

Mise en garde de la Direction de l'habitation (février 2017) en regard de l'Étude de positionnement réalisée par le groupe Altus (2008)

En 2008, lorsque la démarche de planification du secteur Pierrefonds-Ouest a été amorcée, le groupe Altus a été mandaté par la Ville pour réaliser une étude de positionnement. Puisque l'élaboration du Programme particulier d'urbanisme (PPU) a été mise en attente, aucune autre étude portant sur le développement immobilier à Pierrefonds-Ouest n'a suivi. En vue de la présente consultation, il a été convenu de rendre publique cette étude qui date de 2008. Toutefois, il convient d'y apporter quelques mises en garde.

D'abord, le mandat du groupe Altus était de préciser les dynamiques et tendances immobilières prévisibles sur un horizon de cinq années. Ainsi, il serait imprudent de présumer que les faits saillants de 2008 s'appliquent aujourd'hui, 10 ans après la publication de cette étude. De plus, depuis 2008, le marché immobilier montréalais a changé énormément : le développement s'est davantage concentré dans le centre-ville et la copropriété a poursuivi son essor pendant que la production des maisons unifamiliales a ralenti.

Pour toutes ces raisons, la Direction de l'habitation vous recommande de considérer cette étude en tant que document historique et non pas en tant qu'intrant dans l'exercice de planification en cours.

ÉTUDE DE POSITIONNEMENT

Mise en valeur du secteur Pierrefonds-Ouest

Arrondissement Pierrefonds-Roxboro

Montréal (Québec)

Étude effectuée pour :

Monsieur François Cadotte
Conseiller en développement de l'habitation
Ville de Montréal

Notre dossier :

MTLV80143680128

Date de réalisation :

Le 11 juin 2008

Le 19 juin 2008

Monsieur François Cadotte
Conseiller en développement de l'habitation
Division de la planification et de l'expertise
Direction de l'habitation
Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine
Ville de Montréal
303, rue Notre-Dame Est, 4^e étage
Montréal (Québec) H2Y 3Y8

OBJET: ÉTUDE DE POSITIONNEMENT
Mise en valeur du secteur Pierrefonds-Ouest
Arrondissement Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)
Notre dossier : MTLV80143680128

Monsieur,

Conformément au mandat que vous nous avez accordé, nous avons terminé notre étude de positionnement du secteur Pierrefonds-Ouest situé dans l'arrondissement Pierrefonds-Roxboro.

Notre rôle consistait à intervenir dans le cadre du programme particulier d'urbanisme (PPU) visant notamment à encadrer le développement immobilier résidentiel du secteur Pierrefonds-Ouest. Ce secteur non développé est en partie dans le secteur de l'Anse-à-l'Orme, territoire reconnu pour ses caractéristiques écologiques et naturelles et qui fait l'objet d'une attention de planification détaillée dans le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal.

Un potentiel de développement immobilier résidentiel et commercial a déjà été identifié dans la foulée des démarches et des discussions de la planification concertée du secteur qui mènera à l'élaboration d'un PPU. Ce potentiel représente entre 4 000 et 6 000 logements qui devront être implantés dans un contexte de mixité de types de produits résidentiels, d'inclusion socioéconomique par l'entremise du logement et de protection et de mise en valeur des milieux naturels. En outre, le développement devra prendre forme selon les principes des collectivités viables (qui réfèrent aux principes du développement durable).

Dans ce contexte, notre firme était appelée à assister les autorités de la Ville pour acquérir les éléments de développement immobilier résidentiel qui s'appliqueront au secteur de Pierrefonds-Ouest, en tenant compte de la spécificité du secteur et des aires de concurrence de la grande région de Montréal.

De plus, le mandat vise à préciser les dynamiques et tendances immobilières prévisibles et envisageables qui de déployeront au cours des cinq prochaines années.

M. François Cadotte

Le 19 juin 2008

Page 2

Les faits saillants de nos recherches, de même que nos conclusions et recommandations, sont contenus dans le sommaire exécutif du rapport, présenté au début de ce dernier.

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

Veuillez agréer, Monsieur, nos plus sincères salutations.

GROUPE ALTUS

Pascal Harvey, urbaniste
Consultant

Pierre Laliberté, É.A., AACI
Directeur

PH/PL/mn G:\RAP\2008\08-0128\Word\080128 Rapport.doc

p.j.

TABLE DES MATIÈRES

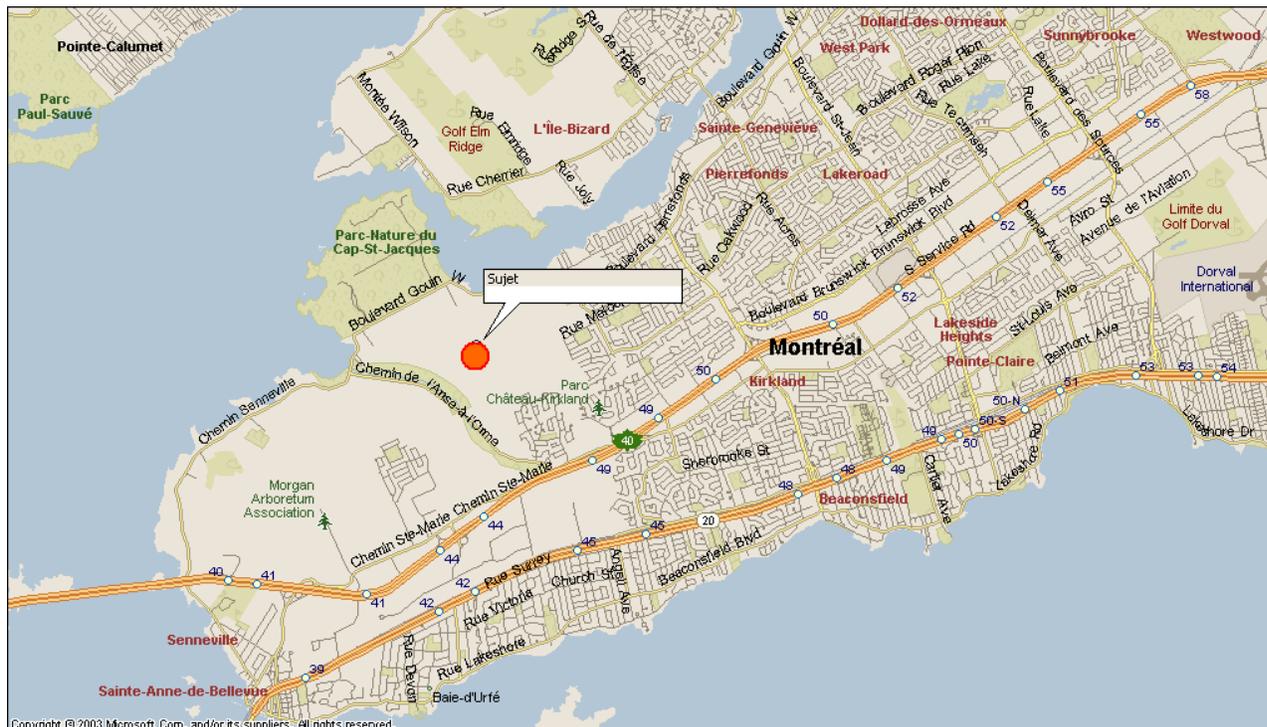
SOMMAIRE EXÉCUTIF	1
DESCRIPTION DU SITE SUJET.....	1
AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE.....	1
FAITS SAILLANTS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL	2
RECOMMANDATIONS RELATIVES AU POSITIONNEMENT ET À L'IDENTITÉ DU SECTEUR PIERREFONDS-OUEST.....	5
AIRE DU MARCHÉ PRIMAIRE	14
PROFIL SOCIOÉCONOMIQUE	17
ANALYSE DES INDICATEURS DU MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL	25
ÉTUDE DE MARCHÉ – PROJETS CONCURRENTS	32
ÉTUDE DE MARCHÉ – PROJETS COMPARABLES	34

ANNEXES

ANNEXE « A »	PROJETS CONCURRENTS– AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE
ANNEXE « B »	PROJETS COMPARABLES – RÉGION MÉTROPOLITAINE
ANNEXE « C »	QUALIFICATIONS DES PROFESSIONNELS

Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

LOCALISATION RÉGIONALE



SITE SUJET (ZONE ENTOURÉE DE ROUGE ET NON DÉSIGNÉE PAR LA COULEUR VERTE)



SOMMAIRE EXÉCUTIF

Étude de positionnement

Mise en valeur du secteur Pierrefonds-Ouest

Arrondissement Pierrefonds-Roxboro

Montréal (Québec)

Date de réalisation : le 19 juin 2008

DESCRIPTION DU SITE SUJET

- Le secteur à l'étude est en partie dans le secteur de l'Anse-à-l'Orme, territoire reconnu pour ses caractéristiques écologiques et naturelles et qui fait l'objet d'une attention de planification détaillée dans le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal.
- Un potentiel de développement immobilier résidentiel et commercial a déjà été identifié dans la foulée des démarches et des discussions de la planification concertée qui mènera à l'élaboration d'un PPU.
- Ce potentiel représente entre 4 000 et 6 000 logements qui devront être implantés dans un contexte de mixité de types de produits résidentiels, d'inclusion socioéconomique par l'entremise du logement et de protection et de mise en valeur des milieux naturels.
- Le développement devra prendre forme selon les principes des collectivités viables (qui réfèrent aux principes du développement durable).

AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE

- L'aire de marché primaire établie pour les fins de l'analyse du marché et pour saisir les dynamiques de marché qui seront propres au site sujet comprend la totalité de la portion de l'île située à l'ouest des arrondissements Ahuntsic-Cartierville et Saint-Laurent et de la Ville de Dorval. L'aire de marché primaire comprend aussi l'Île-Perrot et les villes de Vaudreuil-Dorion et de Vaudreuil-sur-le-Lac.
- L'aire de marché primaire compte environ 279 000 habitants et la taille moyenne des ménages y est supérieure à la moyenne métropolitaine (2,8 contre 2,4). Les ménages composés de personnes seules sont 10 % moins nombreux que dans la région métropolitaine mais tendent à augmenter un peu plus rapidement, à l'instar du vieillissement de la population.
- Le revenu moyen par ménage dans l'aire de marché primaire est de l'ordre 77 700 \$, contre 49 500 \$ environ à l'échelle métropolitaine. Plus de 30 % des ménages ont un revenu familial supérieur à 100 000 \$, contre 16 % dans la région métropolitaine.

- L'aire de marché primaire est structurée par le pôle économique de l'autoroute 40. L'enquête origine-destination 2003 y dénotait près des 570 000 déplacements quotidiens (tous les modes et tous les motifs), dont 50 % avaient origine et destination intérieures. Quatre-vingt-deux pour cent (82 %) de ces déplacements avaient lieu en automobile contre moins de 10 % en transport collectif.
- En pointe matinale, sur près de 124 000 déplacements de destination depuis l'aire de marché primaire, 55 % se destinaient à l'intérieur du périmètre que nous avons défini, selon cette répartition modale :

Automobile

Environ 90 600 des déplacements (73 %)

Environ 45 000 des déplacements étaient locaux, soit environ 50 % des déplacements en automobile

Transport collectif

Environ 16 800 des déplacements (14 %)

Environ 4 000 déplacements étaient locaux, soit environ 25 % des déplacements en transport collectif

FAITS SAILLANTS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL

L'UNIFAMILIALE

- On dénote une situation de recul importante enregistrée depuis 2005 dans le marché de l'unifamiliale dans l'ouest de l'île, mais le secteur de Pierrefonds-Roxboro est le plus dynamique de cette région. Environ 70 % des nouvelles mises en chantier du *West Island* en 2007 provenaient de l'arrondissement et cette tendance se maintient en 2008, soit 134 unités.
- Les nouvelles mises en chantier dans l'aire de marché primaire se concentrent principalement dans le secteur Vaudreuil-Île-Perrot qui, à lui seul, représente environ 13 % de l'offre prévisible à court terme en unifamiliales à l'échelle métropolitaine, soit environ 1 300 unités.
- Le secteur de Vaudreuil-Île-Perrot est donc le plus dynamique de toutes les banlieues de première couronne et le seul à avoir vu le nombre de nouvelles mises en chantier d'unifamiliales augmenter depuis le recul général de 2005. En ce sens, ce secteur est le véritable concurrent de l'ouest de l'île, d'autant plus que géographiquement, il s'agit aussi de son prolongement naturel.
- La croissance de Vaudreuil-Île-Perrot s'explique d'abord et avant tout par le caractère plus abordable des produits unifamiliaux. En effet, d'après notre analyse des projets concurrents, on doit déboursier au minimum environ 100 000 \$ de plus pour une maison attachée et 200 000 \$ de plus pour une maison attachée dans l'ouest de l'île.

- Mais indépendamment des prix, les plus grand succès d’absorption ont été observés dans des projets intégrés – le Domaine des Brises à Pierrefonds-Roxboro (14 maisons par mois) et le Domaine de la Forêt à Pincourt (13 maisons par mois) – deux projets caractérisés par une stratégie de développement intégrée en grappe au sein d’un milieu naturel et qui comprennent une composante de mixité de produits. Leur absorption excède de six fois le rythme d’absorption des projets conventionnels les mieux performants.
- Pierrefonds-Roxboro est le secteur le plus abordable de l’ouest de l’île et, en ce sens, le plus susceptible de faire concurrence avec les marchés plus dynamiques situés à l’ouest. Cependant, le marché du neuf de Pierrefonds-Roxboro n’est pas représentatif du caractère plus abordable de ce marché puisqu’il bénéficie de l’absence d’offres ailleurs dans l’aire de marché primaire.
- Le marché de la revente indique que le coût d’accès à la propriété se resserre comparativement au neuf, à tout le moins entre Pierrefonds-Roxboro (environ 265 000 \$) et le secteur de Vaudreuil-Île-Perrot (entre 200 000 \$ et 220 000 \$), avec un écart d’environ 50 000 \$ pour accéder à la propriété unifamiliale. En somme, le prix moyen de revente dans Pierrefonds-Roxboro est équivalent au prix moyen d’accession à la propriété unifamiliale neuve dans Vaudreuil-Île-Perrot.
- Voici des tableaux des analyses de marché menées dans des projets immobiliers unifamiliaux de l’aire de marché primaire :
- Écart des superficies des maisons unifamiliales :

	<u>Maisons isolées</u>	<u>Maisons attachées</u>
Ouest de l’île :	2 558 – 3 175 pieds carrés	1 635 – 1 875 pieds carrés
Vaudreuil-Île-Perrot :	1 271 – 2 216 pieds carrés	1 015 – 1 207 pieds carrés

- Écart de prix des maisons unifamiliales :

	<u>Maisons isolées</u>	<u>Maisons attachées</u>
Ouest de l’île :	483 443 \$ à 592 894 \$	302 429 \$ à 356 874 \$
Vaudreuil-Île-Perrot :	228 871 \$ à 332 796 \$	196 215 \$ à 237 500 \$

LA COPROPRIÉTÉ

- Le marché de la copropriété ne constitue pas un marché très prisé des acheteurs dans l'ouest de l'île si l'on se fie aux rythmes d'absorption qui sont relativement peu élevés, soit sous la barre des cinq unités vendues par mois.
- Le rythme des mises en chantier est lui aussi relativement faible lorsqu'on compare l'aire de marché primaire à la place qu'occupe ce segment de marché dans les marchés de banlieue de Laval et de la Rive-Sud (première couronne).
- Dans le marché de la copropriété, le *West-Island* et Vaudreuil-Île-Perrot représentent bon an, mal an, entre 200 et 250 nouvelles mises en en chantier annuelles depuis 2006.
- La copropriété quant à elle ne suit pas la même logique inflationniste dans le *West-Island*. En effet, les unités conventionnelles se détaillent souvent sous la barre des 200 \$ par pied carré et, en dépit de cela, le rythme d'absorption est relativement faible et se situe sous la barre des deux unités vendues mensuellement, même dans les meilleurs projets (comme le *Domaine des Brises*).
- Les projets de copropriétés en banlieue vont rarement susciter des rythmes d'absorption plus vigoureux que trois ou quatre ventes sur une base mensuelle, mais les projets de copropriétés qui constituent une partie du volet résidentiel du projet intégré de *Faubourg Boisbriand*, sur la Rive-Nord de Montréal, constituent une exception notable. En effet, les produits qui y sont offerts ont commandé des rythmes d'absorption de l'ordre de 10 unités par mois pour des copropriétés haut de gamme, dont certaines sont situées aux étages supérieurs de commerces, et de l'ordre de 20 unités par mois pour des unités abordables qui étaient offertes en mode triplex (trois unités vendues dans un immeuble).
- L'expérience de *Faubourg Boisbriand* permet de corroborer – comme avec les projets mentionnés précédemment du *Domaine des Brises* et le *Domaine de la Forêt* – le fait que les projets intégrés sont dans une position d'avantage lorsqu'il s'agit de maximiser l'absorption.

LES RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES

- Selon les données colligées par la SCHL (*Les résidences pour personnes âgées*, Montréal, 2008) (voir tableau de la page suivante), le marché de la résidence pour personnes âgées dans l'ouest de l'île de Montréal approche un point de saturation de l'offre, avec des taux d'inoccupation généralement à la hausse et nettement plus élevés que dans les autres secteurs de la grande région montréalaise.
- De plus, plusieurs projets ont récemment été complétés ou sont en construction (les données ci-dessus ne tiennent pas compte de ces propriétés), comme par exemple, les résidences *Sunrise de Dollard-des-Ormeaux* et la résidence *Masterpiece de Pointe-Claire*.

ZONE 2 : ÎLE OUEST	2004	2005	2006	2007
INVENTAIRE				
- APARTEMENTS	2,729	3,302	3,527	3,918
- CHAMBRE ET PENSION	578	599	663	783
INOCCUPATION APARTEMENTS				
- STUDIO	13.7%	4.5%	7.5%	12.7%
- 1 CC	2.3%	8.8%	6.0%	9.2%
- 2 CC	2.4%	7.6%	8.7%	3.4%
INOCCUPATION CHAMBRE ET PENSION	2.5%	9.5%	22.0%	28.0%
LOYER MOYEN APART				
- STUDIO	1 245 \$	1 255 \$	1 260 \$	1 298 \$
- 1 CC	1 344 \$	1 394 \$	1 430 \$	1 459 \$
- 2 CC	1 738 \$	1 913 \$	1 988 \$	1 998 \$
LOYER MOYEN CHAMBRE ET PENSION	1 610 \$	1 611 \$	1 871 \$	1 993 \$

- Dans ce contexte, la demande à court terme risque d'être au ralenti mais l'on peut s'attendre à une reprise à moyen terme, soit entre trois et cinq ans.

RECOMMANDATIONS RELATIVES AU POSITIONNEMENT ET À L'IDENTITÉ DU SECTEUR PIERREFONDS-OUEST

GRAND BOULEVARD NORD-SUD

- Le site est présentement enclavé et son développement est impensable sans la création d'un boulevard urbain reliant le boulevard Gouin à l'autoroute 40 dans l'axe de l'emprise anciennement prévue pour l'autoroute 440.

TRANSPORT COLLECTIF

- La stratégie de transport collectif du site devra s'inscrire dans l'esprit du parti d'aménagement du Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal, soit de diminuer la dépendance automobile au profit entre autres du transport collectif. Plus précisément, parmi les mesures proposées qui auraient un impact direct sur l'articulation du transport collectif avec le développement immobilier du site sujet, notons que le Plan prévoit l'instauration de mesures préférentielles au transport collectif sur le boulevard Pierrefonds, la mise en place de mesures prioritaires le long de l'autoroute 40 et l'intégration des principes directeurs du TOD (*Transit Oriented Development*) (Plan d'urbanisme de Montréal, Chapitre 18, 2007). Incidemment, le Plan de transport de Montréal de 2008 identifie le boulevard Pierrefonds et l'emprise de l'autoroute 40 à l'ouest du boulevard Saint-Charles comme secteurs propices à l'implantation de mesures favorisant le transport collectif.

- Pour rencontrer les objectifs du parti d'aménagement de la Ville pour ce secteur, une desserte efficace en transport collectif est donc un élément crucial du projet. Cet enjeu est au premier chef relié à la problématique de l'ouverture d'un boulevard dans l'emprise existante qui viendrait relier le secteur avec l'autoroute 40. Nous soutenons les objectifs énoncés par la Ville et suggérons que la desserte en transport collectif devrait s'organiser principalement de trois manières :
 - 1) Un lien rapide par autobus vers le terminus du centre commercial Fairview-Pointe-Claire pour assurer, notamment, l'accessibilité vers le centre-ville de Montréal et les principaux points de chute du transport de la région métropolitaine depuis le secteur.
 - 2) Un lien rapide (express) de desserte du pôle d'emploi de l'autoroute métropolitaine, soit les voies de service nord et sud.
 - 3) Un lien local de desserte avec les boulevards Pierrefonds et Gouin permettant de desservir le site localement, en tant que destination, de même que la clientèle étudiante du cégep Gérard-Godin et la station de train de banlieue Pierrefonds-Roxboro.

BOULEVARD PIERREFONDS ET DYNAMIQUES D'ACHALANDAGE

- Le boulevard Pierrefonds devrait constituer le lien principal du projet avec le reste du tissu urbain de l'arrondissement. Le boulevard Pierrefonds ainsi prolongé devrait jouer le rôle de pôle civique et commercial de Pierrefonds-Ouest. Le réseau routier collecteur du projet offrirait aussi une belle opportunité de relier le parc nature du Cap-Saint-Jacques.
- Le rôle structurant du boulevard Pierrefonds dans le projet doit être examiné à la lumière de la fonction commerciale qui devra s'articuler autour d'un concept précis. Au moins deux approches qui ont des précédents à Montréal pourraient être envisagées :
 - 1) Regrouper la composante commerciale à un pôle local de plus petite superficie, avec une place publique qui inclurait un nœud de transport collectif (un peu à la manière du projet Bois-Franc à Saint-Laurent et comme cela est prévu au Village de la Gare de Saint-Hilaire, avec le train).
 - 2) Profiter de l'achalandage qui sera généré par le nouveau boulevard nord-sud pour créer une destination commerciale conviviale qui pourrait intégrer des commerces de spécialité et des restaurants et qui générerait un achalandage pour augmenter le volet commercial du boulevard Pierrefonds par l'entremise d'un apport d'une clientèle provenant de l'extérieur du secteur immédiat. Cette stratégie est employée, à des échelles et selon des modes différents, dans les projets de Faubourg Boisbriand et de Harmonie à Boucherville. Dans le premier cas, un nouveau pôle de grandes surfaces commercial sert de point d'entrée au secteur *lifestyle* du projet et, dans le projet Harmonie, un centre commercial existant est adossé à un développement mixte offrant des commerces au rez-de-chaussée d'appartements en copropriétés dans un contexte d'aménagement convivial.

TYPOLOGIE D'HABITATON UNIFAMILIALE

- Les projets intégrés de la région métropolitaine examinés dans le cadre de notre étude n'offrent pas de tendance claire quant à la répartition des usages et des typologies d'habitation. Trois d'entre eux ont un nombre de maisons unifamiliales (tous types confondus) se situant entre 40 % et 50 %, alors que dans les autres projets, le pourcentage d'unifamiliales est sous la barre des 25 %.
- Les typologies de très forte densité sont généralement les résidences pour personnes âgées (qui viennent diminuer l'importance relative des unifamiliales dans certains cas) alors que le type dominant de résidence multifamiliale est le type bois-brique de moins de quatre étages hors-sol, à l'exception des projets de Faubourg Boisbriand et de Brossard-sur-le-Golf (qui profitent ou profiteront d'infrastructures de transport collectif majeur).
- Aucun de ces projets n'est vraiment comparable au secteur de Pierrefonds-Ouest en termes de superficie et de potentiel de nouveaux ménages qui viendront s'installer à terme (soit de 5 000 à 6 000) et leur contexte d'implantation est somme toute différent.
- Il va sans dire que le produit de prédilection dans l'aire de marché principale est la maison unifamiliale détachée. Nous sommes d'avis que le secteur ouest du site est le plus adéquat à accueillir ce type d'habitation de manière prédominante. D'une part, ce secteur peut être desservi par un accès distinct du boulevard Pierrefonds, soit depuis le boulevard Gouin, ce qui pourrait rendre son développement imminent. Le secteur est, quant à lui, devra se structurer autour du pôle communautaire et commercial qui sera constitué par le boulevard Pierrefonds, avec les plus fortes densités concentrées aux abords des collectrices, du nouveau boulevard nord-sud et du point de chute de transport collectif.
- L'unifamiliale jumelée et/ou en rangée devrait être appelée à jouer un rôle structurant du développement des îlots du secteur, un peu comme ce fut le cas à Bois-Franc. Non seulement ce type d'habitation contribue-t-il à constituer rapidement des milieux de vie conviviaux – particulièrement lorsque leur développement se déroule autour de *squares*, mais il représente une densité intéressante de l'ordre de 35 à 40 logement à l'hectare, à peine moins qu'une habitation multifamiliale de type quadruplex, tout en répondant davantage aux attentes des acheteurs de l'ouest de l'île, soit leur préjugé favorable envers l'unifamiliale conventionnelle.
- En fonction de la situation actuelle prévalant sur le marché, la maison unifamiliale (tous types confondus) pourrait être appelée à occuper de 40 % à 50 % des unités du projet de Pierrefonds-Ouest.

