

GROUPE CONSEIL JULES HURTUBISE INC.

Économistes et experts en habitation

2 600, avenue Pierre-Dupuy, suite 505, Cité du Havre

Montréal (Québec) H3C 3R6

Bureau : (514) 522-2767

Télécopieur : (514) 522-2803

juleshurtubise@videotron.ca

Ville de Montréal,
Service de la mise en valeur du territoire

Évaluation du potentiel de développement
économique et immobilier de la partie sud-est
du quartier Notre-Dame-de-Grâce en fonction
des perspectives d'évolution des marchés
résidentiel, commercial et de bureaux, incluant
les retombées du futur centre universitaire de
santé McGill (CUSM)

Rapport final

22 novembre 2012

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 1 |
| Résumé exécutif | 2 |
| Étape 1 – Constat, tendances et perspectives | 7 |
| 1. Synthèse documentaire | 8 |
| 1.1 Études de planification | 8 |
| 1.2 Concept architectural et d'aménagement du projet du CUSM | 8 |
| 1.3 Études d'impacts économiques | 9 |
| 1.4 Études de circulation | 11 |
| 1.5 Études environnementales | 13 |
| 2. Le milieu récepteur | 14 |
| 2.1 Le secteur d'étude | 14 |
| 2.2 Analyse socio-démographique | 15 |
| 2.2.1 Une croissance démographique relativement faible | 15 |
| 2.2.2 Une forte présence des familles monoparentales | 17 |
| 2.2.3 Une forte part des petits ménages | 18 |
| 2.2.4 Une variation du poids relatif des différents groupes d'âges selon les secteurs | 18 |
| 2.2.5 De forts contrastes dans les niveaux de scolarité | 20 |
| 2.2.6 Une population majoritairement bilingue | 21 |
| 2.2.7 Une importante population immigrante dans le secteur Saint-Raymond | 22 |
| 2.2.8 Une disparité dans les statuts d'occupation | 23 |
| 2.2.9 De fortes disparités de revenus | 23 |
| 2.2.10 Une forte précarité des ménages locataires | 24 |
| 2.2.11 Des besoins importants en termes de logement social | 27 |
| 2.3 Caractéristiques du parc résidentiel existant | 28 |
| 2.3.1.1 Un secteur non homogène constitué de milieux très variés | 28 |
| 2.3.1.2 Une typologie résidentielle dominée par les immeubles bas et les plex | 32 |
| 2.3.1.3 Un parc de logements anciens important | 33 |
| 2.3.1.4 Un niveau d'entretien témoignant d'efforts de rénovation | 34 |
| 2.3.1.5 De fortes disparités dans la valeur moyenne des logements | 35 |
| 3. Les tendances générales des marchés | 37 |
| 3.1 Marché résidentiel | 37 |

| | | |
|------------|---|-----------|
| 3.1.1 | Caractéristiques du marché du neuf | 37 |
| 3.1.1.1 | Les grandes tendances au niveau régional et de l'île de Montréal | 37 |
| 3.1.1.2 | Les grandes tendances du secteur d'étude | 44 |
| 3.1.1.3 | Conclusion des grandes tendances à venir dans le marché résidentiel neuf | 48 |
| 3.1.2 | Caractéristiques du marché de la revente | 48 |
| 3.1.2.1 | Les grandes tendances au niveau régional et de l'île de Montréal | 49 |
| 3.1.2.2 | Les grandes tendances du secteur d'étude | 51 |
| 3.1.3 | Caractéristiques du marché locatif | 53 |
| 3.1.3.1 | Une pression sur les prix des loyers inférieure à la zone centrale de l'île de Montréal | 53 |
| 3.1.3.2 | Une hausse des loyers uniforme selon les catégories de logements | 54 |
| 3.1.3.3 | Des taux d'inoccupation en deçà du seuil d'équilibre | 55 |
| 3.2 | Conclusion générale sur le marché résidentiel | 57 |
| 3.2.1 | Les caractéristiques du milieu récepteur | 57 |
| 3.2.2 | Les tendances de développement | 58 |
| 3.2.3 | Les enjeux de gentrification dans le secteur d'étude | 59 |
| 3.2.3.1 | Un phénomène multi-facteurs | 59 |
| 3.2.3.2 | Les effets identifiés pour le secteur d'étude | 60 |
| 3.2.4 | Les effets d'annonce du projet du CUSM | 63 |
| 3.3 | Marché commercial | 65 |
| 3.3.1 | Composantes de l'analyse qualitative du mix commercial | 65 |
| 3.3.1.1 | Les enjeux de vitalité | 65 |
| 3.3.1.2 | Les enjeux d'identité | 66 |
| 3.3.1.3 | La vocation de l'ensemble commercial | 67 |
| 3.3.1.4 | Les enjeux de structure physique | 67 |
| 3.3.1.5 | Les enjeux de mixité commerciale | 68 |
| 3.3.2 | Évaluation des zones commerciales | 69 |
| 3.3.2.1 | Zone 1.1. Maisonneuve (entre Décarie et Sainte-Catherine) | 70 |
| 3.3.2.2 | Zone 1.2. Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques) | 72 |
| 3.3.3 | Zone 2. Sherbrooke (entre Décarie et Claremont) | 74 |
| 3.3.3.2 | Zone 3. Sherbrooke (entre Harvard et Décarie) | 77 |
| 3.3.3.3 | Zone 4.1. Rue Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques)) | 78 |
| 3.3.3.4 | Zone 4.2. Saint-Jacques (entre rue Addington et l'avenue Oxford) | 81 |
| 3.3.3.5 | Zone 4.3. Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield) | 83 |
| 3.3.3.6 | Zone 5. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield) | 85 |
| 3.3.4 | Évaluation globale | 88 |
| 3.3.4.1 | Positionnement d'affaires | 88 |
| 3.3.4.2 | Les liens avec le CUSM | 88 |
| 3.3.4.3 | Tendance et perspective | 89 |
| 3.4 | Marché de bureaux et services d'appoint de soins de santé | 91 |
| 3.4.1 | Caractéristiques de l'offre actuelle | 91 |
| 3.4.1.1 | Rue Sherbrooke Ouest | 91 |
| 3.4.1.2 | Boulevard de Maisonneuve | 92 |
| 3.4.1.3 | Saint-Jacques et Upper Lachine | 94 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 3.4.2 | Dynamique du marché de bureaux et de services d'appoint en soins de santé | 94 |
| 4. | Conclusion de l'étape 1 | 96 |
| | Étape 2 - Potentiels, effets et enjeux | 98 |
| 1. | Perspectives et potentiel de développement résidentiel du milieu concerné | 100 |
| 1.1 | Potentiel physique de développement des terrains à l'étude | 100 |
| 1.1.1 | Terrains susceptibles d'être redéveloppés à des fins résidentielles ou mixtes | 100 |
| 1.1.2 | Simulation du potentiel physique de développement résidentiel | 103 |
| 1.2 | Phasage proposé | 105 |
| 1.3 | Estimation du niveau d'absorption du marché | 107 |
| 1.4 | Types et gammes de logements à favoriser | 109 |
| 1.4.1 | Les petites unités résidentielles | 109 |
| 1.4.2 | Les logements pour des clientèles spécialisées | 110 |
| 1.4.3 | Les grandes unités résidentielles pour les clientèles familiales avec enfants | 110 |
| 1.5 | Impacts sur le milieu environnant | 111 |
| 1.5.1 | Assurer une intégration harmonieuse au milieu | 111 |
| 1.5.2 | Réaffirmer une continuité urbaine bâtie de qualité | 112 |
| 1.5.3 | Opérer une requalification globale des secteurs les plus déstructurés | 112 |
| 2. | Perspectives et potentiel de développement commercial et de bureaux / services | 114 |
| 2.1 | Le commerce du campus santé | 114 |
| 2.2 | La fonction résidentielle | 115 |
| 2.3 | Les effets et les enjeux | 116 |
| 2.3.1 | Le commerce du campus santé | 116 |
| 2.3.1.1 | Les effets pour le commerce de détail | 116 |
| 2.3.1.2 | Les enjeux | 117 |
| 2.3.2 | Le commerce sur Upper Lachine | 118 |
| 2.3.2.1 | Quels sont les effets des futures unités résidentielles dans le quartier? | 118 |
| 2.3.2.2 | Les enjeux commerciaux | 118 |
| 2.3.3 | Les questions relatives à la fonction commerciale | 119 |
| 2.3.3.1 | Questionnements relatifs au potentiel de développement résidentiel | 119 |
| 2.3.3.2 | Questionnements sur le potentiel de développement commercial et de bureaux | 121 |
| | Annexe 1. Évaluation de la demande commerciale du campus santé | 123 |
| | Annexe 2. Évaluation des besoins en superficie commerciale | 125 |
| | Étape 3 - Stratégies | 127 |
| | Stratégies résidentielles | 128 |
| 1. | Les enjeux de quiétude et de qualité de vie du secteur | 129 |

| | |
|---|------------|
| 1.1 Outils règlementaires et de planification | 130 |
| 1.1.1 Adopter un règlement sur les programmes particuliers d'urbanisme (PPU) | 130 |
| 1.1.1.1 Modifier le règlement de zonage | 131 |
| 1.1.1.2 Réduire le trafic sur la rue Saint-Jacques et le chemin Upper Lachine | 137 |
| 1.1.2 Adopter un règlement sur les plans d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA) | 138 |
| 1.2 Outils de financement et de maîtrise foncière | 138 |
| 1.2.1 Assurer la disponibilité des espaces requis au développement | 138 |
| 1.2.2 Accorder des mesures de compensation financière pour la relocalisation des commerces liés à l'automobile | 139 |
| 1.2.3 Revoir l'aménagement du domaine public | 139 |
| 2. Encourager des développements résidentiels adaptés | 139 |
| 2.1 Les petites unités résidentielles en copropriété | 140 |
| 2.1.1 Les clientèles de petits ménages | 140 |
| 2.1.2 L'enjeu du remembrement des terrains | 141 |
| 2.2 Les grandes unités résidentielles en copropriété | 142 |
| 2.2.1 Les clientèles des familles avec enfants | 142 |
| 2.2.2 De fortes contraintes au développement dans le secteur | 142 |
| 2.3 Le logement abordable | 144 |
| 2.3.1 D'importants besoins identifiés | 144 |
| 2.3.2 Leviers de développement | 144 |
| 2.4 Le logement locatif | 145 |
| 2.4.1 Un potentiel de marché limité | 145 |
| 2.4.2 L'enjeu de la préservation du parc locatif privé existant | 145 |
| 2.4.2.1 L'encadrement des conversions | 146 |
| 2.4.2.2 L'encadrement des changements d'usage | 146 |
| 2.4.2.3 L'information aux locataires | 147 |
| Stratégies commerciales | 148 |
| 1. L'éventail des stratégies | 148 |
| 1.1 La stratégie de réduction des irritants | 148 |
| 1.2 La stratégie d'amélioration de l'offre | 148 |
| 1.3 La stratégie d'organisation spatiale | 148 |
| 2. Le CUSM et ses abords | 149 |
| 2.1 Stratégie de réduction des irritants | 149 |
| 2.1.1 Réguler les entreprises de service en rez-de-chaussée | 149 |
| 2.1.2 Réguler les activités de bureaux sur les rues transversales à De Maisonneuve entre Décarie et l'avenue Bulmer | 149 |
| 2.1.3 Réguler les activités commerciales sur le boulevard Décarie entre de Maisonneuve et Saint-Jacques | 149 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 2.2 | Stratégie d'amélioration de l'offre | 150 |
| 2.2.1 | Privilégier la restauration à service complet sur De Maisonneuve entre Décarie et Claremont | 150 |
| 2.2.2 | Limiter l'espace commercial à 3000 m ² à l'intérieur du CUSM | 150 |
| 2.2.3 | Orienter l'implantation commerciale sur De Maisonneuve en lien avec la clientèle du CUSM | 150 |
| 2.3 | Stratégie d'organisation spatiale | 151 |
| 2.3.1 | Réguler l'accessibilité extérieure aux commerces du CUSM | 151 |
| 2.3.2 | Favoriser la fonction résidentielle sur le boulevard Décarie entre Maisonneuve et Saint-Jacques | 151 |
| 2.3.3 | Assurer la complémentarité des usages de la mise en valeur d'un terrain vacant sur Maisonneuve/Sainte-Catherine | 151 |
| 3. | Le quartier Saint-Raymond | 151 |
| 3.1 | Stratégie de réduction des irritants | 152 |
| 3.1.1 | Restreindre les activités d'affaires à une gamme d'usages compatibles au quartier sur Upper Lachine | 152 |
| 3.1.2 | Réduire les usages du commerce automobile | 152 |
| 3.1.3 | Réguler les entreprises de service en rez-de-chaussée | 152 |
| 3.2 | Stratégie d'amélioration de l'offre | 153 |
| 3.2.1 | Privilégier une stratégie d'occupation résidentielle dans le quartier | 153 |
| 3.2.2 | Favoriser l'implantation de commerces de proximité aux autres usages commerciaux | 153 |
| 3.3 | Stratégie d'organisation spatiale | 153 |
| 3.3.1 | Réduire le trafic véhiculaire par des aménagements appropriés | 153 |
| 3.3.1.1 | Fermeture à la circulation automobile entre l'avenue Crowley et l'intersection des boulevards De Maisonneuve Ouest du chemin Upper-Lachine | 154 |
| 3.3.1.2 | Démantèlement en cours de l'échangeur Upper-Lachine et Saint-Jacques | 154 |
| 3.3.2 | Créer un lieu permettant d'établir une centralité commerciale pour du commerce de proximité | 155 |

