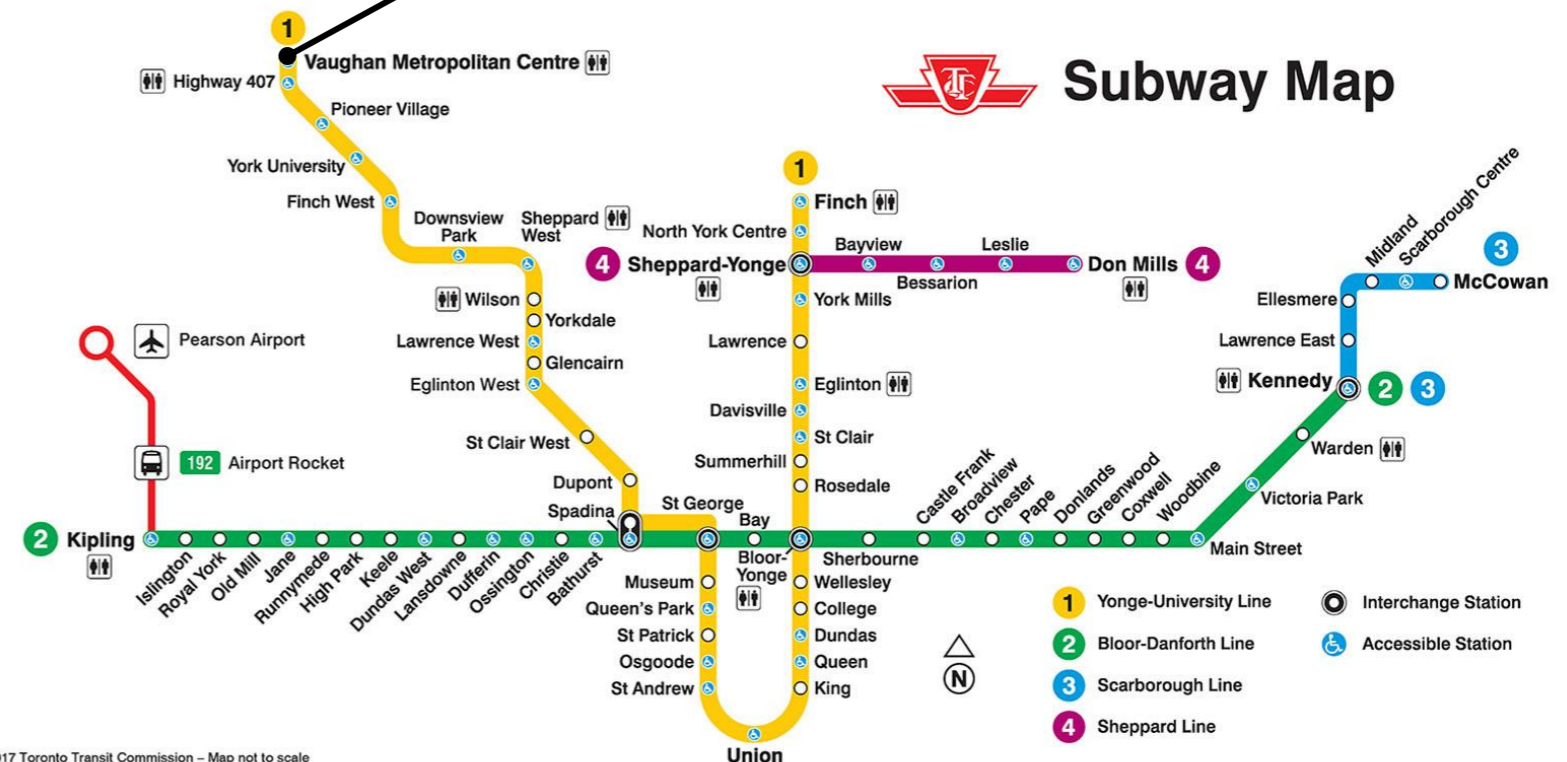
Source: The GTA Transportation Effect, 2013, The Real Estate Investment Network Ltd



# CAS 2 – TORONTO SPADINA SUBWAY EXTENSION

## Toronto, Spadina subway extension, station Vaughan corporation centre

- Objectif de développement d'un nouveau centre urbain métropolitain
- Principe du live-work-and-play
- Importants changements attendus d'ici les 10 à 15 prochaines années
- 179 ha dédiés au Vaughan Metropolitan Centre (VMC) dont l'objectif est d'accueillir d'ici 2031:
  - 25 000 nouveaux résidents
  - 1,5 million pi.2 de bureaux
  - 750 000 pi2 commerciaux
  - 11 000 emplois
- En 2017: la Ville va voir se construire un important projet, Transit city, comprenant 550 unités résidentielles





# CAS 2 – TORONTO SPADINA SUBWAY EXTENSION

## SYNTHÈSE

Avec l'extension de la ligne Spadina, la Ville de Vaughan anticipe d'importants développements:

- Les nouvelles stations bénéficieront d'une accessibilité accrue en transport en commun avec des métros toutes les 4 minutes à l'heure de pointe et une liaison directe au centre-ville de Toronto
- La Ville a adopté en 2010 un second plan pour le secteur de la station qui devrait accompagner le développement du secteur sur les principes d'un aménagement de type TOD:
  - Concentration des plus fortes densités aux abords de la station
  - Aménagements attractifs autour de la station
  - Connexions conviviales et sécuritaires pour les déplacements actifs
  - Une mixité d'usages à distance de marche de la station
  - Environnement bâti agréable et attractif pour les piétons
  - Réseau de parcs et espaces ouverts
  - Etc.
- Les opportunités de développement sont importantes étant donné le nombre de terrains vacants et de secteurs propices à la requalification: 179 ha sont dédiés au Vaughan Metropolitan Centre (VMC)

# BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE

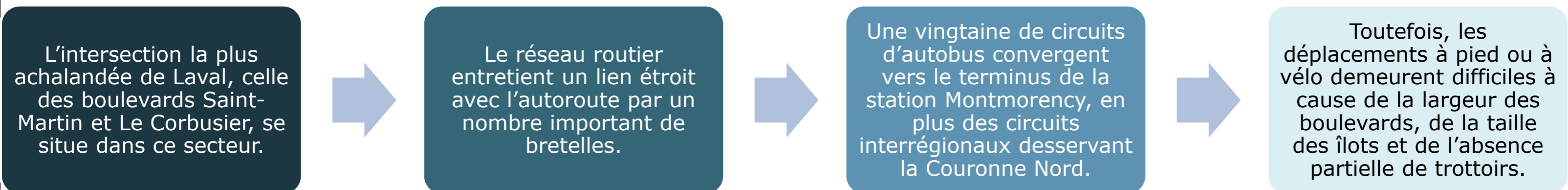
- Al-Mosaind Musaad et al (1993), Light-Rail Transit Stations and Property Values: A Hedonic Price Approach
- Bagheri et al (2012), Price appreciation patterns around transit stations
- Cervero et al. (2004), Transit Oriented Development in America: experiences, challenges, and prospects.
- Cervero et Duncan (2002), Land Value Impacts of Rail Transit Services in Los Angeles County
- Debrezion et al. (2007), The Impact of Railway Stations on Residential and Commercial Property Value: A Meta-analysis
- Diaz et al. (1999), Impacts Of Rail Transit On Property Values
- Gatzlaff, et al. (1993). The impact of the Miami Metrorail on the value of residences near station locations
- GTA (2013), transportation effect, The Impact Of Transportation Improvements On Housing Values In The Greater Toronto Area
- JLR recherches immobilières (2013), Influence de la proximité des stations de métro sur le prix des condominiums à Montréal
- Kay et al. (2014), Residential property valuations near transit stations with transit-oriented development
- Loukaitous-Sideris (2000), Transit-Oriented Development in the Inner City: A Delphi Survey.
- Landis (1995), Rail transit investments, real estate values, and land use change : a comparative analysis of five California rail transit systems
- Lewis et al. (2004), Le potentiel du TOD dans le secteur l'Acadie-Chabanel
- SCHL (2007), Étude de cas: aménagements axés sur le transport en commun. Port Credit Village, Mississauga (Ontario)
- SCHL (2009), Étude de cas: aménagements axés sur le transport en commun. EQUINOX, Scarborough (Toronto)
- Surrey City, Surrey Central Transit Village Planning Process Background Brief
- Surrey City (2007), Surrey Central Transit Village Plan
- Surrey City (2017), Surrey City Centre Plan
- TCRP (2004), Report 102, Transit-Oriented Development in the United States: Experiences, Challenges, and Prospects
- City of Vaughan Official Plan – Volume 2 (2017), Office Consolidation Vaughan Metropolitan Centre Secondary Plan
- Yonge Subway Extension (2008), Recommended Concept/Project Issues

# DÉVELOPPEMENT AUTOUR DU MÉTRO MONTMORENCY À LAVAL

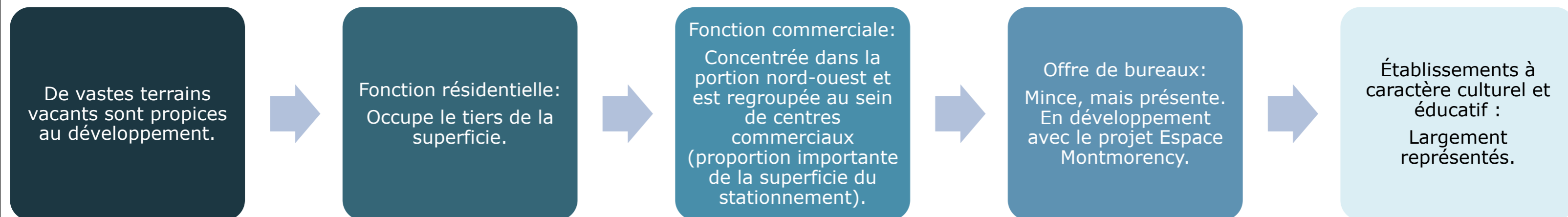
- Tel que mentionné plus tôt, il n'existe pas de développement de type TOD à maturité dans la région montréalaise comparable aux caractéristiques propres à l'Île-des-Sœurs. Le cas du métro Montmorency est l'un de ceux misant sur le concept du « live work learn play ».