TYPOLOGIE D'HABITATON MOYENNE ET HAUTE DENSITÉ

- Dans une perspective de planification stratégique du développement, la copropriété serait probablement appelée davantage à engendrer le pas à l'unifamilial plutôt qu'à constituer les premières phases du développement.
- Le mode de vie en copropriété relève d'impératifs différents de celui de l'unifamilial. En effet, ce dernier est très axé sur la famille et les déplacements en voiture. Dans ce contexte, la notion de localisation géographique pèse généralement moins lourd dans le choix d'une maison. À l'inverse, la copropriété, pour avoir du succès, doit généralement faire reposer son offre en partie sur le facteur localisation (proximité des services, des transports, vues, etc.).
- Dans ce contexte, la création d'un milieu de vie convivial et la mise en place de l'armature de base du secteur Pierrefonds-Ouest (pôles structurants de transport collectif, de commerces et de parcs, voies collectrices) nous apparaissent comme une étape conditionnelle à la réalisation d'une composante importante d'unités offertes en copropriétés.
- Dans une perspective d'optimisation du phasage, la copropriété qui serait offerte dans les premiers stades de déploiement du projet aurait avantage à se limiter à des constructions de type bois/brique, principalement en raison de leur caractère plus abordable. Des immeubles de copropriétés constitués de trois unités (des triplex) pourraient aussi être offerts. Il s'agit d'un moyen de diversifier la nature de l'offre résidentielle sur le site tout en créant la possibilité que le site puisse éventuellement comporter une certaine composante locative privée.
- Les stades subséquents de développement pourront tabler sur la réalisation des phases antérieures du projet et le développement des services et des infrastructures sur le site pour venir offrir un produit de meilleure qualité (construction d'acier ou de béton) et de plus haute densité. Ces produits qui ne devraient pas excéder huit étages pourraient être situés près des services ou aux limites des aires de protection naturelle du site.
- Le même raisonnement, principalement en ce qui a trait à la disponibilité et à la proximité des services, s'applique aux résidences pour personnes âgées. Cependant, alors que les résidences pour personnes âgées constituent l'un des moteurs principaux de la densification des projets intégrés montréalais, la tendance vers des ensembles de très forte densité pourrait s'estomper en raison de l'arrivée prochaine de la cohorte des baby-boomers sur ce marché et dont on estime que les exigences en matière d'habitation pourraient trancher avec les modèles qui prévalent actuellement. À ce titre, les nouvelles tendances de concepts d'habitation intégrés qui regroupent les habitations en mode locatif et copropriétés offrant des services variés pourraient gagner en popularité. La possibilité pour la clientèle d'évoluer selon ses besoins au sein d'une même communauté pourrait aussi devenir un critère important de localisation.

CLIENTÈLE

- Un projet de grande envergure visant le marché de l'ouest de l'île devra tenir compte de la donne économique pour obtenir du succès, surtout dans la perspective où Pierrefonds-Roxboro (64 000 habitants) a un revenu moyen inférieur de 10 000 \$ à celui de l'aire de marché primaire prise dans son ensemble (279 000 habitants).
- La prise en compte de la réalité locale et de la compétition régionale en provenance de la portion ouest de l'aire de marché primaire est fondamentale dans la perspective où le projet vise à attirer son lot de premiers acheteurs et de familles. Autrement dit, pour résorber la fuite d'acheteurs qui se produit au profit du secteur Vaudreuil-Île-Perrot, l'offre devra être adaptée davantage aux gammes de prix et, incidemment, aux superficies habitables retrouvées dans ce secteur.
- Une grande part des acheteurs potentiels sont des travailleurs qui utilisent le corridor de l'autoroute 40 pour se rendre au travail. Si les lieux de travail de l'ouest de l'île accueillent de manière prédominante des travailleurs de l'ouest de l'île (44 %), on dénote une bonne part de travailleurs en provenance de Saint-Laurent (plus de 20 %), de Vaudreuil et du Suroît dans son ensemble (plus de 25 %) (CIMTU, 2003).
- Le secteur de Pierrefonds-Ouest propose aussi un meilleur emplacement en égard à la circulation automobile, particulièrement aux heures de pointe. Les problèmes croissants d'engorgement dans le secteur Vaudreuil-Île-Perrot – une conséquence du fort développement résidentiel des dernières années – pourraient aussi contribuer à court-circuiter les fuites d'acheteurs vers Vaudreuil-Île-Perrot et à plus forte raison si le projet offre un milieu de vie distinctif axé sur les principes des collectivités viables.
- Selon les types de produits, la clientèle principale pourrait trouver être la suivante :
 - Unifamiliales isolées : travailleurs de l'aire de marché primaire, familles et acheteurs plus expérimentés.
 - Unifamiliales attachées : premiers acheteurs (travailleurs locaux), les acheteurs plus mûres cherchant à réduire les charges de responsabilités (temps, argent, etc.) reliées à leur unifamiliale (ces acheteurs pourraient être en quête de produits plus haut de gamme).
 - Copropriétés : premiers acheteurs (unités haut de gamme réservées dans des phases ultérieures de développement et destinées à un marché de niche).

PRIX ET CAPACITÉ D'ABSORPTION

- Pour assurer une absorption optimale dans le projet, l'offre doit être dominée par l'unifamiliale. La gamme de prix de démarrage potentielle s'établirait ainsi :
 - Unifamiliales attachées : de 250 000 \$ à 350 000 \$
 - Unifamiliales isolées : de 325 000 \$ à 500 000 \$
 - Copropriétés (bois/brique) : de 150 000 \$ à 300 000 \$
 - Triplex : environ 525 000 \$

- Le projet pourra susciter des primes de ventes substantielles après son démarrage, comme nous l'avons observé dans plusieurs projets intégrés de la région de Montréal (15 % à 30 %) et il y a raison de croire que la vitesse d'absorption pourra bénéficier des qualités uniques du site pour autant que la planification, le concept d'aménagement et la stratégie de mise en œuvre soient coordonnés afin d'assurer une mise en valeur optimale des atouts et avantages du projet et du site. À ce titre, les projets intégrés nécessitent généralement des investissements supérieurs d'emblée, de manière à profiter plus rapidement de primes sur le prix de vente et l'absorption.
- Le succès de l'offre en copropriété est conditionnel à la constitution d'un milieu de vie complet autour d'un pôle de desserte commerciale, communautaire et de transit sur le boulevard Pierrefonds. Les prix devront être ceux du marché (200 \$ à 225 \$ par pied carré), jusqu'à ce que le projet atteigne son rythme de croisière.
- Dans la perspective où le projet comptera 5 000 unités, et conditionnellement à ce que le marché demeure stable, il faut envisager une période de mise en marché et de développement minimale de 15 ans, à raison d'une absorption annuelle se situant entre 300 et 350 unités. Un tel rythme d'absorption est ambitieux et s'apparente aux meilleurs exemples en cette matière à l'échelle métropolitaine, comme Bois-Franc et Longueuil-sur-le-Parc.
- Une telle absorption représente le double des mises en chantier de 2007 dans Pierrefonds-Roxboro et environ 90 % des mises en chantier totales dans l'ouest de l'île. Pour atteindre ce rythme, Pierrefonds-Roxboro devra assurer une absorption environ 2,5 fois supérieure d'unités neuves par rapport à l'année 2007.
- Ainsi, il est impensable que ce niveau d'absorption puisse être atteint sans ravir une part de marché du secteur florissant de Vaudreuil-Île-Perrot (environ 1 480 unités absorbées et 1 528 mises en chantier en 2007).
- Pour atteindre cet objectif, il est impératif qu'une diversité de gammes de produits soit offerte sur le marché à des prix différents et cela, sur une base simultanée.

IDENTITÉ

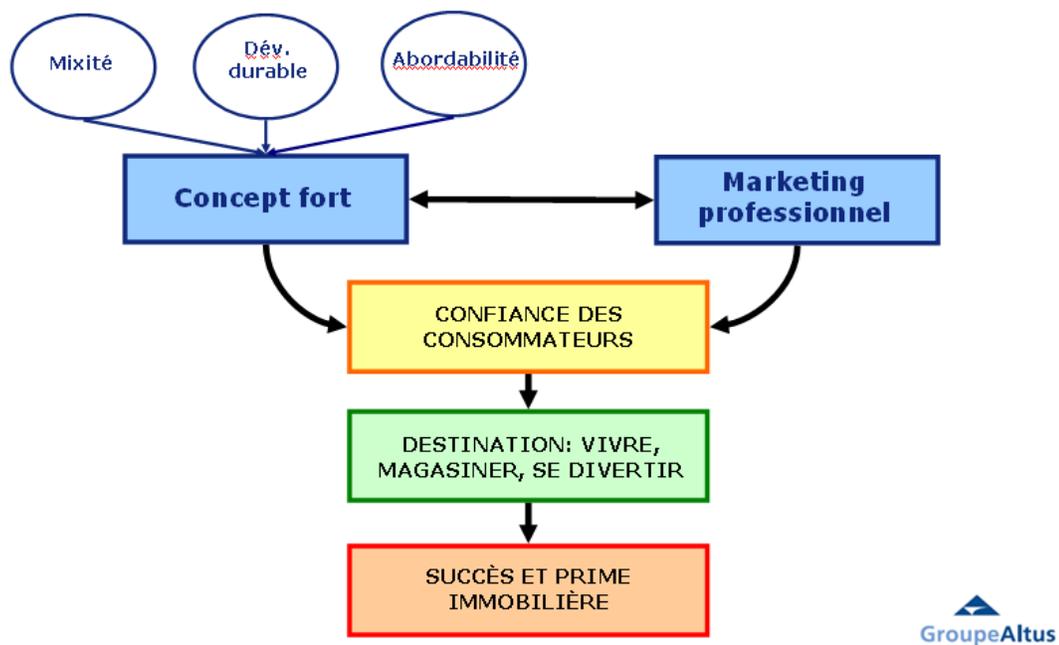
- L'identité du projet devrait reposer sur trois axes : une communauté durable, une communauté ouverte et une communauté exemplaire.
- Une communauté durable se traduirait entre autres par les éléments suivants :
 - Le caractère durable du projet doit prendre forme au premier chef dans la mise en valeur des caractéristiques écologiques et naturelles intrinsèques au site et les intégrer comme valeur ajoutée au projet. À ce titre, les espaces de haute valeur écologique devront faire l'objet d'aménagement et devront être perméables avec le reste du projet (accessibilité).

- La certification LEED-ND constituerait une norme à atteindre minimale pour ce projet. Éventuellement, le potentiel de certification LEED pour les bâtiments devrait être examiné, particulièrement avec les unités offertes en copropriétés.
- Adopter une politique globale de développement durable pour le site, avec une attention particulière aux thèmes suivants : des aménagements conviviaux pour la famille et les enfants, des aménagements favorisant le transport actif, une politique de sécurité alimentaire (par exemple assurer la disponibilité à un espace de jardinage communautaire à tous les résidents n'ayant pas accès à une cour privée).
- Une communauté ouverte se traduirait entre autres par les éléments suivants (cet axe est complémentaire à l'axe du développement durable) :
 - Compter sur une diversité de types de logements.
 - Offrir des modes flexibles d'occupation comme la copropriété et le locatif, mais aussi maximiser les opportunités permettant à tous les types de clientèle d'être accommodée dans ses besoins : triplex (subdivisés en copropriétés et pouvant être revendus), unités de type *work-live* pour travailleurs autonomes ou artisans, maisons offrant un potentiel multigénérationnel (par exemple en créant deux accès distincts).
 - Avoir une politique d'« abordabilité » sans équivoque. La barre des 30 % de logement abordable et social (maximum 10 %) nous apparaît justifiable.
 - Offrir une gamme de services complète pour accommoder les besoins quotidiens des familles, des personnes âgées, des travailleurs autonomes (espaces et installations de bureau et de salle de réunion mobiles pouvant être loués sur une base ponctuelle), etc.
- Une communauté exemplaire se traduirait entre autres par les éléments suivants :
 - Cohérence architecturale du concept dans son ensemble : mobilier urbain distinctif comme identité du quartier et fil conducteur entre les parties du projet, enfouissement des fils et câbles, contribution de l'art public, de places et de parcs, avec le concours des artisans et créateurs locaux – la cohésion architecturale du projet pourrait être assurée par l'adoption d'un PIIA avec des objectifs et critères bien établis.
 - Un pôle communautaire et de services structuré par le transport collectif.

MISE EN OEUVRE

- En ce qui a trait aux enjeux relatifs à la mise en œuvre du projet, il importe surtout de retenir les points suivants :
 - Dans le cadre d'un projet intégré, les investissements initiaux nécessaires au démarrage d'un projet sont généralement très importants et excèdent ceux nécessaires au démarrage des projets conventionnels. Cet impératif découle des infrastructures plus sophistiquées (artère principale, mobilier urbain, parcs et espaces verts aménagés, places publiques, transport collectif) autour desquelles sont articulés l'identité et la personnalité de ce type de projet. La responsabilité financière de ces investissements incombe par ailleurs tant au secteur privé que public et ce partage doit être établi dans le cadre d'un protocole d'entente qui établit la responsabilité de chacun ainsi que la répartition des bassins de taxation. Les primes de vente observées sur le marché (et incidemment, les primes d'évaluation foncière) pour les projets intégrés viennent compenser pour ces débours. Dans le cas du site sujet, il est clair que le boulevard urbain et le prolongement du boulevard Pierrefonds représentent des dépenses importantes qui sous-tendent la faisabilité du projet.
 - Le phasage doit être réglé de manière à optimiser la création d'un milieu de vie convivial dans les premiers instants de l'existence du projet. Cela aura pour effet de maximiser l'effet d'entraînement nécessaire à la création d'une prime immobilière. Les maisons de villes ou la copropriété de densité moyenne (trois étages bois/brique) constituent des typologies dont la densité et le caractère abordable se prêtent bien au lancement d'un nouveau projet. Les meilleurs sites peuvent être réservés aux maisons unifamiliales et aux copropriétés de béton qui pourront commander de meilleurs prix de vente et de meilleures primes liées à l'emplacement.
 - Le projet doit reposer sur un effort de marketing unifié, indistinctement des constructeurs qui y participent, cela contribue à la confiance du consommateur, en plus de maximiser la visibilité du projet et de refléter sa cohérence du point de vue de l'aménagement.

- L'illustration ci-dessous schématise les conditions de réussite du projet en égard à la création d'un concept fort appuyé par un marketing adéquat.



AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE

DÉFINITION

L'arrondissement Pierrefonds-Roxboro appartient à la Ville de Montréal, il est localisé à l'extrémité nord-ouest de l'île et longe la Rivière-des-Prairies sur une distance de 29,5 kilomètres ⁽¹⁾. Il appartient à ce titre au *West-Island*. L'arrondissement d'aujourd'hui est composé des anciennes villes de Roxboro, d'une superficie de 2,07 kilomètres carrés, et de Pierrefonds, d'une superficie de 24,9 kilomètres carrés.

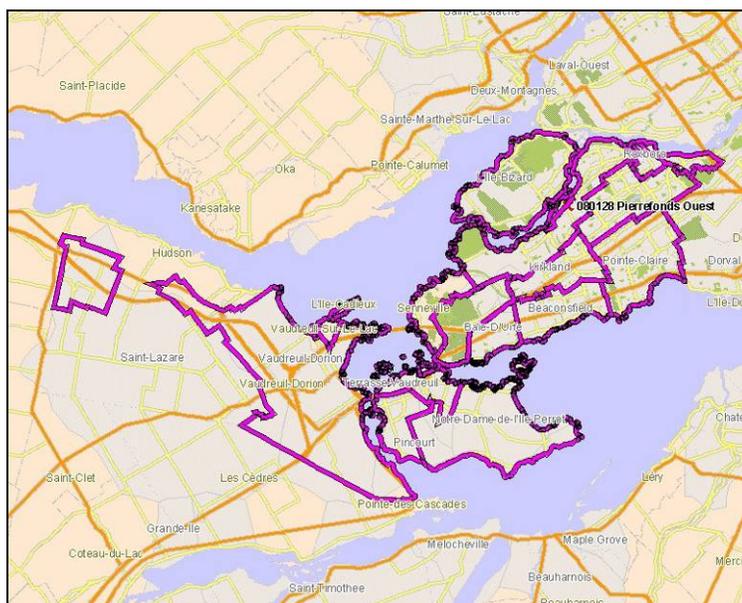
Pierrefonds-Roxboro est accessible par l'autoroute Transcanadienne et le boulevard Gouin qui longe la Rivière-des-Prairies et traverse l'île de Montréal dans la direction est-ouest. Le pont Jacques-Bizard relie l'arrondissement, ainsi que l'île de Montréal, à l'Île-Bizard/Sainte-Geneviève.

L'aire de marché primaire retenue dans le cadre de cette étude se compose de 14 villes et de 2 arrondissements :

- Arrondissement Pierrefonds-Roxboro;
- Arrondissement Île-Bizard–Sainte-Geneviève;
- Dollard-des-Ormeaux;
- Pointe-Claire;
- Beaconsfield;
- Kirkland;
- Baie-d'Urfé;
- Sainte-Anne-de-Bellevue;
- Senneville;
- Vaudreuil-sur-le-lac;
- Vaudreuil Dorion;
- Terrasse-Vaudreuil;
- Pincourt;
- Notre-Dame-de-l'Île-Perrot;
- L'Île-Cadieux;
- L'Île-Perrot.

Carte 1: Aire de marché primaire selon le découpage municipal.

Source: Anysite



⁽¹⁾ <http://ville.montreal.qc.ca/>.

L'aire de marché primaire regroupe la majorité du territoire communément désigné comme le *West Island* de Montréal, ainsi que Vaudreuil-Dorion et les villes situés sur l'Île-Perrot.

Les trames communes de l'aire de marché primaire sont multiples. La principale est que ses parties sont traversées par l'autoroute 40 qui en constitue l'épine dorsale économique – il s'agit en outre de l'un des pôles d'emploi et de services structurant de la région métropolitaine. Par ailleurs, la forme urbaine de l'aire de marché primaire est clairement de type suburbain, mis à part quelques exceptions, comme par exemple le noyau villageois de Sainte-Anne-de-Bellevue. Il en résulte en quelque sorte une unité de voisinage relativement cohérente, dans sa forme à tout le moins. Quant au secteur de l'aire de marché primaire situé de l'autre côté du confluent des rivières des Prairies et des Outaouais, il constitue le prolongement naturel du *West-Island* et ce secteur est sujet, depuis quelques années, à une poussée de développement résidentiel importante qui fait concurrence aux secteurs ouest de l'île de Montréal.

Les arrondissements Saint-Laurent, Lachine, LaSalle et surtout la ville de Dorval sont souvent identifiés au *West-Island*. Or, ils ont été exclus de notre aire de marché primaire pour les raisons suivantes : d'une part, leur tissu urbain est plus ancien et leur composition sociodémographique est incidemment différente. D'autre part, leur espace économique n'est pas structurée par la dominance de l'autoroute 40 – comme dans notre aire de marché primaire – mais aussi par les autoroutes 20 et 15 et davantage par le centre-ville de Montréal.

PROFIL SOCIOÉCONOMIQUE

TABLEAU SOMMAIRE COMPARATIF

Caractéristiques démographiques				
VARIABLES DÉMOGRAPHIQUES	Pierrefonds-Roxboro	Aire de marché primaire	Île de Montréal	RMR-Montréal
POPULATION				
2007 Population Totale	63,995	278,776	1,895,234	3,710,386
2001-2007 Croissance	3.37%	6.68%	2.36%	5.68%
2007-2010 Augmentation projetée	1.90%	3.63%	1.37%	2.87%
2001-2026 Augmentation projetée	n.a.	n.a.	14.80%	16.00%
MÉNAGES				
2007 Ménages	24,672	104,100	876,945	1,592,256
2001 Taille moyenne	3	2.8	2.2	2.4
2007 Taille moyenne	3	2.6	2.1	2.3
2001 Ménages-une seule personne	22%	20%	37%	30%
2007 Ménages-une seule personne	28%	26%	43%	36%
ÂGE				
2001 Âge médian	35.9	36.7	37.3	36.9
2007 Âge médian	36.0	37.1	38.3	38.2
LANGUE MATERNELLE				
2001 Anglais	49.72%	50.71%	28.06%	19.34%
2001 Français	42.22%	43.36%	62.53%	74.43%
2001 Autre	1.25%	0.80%	2.27%	1.42%
TENURE				
2001 Propriétaires	68.15%	75.01%	35.77%	50.20%
2001 Locataires	31.85%	24.99%	64.23%	49.80%
REVENU 2007				
2007 Revenu moyen des ménages	65,124	77,679	39,131	49,409
2007 Revenu moyen par personne	27,987	34,017	27,727	28,258
REVENU DES MÉNAGES-2007				
< 20 000\$	11.56%	8.38%	25.63%	19.65%
20 000 \$ - 40 000 \$	17.80%	14.25%	25.48%	21.97%
40 000\$ - 60 000\$	16.91%	15.04%	18.01%	17.80%
60 000\$ - 80 000\$	14.57%	13.94%	10.98%	12.80%
80 000 \$ - 100 000 \$	16.36%	17.41%	7.98%	11.76%
100 000 \$ +	22.80%	30.97%	11.92%	16.02%
EMPLOI				
2001 Taux de chômage	6.30%	5.53%	9.20%	7.44%
2007 Taux de chômage	n.a.	n.a.	9.00%	7.00%
2001 Taux d'emploi	64.68%	65.76%	57.19%	60.93%
2007 Taux d'emploi	n.a.	n.a.	60.00%	67.40%
ÉVALUATION FONCIÈRE MUNICIPALE				
2007 (x 1,000\$)	n.a.	19 659 347 *	161 173 548	292 362 478

* Valeur qui n'inclut pas les arrondissements Pierrefonds et L'Île-Bizard-Sainte-Genève

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

POPULATION

L'arrondissement Pierrefonds-Roxboro où si situe notre site sujet a été comparé à l'aire de marché primaire, à l'île de Montréal ainsi qu'à la région métropolitaine de recensement de Montréal (RMR). En 2007, la population de Pierrefonds-Roxboro était estimée à 63 995. En 2001, presque 50 % était anglophone et 42 % était francophone. L'augmentation projetée entre 2007 et 2010 est de 1,9 %, un taux supérieur à celui de l'île de Montréal, mais nettement inférieur à celui de l'aire de marché primaire (3,63 %) et à la RMR (2,97 %).

Entre 2001 et 2007, le nombre de ménages formés d'une seule personne a augmenté de 22 % à 28 %, ce qui représente un taux d'augmentation supérieur à ceux enregistrés dans l'île et la RMR, mais supérieur à celui de l'aire de marché primaire qui a vu le nombre de ménages de personnes seules augmenter de 30 % pour passer de 20 % à 26 %.

Quant à la structure de la population, on constate dans Pierrefonds-Roxboro et le secteur sujet une présence plus forte de jeunes de 0 à 19 ans (ce qui se reflète dans la taille moyenne des ménages qui atteint entre 2,8 et 3,0). La population active est relativement équivalente dans les quatre secteurs, mis à part dans l'aire de marché primaire, en recul vis-à-vis des autres secteurs en ce qui a trait aux 25-34 ans. Une explication potentielle pourrait résider dans la plus faible proportion d'institutions postsecondaires. Avec le Cégep Gérald-Godin, Pierrefonds-Roxboro est peut-être mieux en mesure de retenir cette cohorte. Enfin, on constate que le vieillissement de la population est moins déterminant dans l'aire de marché primaire.