Table des figures

| | |
|--|----|
| Figure 1. Plan de développement du site et figure 2. Plan des accès du site | 9 |
| Figure 3. Accessibilité et circulation – niveau de service à l’heure de pointe du matin (Dessau-Soprin) | 11 |
| Figure 4. Accessibilité et circulation – niveau de service à l’heure de pointe du soir (Dessau-Soprin) | 12 |
| Figure 5. Territoire d’étude | 14 |
| Figure 6. Carte de localisation des trois secteurs de recensement incluant le territoire à l’étude | 15 |
| Figure 7. Évolution de la population en 2001, 2006 et 2011 | 16 |
| Figure 8. Variation du nombre de ménages et de logements entre 2006 et 2011 | 17 |
| Figure 9. Caractéristiques des familles, 2011 | 18 |
| Figure 10. Caractéristiques des ménages en 2011 | 18 |
| Figure 11. Répartition de la population par groupes d’âges dans le secteur d’étude en 2011 | 19 |
| Figure 12. Distribution des groupes d’âges pour chacun des trois secteurs de recensement à l’étude | 20 |
| Figure 13. Niveau de scolarité de la population de 15 ans et plus, en 2006 | 21 |
| Figure 14. Connaissance des langues officielles, 2006 | 22 |
| Figure 15. Statut d’immigrant et période d’immigration, 2006 | 22 |
| Figure 16. Statut d’occupation, 2006 | 23 |
| Figure 17. Caractéristiques des revenus des ménages en 2005 | 24 |
| Figure 18. Délimitation des quartiers de référence de l’arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce | 25 |
| Figure 19. Ménages ayant un taux d’effort de 30% et plus, par sous-secteurs en 2001 et en 2006 | 26 |
| Figure 20. Ménages ayant un taux d’effort de 50% et plus, par sous-secteurs en 2001 et en 2006 | 26 |
| Figure 21. Taux d’effort en fonction du type d’occupation dans le quartier Upper Lachine (QR-44) en 2006 | 27 |
| Figure 22. Ménages locataires ayant un revenu sous le seuil de revenu de besoins impérieux selon la composition du ménage, 2006 | 28 |
| Figure 23. Secteur aux environs du CUSM | 30 |
| Figure 24. Secteur Sherbrooke / Décarie | 31 |
| Figure 25. Secteur Saint-Raymond | 32 |
| Figure 26. Distribution des logements selon le type de bâtiments par quartier de référence, 2007 | 33 |
| Figure 27. Âge du parc résidentiel | 33 |
| Figure 28. État d’entretien des logements par quartier de référence, 2006 | 34 |
| Figure 29. Évolution de l’état d’entretien de l’ensemble du parc de logements entre 2001 et 2006 | 35 |
| Figure 30. Valeur moyenne des logements possédés, 2006 | 36 |
| Figure 31. Carte de localisation des trois secteurs de recensement à l’étude | 36 |
| Figure 32. Évolution du nombre de mises en chantier dans la RMR de Montréal entre 1989 et 2011 | 38 |
| Figure 33. Évolution du nombre de mises en chantier dans l’île de Montréal entre 1989 et 2011 | 38 |
| Figure 34. Évolution de la part des mises en chantier sur l’île de Montréal par rapport à la RMR | 39 |
| Figure 35. Évolution du nombre de mises en chantier par typologie résidentielle dans la RMR de Montréal | 40 |
| Figure 36. Évolution de la part des mises en chantier par typologie résidentielle dans la RMR de Montréal | 40 |
| Figure 37. Évolution du nombre de mises en chantier par typologie résidentielle dans l’île de Montréal | 41 |
| Figure 38. Évolution des parts de marché par typologie sur l’île de Montréal | 41 |
| Figure 39. Évolution de la part des mises en chantier du secteur central de l’île par rapport à l’ensemble de l’île de Montréal | 42 |
| Figure 40. Détails des principaux projets résidentiels d’envergure en construction, annoncés ou en cours de planification dans l’arrondissement du Sud-Ouest | 42 |

| | |
|---|----|
| Figure 41. Détails des principaux projets résidentiels en construction, annoncés ou en cours de planification dans l'arrondissement de Ville-Marie _____ | 43 |
| Figure 42. Détails des principaux projets résidentiels en construction, annoncés ou en cours de planification dans l'arrondissement de Verdun _____ | 44 |
| Figure 43. Détails des principaux projets résidentiels d'envergure en construction dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce _____ | 44 |
| Figure 44. Projets neufs dans l'aire de marché analysée _____ | 45 |
| Figure 45. Projets neufs dans l'aire de marché du CUSM _____ | 46 |
| Figure 46. Superficie et prix des unités par projet _____ | 47 |
| Figure 47. Évolution historique des ventes dans la RMR de Montréal depuis 2000 _____ | 49 |
| Figure 48. Évolution du nombre de ventes entre 2008 et 2011 _____ | 50 |
| Figure 49. Évolution du volume des ventes (milliers \$) entre 2008 et 2011 _____ | 50 |
| Figure 50. Évolution du nombre de ventes par catégorie de propriété entre 2008 et 2011 _____ | 50 |
| Figure 51. Évolution des prix moyens par catégorie de propriété depuis 5 ans (2007- 2012) _____ | 51 |
| Figure 52. Aire de marché analysée _____ | 52 |
| Figure 53. Évolution du nombre de ventes et du prix moyen, 2008-2011 _____ | 53 |
| Figure 54. Loyer moyen (\$) par zone, 2006-2011 _____ | 54 |
| Figure 55. Loyer moyen selon le nombre de chambres, dans l'arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame de Grâce, 2007-2011 _____ | 55 |
| Figure 56. Taux d'inoccupation des logements, agglomération de Montréal, 2000-2011 _____ | 56 |
| Figure 57. Taux d'inoccupation des appartements d'initiative privée par zones d'étude et dans l'arrondissement CDN-NDG _____ | 56 |
| Figure 58. Taux d'inoccupation des appartements d'initiative privée, selon la taille du logement, dans l'arrondissement CDN-NDG, entre 2006 et 2011 _____ | 57 |
| Figure 59. Projets résidentiels d'envergure dans la zone centrale de l'île de Montréal _____ | 59 |
| Figure 60. État d'avancement et caractéristiques de la gentrification dans les secteurs centraux de l'île de Montréal, 2001 _____ | 62 |
| Figure 61. Délimitation des zones commerciales analysées _____ | 69 |
| Figure 62. Boulevard de Maisonneuve Ouest (entre Décarie et Sainte-Catherine) _____ | 70 |
| Figure 63. Évaluation qualitative – zone 1.1 De Maisonneuve (entre Décarie et Sainte-Catherine) _____ | 72 |
| Figure 64. Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques) _____ | 72 |
| Figure 65. Évaluation qualitative – zone 1.2 Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques) _____ | 74 |
| Figure 66. Rue Sherbrooke Ouest (entre Décarie et Claremont) _____ | 74 |
| Figure 67. Évaluation qualitative – zone 2 Sherbrooke (entre Décarie et Claremont) _____ | 76 |
| Figure 68. Rue Sherbrooke Ouest (entre Harvard et Décarie) _____ | 77 |
| Figure 69. Évaluation qualitative – zone 3 Sherbrooke (entre Harvard et Décarie) _____ | 78 |
| Figure 70. Chemin Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques) _____ | 79 |
| Figure 71. Évaluation qualitative – zone 4.1 Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques) _____ | 81 |
| Figure 72. Saint-Jacques (entre Addington et Oxford) _____ | 82 |
| Figure 73. Rue Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield) _____ | 83 |
| Figure 74. Évaluation qualitative - zone 4.3 Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield) _____ | 85 |
| Figure 75. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield) _____ | 85 |
| Figure 76. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield) _____ | 87 |
| Figure 77. Positionnement des zones d'affaires _____ | 88 |
| Figure 78. Conditions de fréquentation _____ | 89 |

| | |
|---|-----|
| Figure 79. Répartition estimée des espaces de bureaux et services d'appoint de soins de santé dans le secteur à l'étude _____ | 91 |
| Figure 80. 5165 Sherbrooke Ouest, Plaza Vendôme Westmount _____ | 92 |
| Figure 81. 5025 Sherbrooke Ouest, Centre médical _____ | 92 |
| Figure 82. 5122 Sherbrooke, Cabinet de médecins _____ | 94 |
| Figure 83. 5545 Saint-Jacques, Clinique J.E Hanger _____ | 94 |
| Figure 84. 5515 Saint-Jacques, Clinique du Sud-ouest _____ | 103 |
| Figure 85. Terrains vacants et lots susceptibles d'être redéveloppés à des fins résidentielles _____ | 104 |
| Figure 86. Projets Norampac et Quartier 54 _____ | 105 |
| Figure 87. Simulation des développements résidentiels potentiels par sous-secteurs d'étude _____ | 107 |
| Figure 88. Terrains susceptibles de faire l'objet d'un redéveloppement résidentiel – phasage de développement estimé _____ | 114 |
| Figure 89. Fonction de bureau au 5252 et 5100 bd de Maisonneuve Ouest _____ | 115 |
| Figure 90. Besoins commerciaux actuels et futurs dans le secteur Saint-Raymond _____ | 132 |
| Figure 91. Extrait du plan d'affectation du sol de l'arrondissement CDN-NDG – zoom secteur d'étude _____ | 134 |
| Figure 92. Extrait du plan des densités de construction de l'arrondissement CDN-NDG – zoom secteur d'étude _____ | 135 |
| Figure 93. Extrait du plan de zonage, arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce – Annexe A limite de hauteurs _____ | 135 |
| Figure 94. Extrait du plan de zonage, arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce – Annexe A taux d'implantation et densités _____ | 142 |
| Figure 95. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour le développement résidentiel à destination des petits ménages _____ | 143 |
| Figure 96. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour répondre à l'enjeu du développement résidentiel pour les familles avec enfants _____ | 145 |
| Figure 97. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour encourager le logement abordable _____ | 147 |
| Figure 98. Carte de localisation simplifiée des secteurs d'intervention privilégiés pour la préservation du parc locatif privé _____ | |

Introduction

Contexte du mandat

En lien avec l'arrivée du centre universitaire de santé McGill (CUSM) sur le site de l'ancienne cour Glen, actuellement en cours de construction et dont l'ouverture officielle est prévue pour 2015, la ville de Montréal souhaite développer une stratégie de mise en valeur ainsi qu'un plan de réaménagement du secteur situé aux abords de la station intermodale Vendôme et dans le quartier Saint-Raymond.

Dans ce contexte, l'étude des marchés de cette partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-grâce sera un instrument privilégié pour identifier le potentiel d'attrait du secteur considéré pour les fonctions résidentielles, commerciales et de bureaux. Cette étude d'impacts économiques s'inscrit donc dans un horizon de planification à long terme. De ce fait, elle consiste en une analyse de l'influence des grandes tendances d'évolution structurelles des marchés résidentiel, commercial et de bureau sur le développement du secteur d'étude.

