

Office de Consultation Publique de Montréal / Quartier Chinois

Présentation par Quinn Murph on Thu 09 June 2022 @ 21h45

1. Bonsoir ! Merci de m'écouter ce soir.
2. Mes commentaires de ce soir sont un récit d'avertissement de quelqu'un qui a vécu dans une ville qui a mal résolu ce que Montréal tente maintenant de résoudre. Cette ville est Washington DC, d'où j'ai déménagé l'année dernière. Je suis un résident américain de Montréal, avec un véritable AMOUR pour cette ville.
3. À la fin des années 60 et au début des années 70, Washington DC, alors une ville majoritairement noire dont la gouvernance était contrôlée par le Congrès américain, a obtenu ce qu'on appelle le « Home Rule », qui permettait aux résidents, pour la première fois, d'élire leurs propres responsables municipaux. À la suite de ce changement de pouvoir des Blancs aux Noirs, les Blancs ont abandonné DC et se sont déplacés vers les banlieues, entraînant une énorme croissance de la prospérité de ces banlieues et un déclin rapide de la fortune de DC - dans la mesure où aujourd'hui, Washington DC, ville de 689 000 habitants, est entourée d'une agglomération de 6,3 millions d'habitants. Pendant des décennies, DC a été principalement abandonné par les investisseurs.
4. À partir des années 1990, le Congrès a temporairement supprimé le poste de maire et a installé un conseil de contrôle financier. L'une des tâches de ce conseil était de rassurer les finances de la ville et d'encourager le développement immobilier. Washington, capitale des États-Unis, était intrinsèquement attrayante pour les promoteurs.

5. En une décennie, Washington a connu son plus grand boom immobilier depuis un siècle. De petits bâtiments de l'époque victorienne dans le centre-ville qui abritaient autrefois des centaines de petits commerces ont été achetés et démolis pour construire des immeubles de bureaux et des hôtels gigantesques et prestigieux, menant à ce que vous voyez aujourd'hui à Washington : une ville riche pleine de monuments à sa prospérité dans la forme de développements immobiliers géants.

6. Le plan des promoteurs a fonctionné pendant environ 10 ans. Les nouveaux bâtiments avaient généralement la largeur d'un pâté de maisons, mais n'avaient souvent que 3 portes d'entrée par façade: l'entrée principale du lobby du bâtiment, puis 2 énormes espaces commerciaux. Dans de nombreux cas, les seuls locataires viables pour ces espaces étaient des banques et des détaillants à grande surface. Des fois, un restaurant d'une grande chaîne nationale louait ces espaces. Mais dans presque tous les cas, un bloc qui comptait une douzaine de magasins de chaque côté de la rue dans les années 80 ne comptait plus que 2 ou 3 détaillants, et il s'agissait principalement d'une pharmacie de boîte et d'une banque. Ils n'étaient JAMAIS des détaillants locaux.

7. La ville voulait un « centre-ville vivant », elle a donc également encouragé le développement d'immeubles résidentiels, qui s'agissaient exclusivement de logements locatifs et de condos haut de gamme. Mais ils se remplissaient rapidement car ils étaient proches des bureaux où les gens aisés travaillaient au centre-ville dans des emplois bien rémunérés.

8. Le plan initial a été un succès : le nouvel espace commercial a été entièrement loué, et les appartements ont été entièrement loués et vendus.

9. Finalement, les investisseurs et promoteurs initiaux (dont certains étaient locaux) ont vendu ces propriétés à de nouveaux investisseurs, dont TRES PEU étaient locaux. Dans la plupart des cas, ceux-ci ont été vendus à des fiducies internationales de placement immobilier basées à des endroits comme New York et Dubaï.

10. Tout cela a fonctionné pendant une dizaine d'années. Mais comme les baux de 10 ans des détaillants approchaient de leur expiration, ils n'ont pas été renouvelés. Pourquoi? Parce que le trafic piétonnier dans le « nouveau centre-ville » n'a jamais été très élevé. Pourquoi? Parce que même si plus de gens vivaient au centre-ville, et qu'ils étaient principalement très aisés et «souhaitables», ils n'étaient pas assez nombreux pour soutenir même ce nouveau commerce limité. Et parce que le nouveau commerce de détail était principalement des banques, des pharmacies et parfois des chaînes de restaurants, les habitants du reste de la ville et des banlieues ne voyaient aucune raison de venir au centre-ville pour faire ce qu'ils pouvaient faire dans les zones périphériques avec beaucoup de stationnement gratuit et moins de problèmes. Même les touristes séjournant dans les hôtels du centre-ville prenaient le métro pour aller magasiner en banlieue, car les meilleurs magasins se trouvaient désormais en banlieue, et non plus au centre-ville.

