

Mémoire de Services de courtage immobilier
Broccolini Inc. sur le Plan directeur
de mise en valeur du secteur Bridge-Bonaventure
**Pour un développement qui tient
compte des réalités du marché**

Déposé à l'OCPM par David Salomon-Lima, Courtier immobilier

Consultations publiques de l'OCPM

8 juin 2023

B R O C C O L I N I

1. Introduction

1.1. Présentation

Je dépose ce mémoire à titre de courtier immobilier cumulant plus de 12 ans d'expérience dans l'industrie. Avant de devenir courtier, j'ai travaillé pour une importante compagnie canadienne de développement et d'investissement immobilier où j'étais responsable, entre autres, de la location d'espaces de bureaux, de générer des prospects, de la qualification de locataires potentiels, et de la négociation des baux et des renouvellements. J'ai également été responsable de la location de certaines des propriétés les plus emblématiques de Montréal.

1.2. Position sommaire face au PDMV

Le marché immobilier montréalais étant au cœur de ma carrière depuis plusieurs années, je vous confirme qu'il doit répondre aujourd'hui à une très forte demande pour des logements tout en étant frappé par un taux de disponibilité des espaces bureaux en constante hausse.

Le Plan directeur de mise en valeur (PDMV) déposé par la Ville pour orienter les efforts de développement doit répondre aux besoins actuels et futurs du marché immobilier tout en respectant les priorités de la Ville. Cependant, le PDMV oriente certains efforts de développement à l'encontre de ces besoins en limitant la fonction habitation tout en voulant augmenter la superficie de pieds carrés pour des fonctions économiques. En effet, il y a un déséquilibre flagrant entre l'espace dédié aux activités économiques et commerciales par rapport à l'espace dédié aux logements.

2. L'état du marché immobilier : inoccupation grandissante pour le bureau alors que l'habitation est en pleine pénurie

2.1. Bureau

Travail hybride et taux de disponibilité

Le travail hybride est en plein essor. Même aujourd'hui, les employés hésitent à se rendre au bureau plus d'une ou deux fois par semaine, ce qui prouve que les formules de travail flexibles sont plus qu'une simple mode passagère. Ce que l'on estimait être une tendance reliée à la prudence post-pandémique s'affirme comme une nouvelle réalité. Cette nouvelle réalité a un impact important sur le marché du bureau et sur lequel le plan directeur doit tenir compte :

- Selon les données les plus récentes, le taux d'occupation dans les bureaux est d'environ 35 % du mardi au jeudi, journées les plus achalandées de la semaine. Ce qui signifie que le taux d'inoccupation est de 65 %.
- Le taux de disponibilité des espaces à bureau est actuellement à 18 %, soit le double de la situation pré-pandémique.
 - Dans l'état actuel des choses et en tenant compte des sous-locations qui arriveront à terme prochainement, ce taux atteindra 25 % d'ici 2 à 3 ans.
- Lors de renouvellement de baux, environ 30 % des entreprises réduisent les superficies de plancher qu'elles occupent (10 à 20 % plus petit).

Il est à noter que le taux de disponibilité correspond à la proportion d'espaces qui sont soit vacants, soit occupés par un locataire ayant envoyé ou reçu un avis de non-renouvellement. Il diffère du taux d'inoccupation, qui ne prend en compte que la proportion d'espaces vacants.

Taux d'inoccupation et absorption du marché

La pandémie de COVID-19 a eu un impact majeur sur le marché de l'immobilier commercial, et en particulier sur le marché des tours de bureaux, qui était l'un des secteurs les plus dynamiques de Montréal. Avant la pandémie, le taux d'inoccupation de 9 % était considéré comme un bon résultat, permettant aux loyers d'augmenter régulièrement. Toutefois, depuis la pandémie, un taux d'inoccupation élevé se traduit par une troisième année consécutive d'absorption négative, ce qui signifie que le marché ne peut plus absorber de nouveaux projets de bureaux.

Traditionnellement, lorsque le marché de l'immobilier commercial était en croissance, il était courant de construire de nouveaux bureaux afin de répondre à la demande croissante. Toutefois, dans le contexte actuel, l'inventaire existant est considérable et le marché ne peut pas l'absorber, car la demande a diminué, alors que l'offre reste la même. Les entreprises ne cherchent plus nécessairement à occuper des espaces de bureaux traditionnels puisque les travailleurs sont toujours en train de s'adapter à la pratique du télétravail.