Enjeux

Le secteur d'étude s'inscrit dans le contexte spécifique de la partie centrale de l'île de Montréal¹, aujourd'hui le théâtre de grands projets urbains structurants. Les nouveaux projets immobiliers résidentiels et commerciaux d'envergure qui émergent depuis ces dernières années bénéficient de conditions de marché avantageuses et vont ainsi avoir des incidences sur le développement de la zone centrale de l'île. En outre, cet effet d'attraction du centre de la région sera d'autant plus renforcé dans les dix prochaines années du fait des grands travaux d'infrastructures urbaines qui vont complexifier les liaisons de l'île de Montréal avec la périphérie.

Cette situation rejaillit d'ores et déjà sur le volume et les prix des transactions réalisées dans la zone centrale de l'île. Les tendances lourdes qui se sont dessinées au cours des dernières années en matière de développement résidentiel font en effet ressortir un marché de l'habitation dynamique et une tendance à la concentration spatiale de plus en plus marquée dans la zone centrale.

Objectifs du mandat

Le présent mandat consiste alors à analyser le potentiel de développement économique et immobilier du territoire au sud-est du quartier Notre-Dame-de-grâce, en fonction des retombées du projet du CUSM et au regard du contexte spécifique de planification et de grands projets structurants de la zone centrale de l'île de Montréal dans lequel il s'insère. Au final, cette étude des marchés aura de multiples fonctions et utilités, tant pour la Ville que pour ses partenaires, dans la mesure où elle constituera :

- **Un outil d'aide à la connaissance** donnant lieu à la collecte et à l'analyse de données sur la situation actuelle et prévisible au niveau de l'habitation, du potentiel de développement commercial et de bureaux ;
- **Un outil d'aide à la décision**, orientant la vision de développement du secteur en question.

¹ Dans la présente analyse, la partie centrale de l'île de Montréal a été définie comme comprenant les arrondissements de Verdun, de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, du Sud-Ouest, de Ville-Marie et la ville de Westmount.

Résumé exécutif

Placé sous la responsabilité d'un comité de suivi coordonné par la Division de l'urbanisme et de l'aménagement urbain du Service du développement et des opérations de la Ville de Montréal, et assisté de la Direction de l'aménagement urbain et du service aux entreprises de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, le mandat se découpe en trois grandes étapes :

- Étape 1 : Constat, tendances et perspectives ;
- Étape 2 : Potentiel, effets, et enjeux ;
- Étape 3 : Stratégies.

Étape 1

La première étape, présentant les caractéristiques du milieu récepteur de la partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-Grâce (secteur Saint-Raymond et abords du CUSM) s'est appuyée sur une analyse socio-démographique, à partir des données de Statistique Canada. Elle a ainsi permis de faire ressortir les disparités des différents sous-secteurs au niveau de la répartition de la population par groupes d'âges, du niveau de scolarité, des statuts d'occupation, de la part des populations immigrantes et des revenus par ménages. Parmi les grandes tendances, il est ressorti la part significative des petits ménages, l'importance des familles monoparentales et la forte précarité des ménages locataires, en particulier dans Saint-Raymond.

Concernant les configurations spatiales, les analyses statistiques et les études de terrain ont souligné le visage très contrasté du milieu récepteur, constitué de milieux de vie très variés. La caractérisation a pu conclure que cette hétérogénéité était en outre renforcée par des barrières physiques venant créer des ruptures dans le tissu urbain, et contribuant à amplifier la perception que la cour Glen était entourée de réalités urbaines fort différentes. Cette réalité contrastée du secteur se retrouve également au niveau de l'évaluation des fonctions commerciales, qui distingue très nettement quatre sous-ensembles : l'offre sporadique et souffrant de granularité² immobilière du boulevard de Maisonneuve, le front commercial varié, dense et de qualité de la rue Sherbrooke, la desserte de dépannage partielle du chemin Upper Lachine et la mono-activité automobile de la rue Saint-Jacques et de la moitié sud du boulevard Décarie.

Dans ce contexte, les secteurs les plus susceptibles de faire l'objet de redéveloppements à des fins résidentielles ou mixtes (résidentielle et commerciale/bureaux-services) sont apparus très localisés, essentiellement dans la partie sud de la rue Saint-Jacques et au niveau du boulevard Cavendish. Ce sont toutefois ces mêmes secteurs qui présentent d'importantes contraintes d'aménagement (voies de circulation à fort débit de trafic, maintien de la cour de voirie, omniprésence de commerces liés à l'automobile sur la rue Saint-Jacques, présence contraignante de la falaise en termes de capacité portante des sols et enjeux éventuels de décontamination des sols).

Par conséquent, l'analyse a pu démontrer qu'au niveau des tendances des marchés, les caractéristiques et configurations du milieu rendaient les secteurs potentiellement développables vulnérables à la concurrence de pôles de développement résidentiel plus attractifs. Inscrit dans le contexte dynamique de la zone centrale de l'île de Montréal (croissance du marché neuf, prolifération des projets d'envergure,

² La granularité réfère aux interruptions physiques entre les commerces.

pression croissante sur les prix, etc.), le secteur d'étude se trouve dans des conditions de redéveloppement moins avantageuses que les autres pôles dynamiques de la zone centrale de l'île (Griffintown, Bassins du Havre, Saint-Henri, etc.) et de Côte-des-Neiges (triangle Namur-Jean-Talon, ancien Hippodrome), plus accessibles, offrant un cadre de vie plus attractif et en pleine effervescence (offre de plusieurs milliers de logements neufs, en cours de construction ou à venir).

Au niveau des transformations du secteur, les différentes variables considérées n'ont pas permis d'identifier pour l'heure de signes perceptibles de pressions foncières significatives, d'impacts majeurs sur le cadre bâti ou le marché résidentiel dans le secteur à l'étude, en lien avec les effets d'annonce du CUSM.

Toutefois, malgré l'absence d'effets visibles de gentrification dans le secteur d'étude, il a été souligné que c'est dans le secteur Saint-Raymond que ces effets pourraient être les plus marqués, en raison de son caractère déstructuré. Les stratégies visant à encadrer le développement résidentiel et commercial se devaient donc de se faire de manière privilégiée dans ce secteur-ci.

Étape 2

Ces constats, tendances et perspectives ainsi posés, la deuxième partie a consisté à élaborer une simulation théorique du potentiel physique de développement résidentiel et commercial du secteur, en concluant qu'il serait possible de construire quelques 3 700 nouvelles unités résidentielles sur l'ensemble du territoire, principalement localisées dans la partie sud de la rue Saint-Jacques et au niveau du boulevard Cavendish.

Toutefois, en fonction des tendances des marchés et des configurations du milieu récepteur, l'étude a estimé que les développements envisageables ne pourraient être que de 20% des simulations théoriques réalisées, soit environ 800 logements d'ici dix ans et plus. Dans cet ensemble, les développements en insertion dans le tissu résidentiel existant pourraient se faire à court terme (3 à 5 ans). En revanche, les lots situés le long du boulevard Cavendish, dans la partie sud du boulevard Décarie et au niveau des têtes d'îlots résidentiels vacants ou occupés par des commerces liés à l'automobile, sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine, ainsi que sur le boulevard de Maisonneuve et la rue Sherbrooke ne pourraient faire l'objet de nouveaux développements résidentiels qu'à moyen terme (5 à 7 ans). Pour les terrains offrant un potentiel foncier plus important, au sud de la rue Saint-Jacques, ainsi que les terrains libérés par la nouvelle configuration du carrefour Saint-Jacques / Upper Lachine, ce type de redéveloppements ne pourraient quant à eux se faire qu'à long terme (7 à 10 ans et plus).

Il a toutefois été précisé que l'ampleur de ces développements et le phasage estimé pourraient être réévalués en fonction des interventions qui pourraient être menées au niveau des conflits de cohabitation des fonctions, du cadre bâti, de la mise en valeur des espaces vacants ou sous-utilisés, de la requalification globale du secteur le long de la falaise, ainsi que de la réduction du trafic sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine.

Pour les développements potentiellement réalisables, à court, moyen et long terme, l'étude a détaillé les types et gammes de logements qui pourraient être proposés, et ce, en fonction des caractéristiques du milieu et des tendances de marché.

Dans la majeure partie du secteur, l'étude a conclu que des développements résidentiels de petites unités, à destination des ménages de taille réduite (une ou deux personnes), constituaient la réponse la mieux adaptée, tant au niveau des caractéristiques de la population résidante que des tendances de marché à l'œuvre dans la zone centrale de l'île de Montréal, qui valorise la densification des produits résidentiels et la réduction de la taille des unités.

Avec l'arrivée du CUSM, des développements résidentiels pourraient également se faire sous forme de logements pour étudiants ou de logement locatif pour des clientèles intéressées par la venue du nouveau centre hospitalier (résidents, infirmières, etc.), dans le secteur situé dans la partie sud du boulevard Décarie, face à la cour Glen.

En revanche, il a été démontré que les clientèles familiales – malgré l'enjeu que constitue leur rétention dans le centre de l'île de Montréal – ne constituaient pas des clientèles à privilégier dans le secteur, en raison du déficit de l'offre d'équipements et de services adaptés et des configurations peu attractives du milieu. Compte tenu de ces contraintes et enjeux, il a été souligné que les développements résidentiels à destination des familles devraient donc être limités au secteur Cavendish et Madison, dans des projets de densités moyennes, proposant des logements de deux à trois chambres.

Sur l'ensemble du secteur d'étude, ces nouveaux développements devraient se faire dans une optique d'intégration harmonieuse à leur environnement, en particulier pour les projets en insertion (*infill*) dans le tissu résidentiel existant. Ils devraient en outre permettre d'assurer une continuité urbaine de qualité et d'opérer la requalification des secteurs les plus déstructurés.

Au niveau commercial, les développements résidentiels estimés ont constitué les intrants pour estimer les retombées sur l'offre existante et les éventuels nouveaux développements. En parallèle, l'analyse de la programmation du CUSM a également permis de comprendre les limites ou les opportunités qu'elle propose au secteur considéré.

Concernant l'offre prévue de 3 000 m² sur le site du CUSM, l'analyse a conclu qu'il n'y aurait pas d'effet négatif sur les activités de détail en place, dans le sens où la nouvelle offre visait à satisfaire les besoins des employés et des visiteurs. Un léger débordement positif de clientèle des 6 000 nouveaux emplois du CUSM pourrait même se faire envers les places d'affaires actuelles, notamment sur la rue Sherbrooke.

Concernant l'activité commerciale du chemin Upper Lachine, les études ont fait ressortir que les développements résidentiels estimés dans l'ensemble du secteur ne devraient pas avoir d'effet sur la fonction commerciale. En effet, si ces développements résidentiels peuvent entraîner une légère pression sur les besoins commerciaux, ceux-ci risquent davantage de s'étaler sur l'ensemble de l'offre commerciale actuelle sans pour cela conduire à de nouvelles implantations commerciales. En revanche, une nouvelle centralité commerciale pourrait être prévue dans le secteur Cavendish si les prévisions résidentielles s'avéraient plus importantes.

Sur la rue Saint-Jacques, la disparition des activités commerçantes liées à l'automobile aurait des impacts mineurs sur les populations résidentes, dans la mesure où la clientèle concernée par ce type d'établissements provient de bien plus loin que le quartier. Pour les quelques commerces locaux qui desservent le quartier, cette offre est vouée à demeurer marginale. Calquant celle de la rue Sherbrooke, elle ne peut prendre de l'expansion à cause de la faible croissance résidentielle. Ainsi, une fermeture complète des commerces automobiles serait dommageable pour les quelques établissements de

proximité existants, mais n'aurait que peu d'effets sur l'ensemble de la demande locale, déjà habituée à magasiner hors du quartier.

Étape 3

La dernière étape présente les stratégies proposées pour offrir des milieux de vie de qualité, diversifiés et complets, des secteurs d'emplois dynamiques, accessibles et diversifiés, ainsi qu'un paysage urbain de qualité dans l'ensemble du territoire à l'étude.

Pour ce faire, la modification en profondeur du milieu récepteur est apparue comme un enjeu décisif pour assurer le redéveloppement du secteur. En effet, les seules forces naturelles du marché et l'arrivée du CUSM ne seront pas suffisantes pour entraîner une transformation significative du secteur.