11. En 2020, la pandémie frappe. Et bien que la ville ait rouvert, seuls 15% des travailleurs de bureau sont retournés au centre-ville. Pourquoi? Downtown DC n'est plus intéressant, et si vous n'aviez pas à y être, cela

ne valait pas la peine d'y aller. Il n'y a plus de plaisir particulier à être au centre-ville de DC.

12. À l'été 2021, date à laquelle j'ai déménagé de Washington à Montréal, Washington perdait entre 25 et 30 000 habitants par an - beaucoup pour une ville de seulement 689 000 habitants. Pourquoi ? Washington est cher, mais à part certains emplois très spécifiques et le Smithsonian, il n'y a plus rien à faire à DC que vous ne pouvez pas faire dans AUCUNE autre ville américaine. C'est une des raisons pour lesquelles j'ai moi-même abandonné DC et choisi Montréal.

13. Alors, quel est mon avertissement ?

14. Dans les années 1990, après avoir été rejeté par les investisseurs pendant des décennies, les Washingtoniens étaient si heureux que quelqu'un s'intéresse enfin à eux qu'ils ont largement laissé les promoteurs construire ce qu'ils voulaient.

15. Quand les promoteurs déclaraient qu'ils avaient BESOIN de certaines concessions, sinon leur projet "perdrait de l'argent", DC, n'ayant pas la confiance nécessaire pour dire NON, a surtout laissé les promoteurs faire ce qu'ils voulaient.

16. Mais c'est dommage, car les promoteurs mentaient souvent ou jouaient avec les faits. « Perdre de l'argent » dans ce contexte signifiait seulement « gagner moins d'argent », pas « non rentable ».

Washington, comme Montréal, est une ville désirable pour le immobilier. Il a une culture locale dynamique et est populaire auprès des visiteurs. Des villes comme Montréal et Washington sont TOUJOURS attrayantes.

17. Ne croyez pas le mensonge du promoteur selon lequel il ne peut pas faire de profit à moins que vous ne cédiez à ses exigences. La réalité est qu'il y a TOUJOURS quelqu'un avec assez d'argent pour le faire fonctionner. Des villes comme Montréal et Washington doivent assumer leur valeur, reconnaître qu'elles sont les endroits où tout le monde veut être et savoir que si le promoteur A n'a pas les moyens, il y a toujours un promoteur B ou C ou D qui en a. Quand un promoteur dit qu'il ne peut pas réussir selon VOS règles, il vous ment. Vous devez croire que vous êtes suffisamment désirable pour qu'il y ait TOUJOURS quelqu'un qui a les moyens de jouer selon VOS règles.

18. Mais les investisseurs immobiliers d'AUJOURD'HUI ne s'intéressent PAS DU TOUT à nos villes ; ils ne sont intéressés que par l'. Au moment où les impacts RÉELS de ces projets se font sentir, les investisseurs initiaux sont généralement partis depuis longtemps. Ce n'est pas notre responsabilité en tant que citoyens d'enrichir ces entités; il est de notre responsabilité de faire de notre ville un lieu enrichissant pour TOUS. L'ironie est la suivante : préserver le caractère et appliquer des normes strictes de développement enrichit tout le monde à long terme - même les promoteurs !

19. Et Montréal a un ÉNORME avantage qui manque à Washington : ce n'est pas en Amérique. Montréal est, et sera dans un avenir prévisible, EXTRÊMEMENT attrayant alors que les États-Unis implorent sur eux-mêmes et que le Canada est considéré comme l'endroit responsable et stable où investir. C'est certainement pourquoi j'ai amené moi-même et mon argent et j'ai investi ici l'année dernière.

20. Alors, qu'est-ce que je propose concrètement ?

21. Un : Ayez la confiance nécessaire pour défendre vos valeurs. L'industrie de l'investissement immobilier essaie toujours de protéger son argent et de prendre le vôtre. Votre travail n'est pas de protéger les intérêts financiers des fonds de placement en échange de la perte de VOTRE culture, de vos valeurs et de votre caractère montréalais.