## Caractéristiques du TOD Montmorency

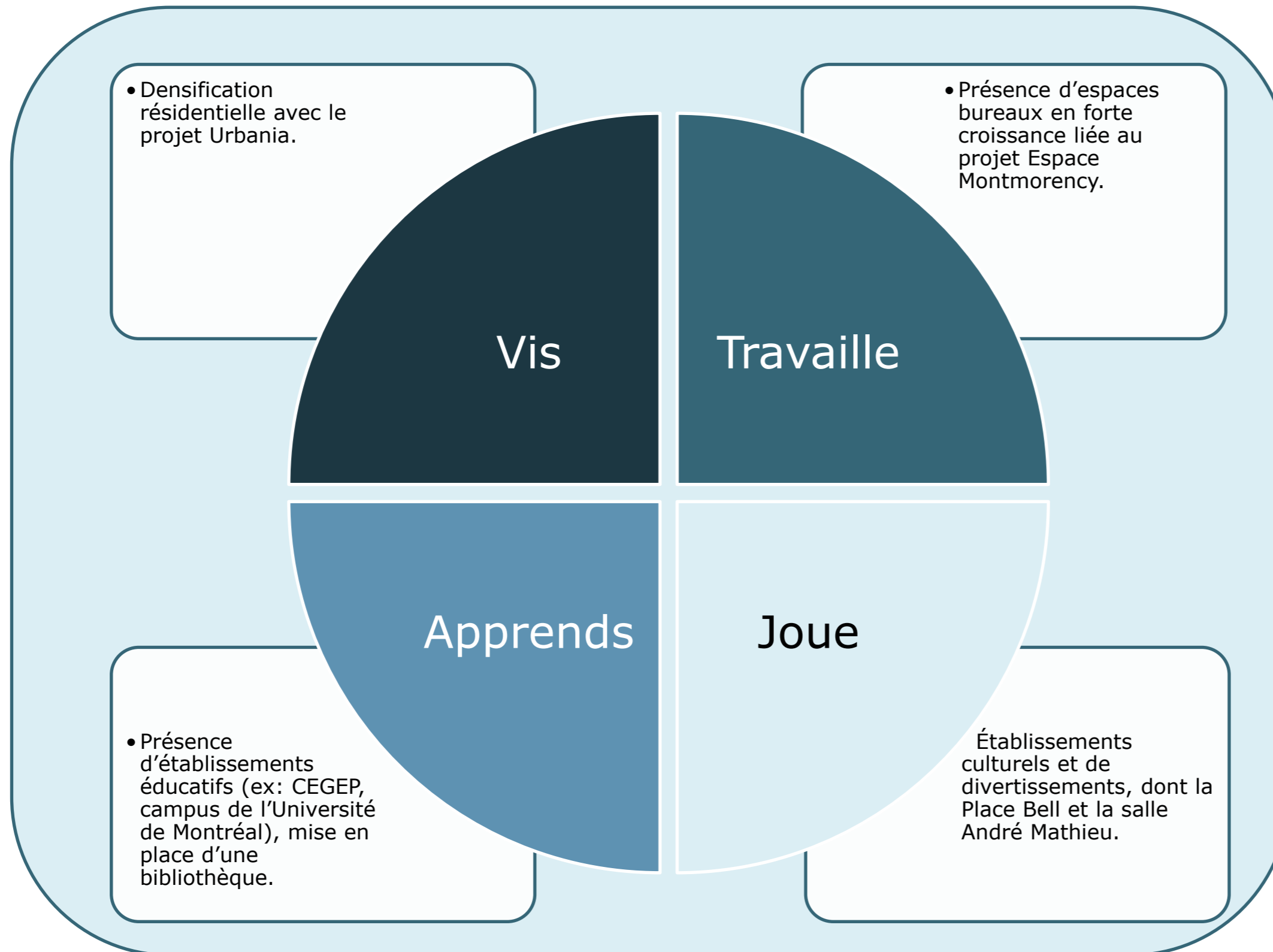
### Déplacements au TOD:



### Différentes fonctions au TOD



# PRÉSENCE DU CONCEPT "LIVE WORK LEARN PLAY " AU TOD MONTMORENCY



En plus de ces éléments, le TOD Montmorency est à proximité immédiate du centre commercial Quartier Laval et près des Galeries Laval et du Centre Laval. La Place Bell devrait également comprendre des espaces commerciaux sur deux niveaux.

L'accessibilité au site est favorisée par la station de métro Montmorency et le terminus d'autobus. L'automobile joue encore un grand rôle dans les déplacements du secteur.

Le TOD intègre donc le concept « Live, Work, Learn, Play ».



## **2.2 PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT**

# PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT DU MILIEU

Les aménagements de type TOD sont intéressants pour les milieux de vie qu'ils créent et pour les orientations en matière de:

Valorisation des déplacements en transports en commun et des environnements favorables à la marche à pied



Intégration des différentes fonctions urbaines



Compacité des développements urbains



Planification à l'échelle du piéton et d'aménagement d'environnements favorables aux déplacements actifs



Valorisation de l'échelle locale en prônant l'interaction sociale et le sentiment d'appartenance à la communauté

Toutefois, en termes d'impact sur le marché résidentiel, les effets sont extrêmement variables et dépendent d'une conjonction de facteurs

# ÉVALUATION DES RETOMBÉES ET IMPACTS SUR LE MILIEU

Dans le cas de la partie Nord de l'Île-des-Sœurs, il est essentiel de relativiser les impacts potentiels de développement de l'aire TOD liés à l'arrivée du REM en fonction de différentes variables:

- Le type de TC et le degré de congestion urbaine :

- L'Île-des-Sœurs s'est développée comme un îlot urbain de qualité, en bénéficiant d'un cadre de vie attractif, mais également de la proximité du centre-ville de Montréal. Le temps de parcours entre la Place du Commerce et la Place Bonaventure au centre-ville, en pointe AM, est actuellement d'environ 15 min en automobile. L'arrivée du REM viendra relier la station de l'Île-des-Sœurs en 5 minutes au centre-ville. Le gain ne sera donc pas aussi significatif que pour une ville de banlieue éloignée et marquée par de forts enjeux de congestion urbaine. Toutefois, il faudrait aussi tenir compte du coût/disponibilité du stationnement au centre-ville.

- Les conditions du marché immobilier:

- L'Île-des-Sœurs est déjà un marché attractif au niveau résidentiel en raison de sa localisation et de son environnement (proximité du centre-ville, potentiel de vues sur le fleuve, nombreux espaces verts)
- Le REM viendra desservir 24 nouvelles stations. L'Île-des-Sœurs sera ainsi en concurrence avec d'autres aires TOD, en particulier celles de la Rive Sud (station Panama et du Quartier), qui offrent actuellement d'importantes opportunités de développement et de création de milieux de vie qui pourraient être plus complets et orientés sur la proximité de la nouvelle station, dans la mesure où ceux-ci sont réalisés.

- La distance à la station:

- La localisation prévue de la station, au milieu de l'infrastructure autoroutière, aura pour conséquence d'augmenter les distances à parcourir à pied pour y accéder. La perception de cet éloignement pourra être limitée par la qualité de l'aménagement entourant le déplacement.

- Les nuisances:

- La proximité de l'autoroute constitue une importante source de nuisances sonores et visuelles et une rupture majeure dans le tissu urbain, et ce, malgré le projet de passage prévu sous l'autoroute avec l'arrivée du REM.

- Les conditions du milieu:

- Les caractéristiques du site avec son tissu urbain déjà constitué présentent un plus fort degré de complexité pour des opérations de requalification urbaine que d'autres aires TOD comptant d'importants espaces vacants. L'avantage de l'ÎDS est qu'il existe déjà un certain nombre de fonctions urbaines sur lesquelles s'appuyer, alors que la situation de « page blanche » des autres TOD, bien que plus simple à planifier, nécessite plus de temps et de ressources à déployer.
- Les terrains vacants ou potentiellement redéveloppables n'offrent pas les meilleures localisations pour le développement résidentiel en termes d'environnement bâti, de quiétude du milieu ou de potentiel de vues pour certains terrains, contrairement à d'autres secteurs sur l'Île-des-Sœurs.
- Le réseau viaire existant est actuellement essentiellement orienté selon une logique de déplacements automobile et est peu propice aux déplacements actifs. Cet aspect pourrait toutefois être compensé par des interventions sur le réseau viaire et la trame urbaine.
- Le milieu environnant de la station nécessitera des interventions en termes d'aménagement urbain et de paysagement afin de créer un milieu attractif aux abords de la future station.

# PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT DU MILIEU

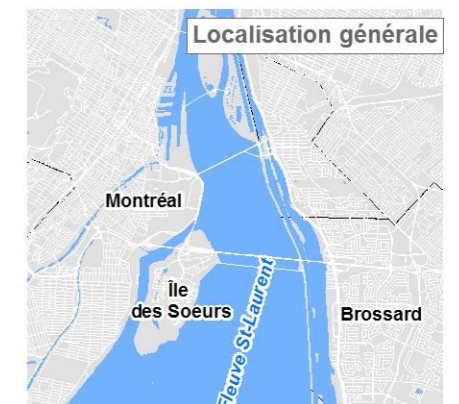


| Numéro de | Superficie m <sup>2</sup> |
|-----------|---------------------------|
| 1         | 7287 m <sup>2</sup>       |
| 2         | 11378 m <sup>2</sup>      |
| 3         | 4578 m <sup>2</sup>       |
| 4         | 5058 m <sup>2</sup>       |
| 5         | 2678 m <sup>2</sup>       |
| 6         | 7821 m <sup>2</sup>       |
| 7         | 2287 m <sup>2</sup>       |
| 8         | 3601 m <sup>2</sup>       |
| 9         | 5761 m <sup>2</sup>       |
| 10        | 4574 m <sup>2</sup>       |
| 11        | 4006 m <sup>2</sup>       |
| 12        | 7527 m <sup>2</sup>       |
| 13        | 34303 m <sup>2</sup>      |
| 14        | 9340 m <sup>2</sup>       |
| 15        | 23537 m <sup>2</sup>      |

CARTE 1  
POTENTIEL DE  
DÉVELOPPEMENT

LÉGENDE

-  Cadastre
- Terrain**
-  Stationnement
-  Terrain vacant
-  Potentiel de requalification
-  Terrains les plus propices à un redéveloppement à des fins résidentielles



Source: Esri, DigitalGlobe, GeoEye, i-cubed, Earthstar Geographics, CNES/Airbus DS, USDA, USGS, AEX, Getmapping, Aerogrid, IGN, IGP, swisstopo, and the GIS User Community



# RÉSIDENTIEL - ESTIMATION DU NOMBRE D'UNITÉS

Terrains les plus propices au redéveloppement à des fins résidentielles et nombre de logements potentiels en fonction des prescriptions de densité du PMAD (110log./ha).

Les terrains potentiellement développables à des fins résidentielles sont ceux qui sont les plus attractifs en tant que milieu de vie, soit ceux offrant un potentiel de vues, la proximité de milieux résidentiels déjà existants, et qui sont situés à distance des nuisances de l'autoroute.

Ces terrains représentent un potentiel de l'ordre de 3 171 nouvelles unités résidentielles sur l'ensemble de la zone d'étude. Toutefois, ces unités représentent toutes celles pouvant être réalisées. Nous estimons que, sur un horizon de 17 ans, un total de 2 500 unités pourraient s'ajouter à l'IDS.

Actuellement, l'Île-des-Sœurs compte au total 8 790 logements. Un ajout de 2 500 nouvelles unités représenterait ainsi une augmentation de 22%.

| Numéro de terrain                      | Superficie (ha) | Unités résidentielles potentielles (densité moyenne de 110 log./ha) |
|--|-----------------|---|
| 1                                      | 0,7             |   |
| 2                                      | 1,3             |   |
| 3                                      | 0,5             |   |
| 4                                      | 0,5             |   |
| 5                                      | 0,3             |   |
| 6                                      | 0,8             | 50  |
| 7                                      | 0,2             |   |
| 8                                      | 0,4             |   |
| 9                                      | 0,6             |   |
| 10                                     | 0,5             |   |
| 11                                     | 0,4             | 50  |
| 12                                     | 0,8             | 100   |
| 13                                     | 3,4             | 600   |
| 14                                     | 0,9             |   |
| 15                                     | 3,2             | 450   |
| <i>Autres terrains dans le secteur</i> |                 |   |
| Evo X                                  | ND              | 265   |
| Bloc G                                 | ND              | 170   |
| <i>IDS hors secteur</i>                |                 |   |
| Symphonia                              | ND              | 616   |
| Canvar                                 | ND              | 870   |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>14,5</b>     | <b>3171</b>   |

# BUREAU - ESTIMATION DES SUPERFICIES DÉVELOPPABLES

Le développement d'espaces à bureaux de l'Île-des-Sœurs fait face à des conditions de marchés actuellement plus ou moins favorables :

- Il existe une disponibilité importante à l'IDS à la suite du départ des Pages Jaunes. Au total, l'IDS compte 161 600 pieds carrés disponibles toutes classes confondues. Basé sur un ratio de 150 pieds carrés par employé, cette superficie représente environ 1 050 employés. Ces locaux devront trouver preneur avant qu'il soit financièrement rentable d'en ériger de nouveaux, à moins de trouver un locataire qui nécessiterait de grands espaces contigus dans une tour personnalisée (built to fit).
- Le loyer brut à l'IDS est grandement supérieur par rapport aux tours à bureaux de la Rive-Sud de Montréal et n'est que légèrement inférieur à celui du centre-ville de Montréal. Ceci constitue un désavantage concurrentiel important.
- Pour les employés de bureau, l'IDS ne constitue pas un environnement des plus intéressants. Les services leur étant destinés sont peu développés par rapport au centre-ville. À loyer pratiquement égal avec le centre-ville, les employeurs privilégieront un milieu de vie plus dynamique pour localiser leur entreprise.
- Il existe des projets de développement mixtes comprenant une composante de bureaux importante sur la Rive-Sud de Montréal. Ces projets se situent également sur le tracé du REM à de courtes durées de déplacement par rapport à l'IDS (quelques minutes). De plus, ces projets s'implantent sur de grands terrains vacants et n'ont pas à faire face aux contraintes de s'insérer dans un milieu existant.

En conclusion, les propriétés de bureaux de l'Île-des-Sœurs se trouvent entre deux camps, soit à des niveaux de loyers supérieurs aux projets émergeant sur la Rive-Sud (et également desservis par le REM), et dans un environnement ayant une moins grande accessibilité et moins dynamique que le centre-ville de Montréal à loyer similaire. Les conditions démographiques (décroissance de la population active au cours des prochaines décennies) nous incitent à croire que la demande sera relativement faible pour la construction de nouveaux espaces à bureaux. Dans ces conditions, le potentiel pour du bureau additionnel à l'IDS est faible.

# COMMERCIAL - ADÉQUATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE

Le Groupe Altus a entrepris de calculer l'offre théorique à l'Île-des-Sœurs afin de déterminer l'espace locatif brut disponible en 2017 (situation actuelle) et en fonction de l'ajout de 2 500 unités de logement ou 5 250 personnes (selon une moyenne de 2,1 personnes par ménage). Pour ce faire, les superficies commerciales recensées lors de l'inventaire commercial réalisé furent multipliées par les rendements moyens des commerces québécois pour chacune des catégories analysées.

En mettant en relation cette offre théorique avec le potentiel de marché estimé pour cette même année, il nous a été possible d'identifier les catégories de commerces pour lesquelles l'offre commerciale existante serait actuellement suffisante, ainsi que celles, au contraire, où l'offre théorique actuelle serait inférieure au potentiel de marché estimé et pour lesquelles, par conséquent, l'implantation de nouveaux commerces pourrait être envisagée. Le tableau de la page suivante fait état du résumé de ces calculs pour 2017, alors que la page subséquente tient compte de l'apport des 2 500 nouvelles unités de logement. Notons que selon l'absorption moyenne des 10 dernières années, soit l'ajout de 1 465 nouveaux ménages à l'IDS ou environ 150 par année, l'horizon de développement de ces 2 500 unités est d'environ 17 ans.

Ce tableau doit tout d'abord être interprété avec prudence, puisqu'il s'agit d'un calcul entre l'offre théorique et une estimation du potentiel de marché. Il convient de rappeler que le potentiel de marché calculé pour les résidents de l'Île-des-Sœurs est dépensé tout autant dans les commerces présents sur l'île ainsi qu'à ceux positionnés à l'extérieur de celle-ci. Certaines catégories commerciales sont particulièrement touchées par ces fuites importantes. Par exemple, une partie non négligeable du potentiel de restauration des résidents de l'Île-des-Sœurs est dépensé à proximité de leurs lieux de travail hors de l'Île-des-Sœurs.

Rappelons qu'il y a d'importants pôles commerciaux à la périphérie de l'Île-des-Sœurs et que ces derniers disposent d'une force d'attraction puissante (centre-ville de Montréal et Quartier DIX30). En conséquence, malgré l'ajout de nouveaux commerces dans les différentes catégories où l'espace locatif brut semble disponible, il pourrait toutefois s'avérer difficile dans certains cas de rivaliser avec ces pôles commerciaux établis depuis de nombreuses années et ayant réussi à fidéliser leur clientèle. De plus, les catégories de biens durables et semi-durables ont tendance à se concentrer en grappes en des lieux à grand rayonnement régional offrant de bonnes conditions d'accessibilités et de visibilité.

# COMMERCIAL - SUPERFICIES DÉVELOPPABLES 2017

Ville de Montréal  
Calcul de l'espace locatif brut disponible pour de nouveaux développements commerciaux (2017)  
Île-des-Sœurs

## Offre insuffisante

- **Pharmacies, produits de santé et de soins personnels**
  - Il semble y avoir une relative sous-offre pour cette catégorie de produits (espace pour une pharmacie).
- **Coiffure et esthétique**
  - L'adéquation entre l'offre et la demande se solde par une nette sous-offre dans cette catégorie. Une analyse plus approfondie sur le comportement d'achat des résidents de l'Île-des-Sœurs révélerait sans doute une grande proportion de fuites.
- **Restaurants**
  - Qu'il s'agisse des restaurants avec service restreint ou avec service complet, l'offre en restauration pourrait être bonifiée.

## Offre équilibrée

- **Biens durables et semi-durables**
  - Même si l'adéquation entre l'offre et la demande semble démontrer de l'espace locatif brut pour l'ensemble des biens durables et semi-durables, la situation géographique (enclavement de l'île et proximité du centre-ville de Montréal ainsi que du Quartier DIX30) de l'Île-des-Sœurs nous permet de croire que l'IDS n'offre pas les caractéristiques de localisation adéquate pour ce type de commerces. Quelques petits commerces de ces catégories pourraient être implantés, mais le potentiel est relativement faible.
- **Supermarchés**
  - L'offre actuelle nous semble suffisante pour cette catégorie de biens. Même s'il semble demeurer 14 300 pi<sup>2</sup> avant d'atteindre l'équilibre, cette superficie est inférieure aux standards des supermarchés, lesquels se situent davantage entre 30 000 et 40 000 pi<sup>2</sup>, soit le double de la superficie restante.