L'étude a donc détaillé les outils réglementaires et de planification nécessaires pour assurer des interventions fortes au niveau du cadre bâti, de la mise en valeur des espaces vacants ou sous-utilisés, de la requalification du secteur le long de la falaise et de la réduction du trafic sur la rue Saint-Jacques.

De manière à répondre aux enjeux qui ont été pointés, les stratégies préconisent notamment l'adoption d'un règlement sur les programmes particuliers d'urbanisme (PPU) pour faire émerger une vision globale et fédératrice de l'avenir de ce secteur. La mise en place d'un plan d'implantation et d'intégration architecturale permettrait également dans ce cadre d'assurer l'harmonisation des futurs projets. La mise en place d'outils de financement et de maîtrise foncière devrait en outre compléter le volet réglementaire et de planification par des acquisitions stratégiques, des mesures d'expropriation ainsi que des mesures de compensation pour la relocalisation des commerces liés à l'automobile.

Parmi les actions à privilégier sur le milieu, il a été mentionné l'enjeu stratégique de la réduction du trafic sur la rue Saint-Jacques et le chemin Upper Lachine ainsi que les interventions sur le domaine public pour améliorer la facture visuelle du secteur et créer une ambiance de quartier conviviale.

L'étude a conclu que l'ensemble de ces stratégies devrait contribuer à transformer en profondeur les qualités du milieu récepteur, à offrir des conditions davantage favorables au développement résidentiel et à accroître l'attrait du secteur auprès des promoteurs et des développeurs, en particulier dans les sous-secteurs les plus déstructurés.

Concernant les nouveaux développements résidentiels, il est apparu pertinent de retenir une stratégie visant à définir un positionnement adapté du secteur, en lien avec ses caractéristiques socio-démographiques et avec les tendances générales des marchés précédemment identifiées.

De ce fait, l'orientation vers les petits ménages, a été identifiée comme essentielle dans le cadre de la mise en valeur de l'ensemble du secteur. Dans ce cadre, l'analyse a noté l'enjeu déterminant du remembrement des terrains des différents secteurs, notamment au niveau de Saint-Jacques et de Cavendish. Processus généralement long et coûteux, le remembrement de terrains pourrait être engagé par des promoteurs ou des développeurs, dans le cas où le secteur serait perçu comme présentant des forts potentiels de développement. Il a été indiqué que l'arrondissement pourrait également, entre autre, s'appuyer sur la SHDM pour ouvrir le secteur au développement.

Au niveau des familles avec enfants, l'analyse a fait ressortir la complexité et les nombreuses contraintes inhérentes à ces clientèles ainsi que le peu d'entrain des promoteurs pour ce type de développements. L'accueil des familles nécessiterait la mise en place de mesures incitatives ainsi que des efforts spécifiques pour assurer un milieu de vie de qualité.

Concernant le développement du logement abordable, répondant aux besoins identifiés des populations du secteur, l'étude a pris le soin de préciser que celui-ci n'étant pas totalement assujéti au marché, son développement s'en trouvait notamment lié aux efforts d'investissement municipaux et régionaux. Il a donc été indiqué que les efforts d'investissement pour des acquisitions stratégiques en vue de permettre le développement du parc locatif abordable devraient donc être concentrés au niveau des terrains du secteur Cavendish et Madison ainsi que ceux du secteur Saint-Jacques sud. Dans ces secteurs, il serait également intéressant que soit inclut la stratégie d'inclusion de logements abordables de la Ville de Montréal.

Enfin, pour répondre à l'enjeu de la préservation des populations les plus vulnérables du secteur, il a été pointé l'importance d'orienter les stratégies vers la préservation du parc locatif existant (règles de conversions, encadrement des changements d'usage, informations aux locataires).

La stratégie commerciale s'appuie quant à elle sur une triple orientation de réduction des irritants, d'amélioration de l'offre et d'organisation spatiale.

Pour le CUSM, il s'agit avant tout de ne pas permettre d'expansion des activités commerciales internes et de favoriser un fonctionnement en silo des commerces du centre, de manière à ne pas déstructurer le tissu commercial des secteurs aux abords de la cour Glen.

Pour le quartier Saint-Raymond, la stratégie préconisée vise une transformation en profondeur du milieu, en réduisant les usages du commerce automobile et en favorisant sa requalification à des fins résidentielles, en interdisant les services en rez-de-chaussée, en favorisant les commerces de proximité, le tout s'appuyant sur la réduction du trafic véhiculaire par des aménagements appropriés.

Étape 1 – Constat, tendances et perspectives

1. Synthèse documentaire

La diversité des études d'ores et déjà réalisées sur le CUSM et les incidences du projet sur les territoires limitrophes témoignent de son caractère hautement stratégique pour les développements futurs du sud-ouest du centre-ville. Une synthèse de la documentation permet donc de prendre acte des constats existants et d'identifier les données à mettre à jour.

1.1 Études de planification

La planification et la mise en valeur des abords du site Glen, en lien avec l'évolution de la programmation du projet du CUSM, a donné lieu à de nombreux rapports et études :

- ❑ Évaluation de l'emplacement de la cour Glen pour le Centre universitaire de santé McGill, Groupe Cardinal Hardy avec la participation de consultants (octobre 1999) ;
- ❑ Rapport synthèse du Projet d'intégration et de développement urbains du Centre universitaire de santé McGill, Daniel Arbour & Associés (avril 2002) ;
- ❑ Rapport de la Commission d'analyse des projets d'implantation du Centre hospitalier de l'Université de Montréal et du Centre universitaire de santé McGill (avril 2004) ;
- ❑ Projet d'intégration et de développement urbains (site Glen) – Rapport synthèse, Daniel Arbour et Associés (mars 2005) ;
- ❑ Étude de mise en valeur de la partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-Grâce : Secteur Saint-Raymond et abords du futur CUSM (en cours).

Ces divers documents présentent les caractéristiques du site et de son milieu d'implantation, en lien avec les concepts d'aménagement, issus des travaux de conception réalisés sur la base du programme fonctionnel du nouveau CUSM.

Une étude est présentement en cours pour définir les enjeux, la vision de mise en valeur ainsi que le concept d'aménagement du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM.

1.2 Concept architectural et d'aménagement du projet du CUSM

Diverses évolutions du concept d'aménagement ont été proposées pour le CUSM, en lien avec les évolutions de programmation du projet :

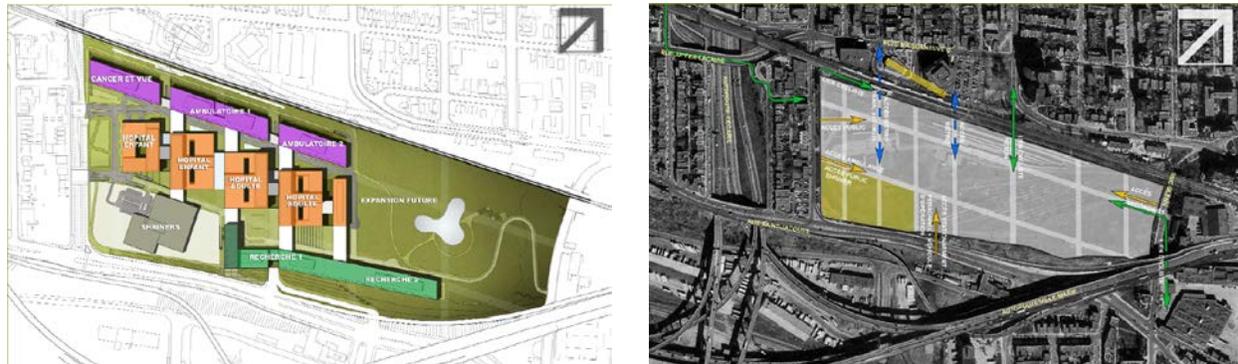
- ❑ Projet d'implantation du Centre universitaire de santé McGill, CUSM (octobre 2004) ;
- ❑ Pré-concept architectural pour le Centre universitaire de santé McGill, Lemay et Associés en collaboration avec NBBJ (février 2005) ;
- ❑ Plan directeur d'aménagement, Lemay Associés en collaboration avec NBBJ (juin 2005).

Le plan directeur, préparé en 2005 par Lemay Associés, présente les grandes orientations architecturales du projet du CUSM sur le site Glen, définissant l'organisation fonctionnelle de ces différentes

composantes, la volumétrie architecturale, les infrastructures du site, l'aménagement d'espaces verts et le phasage de développement.

Le parti architectural proposé est celui d'un découpage en plusieurs pavillons, visant d'une part, à favoriser la construction par phases, et d'autre part, à permettre une meilleure intégration du projet en assurant une continuité de la trame urbaine sur le site.

Figure 1. Plan de développement du site et figure 2. Plan des accès du site



1.3 Études d'impacts économiques

Diverses études ont été réalisées pour estimer les impacts économiques du projet du CUSM, tant du point de vue résidentiel, commercial ou de bureau :

- ❑ Contexte économique et impacts socio-économiques (2002) ;
- ❑ Centre universitaire de santé McGill, contexte économique et impacts socio-économiques, Daniel Arbour & Associés, en collaboration avec Géocom et Jules Hurtubise (février 2005) ;
- ❑ Mise à jour de l'étude d'impact de la relocalisation du CUSM sur la Cour Glen – Étude sur l'occupation des terrains aux abords du campus Glen, ASCENTÉ stratégies marketing (janvier 2009).

L'étude réalisée en février 2005, vise à documenter les impacts générés par l'implantation du futur CUSM en fonction des caractéristiques du milieu récepteur et de la nouvelle programmation du projet. Il s'agit de l'actualisation des données statistiques et de la mise à jour d'une première étude, réalisée en 2002.

Marché commercial

Pour estimer les impacts socio-économiques prévus, l'étude de 2005 s'est concentrée sur l'analyse de la structure commerciale du milieu récepteur à partir d'un inventaire exhaustif des commerces et des établissements de services situés aux abords du site du projet et d'une enquête réalisée en avril 2002 auprès des commerces situés à l'intérieur d'un rayon équivalent à sept minutes de marche des hôpitaux du CUSM visant à estimer les impacts des visiteurs et travailleurs du futur CUSM sur l'activité (chiffre d'affaire, volume des ventes) des commerces environnants.

Les résultats de l'étude de 2005 ont ainsi permis de faire ressortir les constats suivants :

- Un impact positif du projet sur la structure commerciale : un potentiel additionnel, en termes de superficies commerciales, de l'ordre de 3% à 4% (aux abords du site Glen, sur de Maisonneuve et sur Sherbrooke, mais également sur le site du CUSM) ;
- Une concentration du potentiel additionnel dans les établissements situés à Notre-Dame-de-Grâce et Westmount et plus particulièrement ceux de la rue Sherbrooke ;
- Des répercussions commerciales positives, mais moins importantes, dans le secteur Saint-Henri.

Marché résidentiel

Pour l'analyse des impacts sur le milieu résidentiel, les conclusions de l'étude de 2005, résultent aussi bien de la documentation des différents indices de marché que des entrevues réalisées auprès des intervenants du secteur. Les estimations se fondent également sur les résultats d'une enquête réalisée en avril 2002 auprès d'un échantillon représentatif des employés des cinq hôpitaux qui devaient s'intégrer au CUSM, concernant notamment leur lieu de résidence, leur statut d'occupation (locataire/propriétaire) et leurs intentions de déménagement.

L'ensemble de ces données ont permis de conclure aux constats suivants :

- Comme l'ensemble des milieux centraux de l'île de Montréal, les milieux résidentiels autour du site Glen sont d'ores et déjà soumis à de fortes pressions de marché ;
- Les pressions de marché sont le fait d'influences conjoncturelles (dynamisme de l'économie résidentielle) et structurelles (croissance démographique) appelées à s'amplifier ;
- Les impacts du CUSM sont donc difficilement perceptibles dans la mesure où ils s'inscrivent dans une conjonction d'influences transformant les conditions de marché ;
- Toutefois, le CUSM ne sera pas neutre sur les milieux limitrophes au site Glen ;
- La venue du CUSM viendra s'ajouter aux pressions de marché déjà favorables à une augmentation de la qualité des milieux limitrophes et des prix des habitations ;
- En revanche, seulement 6% des futurs employés du CUSM, soit environ 485 ménages, envisagent de déménager à proximité du site Glen, ceux-ci représenteraient un apport de 1% par rapport à l'ensemble de la mobilité des ménages du secteur ;
- Dans ce contexte d'effervescence, le projet du CUSM aura des impacts négligeables par rapport aux forces naturelles du marché.