22. DC Chinatown a été racheté par des investisseurs immobiliers dans les années 90, et aujourd'hui, c'est un quartier chinois UNIQUEMENT en nom. 99 % de ses marchands sont des chaînes nationales, qui respectent l'héritage de Chinatown en traduisant "Starbucks" et "Hooters" en mandarin. Allez à DC Chinatown maintenant : ce n'est pas seulement "pas chinois", c'est mort, car il n'y a que les mêmes magasins et restaurants qu'en banlieue. Il n'a plus de valeur particulière ni pour les résidents ni les visiteurs.

23. Deux : Assurez-vous que les nouveaux projets offrent la même densité d'espaces commerciaux que la zone a traditionnellement offert. Vous voulez éviter ce qui s'est passé au centre-ville de Washington et à Chinatown DC.

24. Considérez un exemple local : le Centre Eaton de Montréal « nouveau et amélioré ». Les espaces qui abritaient autrefois 2 ou 3 magasins abritent désormais un seul magasin. C'est une proposition très intéressante pour un détaillant, car il peut maintenant avoir une vitrine beaucoup plus large. Mais, à l'inverse: les magasins sont plus grands, mais le Centre Eaton compte désormais moins de magasins. Avec moins de magasins, ce n'est plus aussi intéressant pour le public, et un endroit qui était probablement l'endroit le plus fréquenté de tout

Montréal est maintenant principalement un raccourci vers le métro, même quand la rue Ste-Catherine est pleine de monde.

25. À cette fin, je propose, en outre, dans le souci de protéger le caractère commercial du Quartier Chinois, que les nouveaux projets soient fortement encouragés, voire obligés, d'inclure des locaux de vente au détail au deuxième étage. C'est l'une des caractéristiques urbanistiques qui rend le quartier chinois de Montréal vraiment unique en Amérique du Nord. C'est inhérent à son caractère.

26. Trois : Veuillez insister sur les retraits. Celles-ci sont absolument cruciaux pour protéger l'échelle et le caractère de nos quartiers historiques. Des immeubles trop hauts ont RUINÉ le caractère de l'extrémité ouest du Vieux-Montréal. La ville a réduit de les maximums de hauteur pour le Quartier Chinois, mais d'un point de vue urbanistique, cela ne suffit pas.

27. Il n'est pas écrit dans la Bible que les immeubles sur René-Lévesque doivent être hauts : c'est un choix que fait Montréal – et elle peut faire un autre choix. Chinatown peut et doit être un quartier peu élevé. D'un point de vue urbanistique et esthétique, c'est un joli contraste avec le centre-ville de grande hauteur, et un quartier de "bâtiments bas" est une transition parfaite vers le Vieux-Montréal.

28. Les façades principales des bâtiments neufs doivent être construites à la hauteur du plus haut bâtiment contigu. Pour tout bâtiment autorisé à dépasser cette hauteur, la hauteur supplémentaire doit être reculée. Par exemple : si un nouveau bâtiment se situe entre un bâtiment de 2 étages et un bâtiment de 4 étages, mais qu'il est autorisé pour une hauteur maximale de 6 étages, les étages 1 à 4 ne doivent pas être plus hauts que son voisin de 4 étages, et les étages 5 -6 doivent être en

retrait, idéalement d'au moins 3 mètres, pour préserver l'esthétique et l'échelle.

29. Oui - les promoteurs crieront qu'ils perdraient de l'espace intérieur locatif ; mais chaque limitation offre une opportunité : les retraits créent des terrasses, pour lesquelles les promoteurs peuvent facturer une prime.

Et on a même l'exemple du Complexe Guy-Favreau, un bâtiment d'une douzaine d'étages fait entièrement de retraits. Aucune de ses façades montent directement à 12 étages.

30. En conclusion : Montréal est une ville nord-américaine. Mais la version idéale de Montréal est un Montréal qui est l'ANTITHÈSE de la ville nord-américaine typique. Les gens aiment Montréal (résidents et visiteurs) précisément parce que c'est l'OPPOSÉ de Toronto, de Vancouver, de Washington.

31. S'IL VOUS PLAÎT, prenez mes recommandations en considération et mon avertissement au sérieux. Ne faites pas l'erreur de Washington. Défendez les valeurs de CETTE communauté, les valeurs de CETTE ville. Croyez-moi, cela rapportera : culturellement, spirituellement, urbanistiquement, ET MEME financièrement.

32. Merci de m'avoir écouté ce soir !