## Offre trop grande

- **Dépanneurs et spécialistes**
  - L'adéquation démontre que l'offre en dépanneurs et spécialistes est légèrement supérieure à la demande.
- **Services vestimentaires**
  - Il semblerait y avoir légèrement trop d'espaces locatifs pour cette catégorie commerciale.

| Catégories de commerces                               | S.L.B. (pi.ca.) <sup>1</sup> | Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>2</sup> | Offre théorique       | Potentiel de marché (2016) | Potentiel résiduel    | Espace locatif brut disponible (pi.ca.) - 2017 |
|---|------------------------------|--|-----------------------|----------------------------|-----------------------|--|
| <b>Biens durables et semi durables</b>                |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Meubles   | 16 000                       | 239 \$                                   | 3 824 000 \$          | 9 110 400 \$               | 5 286 400 \$          | 22 100   |
| Accessoires pour la maison                            | 0                            | 227 \$                                   | 0 \$                  | 3 764 800 \$               | 3 764 800 \$          | 16 600   |
| Électroménagers, électronique et ordinateurs          | 0                            | 517 \$                                   | 0 \$                  | 8 174 400 \$               | 8 174 400 \$          | 15 800   |
| Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage     | 0                            | 254 \$                                   | 0 \$                  | 23 004 800 \$              | 23 004 800 \$         | 90 600   |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 726                          | 295 \$                                   | 214 200 \$            | 18 616 000 \$              | 18 401 800 \$         | 62 400   |
| Chaussures  | 0                            | 351 \$                                   | 0 \$                  | 3 016 000 \$               | 3 016 000 \$          | 8 600  |
| Bijouteries et maroquinerie                           | 0                            | 734 \$                                   | 0 \$                  | 1 580 800 \$               | 1 580 800 \$          | 2 200  |
| Magasins de sport, passe-temps, musique et librairies | 0                            | 322 \$                                   | 0 \$                  | 8 652 800 \$               | 8 652 800 \$          | 26 900   |
| Magasins de marchandises diverses                     | 2 842                        | 352 \$                                   | 1 000 500 \$          | 43 160 000 \$              | 42 159 500 \$         | 119 800  |
| Magasins de détails divers                            | 4 000                        | 292 \$                                   | 1 168 000 \$          | 8 174 400 \$               | 7 006 400 \$          | 24 000   |
| <b>Sous-total biens durables et semi durables</b>     | <b>23 568</b>                | <b>263 \$</b>                            | <b>6 206 700 \$</b>   | <b>127 254 400 \$</b>      | <b>121 047 700 \$</b> | <b>389 000</b>                                 |
| <b>Biens courants</b>                                 |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Supermarchés  | 61 649                       | 628 \$                                   | 38 715 600 \$         | 47 715 200 \$              | 8 999 600 \$          | 14 300   |
| Dépanneurs et spécialistes <sup>3</sup>               | 21 162                       | 573 \$                                   | 12 125 900 \$         | 10 358 400 \$              | (1 767 500 \$)        | (3 100)  |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 21 514                       | 895 \$                                   | 19 255 400 \$         | 28 288 000 \$              | 9 032 600 \$          | 10 100   |
| <b>Sous-total biens courants</b>                      | <b>104 326</b>               | <b>672 \$</b>                            | <b>70 096 900 \$</b>  | <b>86 361 600 \$</b>       | <b>16 264 700 \$</b>  | <b>21 300</b>                                  |
| <b>Services personnels</b>                            |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Services vestimentaires                               | 4 072                        | 320 \$                                   | 1 302 900 \$          | 950 600 \$                 | (352 300 \$)          | (1 100)  |
| Coiffure et esthétique                                | 10 898                       | 280 \$                                   | 3 051 500 \$          | 7 026 600 \$               | 3 975 100 \$          | 14 200   |
| <b>Sous-total services personnels</b>                 | <b>14 970</b>                | <b>291 \$</b>                            | <b>4 354 400 \$</b>   | <b>7 977 200 \$</b>        | <b>3 622 800 \$</b>   | <b>13 100</b>                                  |
| <b>Restaurants</b>                                    |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Restauration - Service restreint                      | 27 175                       | 525 \$                                   | 14 267 100 \$         | 19 159 000 \$              | 4 891 900 \$          | 9 300  |
| Restauration - Service complet                        | 40 231                       | 350 \$                                   | 14 080 700 \$         | 25 793 600 \$              | 11 712 900 \$         | 33 500   |
| <b>Sous-total restaurants</b>                         | <b>67 406</b>                | <b>421 \$</b>                            | <b>28 347 800 \$</b>  | <b>44 952 600 \$</b>       | <b>16 604 800 \$</b>  | <b>42 800</b>                                  |
| <b>Total<sup>3</sup></b>                              | <b>210 270</b>               | <b>518 \$</b>                            | <b>109 005 800 \$</b> | <b>266 545 800 \$</b>      | <b>157 540 000 \$</b> | <b>466 200</b>                                 |

1) Superficie locative brute existante (en pieds carrés).

2) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

3) La SAQ Sélection de Place du Commerce a été exclue des superficies de cette catégorie, car Statistique Canada classe ces établissements dans une autre catégorie.

# COMMERCIAL - SUPERFICIES DÉVELOPPABLES AVEC 2 500 LOGEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Ville de Montréal

Calcul de l'espace locatif brut disponible pour de nouveaux développements commerciaux (scénario 2 500 logements supplémentaires)

Île-des-Sœurs

L'ajout de 2 500 logements (environ 5 250 personnes) à l'Île-des-Sœurs aura un effet sur les superficies commerciales développables. Après ces implantations, l'IDS compterait 26 000 personnes réparties dans quelque 12 300 ménages.

Cet influx de population justifiera l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de commerces de services personnels et l'offre en restauration. De plus, le potentiel de marché sera tout près du seuil nécessaire à l'implantation d'un nouveau supermarché. Une opportunité de nouvelle implantation pourrait être envisageable au terme de l'horizon d'environ 17 ans. Règle générale, environ 10 000 habitants sont requis pour justifier un supermarché additionnel.

Concernant les biens durables et semi-durables, le même constat demeure, à savoir que la situation géographique de l'Île-des-Sœurs n'offre pas les caractéristiques de localisation adéquate pour ce type de commerces. Quelques petits commerces de ces catégories pourraient être implantés, mais le potentiel est relativement faible.

| Catégories de commerces                               | S.L.B. (pi.ca.) <sup>1</sup> | Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>2</sup> | Offre théorique       | Potentiel de marché (2016) | Potentiel résiduel    | Espace locatif brut disponible (pi.ca.) - Horizon 17 ans |
|---|------------------------------|--|-----------------------|----------------------------|-----------------------|--|
| <b>Biens durables et semi durables</b>                |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Meubles   | 16 000                       | 239 \$                                   | 3 824 000 \$          | 11 388 000 \$              | 7 564 000 \$          | 31 600   |
| Accessoires pour la maison                            | 0                            | 227 \$                                   | 0 \$                  | 4 706 000 \$               | 4 706 000 \$          | 20 700   |
| Électroménagers, électronique et ordinateurs          | 0                            | 517 \$                                   | 0 \$                  | 10 218 000 \$              | 10 218 000 \$         | 19 800   |
| Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage     | 0                            | 254 \$                                   | 0 \$                  | 28 756 000 \$              | 28 756 000 \$         | 113 200  |
| Vêtements et accessoires vestimentaires               | 726                          | 295 \$                                   | 214 200 \$            | 23 270 000 \$              | 23 055 800 \$         | 78 200   |
| Chaussures  | 0                            | 351 \$                                   | 0 \$                  | 3 770 000 \$               | 3 770 000 \$          | 10 700   |
| Bijouteries et maroquineries                          | 0                            | 734 \$                                   | 0 \$                  | 1 976 000 \$               | 1 976 000 \$          | 2 700  |
| Magasins de sport, passe-temps, musique et librairies | 0                            | 322 \$                                   | 0 \$                  | 10 816 000 \$              | 10 816 000 \$         | 33 600   |
| Magasins de marchandises diverses                     | 2 842                        | 352 \$                                   | 1 000 500 \$          | 53 950 000 \$              | 52 949 500 \$         | 150 400  |
| Magasins de détails divers                            | 4 000                        | 292 \$                                   | 1 168 000 \$          | 10 218 000 \$              | 9 050 000 \$          | 31 000   |
| <b>Sous-total biens durables et semi durables</b>     | <b>23 568</b>                | <b>263 \$</b>                            | <b>6 206 700 \$</b>   | <b>159 068 000 \$</b>      | <b>152 861 300 \$</b> | <b>491 900</b>   |
| <b>Biens courants</b>                                 |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Supermarchés  | 61 649                       | 628 \$                                   | 38 715 600 \$         | 59 644 000 \$              | 20 928 400 \$         | 33 300   |
| Dépanneurs et spécialistes <sup>3</sup>               | 21 162                       | 573 \$                                   | 12 125 900 \$         | 12 948 000 \$              | 822 100 \$            | 1 400  |
| Pharmacies, produits de santé et de soins personnels  | 21 514                       | 895 \$                                   | 19 255 400 \$         | 35 360 000 \$              | 16 104 600 \$         | 18 000   |
| <b>Sous-total biens courants</b>                      | <b>104 326</b>               | <b>672 \$</b>                            | <b>70 096 900 \$</b>  | <b>107 952 000 \$</b>      | <b>37 855 100 \$</b>  | <b>52 700</b>  |
| <b>Services personnels</b>                            |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Services vestimentaires                               | 4 072                        | 320 \$                                   | 1 302 900 \$          | 1 193 100 \$               | (109 800 \$)          | (300)  |
| Coiffure et esthétique                                | 10 898                       | 280 \$                                   | 3 051 500 \$          | 8 819 100 \$               | 5 767 600 \$          | 20 600   |
| <b>Sous-total services personnels</b>                 | <b>14 970</b>                | <b>291 \$</b>                            | <b>4 354 400 \$</b>   | <b>10 012 200 \$</b>       | <b>5 657 800 \$</b>   | <b>20 300</b>  |
| <b>Restaurants</b>                                    |                              |  |                       |                            |                       |  |
| Restauration - Service restreint                      | 27 175                       | 525 \$                                   | 14 267 100 \$         | 24 046 500 \$              | 9 779 400 \$          | 18 600   |
| Restauration - Service complet                        | 40 231                       | 350 \$                                   | 14 080 700 \$         | 32 373 600 \$              | 18 292 900 \$         | 52 300   |
| <b>Sous-total restaurants</b>                         | <b>67 406</b>                | <b>421 \$</b>                            | <b>28 347 800 \$</b>  | <b>56 420 100 \$</b>       | <b>28 072 300 \$</b>  | <b>70 900</b>  |
| <b>Total<sup>3</sup></b>                              | <b>210 270</b>               | <b>518 \$</b>                            | <b>109 005 800 \$</b> | <b>333 452 300 \$</b>      | <b>224 446 500 \$</b> | <b>635 800</b>   |

1) Superficie locative brute existante (en pieds carrés).

2) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

3) La SAQ Sélection de Place du Commerce a été exclue des superficies de cette catégorie, car Statistique Canada classe ces établissements dans une autre catégorie.

# SYNTHÈSE DES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

En somme, la venue prochaine d'une station du REM à l'Île-des-Sœurs aurait essentiellement un effet sur le développement résidentiel dans le secteur à l'étude. Les conditions de marchés actuellement défavorables dans l'immobilier de type « bureau » limitent grandement le potentiel de développement à l'IDS. La concurrence est vive dans le milieu et l'IDS est désavantagée par des loyers bruts élevés et un environnement peu dynamique dans ce domaine. En ce qui concerne le développement d'espaces commerciaux, il est intimement lié à l'accroissement de l'achalandage à proximité et donc des développements résidentiels et bureaux. En somme, l'implantation de 2 500 unités de logement à l'IDS et le statu quo en matière de bureaux justifierait l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de commerces de services personnels et une offre en restauration bonifiée. Une étude plus approfondie portant sur un nouveau supermarché au terme de l'absorption de ces nouveaux logements pourrait même être réalisée. Quelques commerces de biens durables et semi-durables pourraient également compléter l'offre de l'IDS, sans toutefois constituer une concentration importante.

La nature insulaire de l'Île-des-Sœurs constitue un atout en soi sur lequel pourrait reposer un axe « signature » de différenciation. Ses milieux riverains, l'aspect « nature » et sa proximité du centre-ville représentent un créneau porteur pour distinguer les projets qui y prendront racine. Toutefois, la disponibilité des terrains offrant un accès à l'eau demeure limitée. Le terrain #13 identifié sur la carte présentée en début de section, actuellement occupé par le concessionnaire Gravel, n'offre pas un accès à l'eau direct, mais un terrain riverain étroit entre l'estacade et le Pont Champlain pourrait constituer un milieu intéressant pour un projet de plage urbaine publique ou une marina. La qualité de l'eau de ce secteur est relativement bonne selon le service de l'environnement de la Ville de Montréal. De plus, ce terrain est également desservi par une piste cyclable reliant l'IDS à la Rive-Sud de Montréal. Le redéveloppement de cette bande de terre riveraine en plage publique ou marina et la densification résidentielle d'une portion du terrain de Gravel pourraient constituer une opportunité de développement. Quelques restaurants pourraient s'insérer dans le projet et bonifier l'offre de l'IDS dans ce créneau de marché.



En matière de divertissement, ces caractéristiques pourraient susciter l'intérêt d'un promoteur, mais le récent investissement de 175 millions \$ sur 10 ans dans le Vieux-Port de Montréal constitue une menace pour un projet plus « récréatif ». De plus, l'aspect saisonnier d'un projet misant sur la proximité de l'eau doit être tenu en compte pour justifier l'investissement. L'atout de la proximité de l'espace public du milieu riverain est donc essentiellement au service de la fonction résidentielle.

# SYNTHÈSE DES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

En ce qui a trait à la fonction hôtelière, la construction d'un nouvel hôtel ne nous semble pas viable financièrement pour les raisons suivantes. D'abord, l'Île-des-Sœurs ne compte pas un bassin de travailleur important à proximité, ce qui constitue une faiblesse pour attirer une clientèle d'affaires et assurer un certain niveau d'occupation en semaine. Ensuite, l'environnement proposé par l'IDS n'est pas particulièrement attrayant en comparaison à d'autres secteurs de Montréal. Les fonctions urbaines connexes à l'hôtellerie sont pratiquement absentes du côté nord de l'autoroute, ce qui en fait un milieu plutôt stérile pour l'insertion d'un projet de nature hôtelière. Au sud de l'autoroute, les commerces connexes à l'hôtellerie sont davantage présent cependant. L'hôtellerie fera également face aux mêmes défis que le bureau, soit des taxes municipales plus élevées par rapport à la périphérie. Dans ce contexte, un nouvel hôtel à l'IDS devrait composer avec des caractéristiques de localisation sans réel avantage, mais sans grande flexibilité pour être concurrentiel sur le prix.



# ÉTAPE 3 : STRATÉGIES





## **3.1 CRÉNEAUX IMMOBILIERS À FAVORISER**

# RÉSUMÉ DES CRÉNEAUX À FAVORISER

Bureau

Le développement des bureaux n'est pas favorable à court terme. À moyen terme, aucun paramètre actuellement disponible ne nous permet de croire à une transformation positive du secteur. Afin de créer de nouvelles opportunités, il faudrait des interventions au niveau de la fiscalité municipale.

Commercial

Sur un horizon d'environ 20 ans, le créneau commercial offre certaines opportunités pour le développement de superficies pour les types de commerces suivants: pharmacies, supermarchés, services personnels et restaurants.

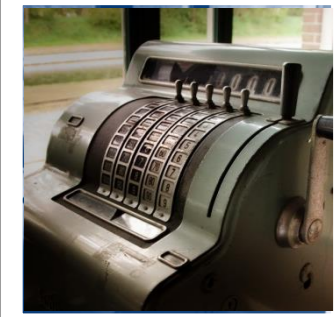
Résidentiel

Le créneau résidentiel est certainement le plus favorable au développement immobilier et porteur pour l'Île-des-Sœurs.

Les pages suivantes présentent certaines pistes de réflexion afin de favoriser le développement de ces différents produits immobilier.

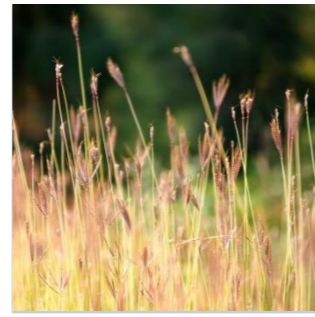
# BUREAUX

Afin de positionner l'IDS dans un contexte plus favorable au développement des immeubles à bureaux, les principaux paramètres qui devraient être modulés sont les suivants :



## Taxes

- Actuellement, l'IDS n'est pas concurrentielle sur le loyer en raison des taxes élevées qui y ont cours.
- Le ratio avantages/inconvénients actuel n'est pas favorable à de nouvelles constructions.
- Une diminution des taxes favoriserait le développement de tours à bureaux. Cette diminution permettrait à l'IDS d'être compétitive par rapport à Rive-Sud et aux autres TOD situés à proximité du REM.



## Milieu de vie

- Afin de rehausser l'attrait des bureaux à l'IDS, il serait essentiel de développer un milieu de vie complet autour de ces immeubles en favorisant l'expérience du piéton.
- Ceci comprend entre autres la présence de commerces et restaurants à proximité, un aménagement urbain attrayant et, plus spécifiquement, une expérience piétonnière de qualité.
- Les nouvelles tendances telles les campus de bureaux pourraient être explorées.



## Localisation

- Les bureaux doivent être localisés sur des terrains situés à distance de marche la plus rapprochée possible du REM.
- L'intégration du lien piétonnier à la station sera critique. Il devra être assez direct afin de limiter le temps de déplacement. Ensuite, l'environnement autour de ce lien devra être de qualité afin d'atténuer les nuisances liés au fort débit autoroutier. Par ailleurs, la signalisation aux abords de la station devra être claire.

# COMMERCIAL

Du point de vue des commerces, les superficies théoriquement développables sont les suivantes:

- On note une relative sous-offre pour cette catégorie de produits. Une nouvelle pharmacie pourrait théoriquement s'implanter prochainement à l'IDS. Sur un horizon d'environ 20 ans, un nouveau supermarché pourrait également y être implanté.

**Pharmacies,  
produits de santé  
et de soins  
personnels**

- L'adéquation entre l'offre et la demande se solde par une nette sous-offre dans cette catégorie. Il existe donc un marché pour ce type de service à l'IDS.

**Coiffure et  
esthétique**

- Qu'il s'agisse des restaurants avec service restreint ou avec service complet, l'offre en restauration pourrait être bonifiée.

**Restaurants**

L'ajout de 2 500 logements (environ 5 250 personnes) à l'Île-des-Sœurs aura un certain effet sur les superficies commerciales développables. Cet influx de population justifiera davantage l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de services personnels et l'offre en restauration. À l'égard des biens durables et semi-durables, la situation géographique de l'Île-des-Sœurs n'offre pas les caractéristiques de localisation adéquate pour ce type de commerces. Notons que quelques petits commerces de ces catégories pourraient être implantés, mais le potentiel demeure relativement modeste.

Les commerces de proximité devraient idéalement être intégrés en mixité aux projets résidentiels ou aux abords des passages piétons. Par ailleurs, le développement d'une plage urbaine publique ou marina pourrait entraîner l'ajout de restaurants à proximité.

# RÉSIDENTIEL

La gamme de logements à favoriser pour les nouveaux développements de l'Île-des-Sœurs est principalement des tours haut de gamme de moyenne à haute densité.