Marché immobilier en services connexes de soins de santé

L'étude de 2009 menée par ASCENTÉ sur l'occupation des terrains aux abords du campus Glen aborde l'analyse d'impact à l'effet d'attraction globale du CUSM, en considérant toutes les activités susceptibles de s'y implanter, notamment celles provenant de l'extérieur du CUSM. Il s'agit de la mise à jour du volet de l'étude d'impacts économiques de 2005 portant sur les services connexes en soins de santé.

Les conclusions de l'étude de 2009 se fondent sur une enquête réalisée à l'automne 2008 auprès de membres de la haute direction d'entreprises et d'organismes de l'industrie de la santé et des sciences de la vie. L'étude propose alors un scénario de développement d'un parc immobilier de bureaux de 1,2 million de pieds carrés de plancher sur 15 ans, aux abords du site Glen. Dans ce cadre, ce n'est pas tant la proximité géographique que les opportunités de partenariats stratégiques avec le CUSM qui pourraient inciter les entreprises privées à venir s'installer dans le secteur.

Au vu des conclusions de l'étude, un scénario de développement en quatre phases est proposé sur la période 2009-2028. Au final, les coûts bruts d'immobilisation et de construction sont estimés à plus de 205 millions de dollars indexés à l'année 2013. La construction terminée, les taxes foncières annuelles sont évaluées à 13,5 millions de dollars.

1.4 Études de circulation

Trois études d'impacts sur les déplacements ont été réalisées pour le projet du CUSM :

- ❑ Campus Glen - Accessibilité et impact sur la circulation, Dessau Soprin (avril 2005) ;
- ❑ Mise à jour des études d'impact sur la circulation, Dessau Soprin (juillet 2007) ;
- ❑ Mise à niveau de l'étude d'impacts sur les déplacements CUSM, site de la cour Glen, CIMA+ (décembre 2011).

L'étude de 2011 met à jour et actualise les données des études précédentes, permettant ainsi de définir les conditions de circulation et d'accessibilité actuelles et prévues sur le site Glen. Elle estime également les évolutions d'achalandage, en lien avec la programmation du CUSM et les impacts sur le milieu d'implantation.

Figure 3. Accessibilité et circulation – niveau de service à l'heure de pointe du matin (Dessau-Soprin)

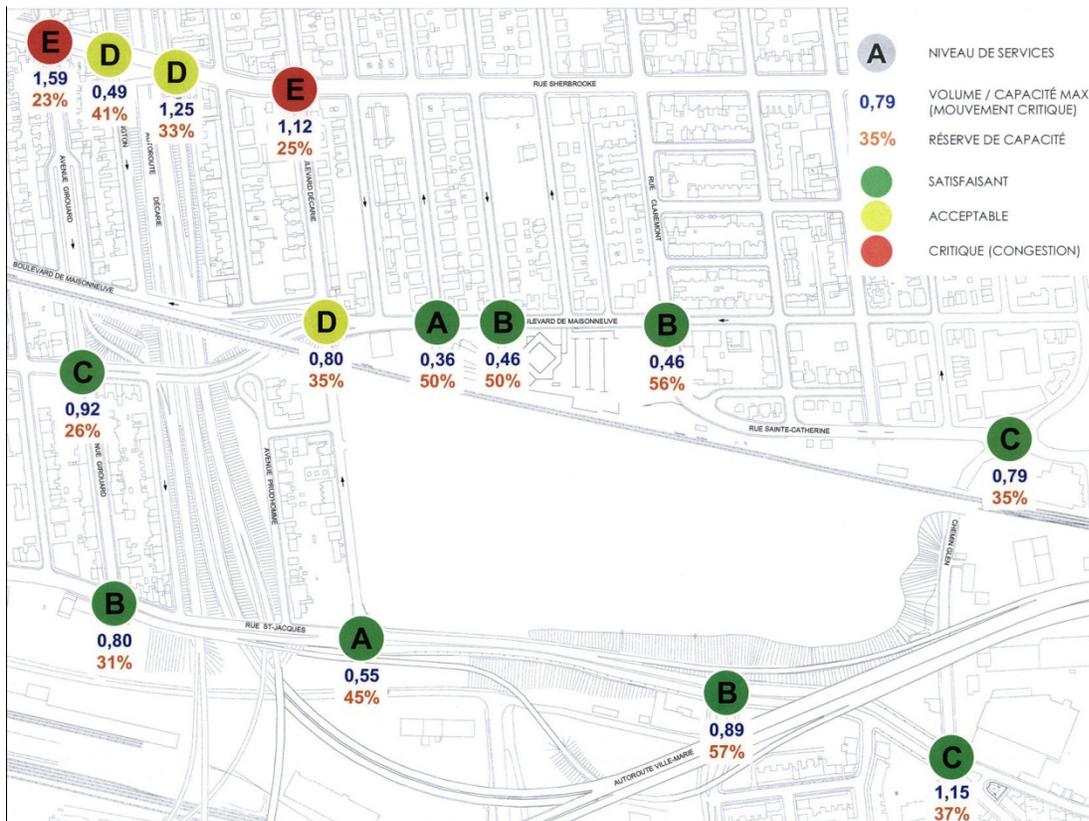
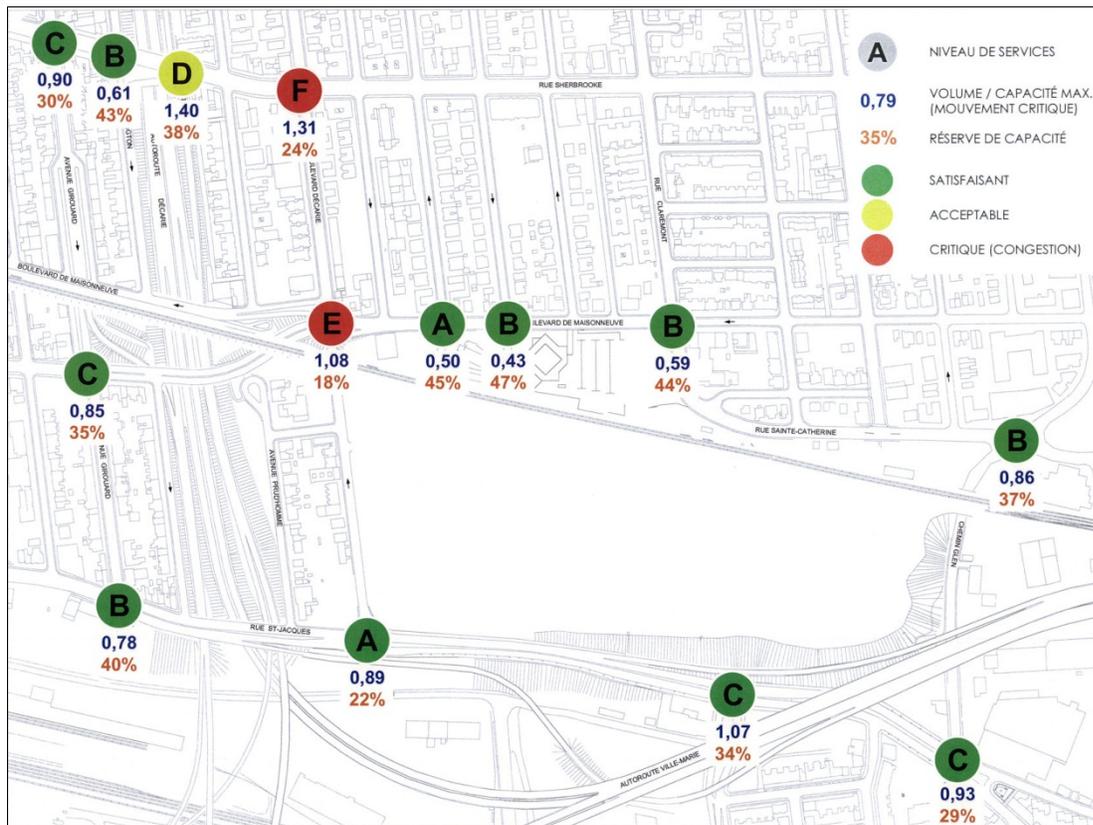


Figure 4. Accessibilité et circulation – niveau de service à l’heure de pointe du soir (Dessau-Soprin)



En ce qui concerne les conditions de circulation et d’accessibilité, ainsi que l’achalandage prévu, les constats sont les suivants :

- Le transport actif : une bonne desserte par le réseau piétonnier et cyclable ;
- Le transport en commun : une très bonne desserte par le réseau de la STM et de l’AMT ;
- Le niveau de sécurité : aucune prépondérance du taux d’accident ou de l’indice de gravité sur les carrefours du secteur à l’étude ;
- Les conditions de circulation : les intersections sur la rue Sherbrooke sont très sollicitées et présentent un niveau de service acceptable à difficile et les intersections sur le boulevard Décarie présentent un niveau de service difficile à critique ;
- La génération des déplacements : une hausse de 7% de l’achalandage quotidien est prévue au site Glen.

L’étude de 2011 met à jour les données d’achalandage journalier tirées du rapport de Dessau de 2005 en intégrant la hausse de 7 % des superficies du projet du CUSM. Selon les calculs de Cima+, la fréquentation du site Glen atteindra environ 12 500 personnes par jour. L’étude détaille le type d’usager et la période de fréquentation.

Pour répondre à l’ensemble de ces enjeux, l’étude propose au final des interventions de quatre ordres :

- Régulation du stationnement ;

- Assignment des voies ;
- Configuration des intersections ;
- Programmation des feux de circulation.

1.5 Études environnementales

Diverses études ont permis de définir les conditions environnementales du site Glen :

- ❑ Étude sur l'environnement sonore réalisée par Acoustec inc., extraite du rapport « Évaluation de l'emplacement du site Glen », groupe Cardinal Hardy (octobre 1999) ;
- ❑ Rapport synthèse de la situation environnementale à la cour Glen, Experts Enviroconseil inc. (mars 2002) ;
- ❑ Étude qualitative des arbres et des boisés et des impacts du projet pour le Centre universitaire de santé McGill, Luc Nadeau ingénieurs forestiers experts-conseils (février 2005) ;
- ❑ Étude d'impact éolien pour le Centre universitaire de santé McGill, Newmerical (février 2005) ;
- ❑ Étude archéologique pour le Centre universitaire de santé McGill, Ethnoscope (février 2005).

Environnement sonore

L'étude sur l'environnement sonore a permis de faire ressortir le bruit généré par les voies de circulation routière, en particulier par l'autoroute Ville-Marie et la sortie Saint-Jacques, comme sources principales de nuisances sonores.

Niveaux de contamination des sols

L'étude environnementale, réalisé par Experts Enviroconseil, décrit la stratégie de réhabilitation des sols retenue par le CUSM et privilégiée par le MENV : caractérisation des sols par lots, excavation des sols contaminés, réutilisation des sols de niveau B-C comme matériau de recouvrement dans les lieux d'enfouissement sanitaire et enfouissement des sols de niveau supérieur à C dans un site accrédité.

Couverture végétale

L'inventaire de la couverture végétale a permis l'identification des espèces présentes sur le site et la qualification de la végétation en termes de valeur de conservation.

Impact éolien

L'étude d'impact éolien permet quant à elle de mesurer les effets du vent sur le site et d'estimer le niveau de confort des piétons. Les résultats de l'étude montrent des niveaux de vent généralement très modérés au cœur du site. Ils sont en revanche plus élevés autour du périmètre du site – celui-ci étant moins protégé – tout en restant acceptables. Seul le point nord-est montre des probabilités de vent plus élevées, sans pour autant être dangereuses.

Potentiel archéologique

Enfin, la présentation du potentiel archéologique et historique de la cour Glen, dans l'étude d'Ethnoscope, montre les différentes phases d'occupation du site, depuis le lac proglaciaire Lampsillis, jusqu'à l'implantation des installations ferroviaires du Canadien Pacifique. L'étude constate que le site présente plusieurs zones à potentiel archéologique préhistorique et historique (vestiges du complexe agro-domestique Décarie datant de la fin du 17^e siècle, par exemple).

