

Qui a dit que la ruée vers les copropriétés était terminée?

Publié à 06:35, mis à jour à 06:38



PAR MATTHIEU CHAREST

Courriel



Vue du projet Union sur le Parc [Courtoisie]

Le promoteur Prével a réussi un tour de force. Il ne lui a fallu que trois jours afin de réserver la totalité des 188 unités prévues dans la première phase de son projet Union sur le Parc.

Un véritable événement, dans un contexte où plusieurs clament qu'il y a trop de «condos» au centre-ville de Montréal.

Depuis cet afflux massif de réservations par les clients privilégiés de Prével, notamment les anciens acheteurs, seule une dizaine d'unités sont de retour sur le marché.

«Nous sommes donc en mode “signature de contrats”, affirme Laurence Vincent, vice-présidente ventes et marketing et bientôt coprésidente de l’entreprise. Jusqu’à maintenant, nous avons quelque 85 copropriétés vendues sur plan.»

La situation géographique d’Union sur Parc explique sa popularité, du moins en partie. Situé dans le Village Shaughnessy, un peu à l’ouest du Centre Bell et près de l’Université Concordia, le quartier est à proximité de tous les services.

Bien sûr, plusieurs attraits font partie intégrante du projet. Piscine, gymnase, salle de jeu pour les enfants, terrasse sur le toit, hammam et plafonds de 9 pieds de hauteur, entre autres.

Et bien que le projet se trouve en plein cœur de Montréal, de grands espaces verts sont prévus sur le site. Jusqu’à 30000 pi² seront occupés par des parcs et des arbres. Et deux parcs seront ouverts au grand public.

À l’instar de quelques grands promoteurs, Prével maîtrise l’art de rendre ses projets attrayants avec toutes sortes d’espaces communs. Des projets précédents comme le Lowney ou Loft Impérial le prouvent.

Mais d’autres facteurs expliquent le succès de ce nouveau projet Union sur le Parc auprès des acheteurs potentiels.



Vue du projet Union sur le Parc [Courtoisie]

D'abord, les données du marché expriment des conditions de plus en plus favorables aux copropriétés à Montréal.

Au premier trimestre de 2017, l'offre de copropriétés était en recul de 8% par rapport à la même période l'an dernier, selon la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ).

Dans son rapport intitulé le «Baromètre du marché résidentiel», la FCIQ note que «de façon générale, les conditions du marché de la copropriété avantageaient toujours légèrement les acheteurs, mais celles-ci tendent à se resserrer [...]».

Caractère modulable

Une autre caractéristique importante du projet Union sur le Parc joue en sa faveur: les plans des deux tours varient grandement en fonction de l'étage.

Il s'agit d'une façon d'attirer des clientèles multiples et d'élargir son bassin d'acheteurs potentiels.

Les sept premiers étages «sont plutôt destinés aux jeunes professionnels», explique Laurence Vincent. «Les unités sont moins dispendieuses, et souvent moins grandes. Les étages 8 à 16 visent les familles, avec des unités qui comportent plusieurs chambres, et dont les murs se démolissent ou se construisent facilement pour agrandir ou mieux diviser les espaces. Enfin les étages supérieurs, jusqu'au 20e, sont conçus pour les baby-boomers». Plus grands, avec des vues exceptionnelles sur la ville, mais plus chers.

Pour la phase 2, la mise en vente devrait débuter tôt à l'automne prochain. Ce sera l'occasion d'adapter les plans des unités projetées selon la demande.

«Nous nous sommes rendu compte que certaines de nos unités de la phase 1 étaient particulièrement populaires», souligne Mme Vincent. Nos unités de 432 pi², de 800 pi² et de 1000 pi² sont très en demande».

La livraison de la phase 1 est prévue pour la fin de 2019.