Tableau 1

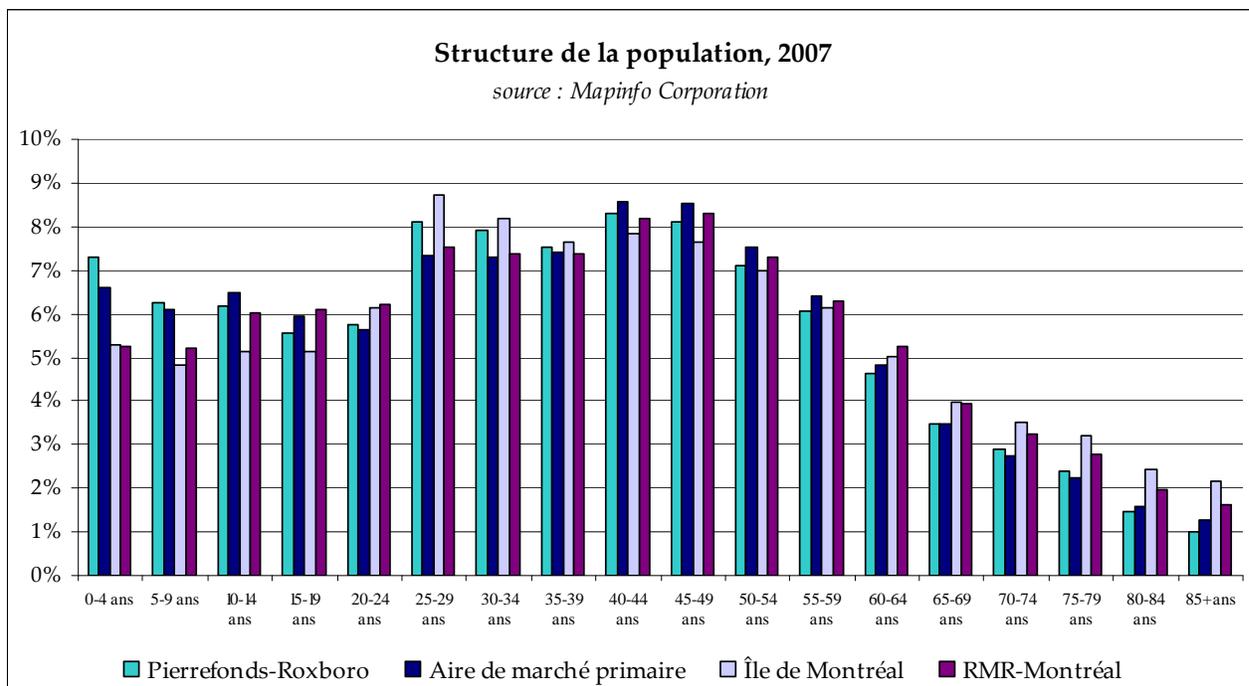


Tableau 2

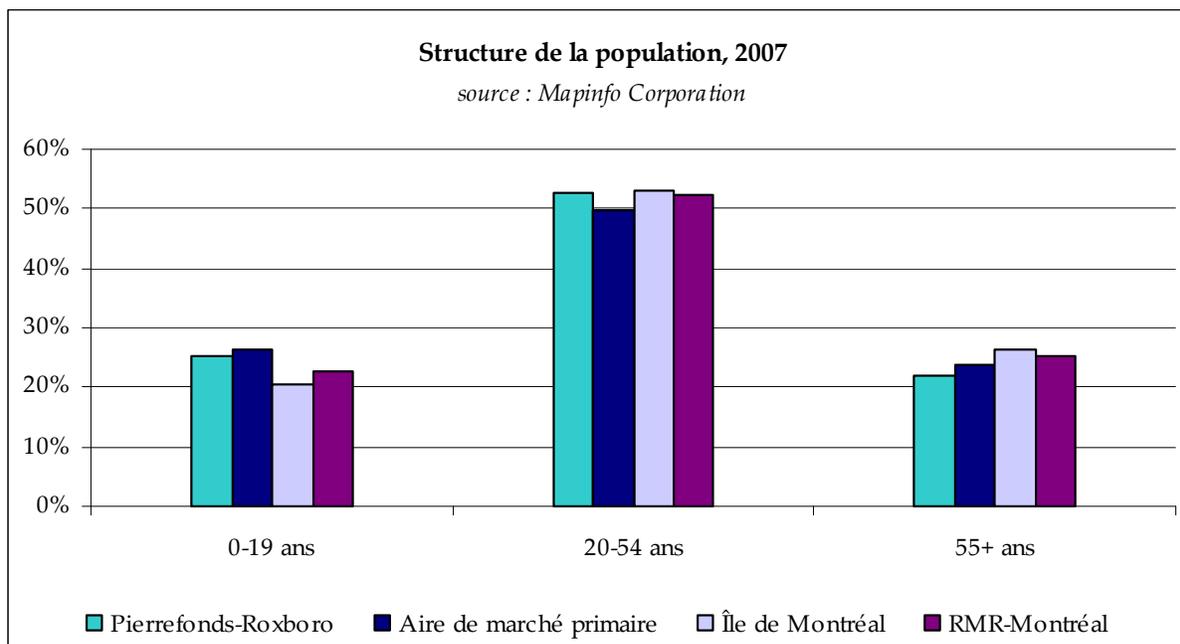
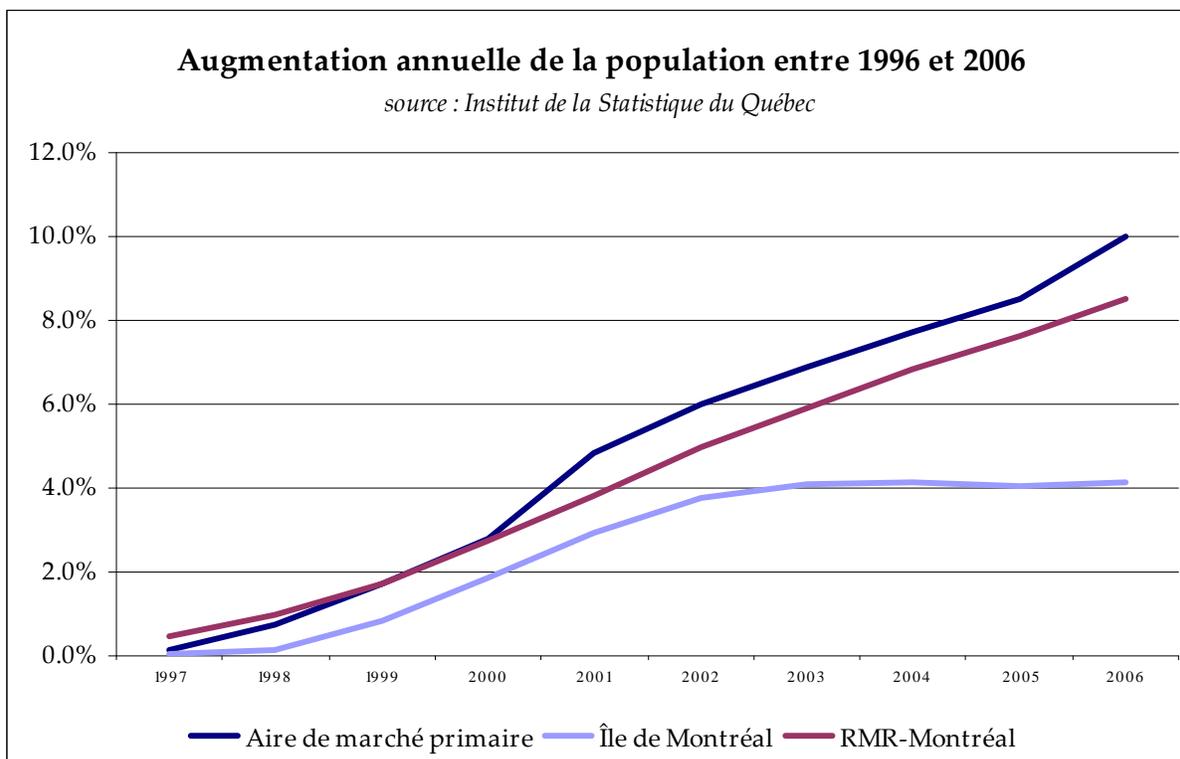


Tableau 3

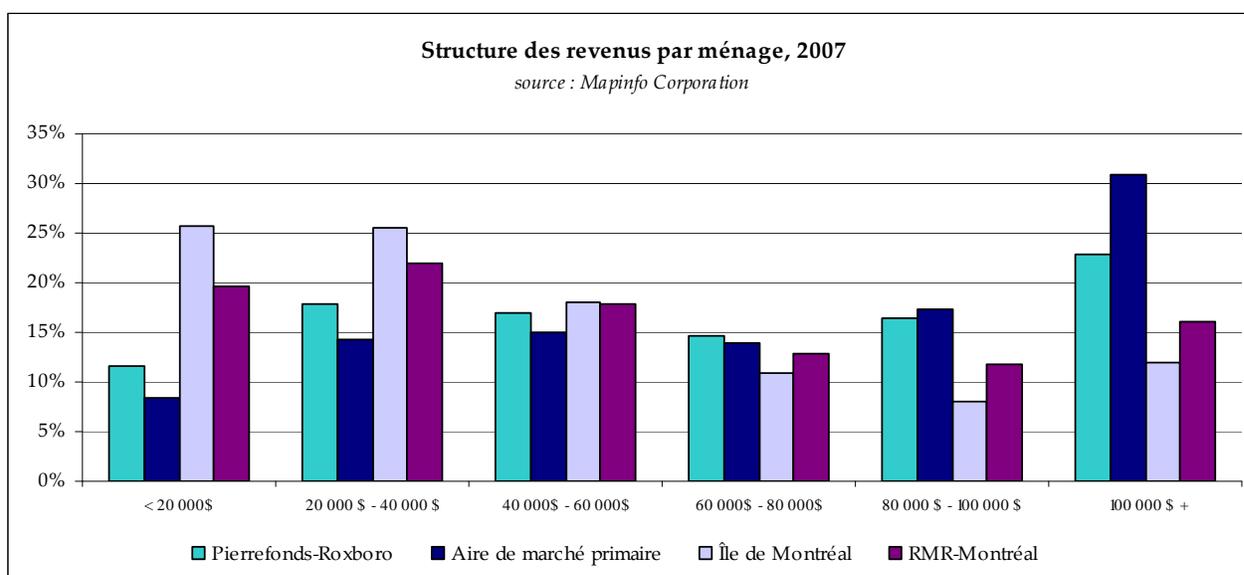


Note: L'Aire de marché primaire n'inclut pas les arrondissements Pierrefonds et l'Île-Bizard-Sainte-Genève.

EMPLOI ET REVENU

En 2007, le revenu moyen par ménage dans le secteur d'étude était de 65 124 \$, comparativement à 77 679 \$ dans l'aire de marché primaire. Ces revenus familiaux sont significativement supérieurs à ceux de l'île de Montréal et de la RMR de Montréal. Conséquemment, la proportion de ménages ayant un revenu supérieur à 60 000 \$ est plus importante, alors que la part de ménages qui touchent un revenu inférieur à 40 000 \$ dépasse à peine 29 % pour Pierrefonds-Roxboro et qu'elle représente moins de 23 % pour l'aire de marché primaire.

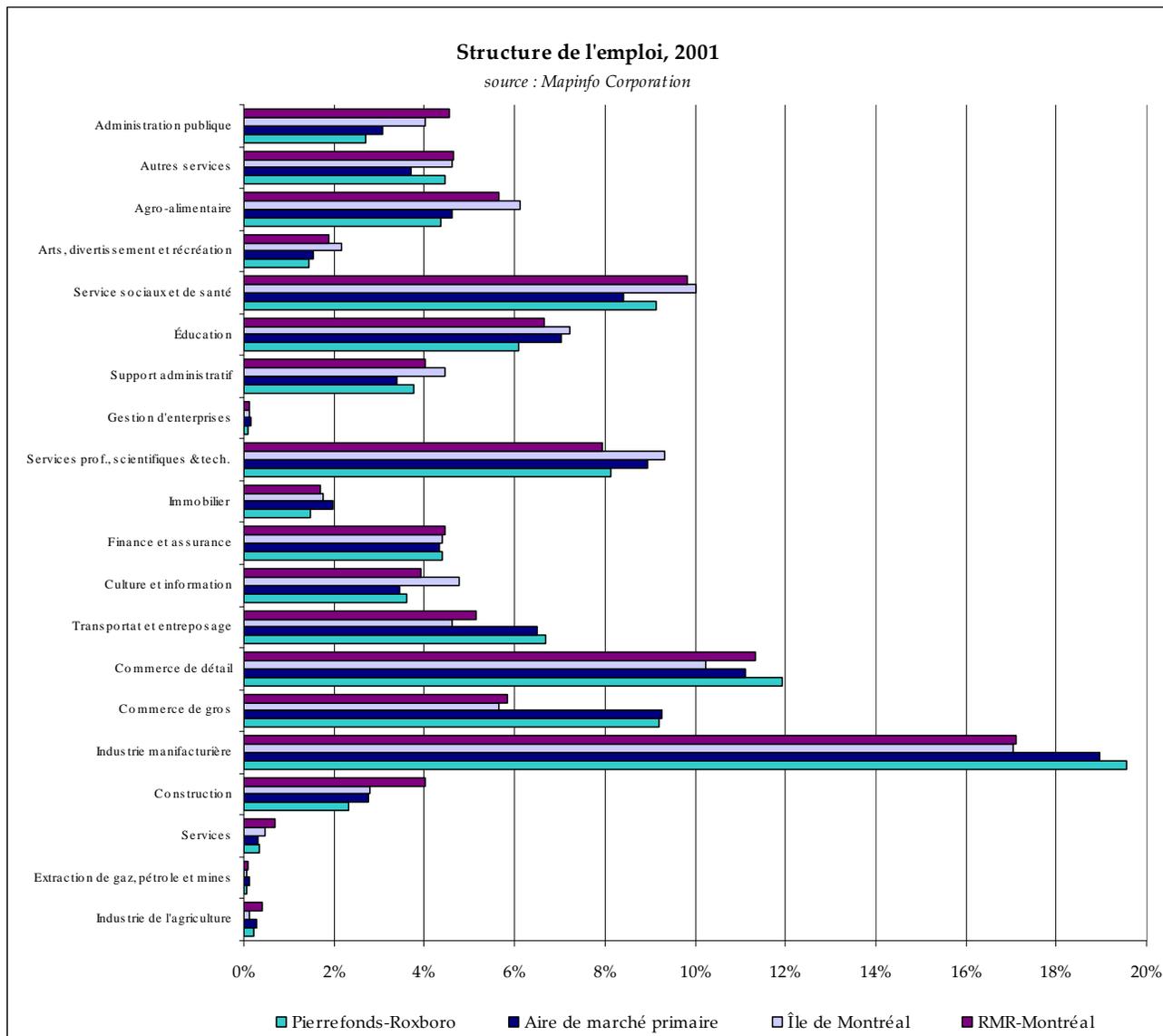
Tableau 4



En 2001, les taux d'emploi enregistrés dans l'aire de marché primaire et Pierrefonds-Roxboro (aux alentours de 65 %) sont nettement supérieurs à ceux des deux autres secteurs -- 57 % et 61 % pour l'île de Montréal et la RMR respectivement et les taux de chômage (5,5 % et 6,3% respectivement) sont nettement inférieurs à ceux des deux derniers.

Selon le tableau 5, l'emploi dans le secteur de Pierrefonds-Roxboro et dans l'aire de marché primaire est largement dominé par l'industrie manufacturière qui occupe plus que 19 % des emplois, ainsi que le commerce de détail qui occupe entre 11 % et 12 % des emplois.

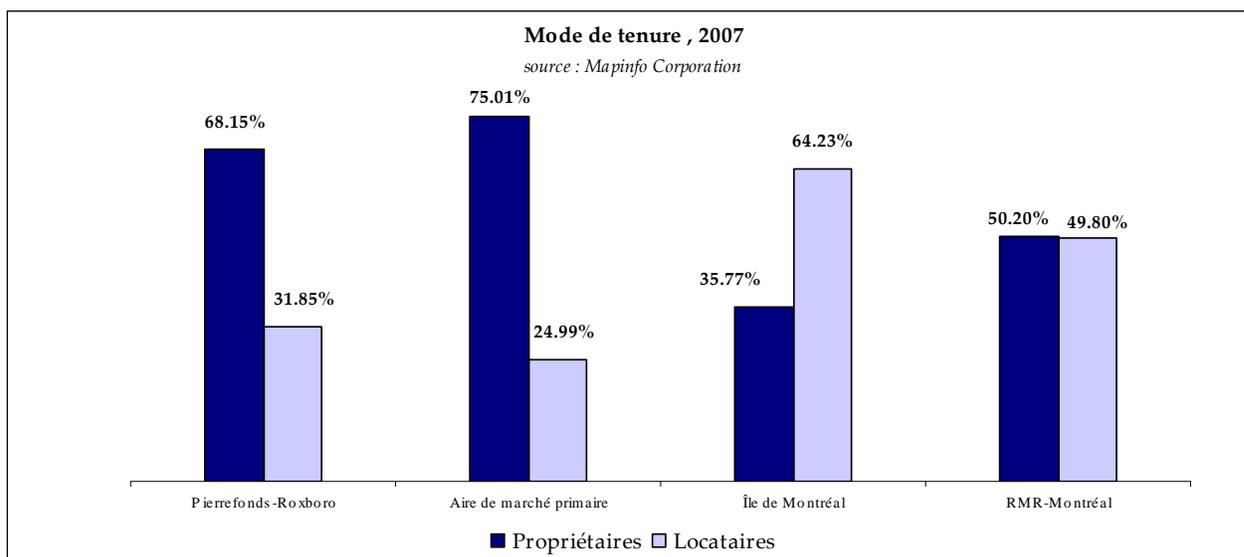
Tableau 5



TENURE ET HABITATION

Selon le tableau 6, l'arrondissement Pierrefonds-Roxboro et l'aire de marché primaire comptent beaucoup plus de propriétaires comparativement à l'île de Montréal et à la RMR. Le marché immobilier résidentiel est orienté beaucoup plus vers la propriété (68 % et 75 %) que le locatif (32 % et 25%) dans les deux secteurs d'étude, alors que sur l'île de Montréal, c'est la situation inverse qui prévaut. La RMR tend à avoir les deux catégories à parts égales.

Tableau 6



ACTIVITÉ DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION : RMR VERSUS ÎLE DE MONTRÉAL

Au cours de la période 2003-2007, la croissance générale du secteur immobilier de la RMR a été plus vigoureuse que dans l'île de Montréal, où on a enregistré un taux de croissance (en \$) négatif pour les secteurs de construction commerciale et résidentielle (voir tableaux 7 et 8). Par contre, le secteur industriel a connu une croissance significative dans les deux territoires, soit de 15,6 % et 11,8 %, comparativement aux autres secteurs.

Dans les deux régions, la valeur globale des nouveaux permis de construction augmente légèrement depuis 2005, après avoir subi un recul. Toutefois, la part du secteur résidentiel tend à perdre de l'importance (en \$) au profit des secteurs institutionnel et commercial, dont les parts pour la RMR sont passées de 5 % et 16 % en 2005 à 10 % et 21 % en 2007 respectivement.

Tableau 7: Analyse des valeurs des permis de construction délivrés à la RMR de Montréal

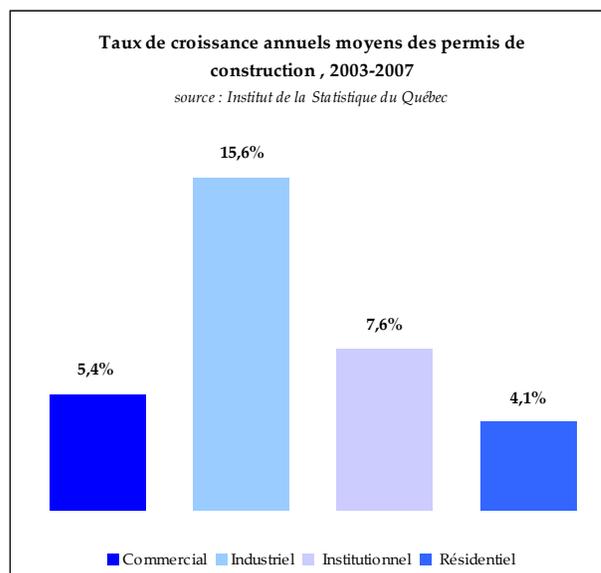
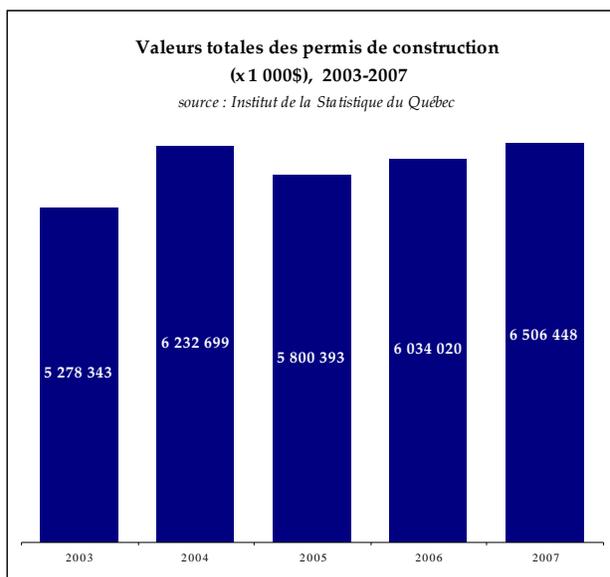
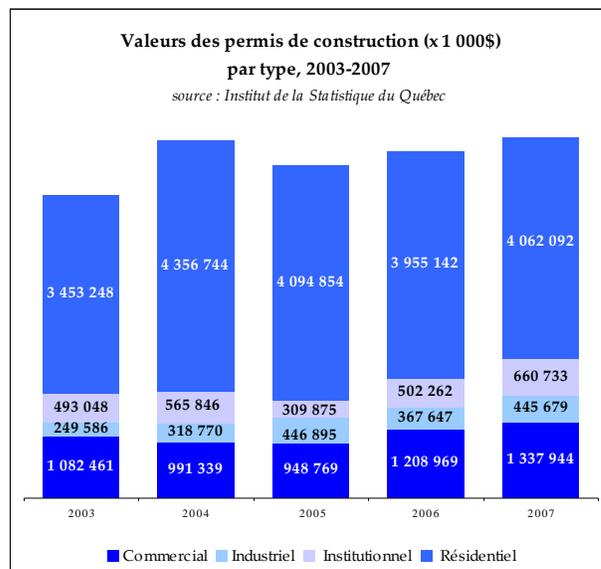
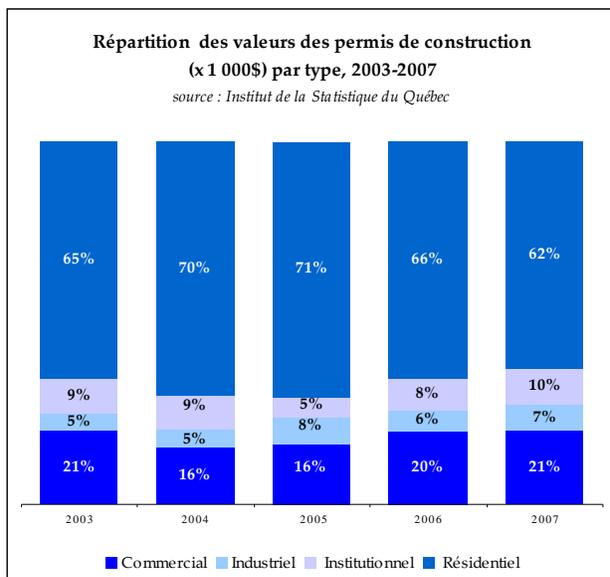
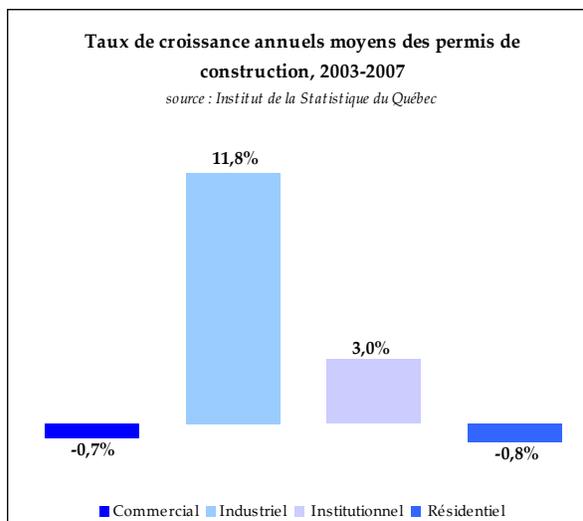
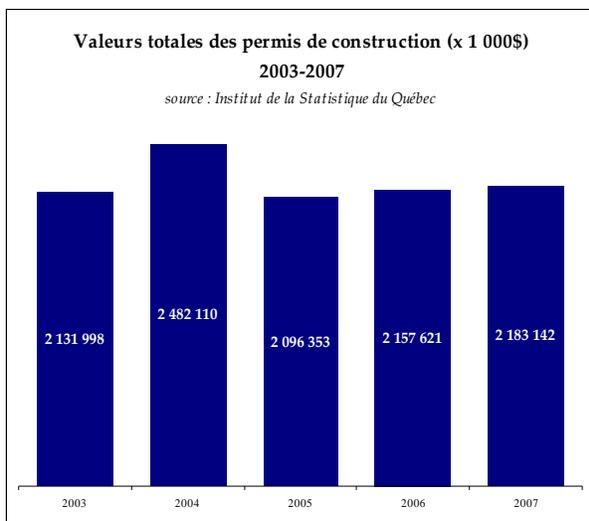
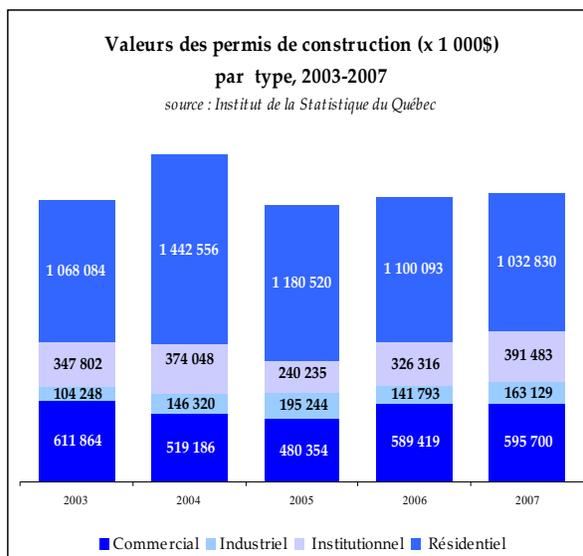
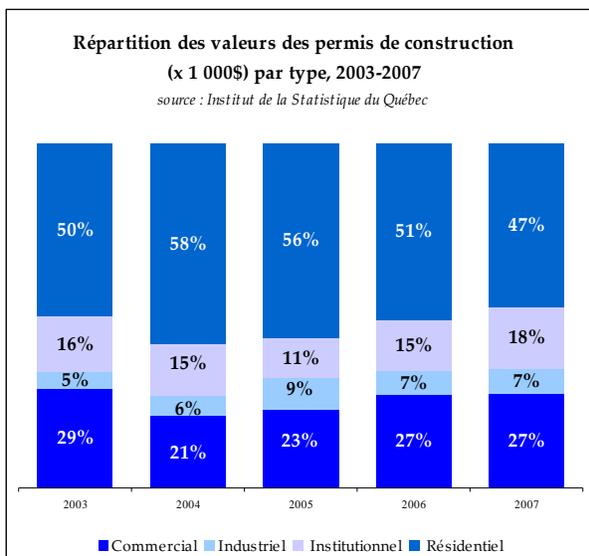


Tableau 8: Analyse des valeurs des permis de construction délivrés sur l'île de Montréal



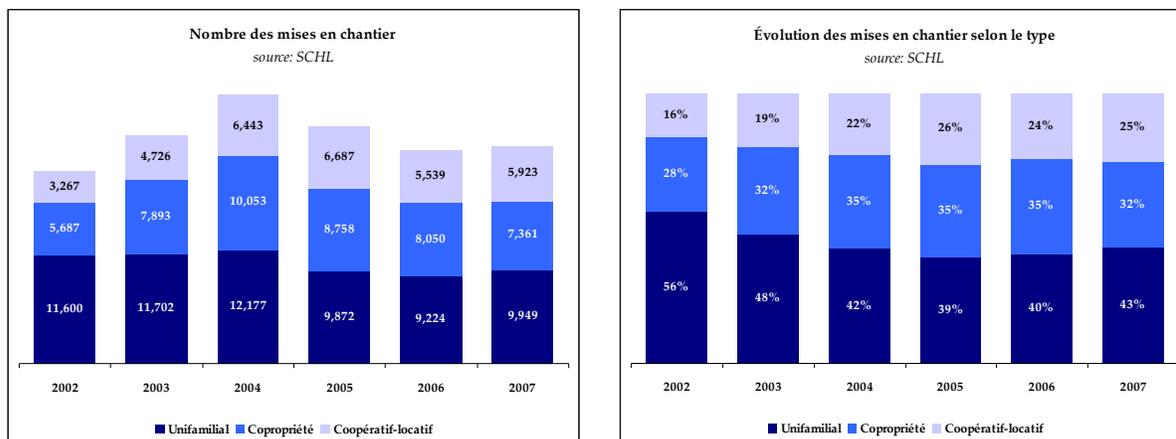
ANALYSE DES INDICATEURS DU MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RMR DE MONTRÉAL

Le marché immobilier résidentiel de la région de Montréal se porte très bien. Dans les résultats préliminaires du premier trimestre de 2008, tout semble indiquer que la détente enregistrée entre 2005 et 2007, après la pointe de 2004, ne se prolongera pas en 2008. En effet, les données préliminaires de mises en chantier indiquent une augmentation de 26,1% à pareille date l’an dernier (7,4% pour mars seulement) (SCHL, 2008).