Des changements économiques et sociaux sont en train de se produire, qui incitent les acteurs du marché des tours de bureaux à une réflexion sérieuse sur les modèles d'exploitation et d'aménagement futurs.

Marché du locataire et impact sur la valeur de l'immeuble

Actuellement, le marché des espaces de bureaux est en faveur des locataires. L'activité de sous-location est également en hausse, les détenteurs de baux à long terme cherchant à se débarrasser des frais généraux inutiles. Ces chiffres illustrent le fait que l'augmentation de la demande a encore beaucoup d'inventaire à absorber.

Les « bons » locataires obtiennent souvent des gratifications et des incitatifs importants comme des travaux de rénovation gratuits de la part du propriétaire, des mois de loyer gratuits, un dépôt revu à la baisse, etc. Dans certains cas, les entreprises qui signent des baux à long terme bénéficient jusqu'à un an et demi de loyer gratuit, ainsi que d'autres avantages.

La valeur réelle d'une transaction ou le loyer net effectif (après les incitatifs) est aussi à la baisse. Le loyer brut qu'un bailleur perçoit d'un locataire en vertu d'un bail est directement proportionnel à la valeur monétaire d'un immeuble, car tous les revenus générés par les baux d'un immeuble, auxquels doivent s'ajouter toutes transactions spéculatives relatives aux espaces vacants ou à devenir vacants, le cas échéant, représentent la base de calcul dans l'établissement de la valeur de l'immeuble. À titre d'exemple, si au lieu de recouvrer 20 \$ par pied carré de superficie occupée par tous ses locataires, un bailleur ne récupère que 19 \$ par pied carré, la diminution de la valeur de l'immeuble sera substantielle. Le bail est donc le véritable outil tangible dans l'analyse financière de la valeur d'un immeuble.

2.2. Commercial

Dans le marché locatif commercial à Montréal, les nouveaux locataires sont de plus en plus réticents à signer un bail de longue durée. Avant la pandémie, un bail de 10 ans était la norme,

mais maintenant les locataires sont plus craintifs et préfèrent des conditions de location plus souples. Les propriétaires sont donc obligés d'offrir des tarifs préférentiels pour attirer de nouveaux locataires. Ces tarifs sont souvent assortis d'un taux variable basé sur les revenus. Cette approche offre aux propriétaires des commerces une flexibilité suffisante pour répondre aux fluctuations économiques et redresser des périodes de faibles revenus.

De plus, le secteur commercial repose largement sur l'habitation pour être rentable. Les zones urbaines sont très convoitées grâce à leur proximité avec les résidents locaux. En outre, plus il y a de résidents par pied carré, plus cela devient intéressant pour un commerçant de s'installer dans une zone urbaine animée. Les quartiers qui ont des densités de population plus élevées et une bonne mixité sont généralement plus rentables pour les commerçants.

2.3. Habitation

La pénurie de logements est une réalité palpable à Montréal depuis plusieurs années. La population de la ville est en constante croissance, tandis que l'offre de logements ne suit pas la cadence. Les prix des logements continuent de grimper, comme les taux hypothécaires d'ailleurs, ce qui rend l'accès à la propriété difficile pour de nombreux Montréalais. Il en résulte une pénurie de logements qui affecte particulièrement les personnes à faible revenu, les étudiants et les immigrants. La Ville s'est engagée à prendre des mesures pour augmenter l'offre de logements abordables, mais la réponse est lente à venir et la pénurie de logements demeure un défi majeur pour la Ville de Montréal.