2. Le milieu récepteur

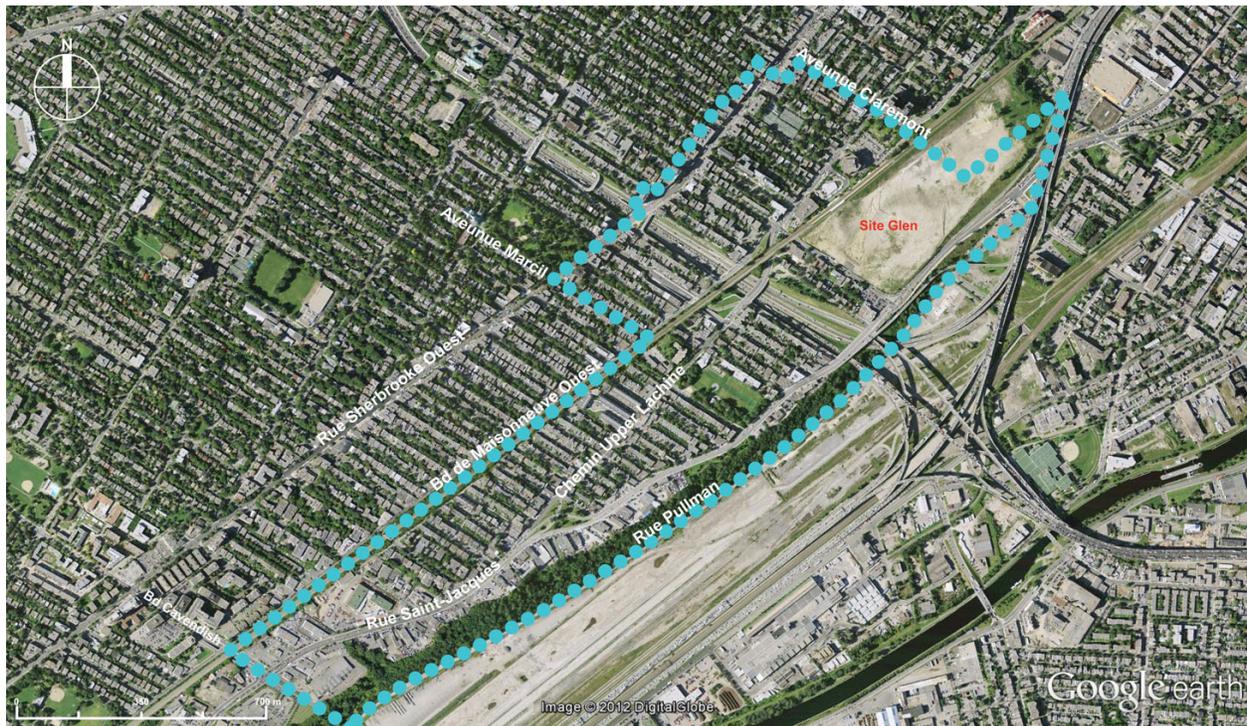
L'évaluation du potentiel de développement économique et immobilier des secteurs aux abords d'un projet d'une telle ampleur que celui du Centre Universitaire de Santé de McGill (CUSM) sont notamment liés aux caractéristiques du milieu récepteur.

Or, pour mesurer et évaluer les impacts du CUSM sur son milieu environnant, il est important de bien documenter et analyser l'évolution et la structure de sa population (familles, ménages, revenu médian, immigration, statut d'occupation des logements, etc.), ainsi que les caractéristiques du milieu bâti. Ces analyses permettront alors d'estimer le dynamisme du secteur considéré et les pressions éventuelles dont il fait et pourrait faire l'objet dans les années à venir.

2.1 Le secteur d'étude

Le secteur d'étude est bordé au sud par la rue Pullman, longée par les voies ferrées du CP et la falaise Saint-Jacques. Il est délimité à l'ouest par le boulevard Cavendish, au nord par la rue Sherbrooke Ouest et à l'est par l'avenue Claremont.

Figure 5. Territoire d'étude



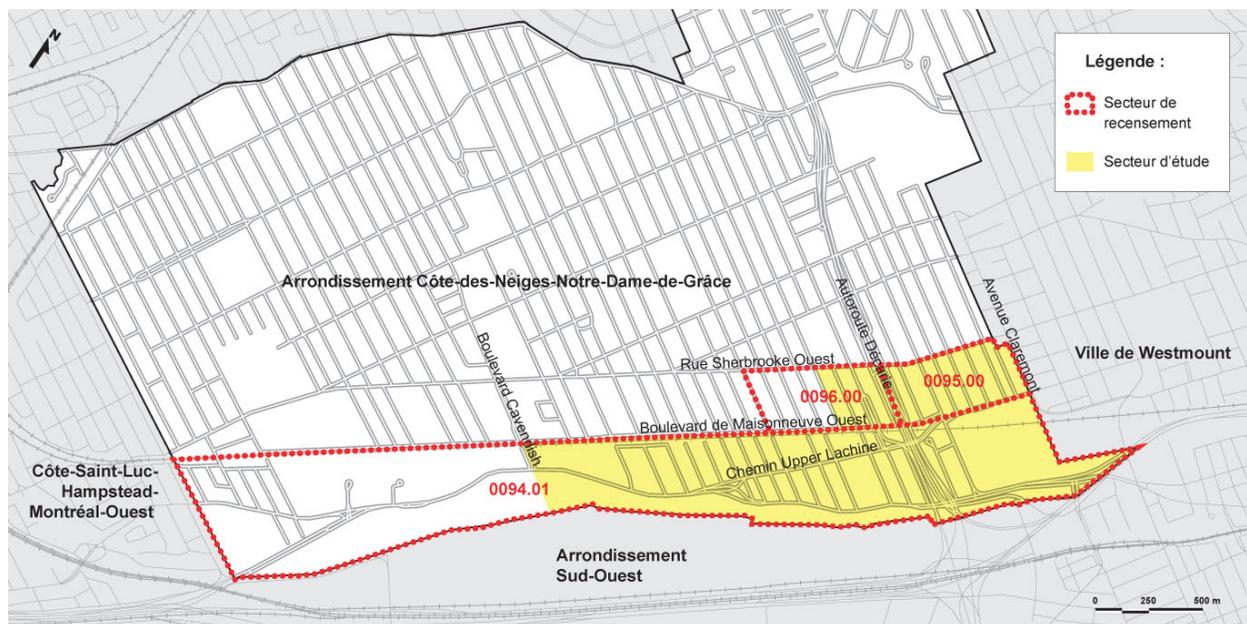
2.2 Analyse socio-démographique

Les données permettant de dresser le portrait socio-démographique de la population du secteur d'étude sont issues des recensements de 2006 et de 2011 de Statistique Canada. Les limites du secteur correspondent à trois secteurs de recensement (SR) :

- 4620094.01 : correspondant au secteur Saint-Raymond au niveau d'Upper Lachine et de la rue Saint-Jacques ;
- 4620096.00 : correspondant au secteur au nord du boulevard de Maisonneuve, entre l'avenue de Melrose et l'autoroute Décarie ;
- 4620095.00 : correspondant au secteur au nord du site Glen, entre l'autoroute Décarie et l'avenue Claremont.

Il convient toutefois de préciser ici que la petitesse des secteurs analysés tend à amplifier certains phénomènes statistiques.

Figure 6. Carte de localisation des trois secteurs de recensement incluant le territoire à l'étude



2.2.1 Une croissance démographique relativement faible

Dans des secteurs anciens, comme ceux situés aux abords du CUSM et dans Saint-Raymond, le facteur de la mobilité de la population est celui qui a la plus forte incidence sur l'évolution démographique. Deux facteurs peuvent ainsi influencer l'évolution de la population. Il peut s'agir, d'une part, de changements d'occupants dans le parc de logement existant, consistant en un réinvestissement par des familles avec enfants de logements précédemment occupés par des personnes seules et, d'autre part, de la construction de nouveaux logements.

En 2011, on dénombre 10 371 habitants dans le secteur d'étude, contre 10 284 en 2006 et 9 782 en 2001. Au cours des dix dernières années, entre les recensements de 2001 et 2011, **le taux d'évolution de la population a ainsi été de 6%, un chiffre supérieur à celui de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce de 0,5%**, mais également de celui de l'île de Montréal de 4,1%, pour la même période. En revanche, le taux d'évolution de la population a été nettement plus élevé à l'échelle de l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal avec une hausse de 10,8% entre 2001 et 2011.

Toutefois, dans la période récente, **les années 2006-2011 ont été marquées par un ralentissement de cette croissance démographique**, avec un taux d'évolution de 0,8% pour le secteur d'étude (contre 5,1% pour 2001-2006) et de 1,7% pour l'ensemble de l'île de Montréal (contre 2,3% pour 2001-2006). A l'échelle de la RMR de Montréal, ce chiffre est toutefois resté constant, en passant de 5,3% pour la période 2001-2006 à 5,2% pour 2006-2011.

Si l'on se penche plus spécifiquement sur chacun des trois secteurs de recensement, la progression démographique n'est pas uniforme et montre très nettement que **le territoire à l'étude n'est pas homogène** de ce point de vue. Pour la période récente, les deux secteurs de recensement qui ont maintenu leur croissance démographique correspondent au secteur Saint-Raymond (0094.01) et au secteur situé au nord du boulevard de Maisonneuve, entre l'avenue de Melrose et l'autoroute Décarie (0096.00). En revanche, **le secteur situé aux abords du site Glen a subi une croissance démographique négative** avec une baisse de 7,3% de sa population entre 2006 et 2011.

Figure 7. Évolution de la population en 2001, 2006 et 2011

| Date de recensement | SR 0094.01 Saint-Raymond | SR 0095.00 Nord site Glen | SR 0096.00 Nord Maisonneuve à l'Ouest de Décarie | Total secteur d'étude | Arrondissement CDN-NDG | Montréal (île) | Montréal (RMR) |
|---------------------|--------------------------|---------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------|----------------|
| 2011 | 6 120 | 2 018 | 2 233 | 10 371 | 165 031 | 1 886 481 | 3 824 221 |
| 2006 | 5 962 | 2 177 | 2 145 | 10 284 | 164 246 | 1 854 442 | 3 635 556 |
| 2001 | 5 672 | 1 877 | 2 233 | 9 782 | 164 806 | 1 812 723 | 3 451 027 |

| Variation de la population | Secteur d'étude | Arrondissement CDN-NDG | Montréal (île) | Montréal (RMR) |
|----------------------------|-----------------|------------------------|----------------|----------------|
| 2001-2011 | 6,0% | 0,5% | 4,1% | 10,8% |
| 2006-2011 | 0,8% | 0,2% | 1,7% | 5,2% |
| 2001-2006 | 5,1% | -0,3% | 2,3% | 5,3% |

Sources : Statistique Canada, Recensements de la population de 2001, 2006 et 2011.

Les évolutions du nombre de ménages³ et de l'offre de logements au niveau des trois secteurs de recensement, permettent d'affiner ces constats :

³ Un ménage est une unité statistique correspondant à un logement occupé. Statistique Canada définit ainsi un ménage comme « une personne ou un groupe de personnes qui cohabitent dans un logement ou l'occupent ». L'évolution du nombre de ménages résulte de la conjonction de trois facteurs. Le premier, d'ordre démographique, est le produit du mouvement naturel de la population et du solde migratoire, le second, socio-démographique, est induit par les changements de comportements matrimoniaux, le troisième enfin, d'ordre socio-économique, est le résultat d'une modification des conditions de cohabitation.