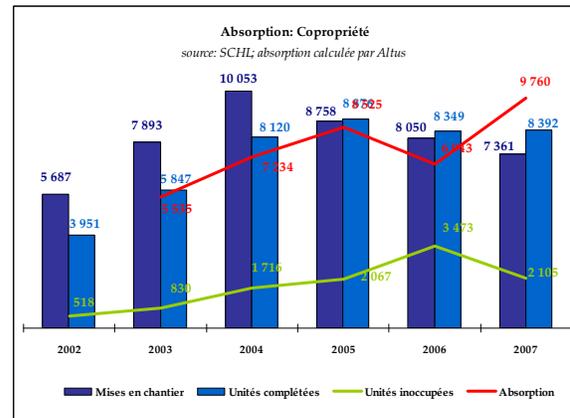
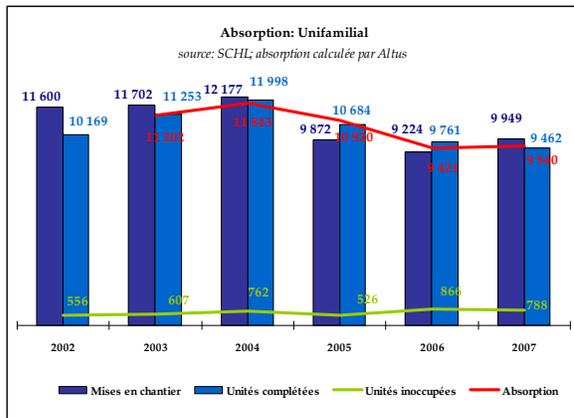
La maison unifamiliale isolée continue d’occuper la part du lion en termes d’importance dans le volume des mises en chantier mais elle accuse un recul par rapport aux autres types (jumelé, en rangée, etc.) : les jumelées ont augmenté de 37,2% depuis le premier trimestre 2007. Quant à la copropriété, elle est en progression de 24,2% (SCHL, 2008).

Mises en chantier dans la RMR de Montréal : 2002-2007 (SCHL, 2008)

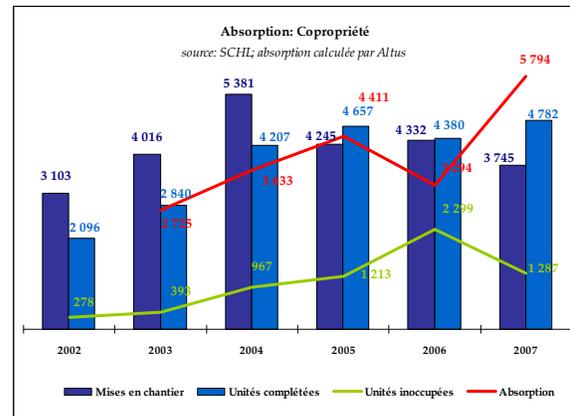
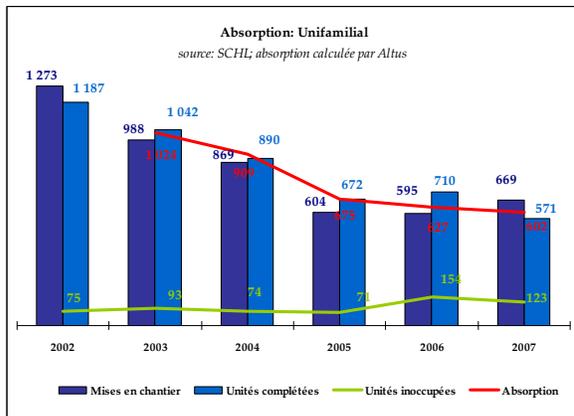


En comparant l’activité de mise en chantier de la RMR avec celle de l’île, on constate que, du côté des copropriétés, le rythme des mises en chantier sur l’île de Montréal est au diapason de celui de la RMR et représente bon an, mal an de 50% à 60% du volume régional. Inversement, les unifamiliales ont constamment perdu du terrain entre 2002 et 2007 au profit des autres secteurs de la RMR, ce qui résulte entre autres de l’augmentation du prix des terrains et de leur rareté sur l’île de Montréal.

Évolution de l'absorption et des unités achevées inoccupées des unifamiliales et de la copropriété dans la RMR de Montréal : 2002-2007 (SCHL, 2008)



Évolution de l'absorption et des unités achevées inoccupées des unifamiliales et de la copropriété sur l'île de Montréal : 2002-2007 (SCHL, 2008)

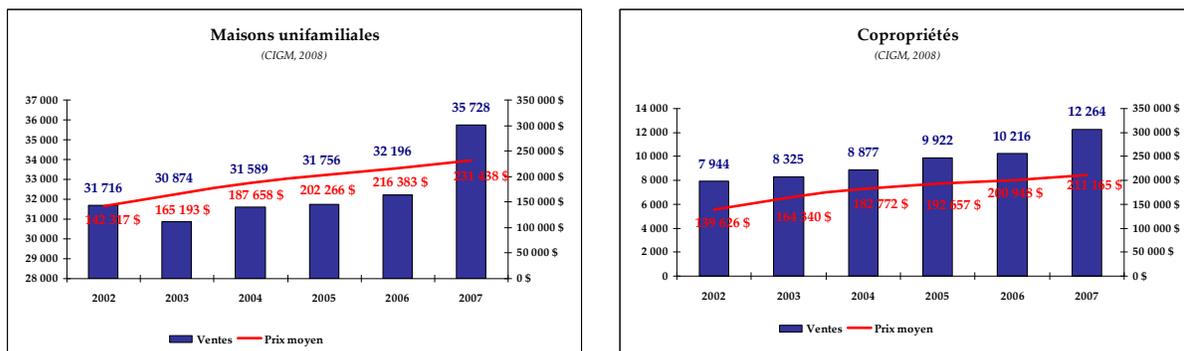


En ce qui a trait à la revente dans la région couverte par la Chambre immobilière du grand Montréal, l'année 2007 a connu une augmentation sans précédent du volume de transactions entre 17% et 20%, alors que les prix de vente moyen ont connu une progression de 5 % à 7 %. Les prix de vente progressent donc moins rapidement depuis 2005 et l'on peut en conclure que le marché tend de plus en plus vers l'équilibre. Le marché reste néanmoins sain, surtout lorsqu'on considère l'augmentation de la demande et l'augmentation honnête du prix de vente moyen des unités.

Les résultats du premier trimestre 2008 évoluent en ce sens, l'augmentation du prix de vente moyen est de 5,5 % (au même rythme que l'augmentation du prix moyen dans le neuf, selon les estimations de la SCHL) au premier trimestre, alors que le volume de vente tend à se stabiliser depuis pareille date l'an dernier (baisse de 3 %). Néanmoins, les produits disponibles prennent preneur plus facilement (46 % des contrats se sont soldés par une vente en 2008, alors que ce rapport était de 39 % en 2007) et plus rapidement, avec une exposition des produits sur le marché de 79 jours en 2008, contre 84 en 2007.

À titre comparatif, le prix de vente moyen des unifamiliales dans le marché de la revente dans la RMR à Montréal au premier trimestre 2008 était de 235 480 \$, contre 326 547 \$ pour le neuf, soit un écart de 38 %.

Évolution des prix de revente des unifamiliales et de la copropriété dans la RMR de Montréal : 2002 - 2007 (CIGM, 2008)



ANALYSE COMPARATIVE

Dans le contexte du mandat qui nous est confié, il importe d'examiner, sur une base comparative, le comportement du marché de l'aire de marché primaire avec les pôles d'attraction de banlieue de première couronne de la région métropolitaine de Montréal, en l'occurrence :

- Laval;
- la Rive-Sud, incluant les villes de Boucherville, Longueuil, Saint-Lambert, Brossard, La Prairie et Saint-Bruno-de-Montarville;
- le secteur composé de Vaudreuil-Dorion et de l'Île-Perrot (partie de Vaudreuil-Soulanges).

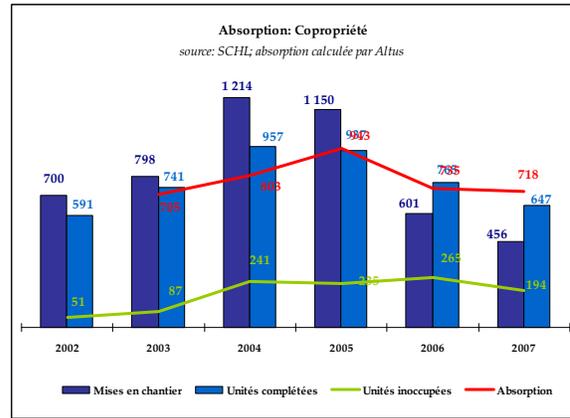
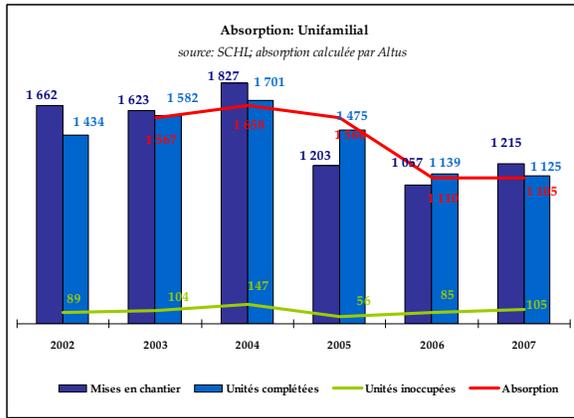
Pour les fins de la présente analyse, le secteur désigné comme « l'ouest de l'île de Montréal » comprend les villes de Senneville, Sainte-Anne-de-Bellevue, Pointe-Claire, Baie-d'Urfé, Beaconsfield, Kirkland, Dollard-des-Ormeaux et les arrondissements de Pierrefonds-Roxboro et de l'Île-Bizard-Sainte-Geneviève.

Il est intéressant de constater, dans la première série de tableaux, que le secteur de Vaudreuil-Île-Perrot, à l'inverse de la tendance lourde de 2005 qui voyait les mises en chantier réduire de manière significative à l'échelle métropolitaine, a dans l'ensemble connu une augmentation de son activité de mise en chantier d'unifamiliales.

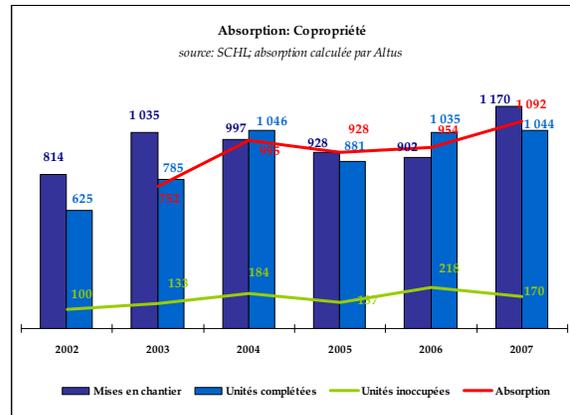
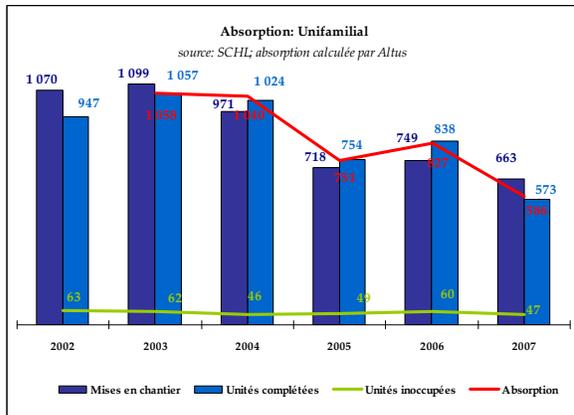
En 2006, les mises en chantier d'unifamiliales dans ce secteur ont rejoint les performances de Laval (environ 1 000 nouvelles fondations coulées) alors qu'en 2007, le secteur a clairement surpassé Laval (plus de 1 300 mises en chantier, contre environ 1 200). La Rive-Sud, quant à elle, avait un volumes deux fois moins important, avec 660 mises en chantier environ.

Évolution de l'absorption et des unités achevées inoccupées des unifamiliales et de la copropriété dans les pôles de développement suburbains de première couronne : 2002 - 2007 (SCHL, 2008)

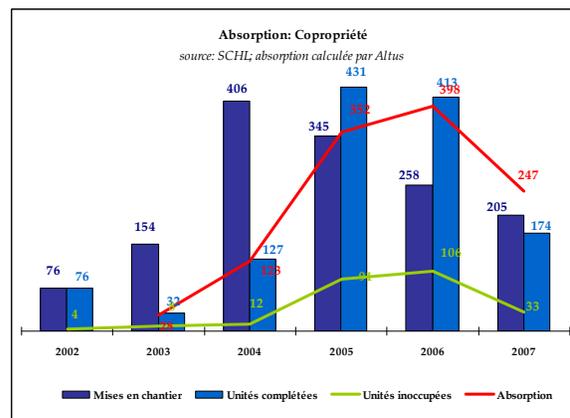
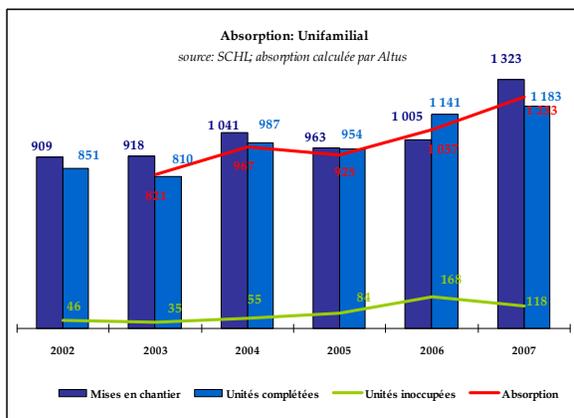
Laval



Rive Sud



Vaudreuil-Île-Perrot



Dans ce contexte, on comprend bien pourquoi le secteur de Vaudreuil-Île-Perrot a un impact de premier plan sur les marchés de l'île de Montréal, et plus particulièrement ceux de l'ouest de l'île. Les unifamiliales y sont mises en chantier à un rythme deux fois supérieur à celui de l'île et représentent environ 13 % de l'offre future rapprochée à l'échelle métropolitaine.

Le prix de vente y est nécessairement pour quelque chose : alors qu'il fallait allonger en moyenne 252 749 \$ pour une maison détachée dans Vaudreuil-Soulanges à la fin de l'année 2007, il en coûtait 373 366 \$ sur l'île de Montréal. En revanche, Vaudreuil-Soulanges était moins économique que Laval (245 768 \$) (SCHL, 2008).

Quant à la copropriété, cette dernière est encore marginale dans le paysage immobilier de Vaudreuil-Île-Perrot. En revanche, sur la Rive-Sud, l'activité sur le marché de la copropriété surpasse de plus en plus l'activité unifamiliale depuis 2004, alors qu'elle est en perte de vitesse à Laval.

La série de tableaux de la page suivante illustre bien comment l'on doit l'essentiel de l'activité unifamiliale de l'aire de marché primaire au secteur de Vaudreuil-Île-Perrot; plus précisément, c'est 87 % de toutes les nouvelles mises en chantier (environ 1 500) de l'aire de marché primaire qui s'y sont retrouvées en 2007. 2008 semble voir le rythme des nouvelles mises en chantier unifamiliales dans Vaudreuil-Soulanges se maintenir, avec une augmentation de 30 %. La situation dans la portion île de Montréal de notre aire de marché primaire est aussi plus reluisante, avec une augmentation des mises en chantier unifamiliales de 183 %. Le ratio entre les deux secteurs de l'aire de marché primaire est donc passé de 1 : 7,6 mises en chantier unifamiliales au premier trimestre de 2007 à 1 : 3,5 en 2008.

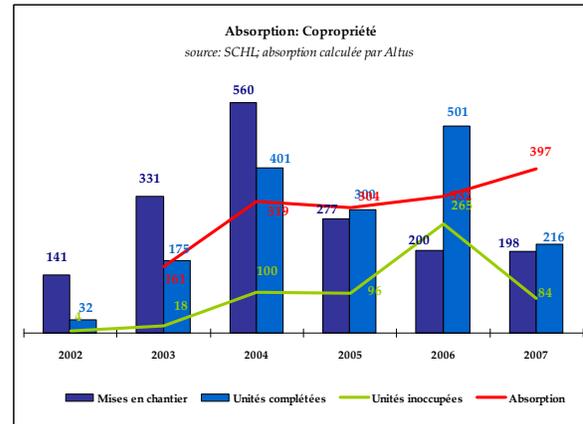
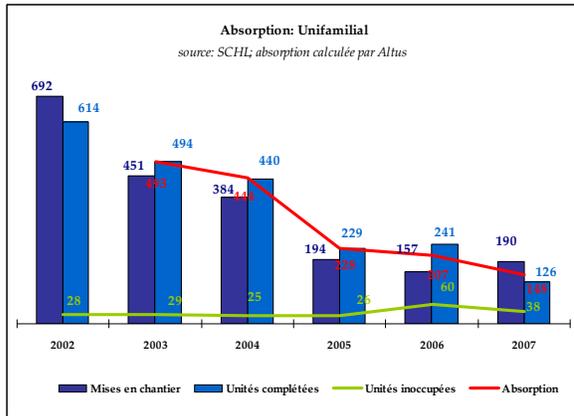
Pour ce qui est de la copropriété, les volumes de 2007 sont équivalents, soit environ 200 nouvelles unités mises en chantier. Les deux marchés de l'aire primaire ont eu tendance à suivre un rythme similaire au cours des six dernières années, avec un volume de mises en chantier équivalent.

Au premier trimestre de 2008, l'ouest de l'île n'avait aucune nouvelle mise en chantier de copropriétés (contre 5 en 2007), alors que l'augmentation était de 37,5 % dans Vaudreuil-Soulanges (40 contre 55) (SCHL, 2008).

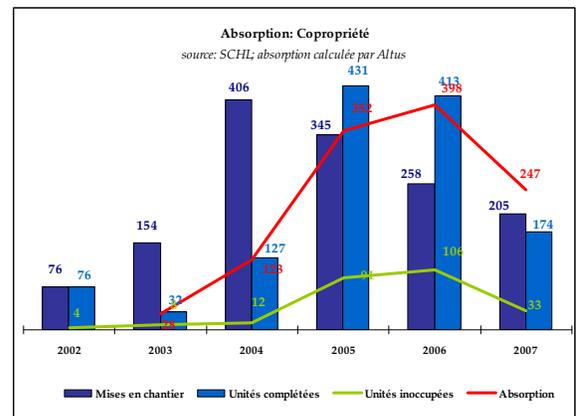
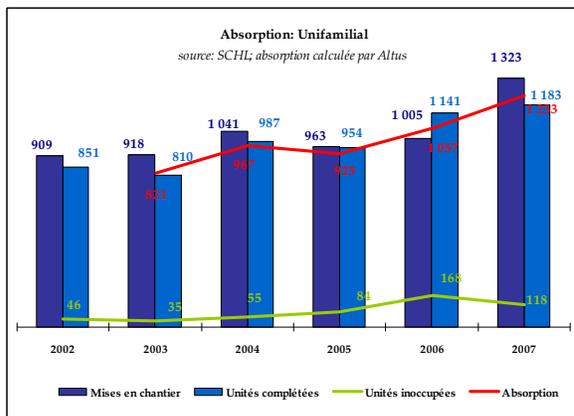
Notons enfin que le prix de vente moyen pour toutes les unités vendues au cours du premier trimestre 2008 dans l'ouest de l'île était de l'ordre de 444 526 \$, soit une augmentation de 4 % par rapport à 2007 et de 262 138 \$ dans Vaudreuil-Soulanges, soit une diminution de - 8,7 % par rapport à 2007. En somme, l'ouest de l'île commande des prix de vente supérieurs de l'ordre de 50 % à 70% (SCHL, 2008).

Évolution de l'absorption et des unités achevées inoccupées des unifamiliales et de la copropriété dans l'aire de marché primaire : 2002 - 2007 (SCHL, 2008)

Aire de marché primaire (Ouest-de-l'Île sans Vaudreuil-Île-Perrot)



Vaudreuil-Île-Perrot



PIERREFONDS-ROXBORO

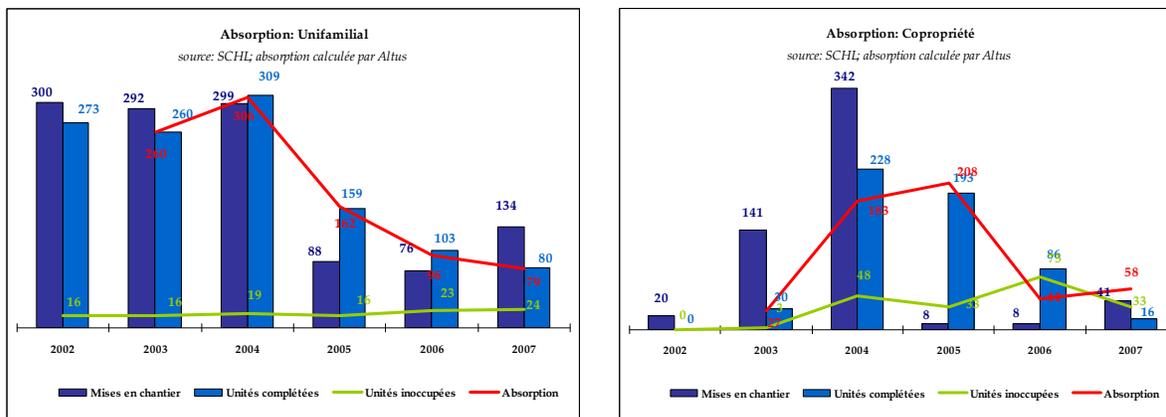
Il importe enfin de regarder la situation de Pierrefonds-Roxboro de plus près. Les chiffres sont éloquentes quant au poids important de l'arrondissement au sein du *West Island*, avec plus de 70 % des mises en chantier unifamiliales en 2007. Entre la période 2002 et 2007, l'ouest de l'île a vu 2 068 nouvelles maisons unifamiliales mises en chantier et 58 % de ces dernières étaient de Pierrefonds-Roxboro.

En revanche, la copropriété est très peu présente dans le paysage immobilier de Pierrefonds-Roxboro depuis 2005 (2004 avait vu 342 mises en chantier de copropriétés, soit plus que l'unifamiliale), mais 2007 semble vouloir marquer un retour de cette typologie dans l'arrondissement, avec 41 mises en chantier. La construction de copropriétés tend à se concentrer dans le secteur adjacent de Dollard-des-Ormeaux.

En 2008, la situation de Pierrefonds-Roxboro est au diapason de ce qui se produit dans l'ouest de l'île avec une augmentation de 185 % des mises en chantier unifamiliales au premier trimestre par rapport à l'an dernier (40 contre 14). C'est donc dire que l'arrondissement consolide sa position de leader du développement unifamilial dans la portion île de Montréal de l'aire de marché primaire. Cependant, on n'enregistre aucune nouvelle fondation de copropriétés coulées dans Pierrefonds-Roxboro au premier trimestre 2008, alors qu'à pareille date l'an dernier, on en comptait 16.