Nous proposons de conserver un parc immobilier misant sur la qualité du milieu et du cadre bâti afin de maintenir le prestige qu'a acquis l'IDS à travers le temps.

Le développement du produit résidentiel en hauteur (moyenne à haute densité) favorise les percées visuelles sur le fleuve et le centre-ville, ce qui favorise les produits plus haut de gamme à l'IDS et conséquemment une valeur foncière plus élevée.

Le mode de propriété largement favorisé au cours des dernières années a été celui du condominium. Il serait intéressant de compléter cette offre par de l'immobilier locatif offrant un cadre de vie et une finition de qualité.

Une mixité entre des condos, des appartements locatifs serait à privilégier. Rappelons que 90% des mises en chantier à l'IDS entre 2002 et 2015 étaient des appartements (condos) et que le secteur compte, en 2017, une offre de 3 200 unités locatives, soit 30% du parc de logements. Le taux d'inoccupation demeurent très bas, soit moins de 1% en 2016, et ce, malgré des loyers moyens plus élevés que la moyenne montréalaise.

Le créneau des résidences pour personnes âgées nous semble saturé dans le marché. Le taux d'attraction des résidences privées pour aînés à l'Île-des-Sœurs auprès des personnes de 75 ans et plus est actuellement de 34% soit le double de ce qui est observé au Québec en moyenne (18%) ou dans la RMR de Montréal (17%). En 2026, ce taux d'absorption est estimé à 28%, ce qui demeure trop élevé pour justifier un projet de cette nature.

La mixité entre des condos et des appartements locatifs permettrait une plus grande diversité des clientèles. Ainsi, l'IDS arriverait à attirer des jeunes actifs, des boomers ainsi que des personnes âgées. Cette stratégie favorisera une absorption ou un développement plus rapide des unités.

Le développement résidentiel dans le secteur à l'étude devrait être vu en deux temps :

## Court/ moyen terme

- À court/ moyen terme (5-7 ans), puisqu'il existe des terrains vacants, ceux-ci seront les premiers à être considérés en raison de l'avantage financier qu'ils présentent par rapport aux terrains déjà construits.
- De plus, tel qu'identifié au cours de notre analyse, l'emplacement actuel du concessionnaire Gravel dispose de bonnes caractéristiques pour un développement résidentiel. La proximité du milieu riverain qui pourrait faire l'objet d'une plage urbaine publique ou marina, la qualité des vues sur le Saint-Laurent et le nouveau pont Champlain, la proximité des commerces et la courte distance du REM (environ 10 minutes) en font un site intéressant pour un tel développement.

## Long terme

- Lorsque la rareté des terrains vacants sera devenu une réalité à l'IDS, le redéveloppement de certains sites pourra être envisagé. Dans ce contexte, le centre « Place du Commerce » (PDC), lequel regroupe entre autre IGA, Pharmaprix, Jean Coutu, etc., pourrait faire l'objet d'un projet de densification avec un remembrement cadastral. Sa proximité du lien piétonnier vers la station du REM, ainsi que sa relative centralité par rapport au secteur à l'étude en font un emplacement de choix pour une densification. Un projet de développement immobilier mixte comprenant à la fois des espaces commerciaux et résidentiels pourrait y être implanté. L'horizon plus long terme de ce projet est également fonction de la fin des baux des locataires de PDC.
- De plus, une recherche plus approfondie sur les baux emphytéotiques du secteur devrait être menée afin de bien identifier les contraintes ou les fenêtres d'opportunités pouvant influencer le potentiel de développement du secteur.



## **3.2 OPÉRATIONS GLOBALES À CONSIDÉRER**

# OUTILS DE PLANIFICATION ET DE RÉGLEMENTATION

- L'aménagement d'un véritable secteur TOD offrant un milieu de vie de qualité, mixte et complet, propice aux mobilités actives nécessiterait le recours à un outils de type PPU
- Le **PPU constituerait en effet le meilleur outil** pour la requalification du secteur, celui-ci justifiant une attention particulière sur les plans physique et économique et la mise en place d'une stratégie de revitalisation d'ensemble
- Le PPU permettrait en effet de:
  - Orienter le redéveloppement du secteur comme centre-ville et cœur villageois offrant un véritable milieu de vie pour l'île-des-Sœurs
  - Retisser les axes de circulation du quartier et travailler les connexions piétonnes et cyclistes
  - Permettre à la municipalité de préciser les modalités d'aménagement et les types de normes souhaitées en matière d'usages, d'affichage, de profondeur et d'aménagement des marges, de localisation des accès aux terrains et des stationnements, de localisation des rues, de largeurs minimales des terrains, etc.
  - Réaliser un programme d'acquisition d'immeuble de gré à gré ou par expropriation à des fins de développement
  - Augmenter la densité selon un gradient de proximité à la station (notamment pour assurer la faisabilité économique des projets)
  - Accorder des programmes de subvention
- Accompagner le PPU d'une modification au règlement de zonage, lotissement, construction, PIIA
  - Augmenter la densité via le COS plutôt que par la hauteur
  - Définir les marges d'implantation le long de la Place du commerce pour permettre un alignement sur rue et créer un front bâti propice à une ambiance plus « urbaine » du secteur
  - Utiliser le règlement sur les PIIA pour assurer le verdissement (notamment des espaces de stationnement)



# OUTILS DE PLANIFICATION ET DE RÉGLEMENTATION

- Afin d'assurer la requalification urbaine du secteur, le PPU pourrait être accompagné d'un **guide d'aménagement** qui permettrait d'intégrer la vision et les grandes orientations d'aménagement pour le secteur, notamment :
  - La requalification du secteur central en véritable centre-ville mixte et complet
  - La réurbanisation du secteur avec la création d'un milieu mixte par le développement de la fonction résidentielle
  - La requalification des bâtiments commerciaux et de bureaux du secteur
  - La création d'un lien nord-sud permettant de relier la Place du commerce avec la Pointe-Nord
  - La préservation des vues vers le fleuve et vers le centre-ville de Montréal
  - Le traitement de la forme urbaine de part et d'autre de l'axe de la Place du commerce: proposer une occupation du sol plus rapprochée de la rue
  - Le traitement du front bâti sur les principales artères (Place du commerce, Boulevard René-Lévesque, Boulevard de l'Île-des-Sœurs)
  - La volumétrie à privilégier en tenant compte du tissu urbain environnant et notamment le traitement des zones de transition avec les zones de plus faible densité

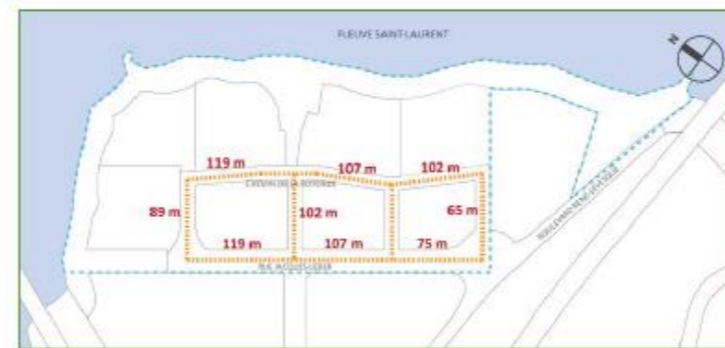
# OUTILS DE PLANIFICATION ET DE RÉGLEMENTATION

## Exemple: Guide d'aménagement de la Pointe-Nord

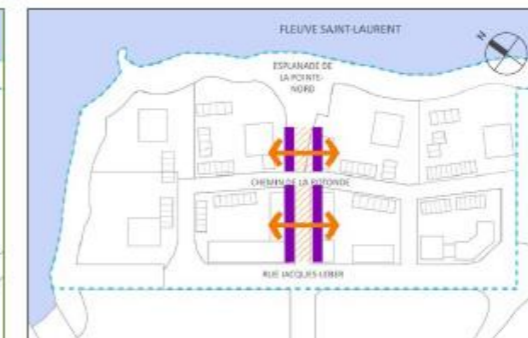
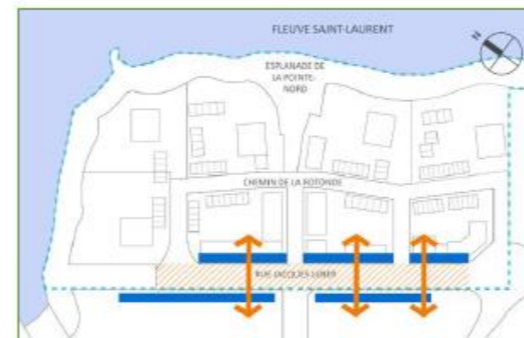
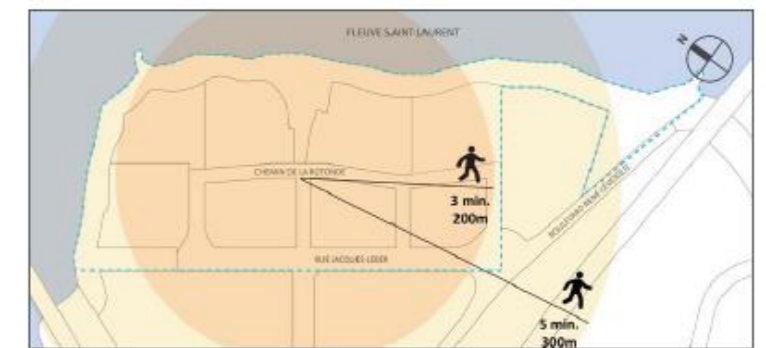
Le guide détaille les principes d'aménagement pour le secteur:

- La trame de rue
- La mise en valeur des vues d'intérêt
- L'intégration avec le quartier des affaires
- La rue commerçante
- Les rues résidentielles publiques et les voies d'accès privées
- Les liens piétons
- Le réseau des espaces publics
- La piste multifonctionnelle panoramique
- Le parti paysager

Une minute de marche équivaut à une distance d'environ 80 mètres.



