

Anthony Arquin,  
Associé

## LE FINANCEMENT DE PROJETS IMMOBILIERS

Les projets de développement immobilier à usage mixte deviennent de plus en plus complexes; leur structure opérationnelle et juridique doit donc être élaborée en tenant compte en amont de leur financement. Les enjeux à considérer incluent notamment la structure de détention, la subdivision de la propriété par usage et l'interaction entre les prêteurs, notamment en cas de propriétaires ou de prêteurs différents pour chaque usage.

Que ce soit à l'étape de la vérification diligente ou de l'élaboration des plans de développement, le développeur doit considérer chaque élément du point de vue d'un prêteur. Le partenaire financier pourrait s'inquiéter de risques d'affaires ou juridiques pourtant acceptables pour le développeur, tels que des irrégularités mineures du titre de propriété ou certains problèmes environnementaux.

Même lorsqu'un projet de développement immobilier est détenu par une entité à vocation unique (*single purpose entity*) ou une société en commandite afin de limiter la responsabilité juridique du développeur, celui-ci et ses associés doivent être prêts à supporter financièrement leur projet vis-à-vis des prêteurs. L'une des discussions cruciales à tout financement portera sur les cautionnements et indemnités pendant la période de développement jusqu'à la stabilisation du projet.

À titre d'exemple, des sociétés du même groupe et parfois des dirigeants seront appelés à donner des garanties prenant des formes diverses : cautionnement général (sujet ou non à un montant maximum), cautionnement pour service de la dette pendant la construction, cautionnement d'exécution ou de dépassement de coût de construction, indemnité environnementale, indemnité pour mauvaise conduite (*bad boys*), etc.

Dans le cas où le gestionnaire du développement est une société liée à l'emprunteur, le prêteur demandera parfois le droit de résilier le contrat de gestion en cas de défaut du prêt, mettant ainsi en péril les honoraires sous-jacents pour le développeur. En somme, les enjeux en matière de financement de développement immobilier à usage mixte sont aussi variés que les projets eux-mêmes.

DAVIES

dwpv.com

Le savoir d'entreprise, est un espace mis à la disposition d'entreprises désirant partager leur expertise. Les journalistes de *Les Affaires* ne sont pas impliqués dans la rédaction de ce contenu.

savoirdentreprise@lesaffaires.com

# La génération Y redéfinit l'aménagement des espaces de vie et de travail en ville



Selon les promoteurs, les jeunes apprécient les espaces communs des immeubles, qui favorisent les rencontres.

## Immobilier et urbanisme

Série 2 de 3

**Comment garantir un développement urbain qui répond aux multiples besoins de la population? Nous avons réuni promoteurs et autres experts du secteur pour réfléchir à la question.**

**Matthieu Charest**

matthieu.charest@tc.tc

Les Y - nés entre le début des années 1980 et le début des années 2000 - savent ce qu'ils veulent, et ils l'obtiennent habituellement. Reste qu'il est « difficile d'arrimer l'offre à la demande », lance Stéphane Côté, président de DevMcGill. En immobilier, « ce sont des cycles de trois ou quatre ans » qui prévalent. Impossible de répondre aux demandes des Y en claquant des doigts, sachant que la réalisation d'un projet d'envergure peut prendre plusieurs années. Les promoteurs doivent donc prévoir les tendances futures.

Mais qu'est-ce qui attire les Y? « La qualité de vie », répond de but en blanc Anik Shooner, associée chez Menkès Shooner Dagenais LeTourneux Architectes. « Ils ont une vie très active, axée sur "s'occuper d'eux", ajoute Stéphane Côté. Ils vont

voir des amis, sortent, vont courir. Ils ne sont pas souvent chez eux. »

S'ils ne sont pas souvent à la maison, c'est aussi parce que la taille des copropriétés acquises par les Y, souvent de premiers acheteurs, tend à rapetisser au fil du temps. Il n'est pas rare de voir des studios au centre-ville, dont la superficie est en deçà de 300 pieds carrés, soit à peu près la taille d'une grande chambre à coucher dans une maison unifamiliale de banlieue. Ces petits studios conservent toute leur pertinence, selon l'analyse de Jacques Vincent, coprésident du Groupe Prével. « Avec 37 ans d'expérience, je peux vous dire que c'est la mensualité qui a un impact. Quand les taux baissent, le logement tend à grandir. C'est sûr qu'un [logement de] 350 pi<sup>2</sup>, ce n'est pas le rêve de nos clients, concède-t-il. Mais un petit logement, c'est ça qui leur permet de rester en ville, et d'accéder à la propriété! »

**Plus petits, et plus chers**

La prolifération de petits logements dans un même projet coûte plus cher, car plus il y en a, plus il y a d'électroménagers, de plomberie, etc. « Dans le YUL [grand projet de deux tours de 38 étages au centre-ville], ça coûte plus cher qu'au Roccabella, par exemple », explique Anik Shooner, dont la firme a entre autres conçu le YUL. « Et de petits logements, ce n'est pas vrai que ça se vend si facilement, même si la Tour des Canadiens [dont les logements se sont vendus très



« Un petit logement, c'est ça qui permet à nos clients de rester en ville, et d'accéder à la propriété. »

– Jacques Vincent, coprésident du Groupe Prével

rapidement], pourrait amener à penser le contraire», ajoute-t-elle.