Évolution de l'absorption et des unités achevées inoccupées des unifamiliales et de la copropriété dans Pierrefonds-Roxboro : 2002 - 2007 (SCHL, 2008)

Pierrefonds-Roxboro



Sur le marché de la revente, Pierrefonds-Roxboro demeure le plus abordable des secteurs qui composent notre aire de marché primaire, avec un prix de vente moyen de 265 832 \$ pour une unifamiliale en avril 2008 – à l'exception du secteur Vaudreuil-Île-Perrot, où le prix de vente moyen varie de 195 000 \$ à 220 000 \$ (mis à part Vaudreuil-sur-le-Lac). Il s'agit d'une augmentation de 7 % par rapport à pareille date en 2007 (247 646 \$) et ce, dans un contexte où le volume de vente ralentit mais où la demande demeure forte puisque les temps d'exposition des maisons sur le marché sont en baisse. Il s'agit en outre du marché le plus dynamique de l'ouest de l'île en termes d'activité (CIGM, 2008).

Ailleurs dans l'ouest de l'île, les prix moyen du marché de la revente unifamiliale peuvent varier énormément. En avril 2008, ils étaient entre 350 000 \$ et 450 000 \$ environ à Baie-d'Urfé, Beaconsfield, Dollard-des-Ormeaux, Kirkland et Senneville, de l'ordre de 300 000 \$ environ à Pointe-Claire (où le prix de vente est en très forte augmentation depuis 2007, soit 24 %) et sous la barre des 300 000 \$ ailleurs.

Le gros du marché de la copropriété offerte en revente tend à se retrouver surtout dans les secteurs de Pierrefonds-Roxboro et de Dollard-des-Ormeaux et les prix de vente moyens y sont de l'ordre de 170 000 \$ à 190 000 \$, contre 140 000 \$ à 170 000 \$ dans le secteur Vaudreuil-Île-Perrot, soit entre 20 000 \$ et 30 000 \$ de plus.

ÉTUDE DE MARCHÉ – PROJETS CONCURRENTS

PRÉSENTATION

Afin de mieux saisir les tenants et aboutissants du marché immobilier résidentiel de l'aire de marché primaire, nous avons procédé à une analyse de projets qui seraient susceptibles d'entrer en compétition avec notre sujet si ce dernier était présentement lancé sur le marché. Pour les fins de notre analyse, notre échantillon a été séparé en deux parties, soit, d'une part, les projets appartenant à l'ouest de l'île et, d'autre part, les projets du secteur de Vaudreuil-Île-Perrot. Ces deux secteurs constituent des sous-secteurs distincts de notre aire de marché primaire.

Dans les deux cas, les unités offertes en copropriété ont été examinées sur une base individuelle, alors que les unifamiliales ont fait l'objet de leur propre analyse, en prenant soin de distinguer les types isolés des types attachés. Le détail et la localisation précise des projets analysés est disponible à l'annexe « A ».

UNIFAMILIALES : PRIX DE VENTE ET ABSORPTION

Deux constats s'imposent en examinant le marché des unifamiliales neuves des deux sous-secteurs de notre aire de marché primaire. Premièrement, la taille moyenne des maisons est supérieure sur l'île de Montréal et, deuxièmement, en dépit de ce fait, les prix de vente moyens y sont plus chers, même en tenant compte des ajustements relatifs à la taille.

Ainsi, tant les unifamiliales attachées (environ 60 %) qu'isolées (de 40 % à 100 %) sont plus grandes dans l'ouest de l'île. L'écart entre les superficies moyennes dans les projets analysés est le suivant :

	<u>Maisons isolées</u>	<u>Maisons attachées</u>
Ouest de l'île :	2 558 – 3 175 pieds carrés	1 635 – 1 875 pieds carrés
Vaudreuil-Île-Perrot :	1 271 – 2 216 pieds carrés	1 015 – 1 207 pieds carrés

Par ailleurs, les prix de vente sont eux aussi sujets à des écarts de prix importants :

	<u>Maisons isolées</u>	<u>Maisons attachées</u>
Ouest de l'île :	483 443 \$ à 592 894 \$	302 429 \$ à 356 874 \$
Vaudreuil-Île-Perrot :	228 871 \$ à 332 796 \$	196 215 \$ à 237 500 \$

Notons que dans l'arrondissement Pierrefonds-Roxboro, les prix de vente sont plus bas et oscillent, parmi les projets analysés dans cet arrondissement, approximativement entre 350 000 \$ et 530 000 \$ pour des maisons isolées et entre 235 000 \$ et 400 000 \$ pour des maisons attachées.

L'absorption des projets unifamiliaux tend généralement à se situer entre 1 et 2 unités vendues par mois, ce qui est normal pour des projets de maisons unifamiliales à l'échelle métropolitaine. Cependant, il importe de noter que les projets intégrés, soit ceux qui offrent une plus value relativement au site et à la qualité des aménagements et qui offrent une gamme variée de produits, ont réussi à susciter un rythme d'absorption des unifamiliales environ 6 fois supérieur aux produits plus conventionnels les plus performants. Ainsi, le Domaine des Brises à Pierrefonds et le Domaine de la Forêt à Pincourt ont suscité respectivement des taux d'absorption de 14 et 13 unités mensuellement. Enfin, notons que le projet Lacey Green de Kirkland, dont les ventes ont débuté en avril 2008, a déjà permis la vente de 6 unités.

COPROPRIÉTÉS : PRIX DE VENTE ET ABSORPTION

Si, pour les unifamiliales, l'ouest de l'île se distingue clairement par ses prix de vente plus élevés, cette situation est moins claire pour les copropriétés et relève principalement du fait que l'essentiel de l'offre dans le secteur Vaudreuil-Île-Perrot est destiné à un marché plus haut de gamme (projets de l'Île Bellevue et projet des Tours du Château). Ces projets comprennent des vues et des bords de l'eau et commandent des prix de vente entre 250 \$ et 300 \$ par pied carré.

Lorsqu'on prend le projet de copropriété des Châteaux de la gare, plus conventionnel, ses prix de vente ramenés sur une base de pied carré sont de l'ordre de 115 \$ à 146 \$, contre environ 200 \$ par pied carré pour un produit conventionnel dans l'ouest de l'île. À produit comparable, la prime associée à l'ouest de l'île se confirme donc et s'avère semblable à celle constatée avec les unifamiliales.

On s'attend généralement à des rythmes d'absorption de l'ordre minimal de 2,5 pour une localisation de banlieue à Montréal. Selon ces paramètres, l'absorption est plutôt faible et atteint parfois des niveaux très bas (les Cours Woodland, le Square Deauville). La meilleure performance de l'aire de marché primaire appartient aux Châteaux de la gare, à Vaudreuil-Dorion.

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

ÉTUDE DE MARCHÉ – PROJETS COMPARABLES

PRÉSENTATION

Dans le but de positionner notre sujet dans le contexte des projets d'envergure de la région métropolitaine, nous avons fait l'analyse de certains des meilleurs projets intégrés de la région montréalaise.

À défaut de pouvoir se comparer en tout point à ce à quoi Pierrefonds-Ouest est en mesure d'aspirer, les sept projets qui ont été retenus fournissent certains exemples de pratiques exemplaires relativement à certains de leurs aspects. Il importe que le projet Pierrefonds-Ouest puisse se positionner par rapport aux précédents de projets intégrés dans la région métropolitaine et de tirer certaines leçons des avantages et inconvénients de ces derniers.

Le détail et la description des projets sont disponibles à l'annexe « B » et le tableau de la page suivante fait état des faits saillants des projets sur une base comparative.

Tableau comparatif des projets intégrés

LISTE DES PROJETS	MAISONS UNIFAMILIALES		MULTIPLX/ APPARTEMENTS DE 4 ÉTAGES OU MOINS		APPARTEMENTS DE PLUS DE 4 ÉTAGES		R.P.A. Nombre total d'unités	CARACTÉRISTIQUES									
	Nombre total d'unités	Prix /pi. ca.2 moyen	Nombre total d'unités	Prix /pi. ca. moyen	Nombre total d'unités	Prix /pi. ca. moyen		Transp. collectif majeur	Adjacent au réseau autoroutier	Concept TOD	Commerces et services de proximité	Attraits					
												Plan d'eau	Parc	Boisé	Golf		
Bois-Franc	1288	200 \$ - 300 \$	985	200 \$ - 270 \$	35	200 \$ - 270 \$	365			x							
Longueuil- sur-le-Parc	207	200 \$ - 320 \$	259	230 \$ - 260 \$	0	-	452				adjacent		x				
Villas-sur- Rive	283	140 \$ - 220+ \$	346	160 \$ - 200 \$	0	-	724					x					
Village de la Gare	405	150 \$	475	170 \$ - 230 \$	0	-	0							x			
Faubourg Boisbriand	169	190 \$ - 235 \$	121	170 \$ - 300 \$	1121	250 \$ - 300 \$	330								x		
Harmonie	552	270 \$	578	175 \$ - 190 \$	56	175 \$ - 190 \$	125									x	
Brossard sur le Golf	545	160 \$ - 186 \$	982	128 \$ - 194 \$	870	128 \$ - 194 \$	0									x	

G:\RAPV_2008\08-0128\Excel\sommaire_P_intégrés.xls\Feuil1

ANNEXES

ANNEXE « A »
PROJETS CONCURRENTS
AIRE DE MARCHÉ PRIMAIRE

PROJETS CONCURRENTS
OUEST DE L'ÎLE

LE SQUARE DAUVILLE



Adresse 17765-17775-17785 boulevard Pierrefonds, Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Copropriété
3 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 15
1 immeuble de 5 unités
1 immeuble de 10 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2007-03-01
Unités vendues (avril 2008) :	7
% des unités vendues	47%
Absorption mensuelle :	0,6

Prix de vente (taxes incluses)

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

Deux chambres (100%)	189 900 \$	215 900 \$
\$/pi ²	161 \$	183 \$

Superficie unités (pi²)

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

1180	1180
------	------

Frais de copropriété \$0,10 /pi²

Stationnement intérieur Inclus

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Square Dauville

ROYAL BROOK



Adresse Rues Brook, Harvey et Nadon, Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Maisons unifamiliales détachées et attachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 32

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2007-05-01
Unités vendues (avril 2008) :	10
% des unités vendues	31%
Absorption mensuelle :	0,9

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Unifamiliale détachée (40%)	449 900 \$	499 900 \$	2 346	2 346
\$/pi ²	192 \$	213 \$		
Terrain			5 026	8 000
Unifamiliale attachée (60%)	349 900 \$	375 900 \$	1 825	1 851
(Latérale) \$/pi ²	192 \$	203 \$		
Terrain			3 766	5 850

Garage Simple pour les semi-détachées et double pour les détachées.

G:\RAP\2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Royal Brook

LES COURS HARRY WORTH_PH.7-8-9



Adresse 14370-14390 Jolicoeur
Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Copropriété
4 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 48 3 immeubles de 16 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-10-01
Unités vendues (avril 2008) :	48
% des unités vendues	100%
Absorption mensuelle :	2,8

Prix de vente (taxes incluses)

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

Deux chambres (100%)	146 548 \$	184 943 \$
\$/pi ²	140 \$	156 \$

Superficie unités (pi²)

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

	1044	1184
--	------	------

Frais de copropriété \$0,08 /pi²

Stationnement intérieur Inclus

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Cours Harry Worth

HÉRITAGE SUR LE LAC



Adresse Rues du Palomino, de la Diligence, du Trotteur, de la Calèche, du Traîneau, de la Carriole
Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Maisons unifamiliales détachées et attachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 446

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2005-01-01
Unités vendues (avril 2008) :	n/a
% des unités vendues	
Absorption mensuelle :	

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
<u>Attachées</u>				
Trois chambres	315 000 \$	383 000 \$	1 495	1 932
\$/pi ²	211 \$	198 \$		
Quatre chambres	390 000 \$	390 000 \$	2 100	2 100
\$/pi ²	186 \$	186 \$		
<u>Détachées</u>				
Trois chambres	349 900 \$	499 900 \$	1 825	2 346
\$/pi ²	192 \$	213 \$		
Quatre chambres	349 900 \$	531 857 \$	1 825	2 600
\$/pi ²	192 \$	205 \$		

Garage Simple pour les maisons attachées, simple ou double pour les maisons détachées

DOMAINE DES BRISES - MAISONS



Adresse Rues de l'Armoise, du Celtis, du Sureau et de l'Achillée
Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Maisons unifamiliales détachées et attachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 115

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2007-09-01
Unités vendues (avril 2008) :	97
% des unités vendues	84%
Absorption mensuelle :	13,9

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Unifamiliale isolée 4 ch. (26%)	450 000 \$	510 000 \$	2 502	2 636
\$/pi ²	180 \$	193 \$		
Terrain			5 000	6 000
Unifamiliale latérale 3 ch. (34%)	308 000 \$	402 000 \$	1 718	2 181
\$/pi ²	179 \$	184 \$		
Terrain			3 500	4 000
Maison jumelée 3 ch. (40%)	235 000 \$	257 000 \$	1 458	1 458
\$/pi ²	161 \$	176 \$		
Terrain			2 500	3 000

Garage Simple pour les jumelées et double pour les détachées.

DOMAINE DES BRISES - CONDOS



Adresse Rue du Sureau et boulevard Riverdale
Pierrefonds-Roxboro, Montréal

Type Copropriété
4 étages

Année de construction 2009

Nombre d'unités 200 5 immeubles de 40 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2008-02-01
Unités vendues (avril 2008) :	3
% des unités vendues	2%
Absorption mensuelle :	1,5

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Une chambres (5%) \$/pi ²	175 842 \$ 212 \$	198 272 \$ 212 \$	831	937
Deux chambres (95%) \$/pi ²	210 000 \$ 225 \$	270 000 \$ 245 \$	933	1100
Frais de copropriété	\$0,10	/pi ²		
Stationnement intérieur	Inclus			

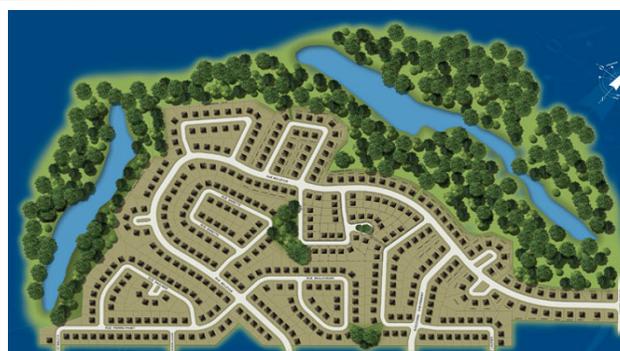
G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Domaine des Brises-CONDOS

VAL-DES-BOIS (PH. 1-2-3)



Adresse Rues Bellevue, Bihoreau, des Grives et Léo-Grenier
Île-Bizard, Montréal

Type Maisons unifamiliales détachées
2 étages



Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 80 400 lots pour tout le projet

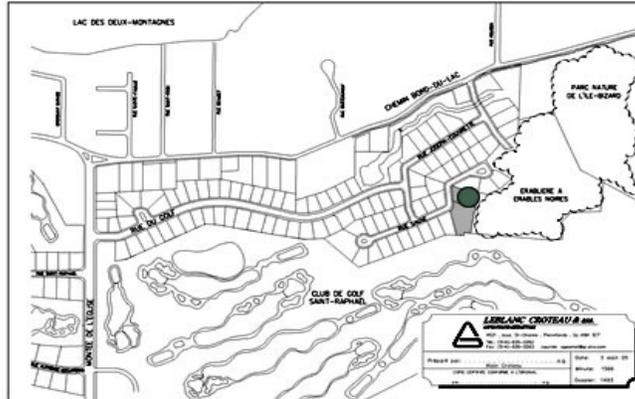
Analyse de l'absorption	
Date de mise en marché :	2005-04-01
Unités vendues (avril 2008) :	48
% des unités vendues	60%
Absorption mensuelle :	1,3

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Quatre chambres (100%)	498 200 \$	620 300 \$	2 955	3 680
\$/pi ²	169 \$	169 \$		
Terrain	150 124 \$	301 376 \$	7 979	20 951
\$/pi ²	19 \$	14 \$		

Note: Un coût additionnel de 3 500\$ plus taxes devra être ajouté au prix de vente de la maison pour l'entrée électrique souterraine.

Garage Double

DOMAINE DU GOLF SAINT-RAPHAEL



Adresse Rue Sauvé
Île-Bizard, Montréal

Type Maisons unifamiliales détachées
2 étages

Année de construction 1992

Nombre d'unités 125

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché : 1991-06-01
Unités vendues (avril 2008) : 124
% des unités vendues 99%
Absorption mensuelle : 0,6

Prix de vente (taxes incluses)

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

Quatre chambres (100%)	498 200 \$	620 300 \$
\$/pi ²	167 \$	170 \$

Terrain	200 000 \$	315 500 \$
\$/pi ²	21 \$	12 \$

Superficie unités (pi²)

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

	2986	3639
--	------	------

	9489	27432
--	------	-------

Garage Double

DOMAINE WOODLAND



Adresse Rue des Crécerelles
Beaconsfield

Type Maisons unifamiliales détachées
2 étages

Année de construction 2006-2007

Nombre d'unités 49

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-02-01
Unités vendues (avril 2008) :	38
% des unités vendues	78%
Absorption mensuelle :	1,5

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Quatre chambres (100%) \$/pi ²	579 900 \$ 194 \$	669 900 \$ 175 \$	2989	3823
Terrain \$/pi ²	274 427 \$ 28 \$	545 096 \$ 23 \$	9725	23646

Garage Double

WESTPARK SQUARE



Adresse 16-30 croissant Mirabel
Dollard-des-Ormeaux

Type Maisons unifamiliales attachées
3 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 20

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2007-09-01
Unités vendues (avril 2008) :	2
% des unités vendues	10%
Absorption mensuelle :	0,3

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Deux chambres+mezz. (50%) \$/pi ²	354 900 \$ 175 \$	364 900 \$ 173 \$	2031	2104
Trois chambres+mezz. (50%) \$/pi ²	354 900 \$ 174 \$	364 900 \$ 174 \$	2037	2098
Frais de copropriété	\$0,04	/pi ²		

Garage Simple pour les unités de centre et double pour les unités de coin.

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Westpark Square

UPPER WEST SIDE (PH.1-2-3)



Adresse 100, 110, 150 Barnett
Dollard-des-Ormeaux

Type Copropriété
5 étages

Année de construction 2006-2008

Nombre d'unités 81 3 immeubles de 27 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché : 2005-03-01
Unités vendues (avril 2008) : 52
% des unités vendues 64%
Absorption mensuelle : 1,4

Prix de vente (taxes incluses)

	Minimum	Maximum
Deux chambres (85%)	149 000 \$	254 900 \$
\$/pi ²	164 \$	209 \$
Penthouses [2-3ch.] (15%)	269 900 \$	379 900 \$
\$/pi ²	265 \$	245 \$

Superficie unités (pi²)

	Minimum	Maximum
Deux chambres (85%)	906	1220
Penthouses [2-3ch.] (15%)	1020	1548

Frais de copropriété \$0,15 /pi²

Stationnement intérieur Inclus

SQUARE DE SALABERRY



Adresse Rues Barcelone et Madrid, Dollard-des-Ormeaux

Type Maisons unifamiliales attachées
2 étages

Année de construction 2004-2007

Nombre d'unités 86 5 immeubles de 6 unités
14 immeubles de 4 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2004-01-01
Unités vendues (avril 2007) :	86
% des unités vendues	100%
Absorption mensuelle :	2,2

Prix de vente (taxes incluses)

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

Trois chambres (100%)	241 875 \$	270 541 \$
\$/pi ²	160 \$	179 \$

Superficie unités (pi²)

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

	1 510	1 510
--	-------	-------

Garage Simple

SQUARE DE SALABERRY



Adresse Rue Barcelone, Dollard-des-Ormeaux

Type Copropriété
2 étages

Année de construction 2006-2009

Nombre d'unités 64 4 immeubles de 12 unités
2 immeubles de 8 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-02-01
Unités vendues (avril 2008) :	60
% des unités vendues	94%
Absorption mensuelle :	2,4

Prix de vente (taxes incluses)

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

Trois chambres (100%)	268 900 \$	301 900 \$
\$/pi ²	202 \$	177 \$

Superficie unités (pi²)

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

1 333	1 707
-------	-------

Frais de copropriété \$0,09 /pi²

Stationnement intérieur Simple ou double

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Square de Salaberry-CONDOS

LACEY GREEN



Adresse Boulevard Brunswick, Kirkland

Type Maisons unifamiliales attachées et détachées
2 étages

Année de construction 2008

Nombre d'unités 48
12 2 immeubles de 6 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2008-04-01
Unités vendues (avril 2008) :	6
% des unités vendues	10%
Absorption mensuelle :	6,0

	<u>Prix de vente (taxes incluses)</u>		<u>Superficie unités (pi²)</u>	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
<u>Attachées</u>				
Trois chambres (100%)	317 900 \$	337 900 \$	1 500	1 500
\$/pi ²	212 \$	225 \$		
<u>Détachées</u>				
Quatre chambres (100%)	558 000 \$	698 000 \$	2 300	3 500
\$/pi ²	243 \$	199 \$		

Garage Simple pour les maisons attachées et double pour les maisons détachées

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Lacey Green

LES COURS WOODLAND



Adresse Rue James Shaw, Kirkland

Type Copropriété
3 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 25 5 immeubles de 5 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2005-04-01
Unités vendues (avril 2008) :	23
% des unités vendues	92%
Absorption mensuelle :	0,6

Prix de vente (taxes incluses)

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

Deux chambres (100%)	210 629 \$	284 006 \$	
\$/pi ²	158 \$	164 \$	

Superficie unités (pi²)

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

	1336	1736
--	------	------

Frais de copropriété \$0,07 /pi²

Stationnement intérieur Inclus

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[westisland-Fr-2008-04.xls]Cours Woodland

**PROJETS CONCURRENTS
VAUDREUIL-ÎLE-PERROT**

VILLAGE RENAISSANCE



Adresse Rues Kendall et des Merles
Pincourt

Type Maisons unifamiliales attachées et détachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités n/a

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché : 2006-12-01
Unités vendues (avril 2008) : n/a
% des unités vendues
Absorption mensuelle :

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
<i><u>Attachées</u></i>				
Deux chambres	159 900 \$	173 900 \$	1 200	1 200
\$/pi ²	133 \$	145 \$		
Trois chambres	178 000 \$	200 000 \$	1 343	1 343
\$/pi ²	133 \$	149 \$		
<i><u>Détachées</u></i>				
Deux, trois ou quatre chambres	230 000 \$	300 000 \$	1 231	1 981
\$/pi ²	187 \$	151 \$		

Garage Double

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[vaudreuil-Fr-2008-04.xls]Village Renaissance

SOMMET BOISÉ



Adresse rues de la Colline et de la Falaise
Pincourt

Type Maisons unifamiliales détachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 33

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-11-01
Unités vendues (avril 2008) :	30
% des unités vendues	91%
Absorption mensuelle :	1,9

	Prix de vente (taxes incluses)	
	Minimum	Maximum
Trois chambres (100%)	249 000 \$	272 000 \$
\$/pi ²	179 \$	155 \$

	Superficie unités (pi²)	
	Minimum	Maximum
	1 388	1 751

Garage Simple

DOMAINE DE LA FORÊT



Adresse Boulevard de l'Île, rues des Marronniers, des Châtaigniers, des Sorbiers, du Suroît, des Cyprès, des Lauriers, des Aulnaies, des Frênes, des Mélezes Pincourt

Type Maisons unifamiliales détachées
2 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 500

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2005-01-01
Unités vendues (avril 2008) :	500
% des unités vendues	100%
Absorption mensuelle :	12,8

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Deux chambres	233 504 \$	305 085 \$	1 040	1 402
\$/pi ²	225 \$	218 \$		
Trois chambres	257 270 \$	381 523 \$	1 248	2 313
\$/pi ²	206 \$	165 \$		
Quatre chambres	293 880 \$	415 500 \$	1 542	2 943
\$/pi ²	191 \$	141 \$		
Cinq chambres	347 131 \$	347 131 \$	2 406	2 406
\$/pi ²	144 \$	144 \$		

Garage Double

CONDOMINIUMS DE L'ÎLE DE BELLEVUE PH. 2



Adresse 1000 Rue de l'Île de Bellevue, Île Perrot

Type Copropriété
4 étages

Année de construction 2008

Nombre d'unités 22

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2008-02-01
Unités vendues (avril 2008) :	2
% des unités vendues	9%
Absorption mensuelle :	1,0

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Deux chambres (100%)	180 990 \$	275 000 \$	875	1142
\$/pi ²	207 \$	241 \$		
Frais de copropriété	\$0,19	/pi ²		
Stationnement intérieur	Inclus			

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[vaudreuil-Fr-2008-04.xls]Ile de Bellevue(2

CONDOMINIUMS DE L'ÎLE DE BELLEVUE PH. 3



Adresse 1000 Rue de l'Île de Bellevue, Île Perrot

Type Copropriété
4 étages

Année de construction 2009

Nombre d'unités 16

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2008-02-01
Unités vendues (avril 2008) :	1
% des unités vendues	6%
Absorption mensuelle :	0,5

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Deux chambres (13%)	400 000 \$	400 000 \$	1761	1761
\$/pi ²	227 \$	227 \$		
Trois chambres (62%)	450 000 \$	500 000 \$	1821	1918
\$/pi ²	247 \$	261 \$		
Trois chambres+mezz. (25%)	550 000 \$	650 000 \$	2066	2178
\$/pi ²	266 \$	298 \$		
Frais de copropriété	\$0,16	/pi ²		
Stationnement intérieur	Inclus			

LES TOURS DU CHÂTEAU



Adresse 288 des Chenaux
Vaudreuil-Dorion

Type Copropriété
8 étages

Année de construction 2008-2009

Nombre d'unités 94 2 immeubles de 47 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-12-01
Unités vendues (avril 2008) :	80
% des unités vendues	85%
Absorption mensuelle :	5,0

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi ²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Une chambre (17%) \$/pi ²	232 530 \$ 280 \$	275 000 \$ 257 \$	829	1070
Deux chambres (83%) \$/pi ²	248 753 \$ 251 \$	443 760 \$ 264 \$	993	1679
Frais de copropriété	\$0,20	/pi ²		
Stationnement intérieur	Inclus			

G:\RAP_2008\08-0128\Excel\projets comparables\[vaudreuil-Fr-2008-04.xls]Tours du Château

LES CHÂTEAUX DE LA GARE



CHATEAU DE LA GARE
6 UNITÉS (SANS GARAGE)

Centris™



Centris™

Adresse Rue André-Chartrand
Vaudreuil-Dorion

Type Copropriété
3 étages

Année de construction 2007-2008

Nombre d'unités 24 4 immeubles de 6 unités

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché :	2006-10-01
Unités vendues (avril 2008) :	19
% des unités vendues	79%
Absorption mensuelle :	1,1

Prix de vente (taxes incluses)

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

Deux chambres (100%)	126 579 \$	179 900 \$
\$/pi ²	115 \$	146 \$

Superficie unités (pi²)

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

	1096	1236
--	------	------

Frais de copropriété \$0,07 /pi²

Stationnement intérieur avec ou sans garage

G:\RAP\2008\08-0128\Excel\projets comparables\[vaudreuil-Fr-2008-04.xls]Châteaux de la Gare-CONDOS

LES CHÂTEAUX DE LA GARE



Adresse Rues Léo-Gravelle, Maurice-Richard et Toe Blake
Vaudreuil-Dorion

Type Maisons unifamiliales détachées et attachées
2 étages

Année de construction 2006-2008

Nombre d'unités n/a

Analyse de l'absorption

Date de mise en marché : 2005-01-01
Unités vendues (avril 2008) : n/a
% des unités vendues
Absorption mensuelle :

	Prix de vente (taxes incluses)		Superficie unités (pi²)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
<i><u>Attachées</u></i>				
Trois chambres (100%)	156 329 \$	199 899 \$	1280	1285
\$/pi ²	122 \$	156 \$		
<i><u>Détachées</u></i>				
Trois chambres	202 978 \$	242 875 \$	1423	1750
\$/pi ²	143 \$	139 \$		
Quatre chambres	236 903 \$	343 684 \$	1600	2189
\$/pi ²	148 \$	157 \$		

Garage Simple ou double

ANNEXE « B »
PROJETS COMPARABLES
RÉGION MÉTROPOLITAINE

BOIS-FRANC

Arrondissement Saint-Laurent

Montréal (Québec)

Année de mise en marché : 1993

DESCRIPTION DU PROJET

Bois-Franc est le plus connu des projets intégrés de Montréal. Projet urbain innovateur fondé sur les principes de conception du nouvel urbanisme, l'ancien *brownfield* réunit résidences et commerces, verdure et plans d'eau, loisirs et services au sein d'un projet à vocation principalement résidentielle. Un pôle commercial constitue l'élément central du projet autour duquel s'articulent les constructions résidentielles. Le projet au complet se distingue par une grande typologie d'habitations et totalise plus de 2 600 unités. Les premières ventes ont commencé en 1993. L'absorption annuelle enregistrée était de 206 unités pour les deux premières phases en 2007, ce qui représente un bon rythme lorsqu'on considère que la fin des années 1990 a été ardue pour l'immobilier. La phase 3 est en cours depuis septembre 2007 alors que la phase 4 devrait être lancée prochainement. Ces deux phases consistent en un réaménagement du terrain de golf existant.