Un piéton marche à une vitesse moyenne de 15 min par km.

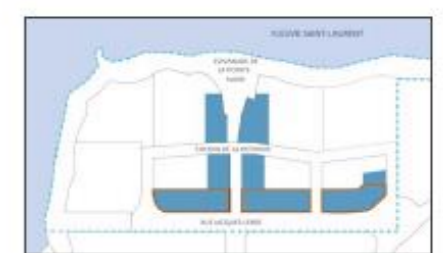
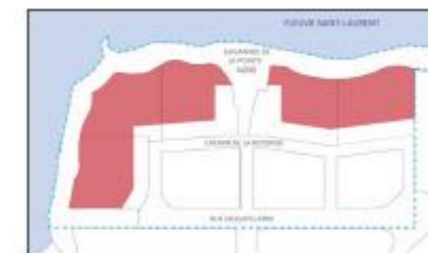
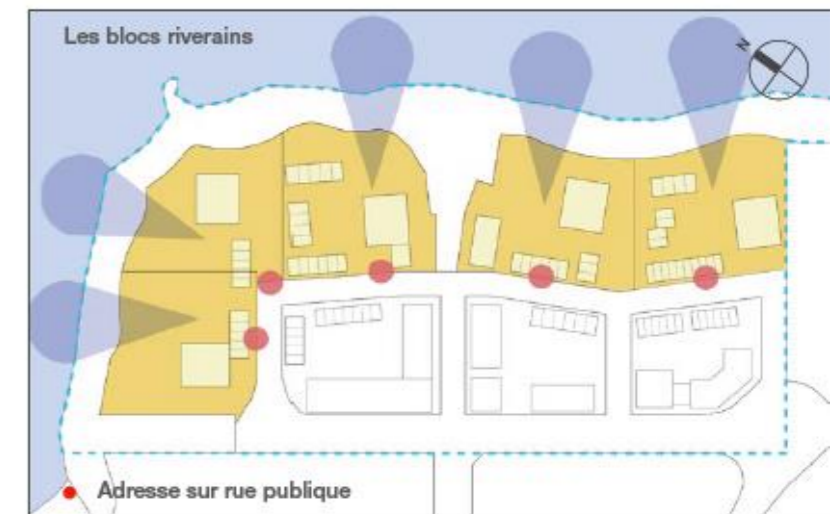
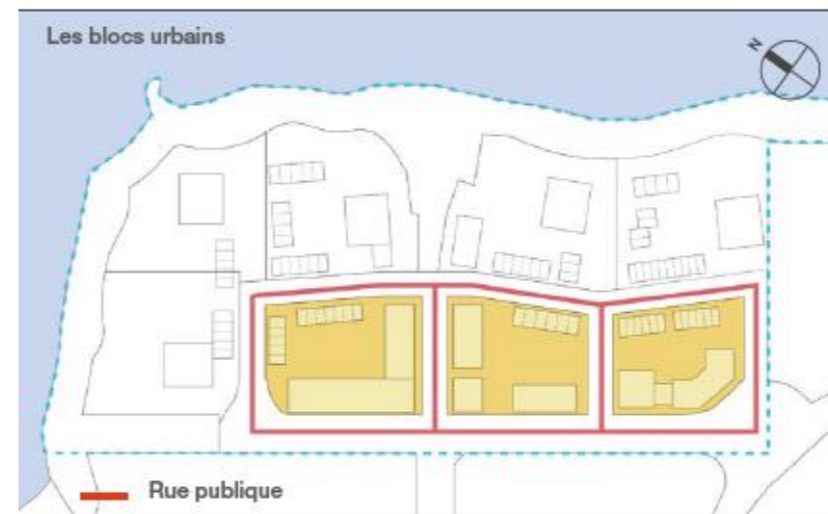


# OUTILS DE PLANIFICATION ET DE RÉGLEMENTATION

## Exemple: Guide d'aménagement de la Pointe-Nord

Le guide détaille également les principes pour la structure bâtie:

- La composition des blocs
- Les hauteurs, implantations et volumétries
- Le parti architectural



# OUTILS DE PLANIFICATION ET DE RÉGLEMENTATION

## Exemple: Guide d'aménagement durable de la Ville de Candiac

Le guide, de type form-based code, détaille les principes d'aménagement et de développement pour les éléments suivants :

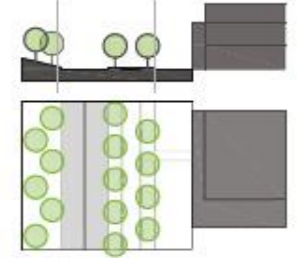
- Rues et liens
- Espaces publics
- Îlots et lots
- Typologies bâties
- Traitement des zones de transition
- Aménagements extérieurs
- Aménagement durable et innovation

### RL1 BOULEVARD MONOFONCTIONNEL

Une emprise de rue qui varie entre 20 et 30 m.

Un encadrement végétalisé (plantation colonnaire, arbres à grand déploiement) public et privé.

Des bâtiments à rapprocher de la rue et de qualité architecturale notable.

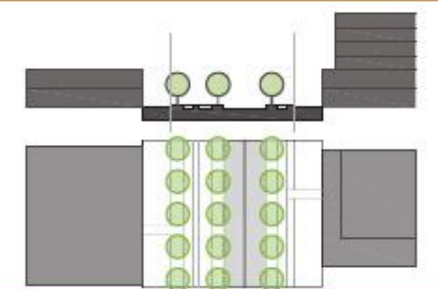


### RL2 BOULEVARD MIXTE

Une implantation des bâtiments proches de la rue (maximum 6 m sauf exception).

Une augmentation et gradation des hauteurs.

Commercial/bureaux au rez-de-chaussée et habitations aux étages.

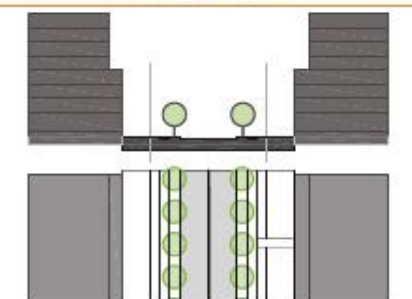


### RL3 COLLECTRICE MIXTE

Des édifices d'un minimum de 4 étages

Un traitement architectural distinct aux angles de rues ou d'intersections.

Une mixité verticale aux intersections clés ou à proximité de place publique.



### PRINCIPES DE COMPOSITION ARCHITECTURALE POUR UNE MEILLEURE QUALITÉ DES ESPACES PUBLICS





# 3.3 ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

# ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

L'implantation d'une station du REM sur l'Île-des-Sœurs aura certainement des effets positifs sur le développement immobilier du secteur. Nous évaluons toutefois que ce développement concernera surtout le secteur résidentiel et, dans une moindre mesure, l'introduction de nouvelles superficies commerciales au service de ces nouveaux ménages. La conjoncture de marché actuel et anticipé rend improbable la construction de nouvelles superficies de bureaux dans le secteur, à moins de modifier le taux de taxes foncières. Même si cette mesure est souhaitable pour viabiliser des projets, il nous semble utopique d'appliquer cette mesure uniquement à l'Île-des-Sœurs. Une revue de la stratégie des taxes foncières de la Ville de Montréal serait à entreprendre.

Dans ce contexte, la Ville de Montréal aura certainement un rôle à jouer afin d'harmoniser la venue du REM sur le territoire de l'Île-des-Sœurs. Les orientations à privilégier et les actions qui en découlent se déclinent en quatre principaux axes :

1. Favoriser un lien piétonnier efficace et de qualité entre la station du REM, la Place du Commerce et la Pointe-Nord
2. Contribuer à l'amélioration de la desserte des autobus sur l'IDS vers la station du REM
3. Inciter la densification autour de la station du REM
4. Miser sur l'atout que constitue l'accès au fleuve pour l'IDS

# ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

## **Favoriser un lien piétonnier efficace et de qualité entre la station du REM, la Place du Commerce et la Pointe-Nord**

Afin de remplir un rôle structurant à l'Île-des-Sœurs, la nouvelle station devra relier ses principales constituantes, tant au nord de l'autoroute qu'au sud. Le principal défi sera d'assurer la connexion de ce lien entre la Place du Commerce et la station du REM, puisque différents terrains appartenant à différents propriétaires se trouvent sur ce tracé. Sans ce lien, les usagers du REM devront, théoriquement, faire un long détour en empruntant la voie de service de l'autoroute (à pied) et le boulevard René-Lévesque. Or, la nature humaine étant ce qu'elle est, nous croyons que le piéton, en pratique, traversera simplement les terrains, qu'ils soient aménagés pour ce faire ou non, pour court-circuiter les options de déplacement qui lui sont présentées. Dans l'objectif d'encadrer ce déplacement et améliorer la satisfaction tant des piétons que des propriétaires en cause, nous proposons d'examiner les actions suivantes :

- Prévoir des compensations monétaires pour l'acquisition d'une servitude sur le terrain du Groupe Mach, d'une portion sur le terrain de Développements Cité de l'Île (associé à Canderel) et à Infra Canada qui également propriétaire d'une bande de terrain qui sera sur le tracé du lien piéton.
- Évaluer la possibilité de couvrir le sentier piétonnier afin de protéger partiellement les utilisateurs du REM des intempéries.
- Assurer une signalisation adéquate afin d'identifier clairement les points d'intérêts à proximité de la station du REM.

# ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

## Contribuer à l'amélioration de la desserte des autobus sur l'IDS vers la station du REM

Le principe d'un aménagement de type TOD réside dans la création d'un milieu de vie orienté sur la proximité du transport en commun et favorable aux déplacements actifs. À ce titre, dans leur mémoire déposé au BAPE, l'association des propriétaires et résidents de l'Île-des-Sœurs (APRIDS) ne souhaite pas l'aménagement d'un stationnement incitatif, mais souligne que « la fréquentation de la station du REM par les résidents de l'IDS, en l'absence d'un stationnement incitatif pour voitures à la station, passe par une desserte rapide et efficace de la station par un système de transport en commun. L'APRIDS préconise un système de bus, dédié uniquement à la desserte de l'IDS, ce qui permettrait d'assurer des fréquences rapides, compatibles avec celles du REM. Mais nous croyons que l'utilisation du REM par les résidents de l'IDS serait fortement augmentée si l'île était dotée d'un système de navettes constitué de bus de moyenne capacité, rapides, fréquents et capables de desservir plus de rues qu'avec le système actuel de la STM. ».

Ainsi, afin de permettre la création d'un véritable centre-ville mixte et attractif dans le secteur de la Place du commerce, orienté sur la présence structurante de la future station de REM et propice aux mobilités actives, nous proposons donc à la Ville de :

- S'assurer d'entreprendre des pourparlers avec les responsables de la STM afin d'assurer une desserte efficace de l'Île-des-Sœurs vers la station du REM.
- Prendre part à la communication auprès des utilisateurs potentiels du REM à l'IDS. Un changement de comportement majeur sera requis de leur part, puisque l'automobile demeure au cœur de leurs déplacements.



# ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

## **Inciter la densification autour de la station du REM**

L'Île-des-Sœurs s'est développée comme milieu résidentiel attractif en lien avec ses atouts en termes de proximité du centre-ville, de son caractère insulaire, de la qualité de ses espaces verts, etc. Le secteur de la Place du Commerce est à l'inverse encore marqué par une urbanisation héritée d'une logique de segmentation des fonctions et orienté sur une logique de déplacements en automobile.

Afin de réurbaniser ce secteur, pour en faire un véritable centre-ville pour l'Île-des-Sœurs, il est important de réintroduire la fonction résidentielle et pour ce faire de proposer une mixité des fonctions et augmenter les densités prescrites. La densification résidentielle pourrait ainsi se faire selon un gradient de proximité à la station ce qui pourrait ainsi permettre de prévoir des espaces de transition avec les secteurs résidentiels de plus basse densité au sud du boulevard René-Lévesque.

Un traitement plus urbain de la Place du commerce, avec une mixité des fonctions (commerces au rez-de-chaussée et résidentiel aux étages), un travail sur l'implantation des bâtiments pour permettre la création d'un front bâti sur rue plus favorable à une ambiance plus urbaine, l'ajout d'aménagements paysagers pour réduire la minéralisation du milieu, et un travail sur les connexions piétonnes et cyclables pourrait ainsi permettre de redonner à ce secteur une nouvelle vitalité urbaine.

# ACTIONS À PRIVILÉGIER ET ORIENTATIONS À PRENDRE

## Miser sur l'atout que constitue l'accès au fleuve pour l'IDS

L'immobilier résidentiel de l'IDS s'est en partie développé dans une niche relativement unique dans le grand Montréal : les tours haut de gamme de moyenne à haute densité offrant des vues sur le fleuve Saint-Laurent et sur le centre-ville de Montréal. Étant une île, la proximité de l'eau est un élément caractérisant le milieu de vie proposé par l'IDS, mais l'accès au fleuve n'est pas nécessairement valorisé.

Nous voyons une opportunité de développement d'un projet de plage urbaine publique ou d'une marina sur le terrain riverain derrière le concessionnaire Gravel. Ces projets sont des exemples parmi d'autres visant à mettre en valeur le littoral par une intervention importante de nature publique. La distance de marche entre ce terrain et la station du REM est raisonnable et pourrait générer de l'achalandage et positionner avantageusement l'IDS dans le marché. Toutefois, ce projet devrait coïncider avec le redéveloppement du terrain de Gravel, car autrement l'environnement immédiat à cette plage ne serait pas tout à fait compatible.

Si les astres sont « alignés » et que les projets concordent, la présence d'une plage urbaine publique ou d'une marina :

- Ayant pour arrière-plan un ensemble résidentiel de haute densité;
- Offrant une vue sur le fleuve Saint-Laurent;
- Située aux pieds du nouveau pont Champlain et les vues que cela comporte;
- À relative proximité d'une station de transport en commun à fréquence élevée;
- Donnant également accès à une piste cyclable assez particulière sur l'estacade de l'actuel pont Champlain;

⇒ Cet environnement pourrait devenir une attraction de calibre « régional » en soi et constituer un ancrage au positionnement de l'IDS

Dans l'optique de la réalisation d'un tel projet, nous proposons à la Ville de :

- Évaluer la faisabilité technique d'un projet de plage urbaine publique ou d'une marina dans le secteur.
- Entamer des discussions avec le Gouvernement du Canada, actuel propriétaire du terrain.
- Favoriser les échanges entre les différents partenaires pour un tel projet.

# INVESTISSEMENTS MUNICIPAUX À PRIORISER ET ACTIONS PONCTUELLES À PRIVILÉGIER

La très grande majorité des terrains dans le périmètre à l'étude appartiennent à la corporation Proment. Ceux-ci sont pratiquement tous sous emphytéose et dont les clauses du bail sont très restrictives, particulièrement au niveau résidentiel.

- Les terrains sous emphytéose sont souvent problématiques, puisque mal compris, d'une part par les promoteurs qui désireraient les développer et d'autre part, peu de promoteurs sont enclins à investir sur de tels terrains. Conséquemment, ces emphytéoses représentent un frein non négligeable pour le développement immobilier du secteur à l'étude. À titre d'exemple, Cogir qui possède la Place du Commerce, mais dont le terrain est sous emphytéose, ne peut densifier cet emplacement avec, par exemple, un projet résidentiel.
- La corporation Proment est très active dans le développement résidentiel sur l'Île-des-Sœurs et est, conséquemment, réfractaire à toute forme de projets résidentiels pouvant réduire l'absorption de ses propres unités.
- Il s'agit donc d'une forme de droit de veto qui a préséance sur les règlements de zonage municipaux. Ainsi, même si la ville permettait la fonction résidentielle et différents coefficients d'occupation au sol pour une propriété sous emphytéose, le propriétaire peut empêcher la réalisation d'un tel projet.
- La ville de Montréal devra donc tenter de convaincre la corporation Proment soit d'être un acteur actif dans les différents projets, et / ou, à tout le moins, ne pas être un obstacle dans l'avènement de ceux-ci. Selon nous, il s'agit d'une condition *sine qua non* pour la densification du secteur d'étude.
  - Dans un premier temps, la Ville devrait analyser l'ensemble des baux emphytéotiques du territoire à l'étude afin de mieux comprendre d'une part l'échéance des différents baux et d'autre part les restrictions rattachées à ceux-ci.
  - Dans un second temps, la Ville devra prioriser les terrains où l'échéance est la plus courte et négocier (y compris avec certains incitatifs financiers) avec Proment la levée de certaines restrictions.

# CONCLUSIONS

## Bureau



- **Potentiel pour du bureau additionnel à l'IDS est faible.**
- Afin de positionner l'IDS dans un contexte plus favorable, les principaux paramètres qui devraient être modulés sont les suivants :
  - **Taxes:** Une diminution des taxes favoriserait le développement et permettrait à l'IDS d'être compétitive à la Rive-Sud et aux autres TOD du REM.
  - **Milieux de vie:** Développer un milieu de vie complet autour de ces immeubles en favorisant l'expérience du piéton comprenant la présence de commerces et restaurants à proximité, un aménagement urbain attrayant et, plus spécifiquement, une expérience piétonnière de qualité.
  - **Localisation:** Sur des terrains situés à distance de marche la plus rapprochée possible du REM. Le lien piétonnier à la station devra être assez direct. L'environnement autour de ce lien devra être de qualité afin d'atténuer les nuisances liés au fort débit autoroutier et la signalisation devra être claire.

## Commercial



- **Pharmacie, commerces de services personnels et restaurants.**
- L'ajout de 2 500 unités justifiera l'implantation d'une nouvelle pharmacie, de commerces de services personnels et l'offre en restauration. De plus, le potentiel de marché sera tout près du seuil nécessaire à l'implantation d'un nouveau supermarché. Une étude spécifique en temps et lieu pourrait confirmer cette opportunité.
- Les commerces de proximité devraient idéalement être intégrés en mixité aux projets résidentiels ou aux abords des passages piétons. Par ailleurs, le développement d'une plage urbaine publique ou marina pourrait entraîner l'ajout de restaurants à proximité.

## Résidentiel



- **Ajout de 2 500 unités** de logement (sur 17 ans), soit 5 250 personnes.
- Type de logement à favoriser: tours haut de gamme de moyenne à haute densité.
- Mixité entre des condos et des appartements locatifs serait à privilégier. Elle permettrait une plus grande diversité des clientèles (jeunes, boomers, âgés).
- Développement en deux temps: Court/moyen terme (utilisation des terrains vacants et de Gravel) et long terme (redéveloppement de certains sites et densification).
- La proximité du transport en commun aidera à faire la promotion de l'aménagement auprès des futurs occupants.

## Globalement



- **Atouts de L'IDS:**
  - La nature insulaire de l'Île-des-Sœurs constitue un atout en soi sur lequel pourrait reposer un axe « signature » de différenciation.
  - Ses milieux riverains, l'aspect « nature » et sa proximité du centre-ville représentent un créneau porteur pour distinguer les projets qui y prendront racine.
  - Possibilité de développer une plage urbaine publique ou une marina (objectif: mise en valeur du littoral par une intervention importante de nature publique).
- **Orientations à privilégier et actions qui en découlent :**
  - Favoriser un lien piétonnier efficace et de qualité entre la station du REM, la Place du Commerce et la Pointe-Nord
  - Contribuer à l'amélioration de la desserte des autobus sur l'IDS vers la station du REM
  - Inciter la densification autour de la station du REM
  - Miser sur l'atout que constitue l'accès au fleuve pour l'IDS
  - Comprendre l'effet des baux sous emphytéose dans le secteur à l'étude.