

L'immobilier qui fait place à la communauté

Par Simon Lord

Édition du 07 Octobre 2017



Laurence Vincent, vice-présidente des ventes et du marketing chez Prével

Plusieurs nouveaux projets immobiliers dans la région de Montréal sont de nature mixte : on y trouve des copropriétés, des appartements locatifs, des commerces, des restaurants, des aires communes, des centres de loisirs. Pourquoi cette tendance, et quels en sont les avantages ?

Le 21^e Arrondissement, un projet de Prével situé à la jonction du Vieux-Montréal et de Griffintown, est un bon exemple de projet mixte. On y comptera 900 unités lorsque la construction sera terminée en 2022. Il y aura des copropriétés de même que des appartements à louer, mais, surtout, on y trouvera des commerces, des restaurants et des espaces communs qui ont été pensés de sorte à favoriser la vie de quartier.

«C'est complexe pour nous de faire un tel projet, mais les espaces communs et les commerces favorisent les interactions entre les gens, et ça amène de la vie», dit Laurence Vincent, vice-présidente des ventes et du marketing chez Prével. Elle sera conférencière le 14 novembre à l'événement Marché de l'habitation, organisé par le Groupe Les Affaires.

Pour créer les espaces publics de ce projet, Prével s'inspire du concept de privately-owned public space, ou espace public détenu par le privé. Il s'agit, comme le nom l'indique, d'un espace public ouvert à tous, mais dont l'entreprise demeure propriétaire.

Prével construit ainsi une rue piétonne menant à un grand espace central dont le tiers est aujourd'hui terminé. On y trouve notamment une terrasse. L'entreprise a également priorisé les commerces qui font dans l'alimentation de proximité. Elle voulait éviter les grandes chaînes et privilégier les commerçants locaux, de manière à animer l'espace public et à favoriser la construction de relations avec la clientèle. Pour l'instant, on remarque deux comptoirs alimentaires, un café et un restaurant axé sur les produits du terroir nommé Mélisse. Une boulangerie s'en vient, et peut-être un traiteur ou un bar à vin.

Le promoteur a même refusé l'offre d'une pharmacie qui voulait s'installer au sein du projet.

«Ça aurait été très payant, mais ce n'est pas ce qu'on cherchait. Bien sûr, le projet doit être rentable, mais on voulait surtout animer l'espace», dit Laurence Vincent.

Beaucoup à gagner

Un projet mixte est bien sûr avantageux pour les gens qui l'habitent : la proximité des commerces est non seulement très pratique, mais elle permet aussi d'attirer du monde dans les espaces publics créés par le promoteur. Et plus les lieux sont animés, plus ils favorisent l'interaction humaine, plus il devient intéressant d'y vivre.

Réussir un projet mixte n'est toutefois pas évident. Un promoteur doit trouver la bonne boutique et concevoir les places publiques de manière que les gens aient envie de les utiliser. Qui voudrait passer une journée sous le soleil brûlant dans un espace sans zone ombragée ?

Les places publiques doivent également être pensées de façon à permettre d'y tenir à l'occasion un marché de Noël, par exemple, ou un marché de citrouilles.

Au final, s'ils font bien leur travail, les promoteurs ont beaucoup à gagner, même si les projets ne sont pas nécessairement plus rentables.

«Je ne crois pas que créer un projet mixte permet de vendre les unités plus cher, dit Mme Vincent. Cependant, quand le milieu de vie est plaisant, les gens nous réfèrent et veulent racheter avec nous.»

Nombreux projets à venir

Les projets mixtes se multiplient au pays. Selon le rapport «Emerging Trends in Canadian Real Estate 2017», de PwC Canada, les immeubles composés uniquement de copropriétés font de plus en plus place à des complexes d'habitation à vocation mixte. Plusieurs projets sont à venir, estime la firme, surtout dans les secteurs qui se trouvent à proximité des transports en commun.

Selon Denis Sauvé, fondateur et président de GuideHabitation.ca, un répertoire en ligne pour trouver une habitation, cette tendance est notamment la conséquence de la hausse des prix en immobilier et de la nécessité de densifier les centres urbains.

Il note d'ailleurs que le Plan métropolitain d'aménagement et de développement du Grand Montréal, en vigueur depuis 2012, met en avant des règles qui visent à freiner l'étalement.

Et comme les prix augmentent et que le budget des acheteurs demeure sensiblement le même, ceux-ci doivent souvent acheter plus petit. Avoir accès à des espaces communs permet donc d'en avoir plus pour son argent, surtout quand il s'agit par exemple d'une terrasse au sommet d'un bâtiment d'une vingtaine d'étages avec une vue grandiose.

«Je pense que c'est juste du bon, dit Denis Sauvé. Quand les milieux de vie deviennent plus denses, ils deviennent plus vivants.»