Une vaste gamme de produits d'habitation est offerte : des maisons en rangée dont les prix commencent à partir de 388 000 \$ pour une superficie de 1 750 pieds carrés et dépassent les 529 000 \$ pour une superficie minimale de 2 600 pieds carrés, des maisons jumelées dont les prix varient de 319 000 \$ à plus de 665 000 \$ pour des superficies variant respectivement de 1 650 à plus de 3 200 pieds carrés et des maisons unifamiliales détachées qui coûtent plus de 949 900 \$ pour une superficie minimale de 3 200 pieds carrés. Des immeubles de copropriété sont également disponibles. Les prix commencent à partir de 234 900 \$ et dépassent les 300 000 \$ pour une superficie minimale de 870 pi². Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories se situent aux alentours de 200 \$ pour les maisons en rangée et les maisons jumelées, de 300 \$ pour les maisons détachées et varient de 200 \$ à 270 \$ pour les copropriétés.

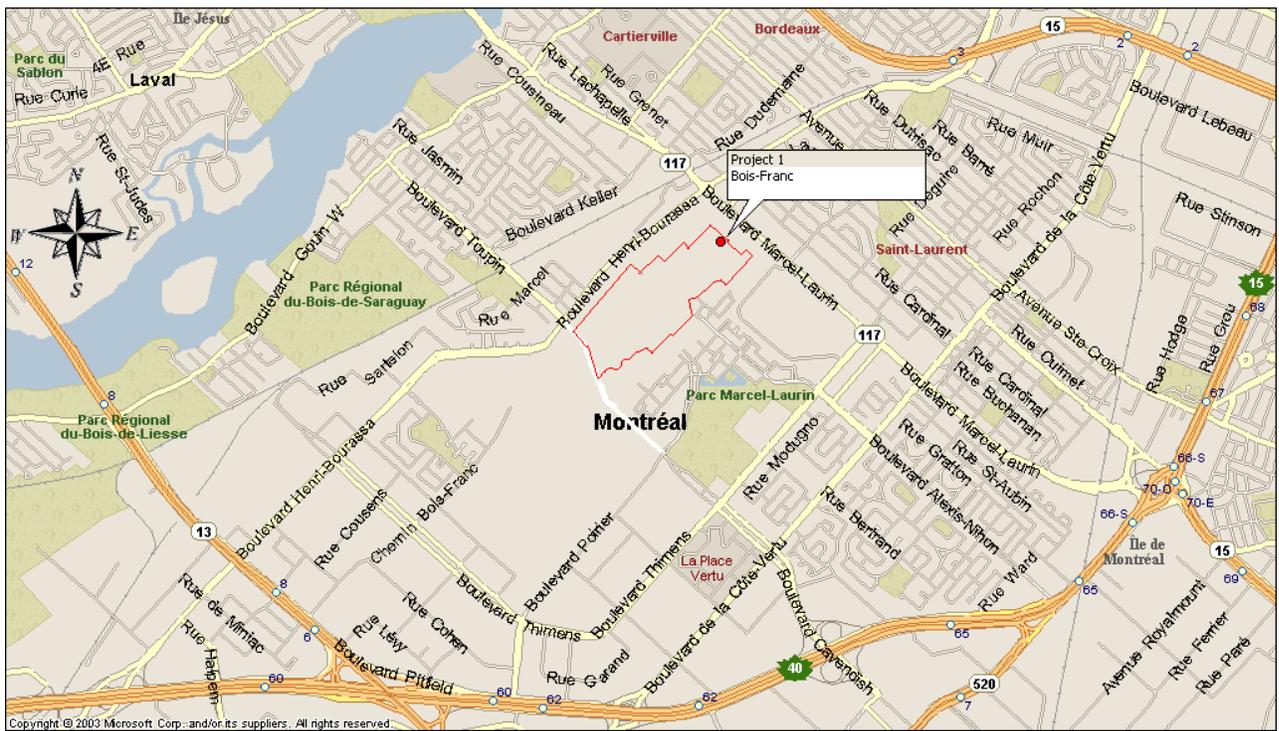
Voici le tableau qui résume la typologie des habitations pour les phases 1 et 2 :

Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	65	2.43%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	1223	45.75%
Sous-total	1288	48.19%
4 étages ou moins		
Condo	750	28.06%
Locatif	235	8.79%
4 étages ou plus		
Condo	35	1.31%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	365	13.66%
Sous-total	1385	51.81%
Total d'unités	2673	100.00%

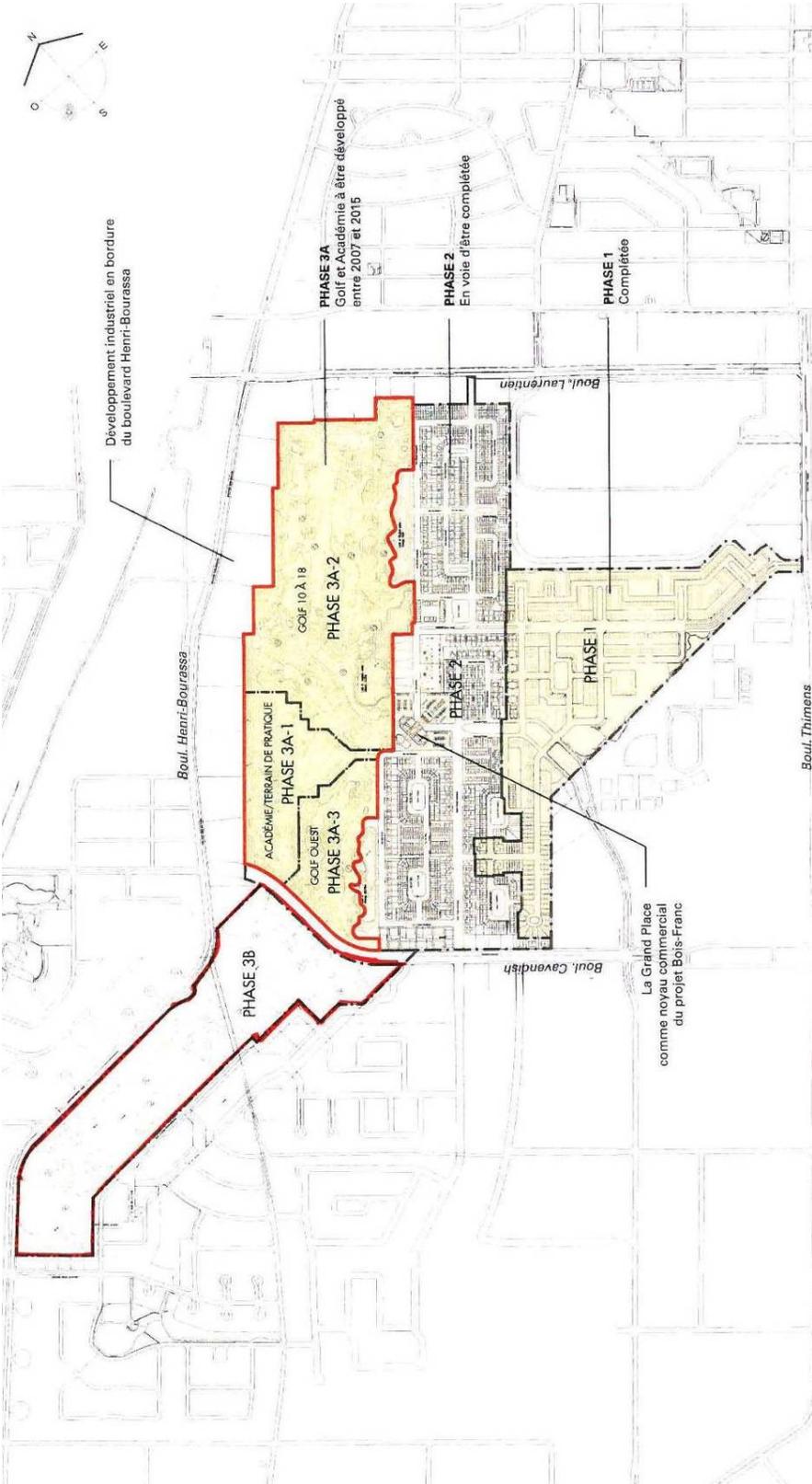
PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU PROJET



PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE DU PROJET



PHOTOS DU PROJET



Le pôle commercial du projet



Résidence pour personnes retraitées



Maisons jumelées



Maisons détachées avec vue sur le Golf



Maisons en rangée avec cour intérieure



L'entrée du parc

LONGUEUIL-SUR-LE-PARC

Arrondissement Vieux-Longueuil

Longueuil, Québec

Année de mise en marché: 2004

DESCRIPTION DU PROJET

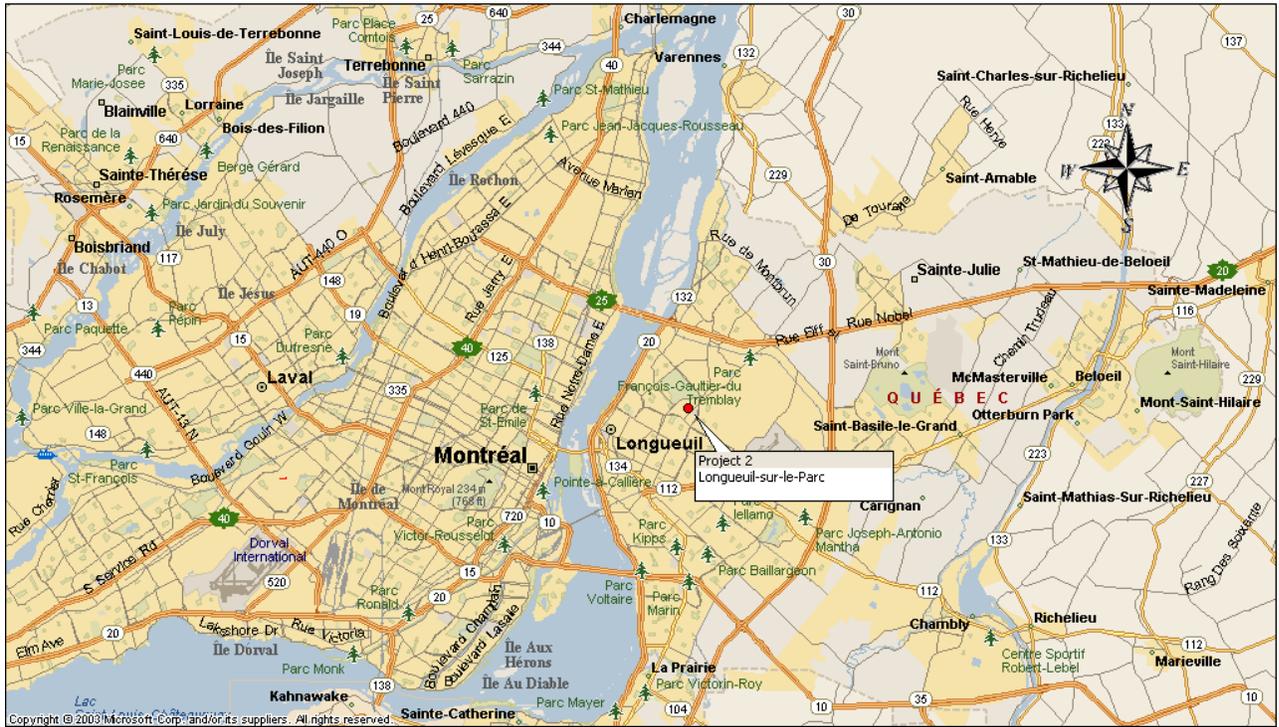
Ce projet est situé au milieu d'un boisé mature et s'articule autour d'un grand parc municipal assurant ainsi l'accès aux sentiers et aux espaces verts pour les résidents. Un ensemble commercial de grandes surfaces est situé à proximité; ainsi, des services de proximité sont disponibles pour les résidents. Le projet est composé d'environ 1 280 unités appartenant à une typologie d'habitations assez diversifiée : maisons en rangée, maisons jumelées, maisons unifamiliales détachées et des immeubles d'appartement de trois à six étages. Actuellement, presque tous les lots destinés aux maisons sont vendus, alors que des tours d'habitation de 6 étages et de 60 unités chacune sont en prévente. L'absorption annuelle enregistrée depuis le commencement du projet jusqu'à 2007 était de 306 unités.

Le projet offre des fourchettes de prix assez diversifiées. Pour les appartements, les prix de vente varient de 161 000 \$ à 521 000 \$ et ce, pour des superficies variant de 700 à 2 000 pieds carrés respectivement. Pour les maisons unifamiliales (détachées et jumelées), les prix commencent à partir de 350 000 \$ jusqu'à 550 000 \$ pour une superficie moyenne de 1 700 pieds carrés. Par ailleurs, les superficies des terrains varient de 10 000 à 14 000 pieds carrés. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories se situent aux alentours de 22 \$ pour les terrains, varient de 200 \$ à 320 \$ pour les maisons et de 230 \$ à 260 \$ pour les appartements.

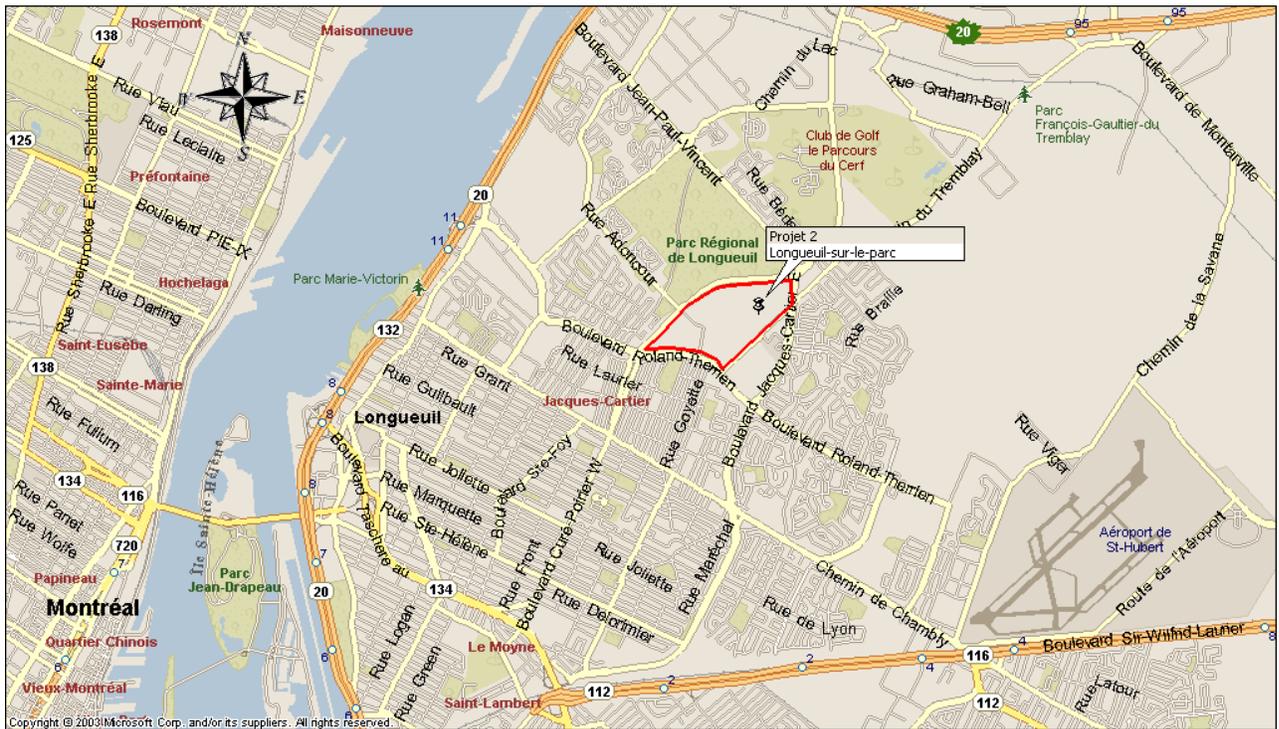
Voici le tableau qui résume la typologie des habitations du projet :

Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	131	10.25%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	76	5.95%
Sous-total	207	16.20%
4 étages ou moins		
Condo	259	20.27%
Locatif	0	0.00%
4 étages ou plus		
Condo	360	28.17%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	452	35.37%
Sous-total	1071	83.80%
Total d'unités	1278	100.00%

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU PROJET



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE

Source : <http://www.lestoursduboise.com>



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE (DÉLIMITATIONS DU VOLET RÉSIDENTIEL)

Source: Google Earth



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE DU PROJET

Source : <http://www.lestoursduboise.com>



PHOTOS DU PROJET



Vue sur le parc central



Maisons unifamiliales détachées



Projet de copropriétés sur la rue Adoncour



Copropriétés



Maisons en rangée



Résidence pour personnes âgées

VILLAS-SUR-RIVE

Laval (Québec)

Année de mise en marché: 2005

DESCRIPTION DU PROJET

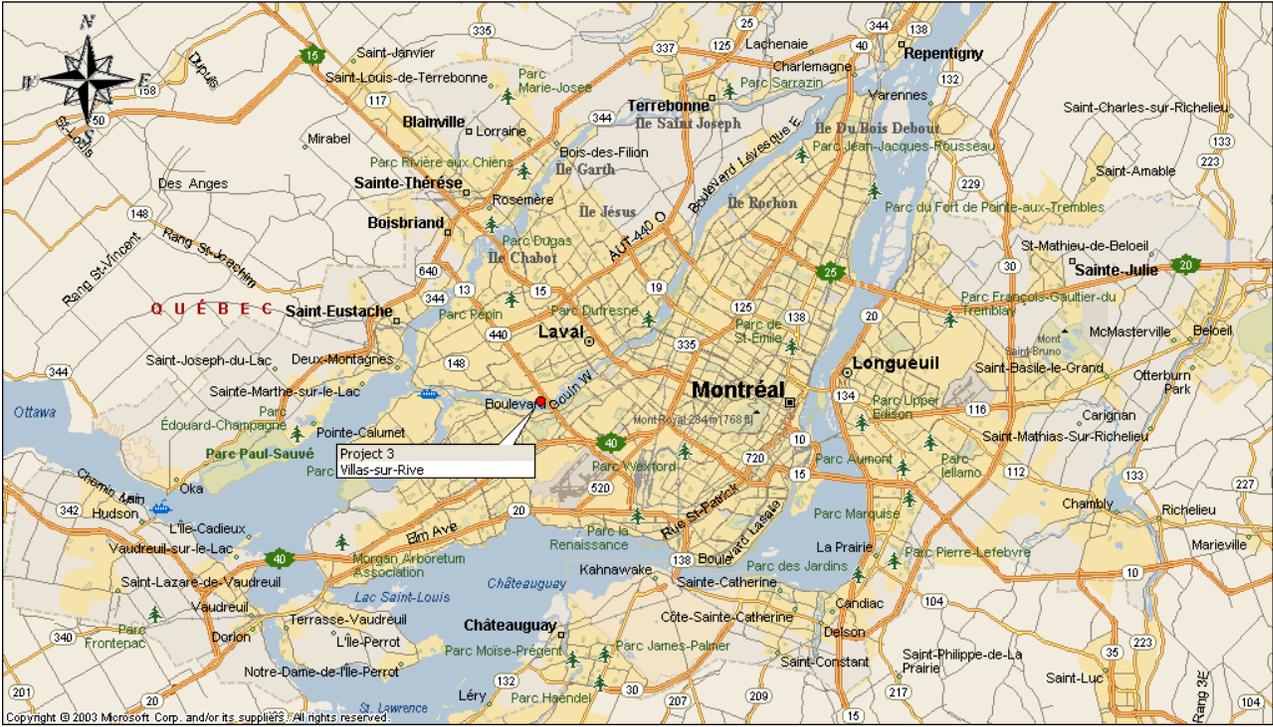
Le projet Villas-sur-Rive date de l'année 2005. Il est composé d'environ 978 unités. La typologie des habitations consiste en des bâtiments de copropriétés (duplex et triplex), des maisons en rangée, des maisons jumelées et des maisons unifamiliales détachées dont certaines ont un caractère très exclusif. Le site bénéficie de la proximité de la rivière des Prairies et un port de plaisance privé fait partie du plan d'ensemble du projet. Depuis les premières ventes, l'absorption annuelle est d'environ 200 unités.

Le projet offre des fourchettes de prix très diversifiées. Pour les copropriétés (triplex), les prix de vente varient de 139 300 \$ à 200 000 \$ et ce, pour des superficies variant de 700 à 1 300 pieds carrés respectivement. Pour le reste des catégories, les prix commencent à partir de 201 500 \$ jusqu'à 380 000 \$ pour les maisons jumelées dont les superficies varient de 1 450 à 1 700 pieds carrés, de 427 000 \$ jusqu'à 675 000 \$ pour les maisons détachées dont les superficies varient de 2 150 à 3 100 pieds carrés. Quant aux maisons de prestige (*Résidences Distinction*), leurs prix varient de 550 000 \$ à 1 million \$ et plus. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories varient de 160 \$ à 200 \$ pour les copropriétés, de 140 \$ à 220 \$ pour les maisons jumelées et dépassent les 200 \$ pour les maisons détachées.