- **Secteur 0094.01 (Saint-Raymond)** : le secteur a enregistré une hausse du nombre de ménages (5,5%) plus forte que la croissance de sa population (2,7%). Ce constat peut s'expliquer par la formation de nouveaux ménages chez les jeunes adultes (phénomène de décohabitation). Durant la même période, le secteur a également été marqué par une hausse de l'offre de logements (8,5%), principalement liée à la construction de nouveaux projets résidentiels entre 2005 et 2007 (rue Hingston, avenue Wilson)⁴.
- **Secteur 0095.00 (nord site Glen)** : le secteur a enregistré quant à lui une croissance négative de sa population et du nombre de ménages. En outre, le nombre de logements a baissé durant cette période. Dans ce secteur, le repli de l'offre de nouveaux logements construits ainsi que la conversion de certains bâtiments résidentiels pour des vocations commerciales ou de services (sur le boulevard de Maisonneuve) peuvent expliquer en partie ce phénomène.
- **Secteur 0096.00 (nord du boulevard de Maisonneuve, entre Melrose et Décarie)** : le secteur a enregistré une hausse d'environ 4% de sa population et du nombre de ménages. Dans ce secteur, c'est donc la croissance résidentielle (nouveaux projets résidentiels sur les avenues Harvard et Oxford construits en 2006 et 2008⁵) qui a déterminé la croissance démographique⁶.

Figure 8. Variation du nombre de ménages et de logements entre 2006 et 2011

| Variation 2006-2011 | SR 0094.01 Saint-Raymond | SR 0095.00 Nord site Glen | SR 0096.00 Nord Maisonneuve à l'Ouest de Décarie |
|---------------------|-----------------------------|------------------------------|--|
| Population | 2,7% | -7,3% | 4,1% |
| Nombre de ménages | 5,5% | -6,7% | 4,2% |
| Nombre de logements | 8,5% | -6,3% | 6,9% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006 et 2011.

2.2.2 Une forte présence des familles monoparentales

On note dans l'ensemble du secteur d'étude une **prédominance des familles avec enfants** (65%), et leur part est légèrement supérieure à celle de l'île et de la région métropolitaine (63%).

Au niveau des caractéristiques des familles, des écarts sont observables aux différentes échelles géographiques considérées. On constate en effet une **plus forte présence de familles monoparentales** sur le territoire d'étude (29%) que dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (22%), de l'île de Montréal (21%) et au niveau de la RMR (18%).

⁴ La croissance supérieure du nombre de logements par rapport à celui des ménages pourrait s'expliquer par une hausse du taux d'inoccupation, toutefois ces données ne sont pas disponibles à l'échelle des secteurs de recensement.

⁵ Il convient de préciser ici que les limites du secteur de recensement 0096.00 (le SR est délimité à l'ouest par l'avenue Melrose) dépassent celles du secteur à l'étude (délimité à l'ouest par l'avenue Marci). Les deux nouveaux projets qui expliquent la croissance résidentielle du SR sont de ce fait situés hors du secteur d'étude.

⁶ La croissance supérieure du nombre de logements par rapport à celui des ménages pourrait s'expliquer par une hausse du taux d'inoccupation, toutefois ces données ne sont pas disponibles à l'échelle des secteurs de recensement.

Figure 9. Caractéristiques des familles, 2011

| | Secteur d'étude | | Arrondissement CDN-NDG | | Île de Montréal | | RMR de Montréal | |
|--------------------------|-----------------|-----|------------------------|-------|-----------------|-----|-----------------|-----|
| Nombre total de familles | 2 340 | | 39 360 | | 475 095 | | 1 034 500 | |
| Familles avec conjoint | 1 660 | 71% | 30 765 | 78,2% | 377 050 | 79% | 844 955 | 82% |
| Familles monoparentales | 685 | 29% | 8 605 | 21,9% | 98 050 | 21% | 189 540 | 18% |
| Familles avec enfants | 1 510 | 65% | N.D ⁷ | - | 298 345 | 63% | 646 990 | 63% |
| Familles sans enfants | 820 | 35% | N.D | - | 1 76 740 | 37% | 387 515 | 37% |
| Nombre d'enfants | 2 440 | | N.D | | 515 945 | | 1 127 105 | |
| Nombre moyen d'enfants | 1,0 | | N.D | | 1,1 | | 1,1 | |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2011.

2.2.3 Une forte part des petits ménages

L'analyse des caractéristiques des ménages indique **une plus grande part des petits ménages** d'une et de deux personnes (74%) dans le secteur d'étude qu'au niveau de l'arrondissement (67%), de l'île (69%) ou de la RMR (65%). Cette prédominance des petits ménages se retrouve également à l'échelle de chacun des trois secteurs de recensement, avec toutefois une proportion plus importante dans le secteur au nord du site Glen.

Figure 10. Caractéristiques des ménages en 2011

| | SR 0094.01 Saint-Raymond | | SR 0095.00 Nord site Glen | | SR 0096.00 Nord Maisonneuve Ouest de Décarie | | Secteur d'étude | | Arr. CDN-NDG | | Île de Montréal | | RMR de Montréal | |
|--------------|-----------------------------|-----|------------------------------|-----|--|-----|-----------------|-----|--------------|-----|-----------------|-----|-----------------|-----|
| 1 pers. | 43% | 74% | 50% | 81% | 38% | 72% | 43% | 75% | 40% | 67% | 39% | 69% | 33% | 65% |
| 2 pers. | 31% | | 31% | | 34% | | 32% | | 28% | | 30% | | 32% | |
| 3 pers. | 13% | | 11% | | 17% | | 14% | | 15% | | 14% | | 15% | |
| 4 pers. et + | 14% | | 7% | | 11% | | 12% | | 17% | | 17% | | 20% | |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2011.

2.2.4 Une variation du poids relatif des différents groupes d'âges selon les secteurs

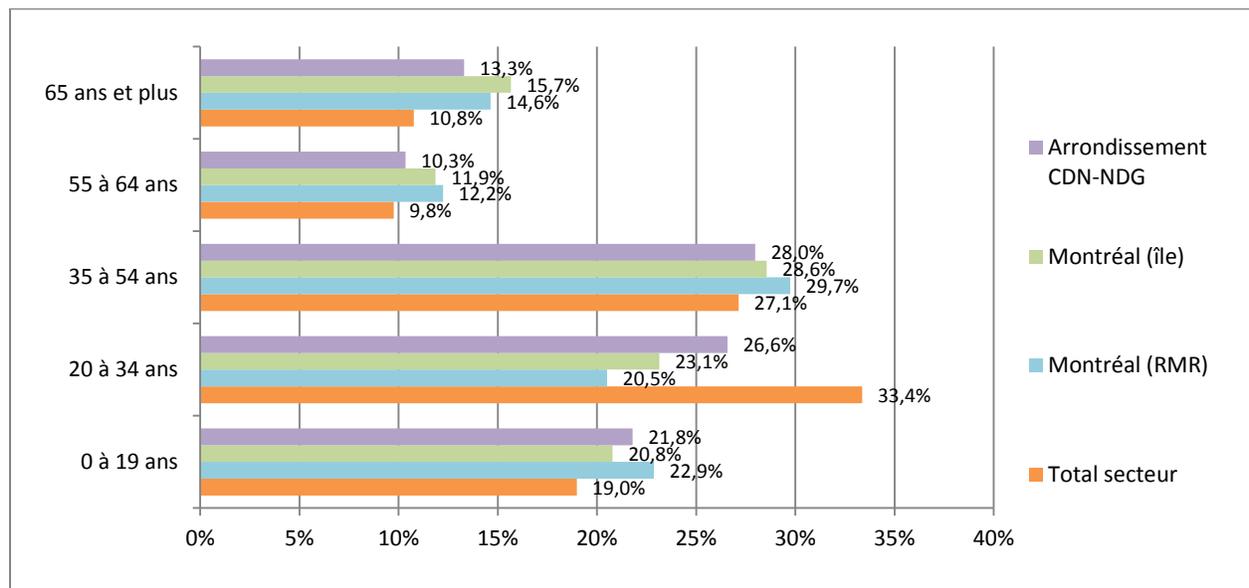
A la lecture du diagramme de répartition de la population par groupes d'âges, le constat qui peut être fait est celui de la variation du poids relatif des différents groupes d'âge au sein du secteur d'étude et entre le secteur d'étude, les trois territoires de référence que sont l'arrondissement de CDN-NDG, l'île et la RMR de Montréal.

⁷ La compilation de l'ensemble des données à l'échelle de l'arrondissement de CDN-NDG, au niveau des caractéristiques des familles, ne sont pas encore disponibles pour le recensement de 2011.

Les écarts les plus significatifs entre le secteur d'étude, l'arrondissement de CDN-NDG, l'île et la RMR de Montréal sont observés dans la tranche d'âges des 20-34 ans et dans une moindre mesure, dans le groupe d'âge des plus de 65 ans et dans celui des moins de 19 ans.

En effet, on retrouve une **proportion nettement plus importante des 20-34 ans dans le secteur d'étude** par rapport à l'île de Montréal et à la RMR. Cette proportion atteint 33,4% dans le secteur d'étude (essentiellement en raison du poids important de ce groupe d'âge dans le secteur au nord du site Glen, 0095.00), 23,1% sur l'île de Montréal et 20,5% dans la RMR. L'écart est toutefois moins marqué entre le secteur d'étude et l'arrondissement de CDN-NDG qui compte 26,6% de 20-34 ans.

Figure 11. Répartition de la population par groupes d'âges dans le secteur d'étude en 2011



Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2011.

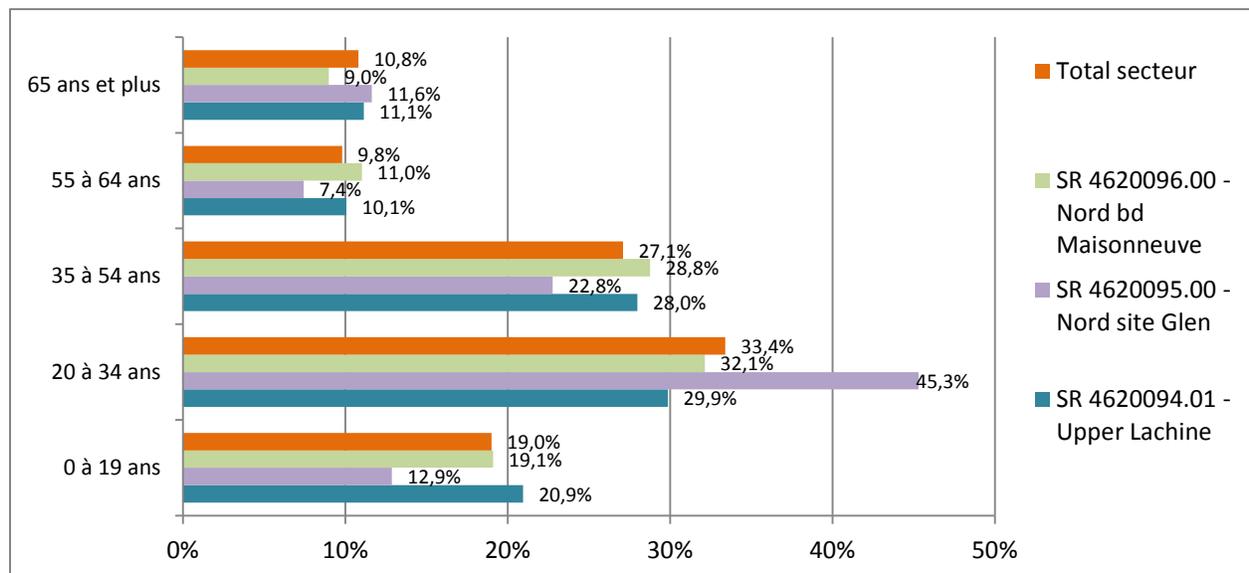
L'analyse détaillée du secteur d'étude, quant à la distribution géographique des groupes d'âge, permet d'illustrer la dynamique démographique spécifique des différentes entités du secteur. Si l'on compare le profil démographique des trois secteurs, les constats suivants peuvent être faits :

Le secteur au nord du boulevard de Maisonneuve se situe dans la moyenne de l'ensemble du secteur d'étude. Il présente une pyramide des âges équilibrée avec 19,1% de jeunes de moins de 19 ans, l'essentiel de sa population dans les tranches d'âges 20-34 ans et 35 à 54 ans (60,9% de la population) et une proportion de personnes âgées de plus de 65 ans légèrement inférieure à la moyenne du secteur avec 9% de la population, le chiffre le plus bas des trois secteurs.

Le secteur au nord du site Glen se distingue nettement des autres secteurs par sa proportion très élevée de personnes âgées de 20 à 34 ans (45,3% de la population) et par une faible part des jeunes de moins de 19 ans (12,9%) et des 55-64 ans (7,4%). Avec 12,9% du total de la population, les jeunes de moins de 19 ans sont sous-représentés dans ce secteur, par rapport aux deux autres secteurs et à la moyenne du secteur d'étude dont les chiffres tournent autour de 20%.