Selon le rapport Perspectives du marché de l'habitation, en 2024 et 2025, l'ajout de nouveaux appartements locatifs ralentira un peu en raison de la baisse des mises en chantier qui a commencé en 2022 et qui se poursuivra cette année. Avec une demande qui restera importante (migration, ralentissement de l'accession à la propriété), les taux d'inoccupation demeureront faibles. Pour ce qui est du loyer moyen, les augmentations soutenues se poursuivront au cours des prochaines années. Les faibles taux d'inoccupation continueront de pousser les loyers à la hausse. Les nouveaux logements, généralement plus chers, qui viendront s'ajouter au parc auront le même effet. L'abordabilité continuera donc d'être un enjeu important sur le marché locatif au cours des prochaines années.¹

Face à la pénurie de logements à Montréal, au taux de disponibilité en espaces bureaux en constante hausse et aux enjeux que vivent les commerces, il est primordial que le plan directeur du secteur Bridge-Bonaventure fasse la large part à l'intégration de l'habitation. Principalement dans les sous-secteurs les plus rapprochés du centre-ville, soit la Pointe-Saint-Charles, le Bassin Wellington et la Pointe-du-Moulin. Les terrains disponibles pour la construction sont limités, mais la construction de tours résidentielles à usage mixte et à haute densité peut permettre un plus grand nombre de logements sur un même espace tout en favorisant l'intégration d'activités économiques en respect des enjeux actuels du marché.

¹ Perspectives du marché de l'habitation Printemps 2023 <https://assets.cmhc-schl.gc.ca/sites/cmhc/professional/housing-markets-data-and-research/market-reports/housing-market-outlook/2023/housing-market-outlook-spring-2023-fr.pdf?rev=7561d576-4422-42a2-97a1-3b7ad516926a>

3. Recommandations pour le PDMV : augmentation de la proportion consacrée aux fonctions résidentielles mixtes pour faire face aux réalités du marché de l'immobilier

3.1. Priorité à l'affectation mixte ancrée autour de l'usage habitation

En ce sens, il est essentiel que l'habitation soit au cœur du redéveloppement du secteur Bridge-Bonaventure. Les secteurs d'emplois devraient laisser place à des secteurs où l'activité mixte est privilégiée (entre autres Pointe-Saint-Charles, Bassin Wellington et Pointe-du-Moulin). En plus de tenir compte de la réalité du marché et d'éviter de cannibaliser les activités bureaux, ce type d'affectation crée un environnement urbain dense et animé, où les résidents ont facilement accès aux transports, aux services et aux commerces locaux. Cela crée une proximité entre les résidents et les commerçants. Ces derniers peuvent bénéficier d'une clientèle régulière et fiable tout au long de l'année.

De plus, la planification de ces projets mixtes peut encourager un développement plus durable et respectueux de l'environnement. Les quartiers résidentiels intégrés aux commerces encouragent l'utilisation des transports publics, du vélo ou de la marche, ce qui réduit les déplacements en voiture, la pollution de l'air et les émissions de gaz à effet de serre.

Un développement mixte répondra donc à la demande croissante de logements ainsi qu'à celle d'espaces commerciaux dans des quartiers résidentiels en plein essor pour favoriser une ville plus vivante, durable, résiliente et tournée vers l'avenir où l'on peut se loger, se divertir, travailler, s'épanouir, y établir sa famille et son entreprise.

3.2. Des hauteurs et densités pour favoriser l'activité économique

Pour s'assurer d'une plus grande mixité et affronter efficacement et durablement la crise du logement, il ne faut pas craindre de permettre des projets immobiliers qui vont en hauteur et en densité.

En construisant en hauteur et en densité dans des zones mixtes résidentielles et commerciales, cela peut stimuler les activités économiques locales et offrir un accès pratique aux services quotidiens, tels que les supermarchés, les restaurants et les espaces verts publics. Cette approche peut également réduire les coûts associés à la construction et les frais associés à l'extension des services publics dans les zones urbaines déjà établies.

La construction en hauteur peut permettre au secteur Bridge-Bonaventure d'offrir plus de logements abordables tout en promouvant une ville durable, résiliente et bien connectée. En combinant ces deux approches, il sera possible de créer des quartiers dynamiques et multidimensionnels qui améliorent la qualité de vie des résidents de Montréal.

4. Conclusion

Dans sa forme actuelle, le plan directeur de la Ville de Montréal fait fausse route, est aveugle de la réalité du marché et risque d'encourager le déclin de l'activité économique du centre-ville de Montréal. Il est impératif que la Ville change son fusil d'épaule en privilégiant le développement d'un quartier mixte et dense ancré sur l'habitation dans le secteur Bridge-Bonaventure. La vitalité économique de Montréal en dépend.