Voici le tableau qui résume la typologie des habitations du projet :

Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	236	17.44%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	47	3.47%
Sous-total	283	20.92%
Copropriété 4 étages ou moins		
Condo	346	25.57%
Locatif	0	0.00%
Copropriété 4 étages ou plus		
Condo	0	0.00%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	724	53.51%
Sous-total	1070	79.08%
Total d'unités	1353	100.00%

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU SITE



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE

Source: Google Earth



Vue aérienne du projet



Vue aérienne du projet

Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE



PLAN DES MULTIPLEX



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PHOTOS DU PROJET



L'entrée principale du projet



Le secteur *Confort*: Duplex



Future marina



Maisons unifamiliales : *Résidences Distinction*



Maisons unifamiliales : *Résidences Confort*



Maisons unifamiliales : *Résidences Distinction*

VILLAGE DE LA GARE

Mont-Saint-Hilaire (Québec)

Année de mise en marché: 2002

DESCRIPTION DU PROJET

Le Village de la Gare est un projet de développement résidentiel autour d'une gare de train de banlieue – développé à l'initiative de la ville de Mont-Saint-Hilaire, suite à la mise en service du train reliant Mont-Saint-Hilaire au centre-ville de Montréal. La ville s'est inspirée du concept «*Transit Oriented Development*» ou TOD qui vise à réduire l'utilisation de l'automobile et donner par la suite la priorité à la marche ou au vélo. Le programme inclut 1 000 unités d'habitation et quelques commerces aménagés sur un ancien site industriel (raffinerie de sucre) complètement réhabilité. Actuellement, 880 unités sont construites ou en cours de construction. La typologie des habitations qui seront regroupées dans un rayon de 750 mètres autour de la gare inclut des immeubles de trois étages (copropriétés et logements locatifs), des multiplex, des maisons jumelées ou en rangée et des maisons unifamiliales détachées.

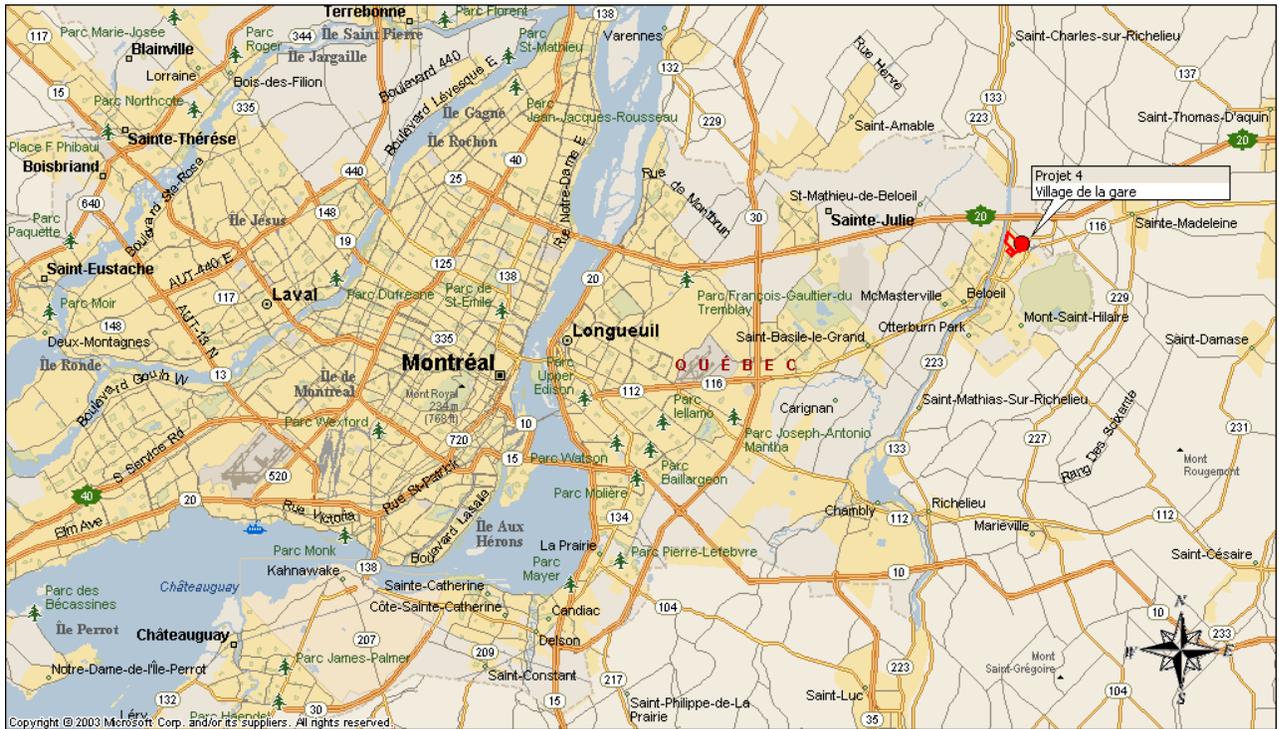
Le projet offre une fourchette de prix allant de 250 000 \$ à 280 000 \$ pour toutes les catégories. Les unités de copropriété ont des superficies variant de 1 100 à 1 600 pieds carrés. Pour le reste des catégories, les superficies varient de 1 500 à 1 600 pieds carrés. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories varient de 170 \$ à 230 \$ pour les copropriétés et se situent aux alentours de 150 \$ pour les maisons jumelées et les maisons en rangée.

Voici le tableau qui résume la typologie résidentielle du projet :

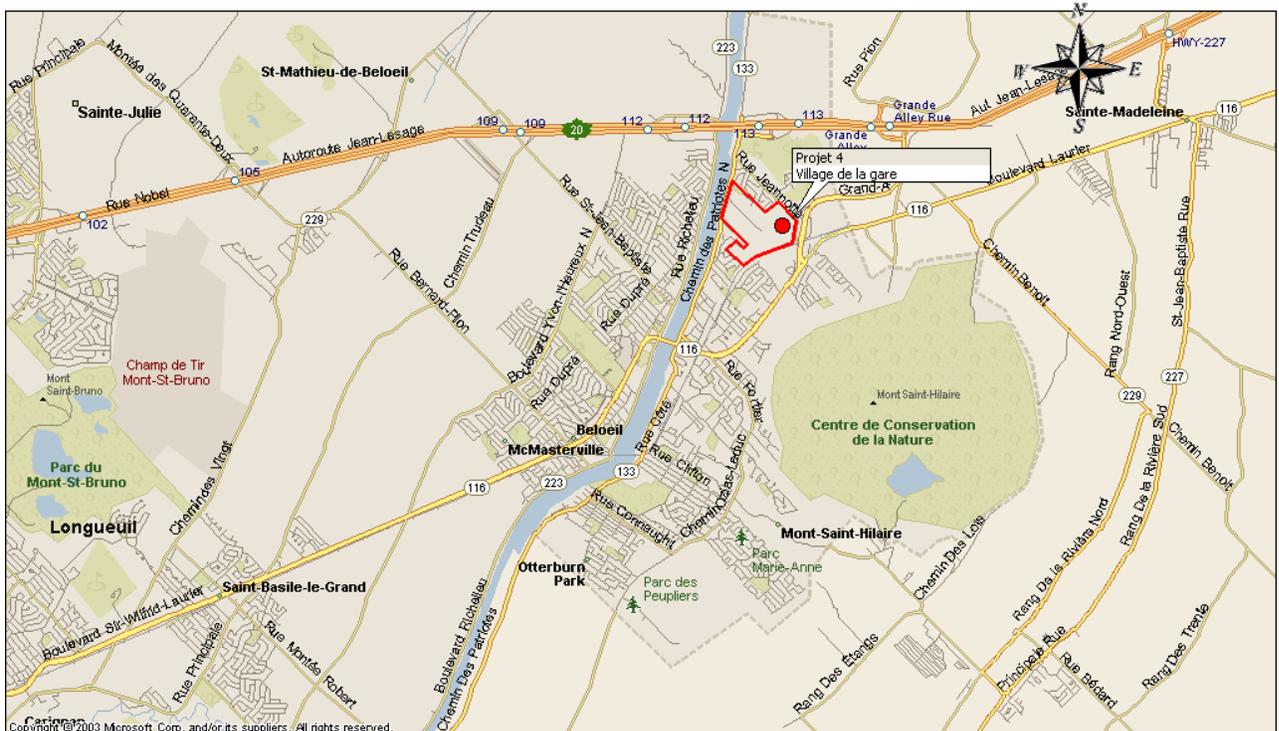
Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	73	8.30%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	332	37.73%
Sous-total	405	46.02%
Copropriété 4 étages ou moins		
Condo	343	38.98%
Locatif	132	15.00%
Copropriété 4 étages ou plus		
Condo	0	0.00%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	0	0.00%
Sous-total	475	53.98%
Total d'unités	880	100.00%

Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU SITE



VUE AÉRIENNE DU SITE

Source: Google Earth



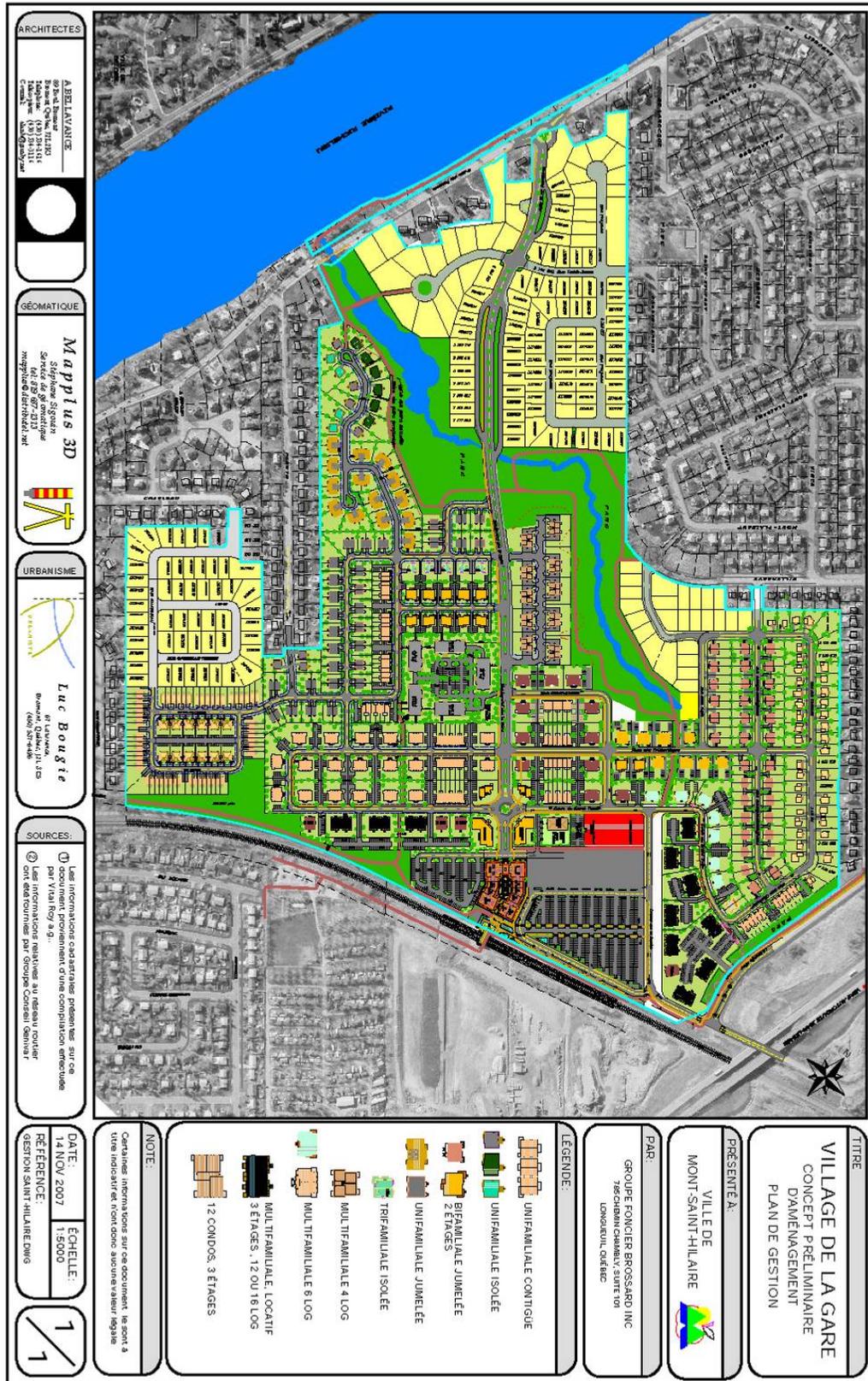
PLAN D'AMÉNAGEMENT ILLUSTRANT LA TYPOLOGIE DES HABITATIONS DU PROJET



- Commercial et multifamilial
- Unifamilial isolé
- Projet résidentiel intégré
- Multifamilial structure *plex* et unifamilial contigu
- Institutionnel
- Parcs et espaces verts

Étude de positionnement
 Pierrefonds-Ouest
 Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PHOTOS DU PROJET



Vue en perspective vers la montagne



Multiplex



Multiplex



Copropriétés



Maisons unifamiliales détachées



Maisons unifamiliales detaches

FAUBOURG BOISBRIAND

Boisbriand (Québec)

Année de mise en marché : 2007

DESCRIPTION DU PROJET

Faubourg Boisbriand est un projet d'envergure qui se compose de trois phases : commerciale, industrielle et résidentielle. La phase 1 est composée d'un ensemble de grandes, moyennes et petites surfaces. Les grandes seront déployées en arc de cercle sur les autoroutes 15 et 640 faisant écran au bruit alors que les moyennes et les petites formeront un village avec leurs places, avenues et promenades⁽¹⁾. La phase 2, celle du développement résidentiel, est déjà lancée depuis la fin de 2007 et elle sera en activité sur une période estimée de trois à quatre ans. Elle sera composée d'un grand parc urbain où les habitations seront entourées de verdure et s'articuleront autour d'un parc central comprenant un plan d'eau. L'architecture y sera harmonisée sur tout l'ensemble des constructions et la circulation automobile sera réduite. Selon le plan d'aménagement d'ensemble du projet, aucune résidence unifamiliale n'y sera construite. On compte approximativement 1 741 unités d'habitation réparties comme suit : 169 maisons en rangée et maisons jumelées, 121 triplex jumelés (vendus à 100 % à raison d'environ 30 par mois), 7 immeubles de 4 étages totalisant 308 appartements (les Loggias), 5 tours d'habitation de 7 étages totalisant 426 unités et finalement 5 immeubles de 6 à 7 étages totalisant 387 appartements. Le projet prévoit également des résidences pour personnes âgées pouvant accueillir près de 330 aînés.

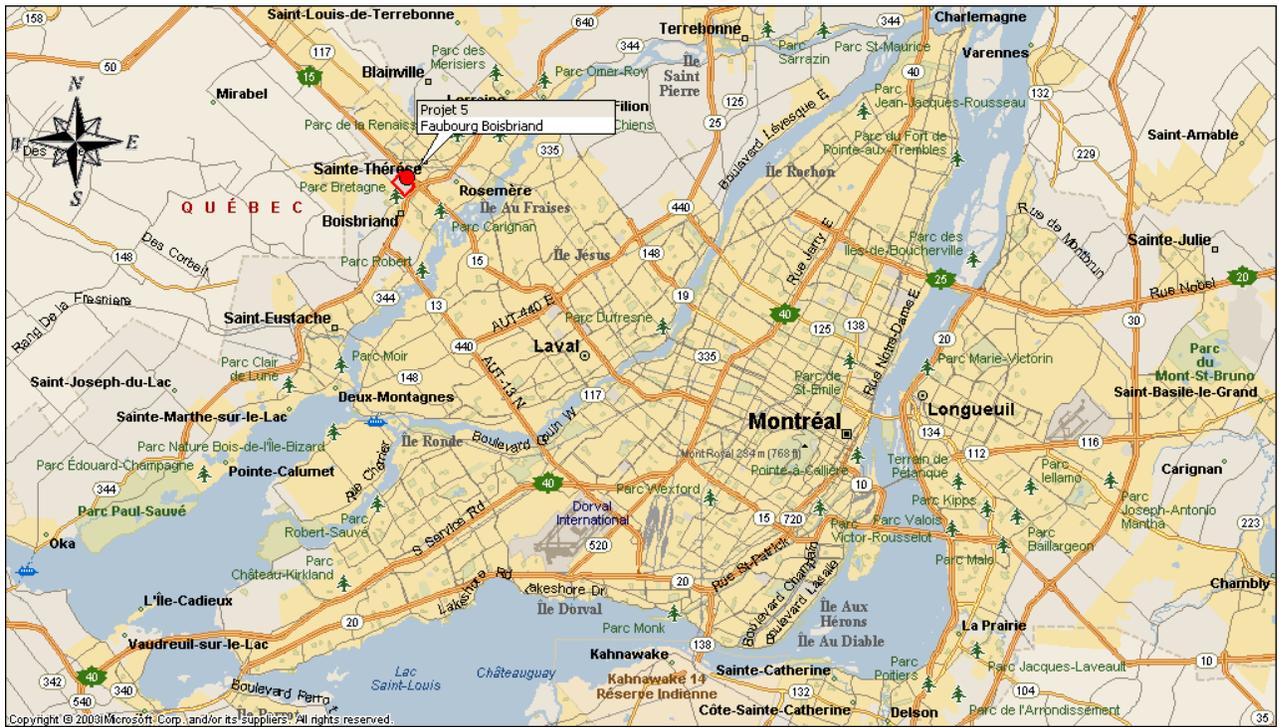
Le projet offre des fourchettes de prix très diversifiées. Pour les copropriétés qui s'étalent sur 7 phases, les prix de vente varient de 186 000 \$ à 437 000 \$ et ce, pour des superficies variant de 745 à 1 503 pieds carrés respectivement. Les triplex jumelés coûtent 525 000 \$ pour une superficie totale de plus de 3 200 pieds carrés. Pour ce qui est des autres catégories, maisons en rangée et maisons de ville, les prix commencent à partir de 275 000 \$ jusqu'à 440 000 \$ pour des superficies allant de 1 170 à 2 300 pieds carrés. Des frais de copropriétés de 150 \$ par mois sont applicables à tous les propriétaires des triplex et des maisons. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories varient de 250 \$ à 300 \$ pour les copropriétés, de 190 \$ et 235 \$ pour les maisons en rangée et les maisons de ville et se situent aux alentours de 170 \$ pour les triplex.

⁽¹⁾ Ville de Boisbriand.

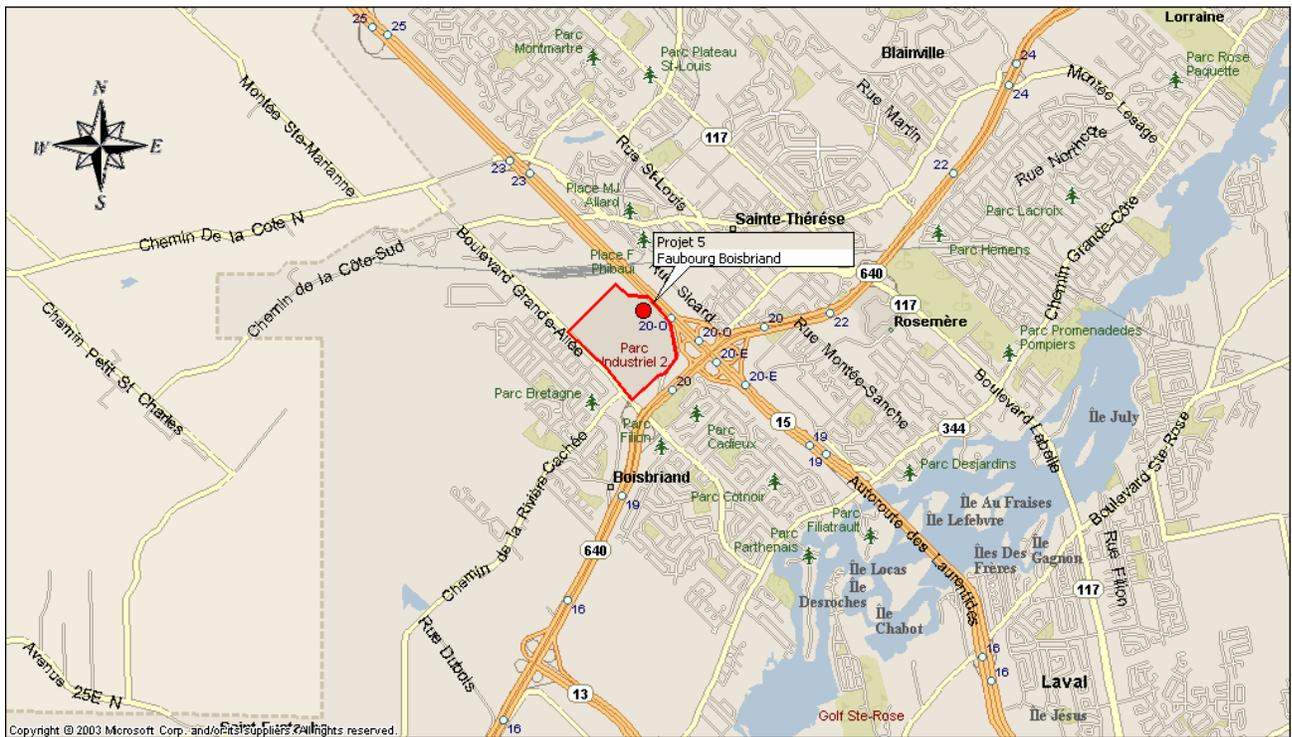
Voici le tableau qui résume la typologie des habitations pour la phase résidentielle :

Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	0	0.00%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	169	9.71%
Sous-total	169	9.71%
Copropriété 4 étages ou moins		
Multiplex	121	6.95%
Locatif	0	0.00%
Copropriété 4 étages ou plus		
Condo	1121	64.39%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	330	18.95%
Sous-total	1572	90.29%
Total d'unités	1741	100.00%

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU PROJET



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE

Source: Google Earth



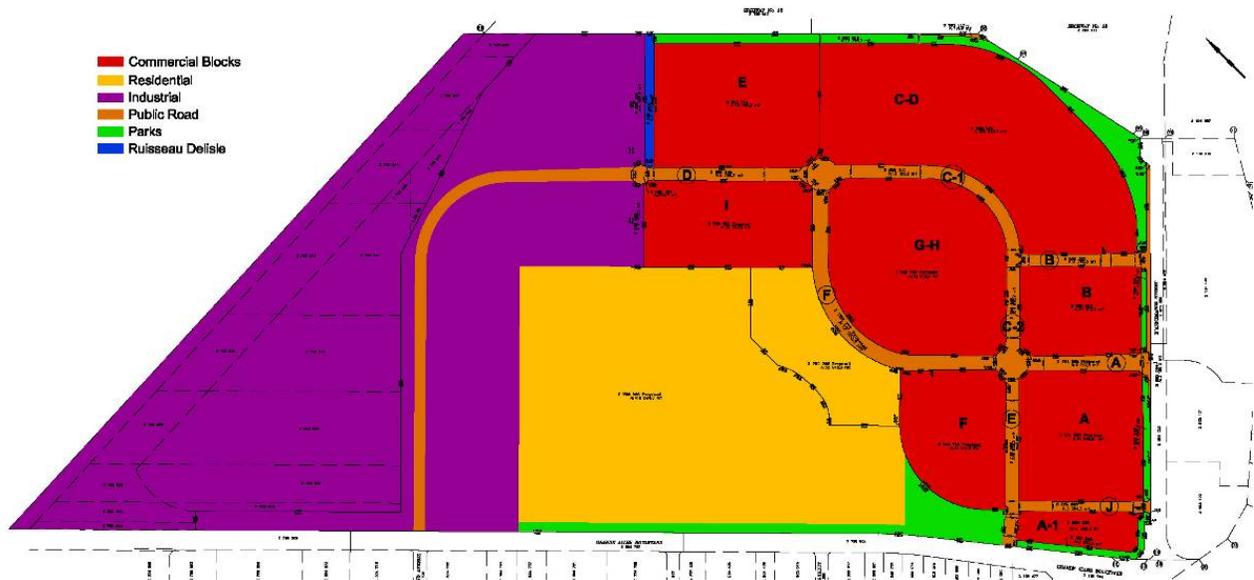
VUE AÉRIENNE DU PLAN D'ENSEMBLE

Source: Ville de Boisbriand



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN D'ENSEMBLE DU PROJET



TYPLOGIE DES HABITATIONS



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PHOTOS DU PROJET



Immeubles de quatre étages – les Loggias

Maisons en rangée sur trois étages



Triplex jumelés

Maisons en rangée sur trois étages



Immeuble résidentiel avec commerce au R.-D.-C.

Immeuble résidentiel avec commerce au R.-D.-C.