Les promoteurs sont bien conscients des coûts plus élevés de la miniaturisation des logements: «Un promoteur qui vend un logement de 700 pi<sup>2</sup> au même prix au pied carré qu'un logement de 350 pi<sup>2</sup> sera vite rattrapé par la réalité, croit Jacques Vincent. Nous [le Groupe Prével], on en a fait un paquet d'unités à 550 pi<sup>2</sup> [notamment à L'Impérial, dans l'arrondissement du Sud-Ouest]. Mais maintenant, il y en a plein. Si l'on continue à ne faire que ça, on va "sécher"», illustre le coprésident, qui souligne l'importance de s'adapter rapidement.

Question de se doter des outils nécessaires pour démontrer une agilité à toute épreuve, «il est possible de dessiner des plans où l'on explique aux clients que l'on peut fusionner des unités au besoin», précise Richard Hylands, président de Kevric. Du même souffle, M. Hylands souligne que, dorénavant, «la mathématique fonctionne pour faire des condos en location; la demande est là, ça émerge».

Ce qui ne signifie pas nécessairement que la tendance au «petit» s'est essouffée. Mais si une copropriété est trop petite, les propriétaires auront tendance à sortir davantage. «Si tu peux visiter le condo à partir du tapis d'entrée, tu sors!» lance Claude Sirois, cochef de l'exploitation et vice-président exécutif Québec, chez Ivanhoé Cambridge.

### Créer des milieux de vie éprouvete

Avec la fin du *cocooning* [tendance à rester dans le confort de son foyer], «c'est le projet en soi qui devient un milieu de vie, affirme M<sup>me</sup> Shooner. On dirait que la vie de quartier manque aux gens. C'est peut-être un retour à une vie en communauté».

Et afin de pallier le confinement des petits logements, les promoteurs ont pris conscience de leur rôle dans la création de milieux de vie. Par exemple, autour de ces projets naissent des cafés, des bars, des épiceries fines. Des lieux de rencontre se multiplient, au point où des couples s'y forment.

«Je connais un couple qui s'est formé au Lowney, explique Jacques Vincent. Ils se sont rencontrés sur la terrasse commune. Quand ils attendaient leur premier enfant, ils sont revenus me voir pour acheter une plus grande unité. Ils venaient de la banlieue, on a créé des Montréalais.»

### Nouvelle relation spatiale

L'arrivée massive des Y bouscule bien plus que le secteur résidentiel. Les espaces de travail et les commerces subissent également leur influence. «C'est un peu agaçant de remettre en



« On dirait que la vie de quartier manque aux gens. C'est peut-être un retour à une vie en communauté. »

— **Anik Shooner**, associée chez Menkès Shooner Dagenais LeTourneux Architectes

**44%**

Seulement 44% des Y trouvent leur lieu de travail agréable.

Source : Deloitte, «L'avenir du travail : guide de réorientation»



**1** Le YUL comprendra deux tours de 38 étages au centre-ville. **2** Le projet Avenue 32, de DevMcGill, à Lachine. **3** Les Y affectionnent la vie de quartier.

question la pertinence d'ajouter de nouveaux produits [nouvelles constructions] sur le marché [du bureau]», pense Claude Sirois, d'Ivanhoé Cambridge, qui est derrière la nouvelle Maison Manuvie.

Une situation similaire pour les commerçants, affirme l'expert. «Il y a de nouveaux détaillants qui arrivent, malgré les boutiques virtuelles, qui ont compris l'importance d'un cycle complet.» Au-delà du Web, les Frank & Oak et BonLook de ce monde ont aussi besoin de «brique et de mortier» pour loger leurs équipes ou concevoir leurs produits.

«Si on veut attirer des sociétés, des entreprises de la nouvelle économie, il faut leur offrir des locaux adaptés à leurs besoins. Ça force l'ensemble des acteurs à revoir leur offre. Pour attirer le capital humain, les gens sont prêts à payer plus cher.»

Payer plus cher, notamment pour obtenir un espace moderne et central, afin d'attirer les meilleurs. «Les Y ne veulent pas voyager une heure et demie pour aller travailler», juge Richard Hylands.

À l'instar des copropriétés, les espaces de travail tendent à se miniaturiser. Et le calcul ne s'effectue plus «au pied carré», mais bien «au coût par employé», explique-t-il. D'abord, parce que les locaux haut de gamme sont onéreux, et surtout, parce que les Y n'ont pas la même relation que leurs prédécesseurs avec les espaces de travail. «Maintenant, ils n'ont besoin que d'un ordinateur portable, précise M. Hylands. La mentalité où "tout le monde a un bureau" a changé. Aujourd'hui, on peut travailler de partout.»

### Des bureaux «tout inclus»

«Les postes de travail homogènes tendent à disparaître, constate Anik Shooner. Il faut offrir différentes atmosphères. Les jeunes veulent bouger. Il y a des espaces plus "formels", plus tranquilles, et d'autres plus occupés.»

Au-delà de cette nouvelle relation à l'espace, ces jeunes Y «mouvants» ne «calculent plus leurs heures de la même façon, affirme M. Hylands. Ils se basent sur les tâches plutôt que sur le nombre d'heures.»

Certains employeurs se sont rendu compte qu'en réaménageant les bureaux, ils pouvaient garder leurs employés plus longtemps au travail et les attirer chez eux. «Certains aménagent une cuisine commune, avec des chefs qui viennent cuisiner au travail ou des traiteurs qui livrent des repas. Certains payent même des équipes pour faire le ménage chez leurs employés», dit le président de Kevric. **16**

**Prochaine parution dans cette série : 20 juin**