HARMONIE

Boucherville (Québec)

Année de mise en marché : 2001

DESCRIPTION DU PROJET

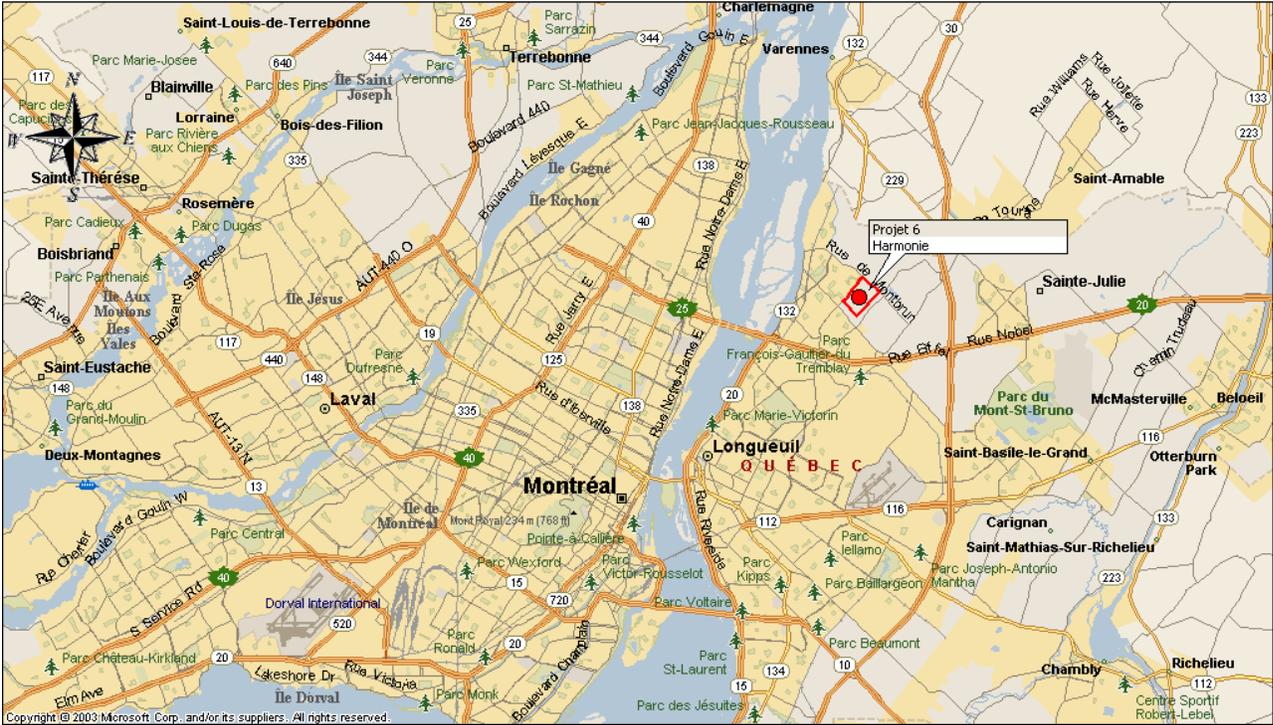
Projet Harmonie est un projet résidentiel d'envergure qui s'est développé il ya une décennie autour du parc Vincent-d'Indy à Boucherville. Le concept résidentiel s'appuie sur un environnement de qualité où la verdure et la nature occupent une grande place dans le projet; on compte deux vastes espaces verts, un lac de rétention, un parc boisé, des pistes cyclables ainsi que d'autres parcs qui y seront aménagés. Les fils électriques et les câbles téléphoniques sont enfouis sous terre et les résidences ont accès à l'énergie du gaz naturel. Le site est desservi par plusieurs services et équipements socioéconomiques : des commerces, des institutions bancaires, des écoles et un centre multifonctionnel qui regroupe des organismes communautaires, culturels et sportifs du quartier. Environ 1 311 unités d'habitation y sont construites. Ces unités incluent approximativement 768 unités situées dans des multiplex, 524 maisons unifamiliales détachées, 28 maisons unifamiliales attachées, 2 immeubles de 6 étages totalisant approximativement 56 appartements, 2 immeubles de 4 étages avec commerce au rez-de-chaussée totalisant 54 appartements et des résidences pour personnes âgées pouvant accueillir 125 aînés.

Le projet offre des fourchettes de prix très diversifiées. Pour les multiplex, les prix de vente varient de 258 800 \$ à 298 800 \$ et ce, respectivement pour des superficies variant de 1 345 à 1 600 pieds carrés; des frais de copropriétés de 80 \$ par mois sont applicables à tous les propriétaires. Les appartements en copropriétés (dans des immeubles de 4 étages) coûtent en moyenne 175 000 \$ pour une superficie moyenne de 1 000 pieds carrés. Pour ce qui est des autres catégories, maisons jumelées et maisons détachées, les prix commencent à partir de 375 000 \$ pour une superficie minimale de 1 400 pieds carrés. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories sont en moyenne de 175 \$ pour les copropriétés, de 190 \$ pour les multiplex et de 270 \$ pour les maisons unifamiliales.

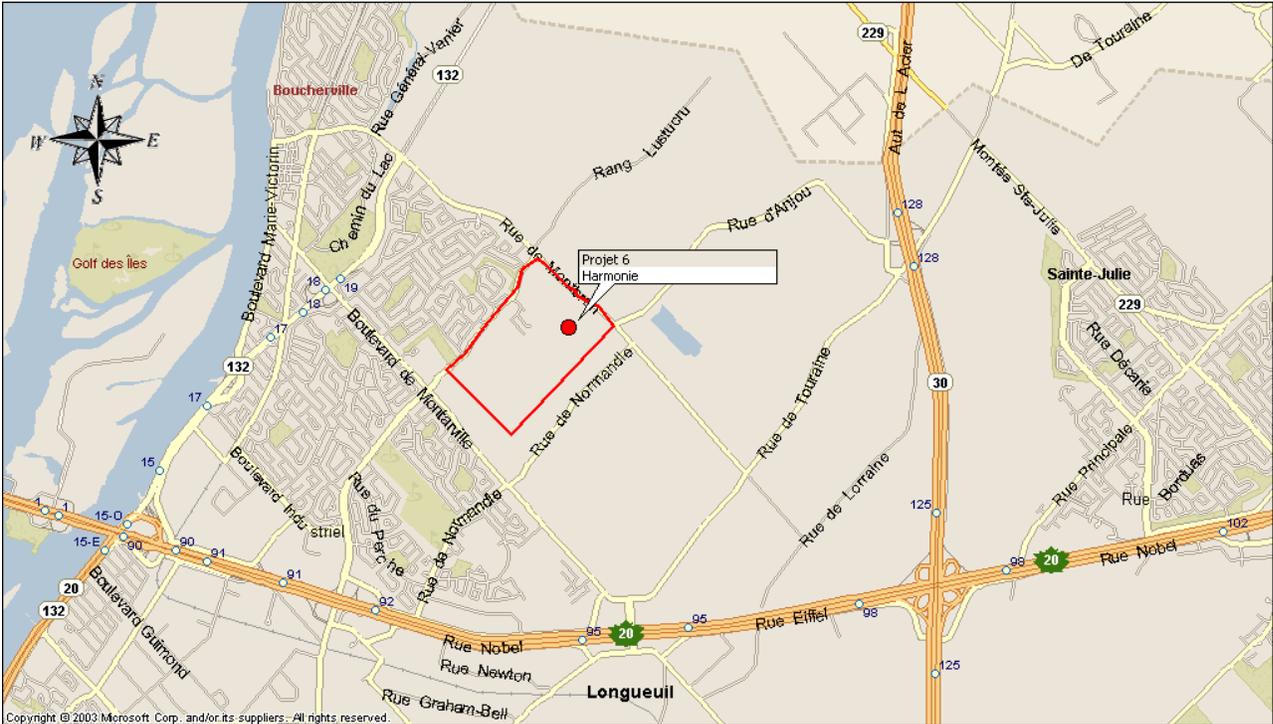
Voici le tableau qui résume la typologie des habitations pour la phase résidentielle :

Type	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	524	39.97%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	28	2.14%
Sous-total	552	42.11%
Copropriété 4 étages ou moins		
Multiplex	524	39.97%
Locatif	54	4.12%
Copropriété 4 étages ou plus		
Condo	56	4.27%
Locatif	0	0.00%
Résidences pour retraités	125	9.53%
Sous-total	759	57.89%
Total d'unités	1311	100.00%

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU PROJET



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE

Source: Google Earth

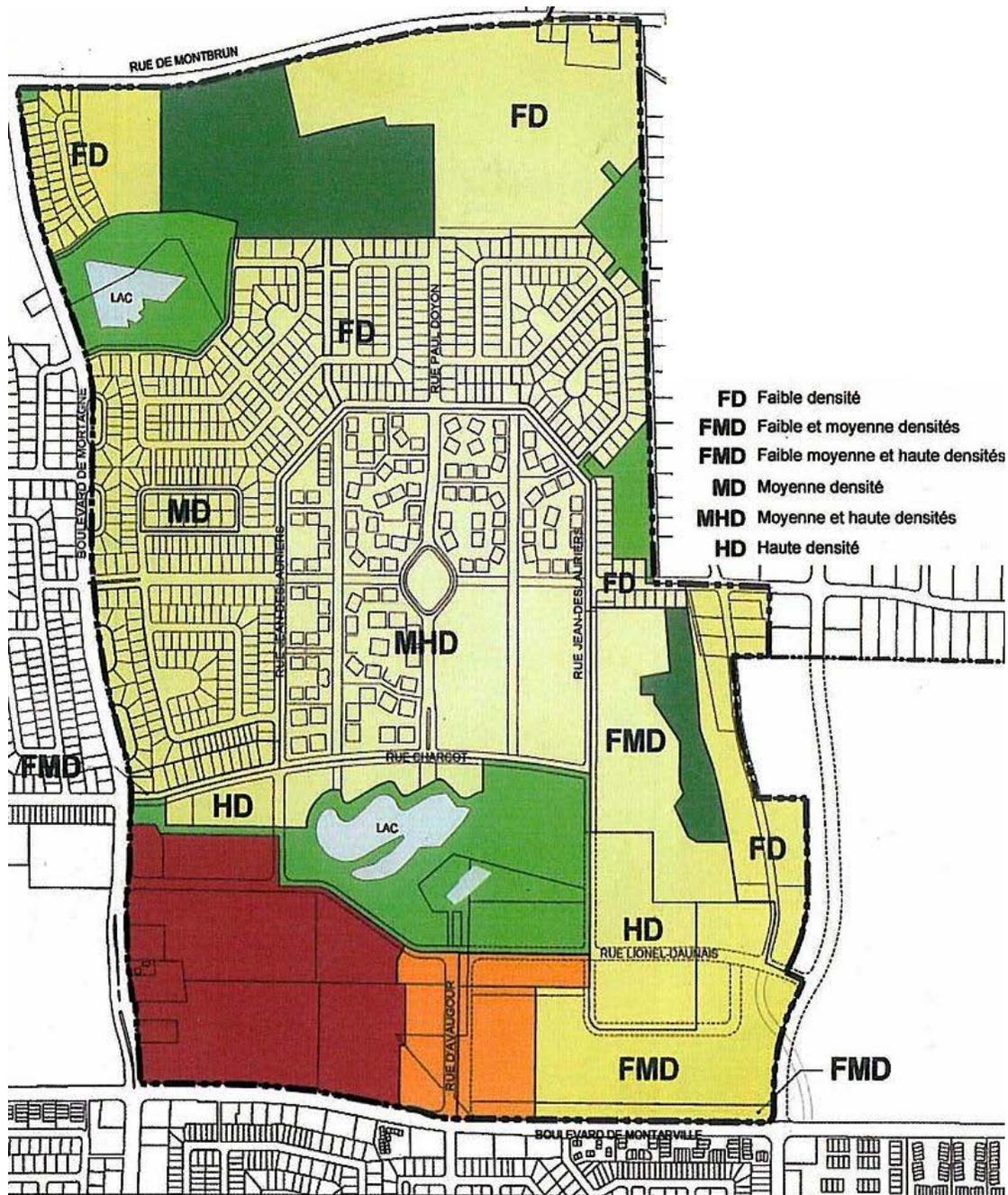


VUE AÉRIENNE DU PLAN D'ENSEMBLE

Source: www.projetharmonie.com



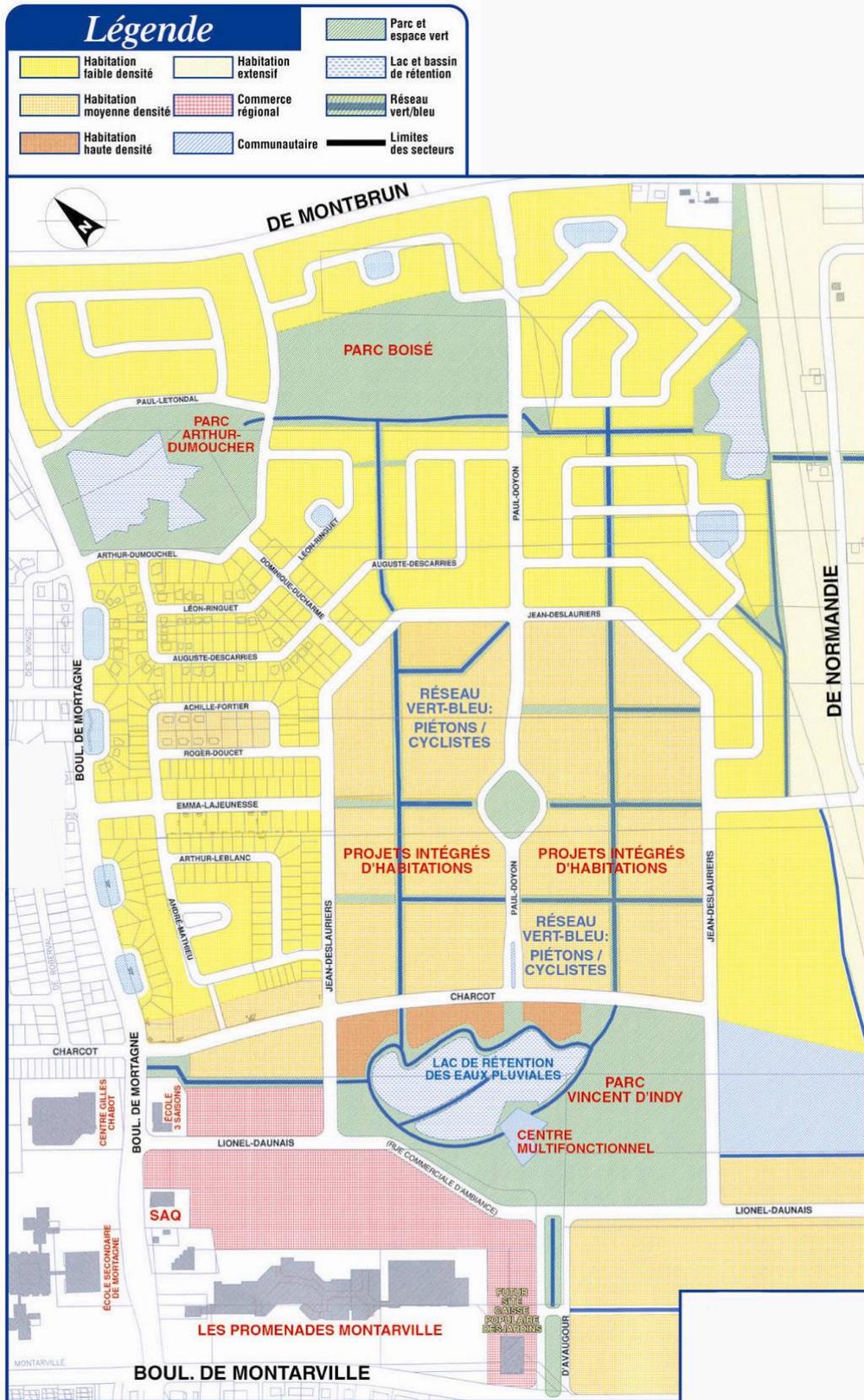
PLAN D'AFFECTATION DES ZONES DU PROJET



LÉGENDE

- Limite de secteur
- Limite d'affectation et de densité
- Limite du territoire de développement
- Affectation résidentielle
- Affectation commerciale locale
- Affectation commerciale spéciale
- Affectation de milieu naturel
- Affectation parc de loisirs

PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE DU PROJET



PLAN D'IMPLANTATION : LES JARDINS DE CHAMPAGNE



PLAN D'IMPLANTATION : LES JARDINS DE BERGERAC



PHOTOS DU PROJET



Multiplex



Vue sur le lac et le parc Arthur-Dumouher



Maisons unifamiliales détachées



Multiplex



Duplex : Les Jardins de Champagne



Résidences pour personnes âgées

BROSSARD-SUR-LE-GOLF

Brossard (Québec)

Année de mise en marché : 2001

DESCRIPTION DU PROJET

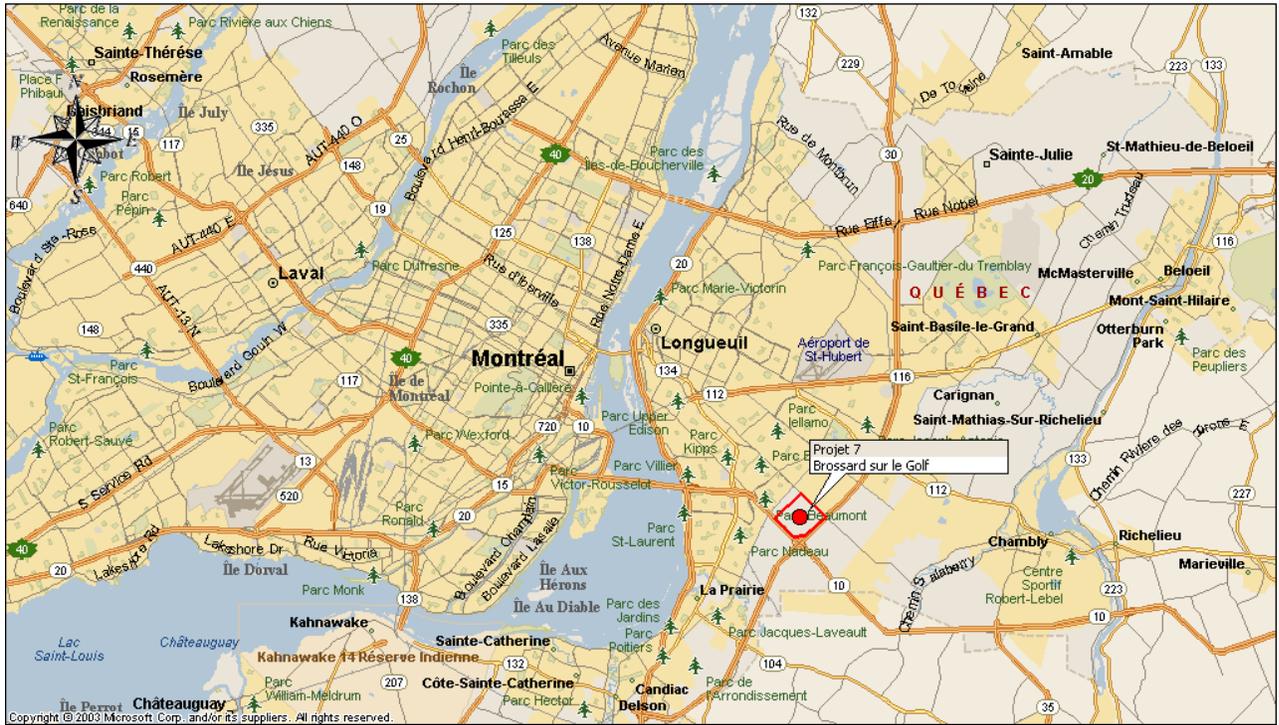
Brossard-sur-le-Golf est un projet résidentiel d'envergure qui s'est développé autour du terrain de golf de Brossard sur plusieurs phases. La superficie totale est d'environ 766 acres. Le site se caractérise par sa proximité à plusieurs commodités : le terrain de golf, l'autoroute 10 et les routes principales, un équipement de transport en commun hautement efficace (express Chevrier 90 AMT) et le nouveau projet commercial Quartier Dix/30. Le concept résidentiel s'appuie sur le principe de TOD ainsi que sur un environnement de qualité où des espaces verts et des lacs de rétention sont aménagés. Le projet se caractérise également par des routes multifonctionnelles, son programme d'architecture contrôlée et une structure fiscale qui dispense les résidents de payer les taxes d'améliorations locales. On compte quatre quartiers dans le projet : le Quartier du Golf (deux phases), le Quartier de la Gare (deux phases), le Quartier du Parc et les Terrasses sur le Golf. Actuellement, environ 2 400 unités d'habitation sont vendues ou en prévente. Ces unités, selon le bilan actuel, sont réparties comme suit : 353 maisons unifamiliales détachées, 192 maisons en rangée et maisons jumelées, 982 multiplex ou appartements, quelques immeubles de plus de 4 étages totalisant approximativement 870 appartements.

Le projet offre des fourchettes de prix très diversifiées selon l'emplacement du quartier et selon le promoteur immobilier. Pour les copropriétés, les prix de vente varient de 90 000 \$ à 255 280 \$ et ce, pour des superficies variant de 700 à 1 313 pieds carrés respectivement (quartiers Les terrasses sur le Golf et jardins de la Gare). Le prix des loyers pour les appartements locatifs varie de 790 \$ à 1 300 \$ par mois et ce, pour des superficies variant de 859 à 1 150 pieds carrés respectivement (Quartier de la Gare). Pour ce qui est des autres catégories, maisons en rangée et maisons jumelées, les prix commencent à partir de 213 000 \$ jusqu'à 293 000 \$ pour des superficies allant de 1 200 à 1 826 pieds carrés. Les maisons unifamiliales détachées coûtent entre 320 900 \$ à plus de 594 000 \$ pour des superficies variant respectivement de 2 400 à plus de 3 200 pieds carrés. Ainsi, les prix au pied carré pour ces différentes catégories varient de 128 \$ à 194 \$ pour les copropriétés, de 160 \$ et 178 \$ pour les maisons en rangée et les maisons de ville, et 134 \$ à 186 \$ pour les maisons unifamiliales détachées.

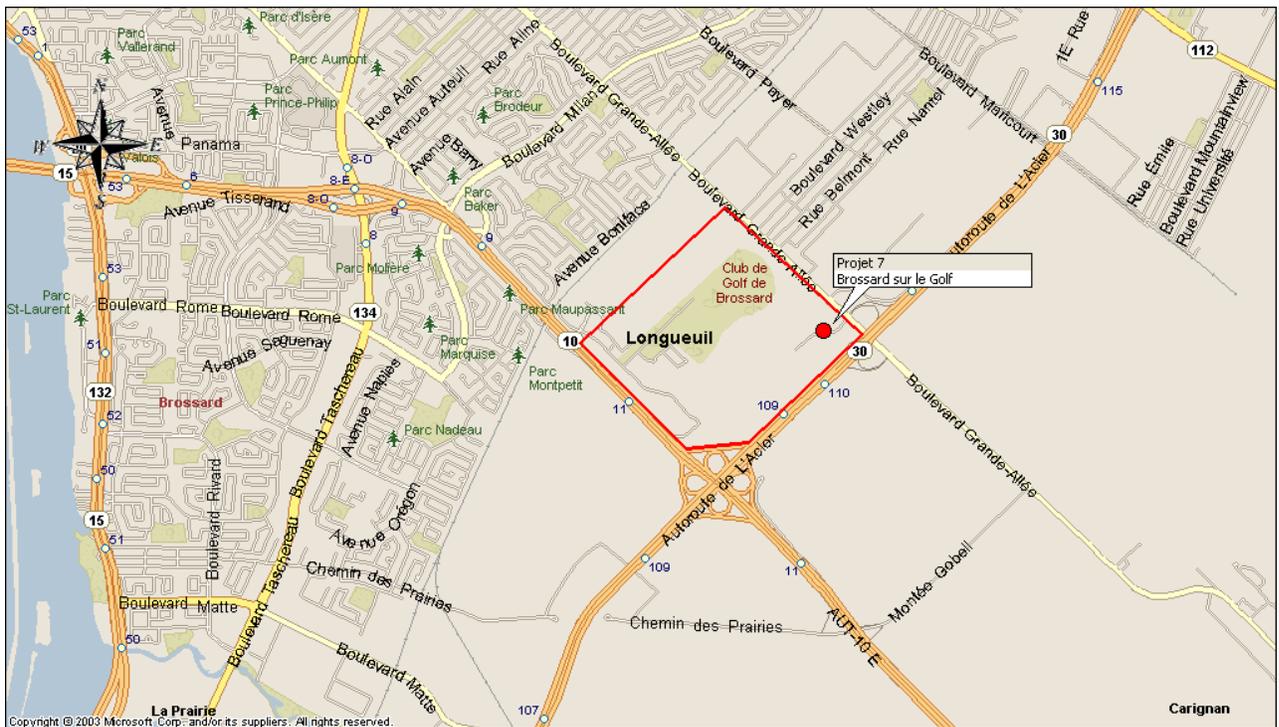
Voici le tableau qui résume la typologie des habitations pour tout le projet (phases en cours) :

	Nombre	%
Résidentiel unifamilial détaché	353	14.73%
Résidentiel unifamilial semi-détaché et en rangée	192	8.01%
Sous-total	545	22.74%
4 étages ou moins		
Multiplex et appartements	982	40.97%
Locatif	0	0.00%
4 étages ou plus		
Appartements	740	30.87%
Locatif	130	5.42%
Résidences pour retraités	0	0.00%
Sous-total	1852	77.26%
Total d'unités	2397	100.00%

PLAN RÉGIONAL



PLAN DE LOCALISATION DU PROJET



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

VUE AÉRIENNE DU SITE

Source: Google Earth



PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE DU PROJET

Source : http://www.medialandinc.com/en/public/ret_pond/ret_pond.htm



Étude de positionnement
Pierrefonds-Ouest
Pierrefonds-Roxboro, Montréal (Québec)

PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE DU PROJET

Source : http://www.groupebeaumont.qc.ca/images/projet_brossard_carte.jpg



PLANS D'IMPLANTATION DES QUARTIERS



Le Quartier du Golf



Le Quartier de la Gare



Les Terrasses du Golf

PHOTOS DU PROJET



Duplex



Maisons jumelées



Maisons jumelées



Immeuble résidentiel de quatre étages



Maisons unifamiliales détachées



Maison unifamiliale détachée

ANNEXE « C »
QUALIFICATIONS DES PROFESSIONNELS

PASCAL HARVEY
EXPÉRIENCES ET QUALIFICATION

Désignation professionnelle

Urbaniste, Ordre des urbanistes du Québec

Éducation

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

Historique d'emploi

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

Expérience

- Conformité réglementaire de projets de développement
- Conditions démographiques, socio-économiques et politiques
- Nouvelles tendances du développement urbain et suburbain
- Potentiel de projets de développement et de redéveloppement

PIERRE LALIBERTÉ
EXPÉRIENCE ET QUALIFICATIONS

Expérience

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

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

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

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

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

Désignation professionnelle

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

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

Éducation

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

Historique d'emploi

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

Corporations

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