Le secteur Saint-Raymond se caractérise quant à lui par une population plus jeune (les moins de 19 ans représentent 21% de la population) et une plus faible part des 20-34 ans, dont le chiffre de 29,9% est en dessous de la moyenne du secteur. La part de l'ensemble des groupes d'âges de plus de 35 ans sont quant à eux dans la moyenne du secteur avec respectivement 28% pour les 35-54 ans, 10% pour les 55-64 ans et 11% pour les plus de 65 ans.

Figure 12. Distribution des groupes d'âges pour chacun des trois secteurs de recensement à l'étude



Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2011.

2.2.5 De forts contrastes dans les niveaux de scolarité

À la lecture des données sur le niveau de scolarité atteint par la population de plus de 15 ans, on constate un niveau de scolarisation plus élevé dans le secteur d'étude et l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce que dans l'ensemble de la région métropolitaine et sur l'île de Montréal.

Ainsi, 30 % de la population de 15 ans et plus du secteur d'étude et 38% de celle de l'arrondissement a une scolarité de niveau universitaire, contre 26% sur l'île et 21% au niveau de la RMR.

Il est en outre intéressant de noter le fort contraste de ces proportions, en particulier au sein du secteur Saint-Raymond. On note ainsi, d'une part, une **forte proportion de personnes n'ayant aucun diplôme (1165)** et ayant un diplôme secondaire (1215) et, d'autre part, une **part notable de personnes ayant un diplôme universitaire (1110)**. Ces contrastes témoignent de la forte diversité de la population qui compose ce secteur.

Figure 13. Niveau de scolarité de la population de 15 ans et plus, en 2006

| Niveau d'étude | 0096.00 (SR) | 0095.00 (SR) | 0094.01 (SR) | Total secteur d'étude | | Arr. CDN-NDG | | Montréal (île) | | Montréal (RMR) | |
|---|--------------|--------------|--------------|-----------------------|-----|--------------|-----|----------------|-----|----------------|-----|
| | | | | | | | | | | | |
| Aucun diplôme | 195 | 105 | 1 165 | 1 465 | 17% | 18 440 | 14% | 330 150 | 21% | 653 320 | 22% |
| Secondaire | 400 | 320 | 1 215 | 1 935 | 23% | 25 575 | 19% | 328 230 | 21% | 665 330 | 22% |
| Apprenti ou école de métier | 80 | 50 | 520 | 650 | 8% | 8 640 | 6% | 155 260 | 10% | 378 130 | 13% |
| Collégiale (CÉGEP) | 455 | 355 | 750 | 1 560 | 18% | 20 065 | 15% | 235 255 | 15% | 479 555 | 16% |
| Universitaire inférieur au baccalauréat | 75 | 140 | 210 | 425 | 5% | 9 570 | 7% | 92 225 | 6% | 168 210 | 6% |
| Universitaire | 615 | 840 | 1 110 | 2 565 | 30% | 51 295 | 38% | 397 215 | 26% | 623 175 | 21% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

2.2.6 Une population majoritairement bilingue

Au sein du secteur d'étude, 5 965 personnes, soit **59,2 % de la population, peuvent soutenir une conversation à la fois en français et en anglais**. Ce chiffre est similaire à celui de l'ensemble de l'arrondissement mais supérieur à la proportion de l'île de Montréal (56%) et de la région métropolitaine (51,9%).

2 820 personnes sont unilingues anglophone, soit 28 % de la population, tandis que cette proportion est de 11,5% sur l'île et de 7,3% au niveau de la RMR.

Une proportion de 3,7 % de la population ne peut converser ni en français, ni en anglais. Ce nombre n'est que de 2,6% sur l'île et tombe à 1,6% au niveau de la RMR.

Au niveau des différents secteurs de recensement, le secteur Saint-Raymond se distingue nettement par le nombre élevé de sa population anglophone unilingue (35%) et sa population bilingue n'est que de 50%. Les deux autres secteurs ont une large majorité de leur population bilingue (71% et 73% pour les secteurs au nord de Maisonneuve de part et d'autre de Décarie).

Figure 14. Connaissance des langues officielles, 2006

| Langues parlées | SR 0096.00 Nord Maisonneuve Ouest de Décarie | | SR 0095.00 Nord site Glen | | SR 0094.01 Saint- Raymond | | Total secteur | | Arrondisse- ment CDN- NDG | | Montréal (île) | |
|--------------------------------|--|-----|---------------------------------|-----|---------------------------------|-----|---------------|-------|---------------------------------|-------|-------------------|-------|
| | | | | | | | | | | | | |
| Anglais seulement | 380 | 18% | 360 | 18% | 2080 | 35% | 2820 | 28,0% | 40 665 | 25,2% | 209725 | 11,5% |
| Français seulement | 210 | 10% | 175 | 9% | 520 | 9% | 905 | 9,0% | 21 350 | 13,2% | 546235 | 29,9% |
| Anglais et français | 1500 | 71% | 1485 | 73% | 2980 | 50% | 5965 | 59,2% | 94 020 | 58,3% | 1020760 | 56,0% |
| Ni l'anglais ni le français | 25 | 1% | 10 | 0% | 335 | 6% | 370 | 3,7% | 5 275 | 3,3% | 47180 | 2,6% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

2.2.7 Une importante population immigrante dans le secteur Saint-Raymond

Dans l'ensemble du secteur d'étude, les immigrants représentent 36% de la population, soit 11 points de moins que dans l'ensemble de l'arrondissement. Toutefois, cette proportion varie fortement entre les différents secteurs de recensement. Le **secteur Saint-Raymond (SR 0094.01) comprend ainsi 44% d'immigrants** alors que ce chiffre n'est que de 22% dans le secteur au nord du boulevard de Maisonneuve, entre l'avenue de Melrose et l'autoroute Décarie (0096.00) et de 30% dans le secteur au nord du site Glen, entre l'autoroute Décarie et l'avenue Claremont (0095.00).

Sur l'ensemble du territoire d'étude, la population immigrante est arrivée sur le territoire canadien il y a plus de vingt ans, dans la mesure où 38,7% des immigrants ont reçu leur statut d'immigration avant 1991, contre 27% entre 1991 et 2000 et 34,2% durant la période récente, entre 2001 et 2006.

Dans le secteur de recensement 0096.00, la majorité de la population immigrante est arrivée sur le territoire canadien il y a plus de vingt ans (55% des immigrants ont reçu leur statut d'immigration avant 1991).

Figure 15. Statut d'immigrant et période d'immigration, 2006

| Statut d'immigrant et période d'immigration | SR 0096.00 Nord Maisonneuve Ouest de Décarie | SR 0095.00 Nord site Glen | SR 0094.01 Saint- Raymond | Total secteur | Arr. CDN-NDG | Montréal (île) |
|--|---|------------------------------------|---------------------------------|------------------|-----------------|-------------------|
| Non-immigrants | 76% | 65% | 52% | 60% | 48% | 67% |
| Immigrants | 22% | 30% | 44% | 36% | 47% | 31% |
| Avant 1991 | 54,8% | 36,1% | 36,4% | 38,7% | 37,4% | 49,6% |
| 1991 à 2000 | 23,7% | 23,8% | 28,3% | 27,0% | 29,7% | 26,0% |
| 2001 à 2006 | 21,5% | 39,3% | 35,3% | 34,2% | 32,2% | 24,4% |
| Résidents non permanents | 2% | 5% | 5% | 4% | 5% | 2% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

2.2.8 Une disparité dans les statuts d'occupation

Les données concernant l'analyse du statut d'occupation des logements sont issues du « Profil statistique de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce », élaboré par la Direction de l'habitation du Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine, en mai 2009, à partir des données du recensement de Statistique Canada de 2006.

Sur l'ensemble du secteur d'étude, l'analyse des caractéristiques des logements occupés fait ressortir une **forte proportion de logements loués (80%)** alors qu'au niveau de la ville de Montréal, cette part n'est que de 62% et tombe à 47% au niveau de la RMR.

Au niveau des différents secteurs de recensements, la proportion la plus élevée de logements loués est dans le secteur au nord du site Glen (86%) et dans le secteur Saint-Raymond (82%). Le secteur entre Sherbrooke et Maisonneuve à l'ouest de Décarie se caractérise quant à lui par une part nettement moins élevée de logements loués (66%).

Figure 16. Statut d'occupation, 2006

| Caractéristiques | SR 0096.00 Nord Maisonneuve Ouest de Décarie | | SR 0095.00 Nord site Glen | | SR 0094.01 Saint- Raymond | | Total secteur | | Montréal (île) | | Montréal (RMR) | |
|--------------------|---|-----|---------------------------------|-----|---------------------------------|-----|------------------|-----|-------------------|-----|-------------------|-----|
| | | | | | | | | | | | | |
| Logements possédés | 350 | 34% | 155 | 14% | 500 | 18% | 1005 | 20% | 315420 | 38% | 814310 | 53% |
| Logements loués | 685 | 66% | 965 | 86% | 2310 | 82% | 3960 | 80% | 516130 | 62% | 711435 | 47% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

2.2.9 De fortes disparités de revenus

Les données analysées concernant le revenu des ménages permettent de faire ressortir que la **population du territoire à l'étude possède en moyenne des revenus relativement faibles**. Le revenu médian des ménages en 2005 dans la zone d'étude est de 32 105 \$. À la même période, le revenu médian des ménages est de 47 979 \$ dans l'ensemble de la région métropolitaine et de 40 179 \$ sur l'île de Montréal. Par ailleurs, la part des ménages à faibles revenus avant impôt s'élève à 39,5% pour l'ensemble du secteur d'étude tandis qu'il n'est que de 21,1% dans la RMR et de 29% sur l'île de Montréal.

Au niveau des différents secteurs de recensement, des **disparités de revenus sont nettement perceptibles**. Le secteur Saint-Raymond et le secteur au nord du site Glen, présentant une très forte proportion de locataires, se caractérisent par un revenu médian inférieur à celui de l'île de Montréal et de la RMR. A l'inverse, le secteur entre Sherbrooke et Maisonneuve, à l'ouest de Décarie, en majorité composé de propriétaires, se caractérise par un revenu médian supérieur à celui des deux autres secteurs et à celui de l'île de Montréal.

Figure 17. Caractéristiques des revenus des ménages en 2005

| Caractéristiques | SR 0096.00 Nord Maisonneuve à l'Ouest de Décarie | SR 0095.00 Nord site Glen | SR 0094.01 Saint-Raymond | Total secteur d'étude | Montréal (île) | Montréal (RMR) |
|--------------------------------|--|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|
| Revenu médian (\$) | 40 717 | 26 753 | 28 846 | 32 105 | 40 179 | 47 979 |
| Faibles revenus avant impôt | 27,4% | 45,7% | 45,4% | 39,5% | 29% | 21,1% |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

2.2.10 Une forte précarité des ménages locataires

Le **taux d'effort** constitue une donnée permettant de documenter la précarité des ménages. En effet, cet indicateur représente la part du revenu annuel brut qu'un ménage consacre à se loger, que ce soit au niveau de son loyer, pour les locataires, ou de son hypothèque, de ses impôts fonciers et de ses éventuelles charges de copropriété, pour les propriétaires, auxquels s'ajoutent les frais de chauffage, d'eau et d'électricité.

Ainsi, selon les études menées par la SCHL⁸, un taux d'effort inférieur à 30 % du revenu total brut respecte la norme et constitue le **seuil d'abordabilité du logement**⁹. Si l'on s'appuie sur la typologie réalisée par Jacqueline Luffman concernant l'abordabilité des logements¹⁰, elle-même reprise dans les travaux de recherche de la SCHL¹¹, les ménages sans fardeau de coûts d'habitation ont un taux d'effort inférieur à 30 %. En revanche, les ménages qui éprouvent des problèmes d'abordabilité ont des taux d'effort supérieurs à 30%. Dans cet ensemble, il convient de distinguer les ménages avec un fardeau élevé (de 30 % à 49,9 %) et ceux avec un fardeau très élevé (50% et plus).

Ces données sont issues du « Profil statistique de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce », élaboré par la Direction de l'habitation du Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine, en mai 2009, à partir des données du recensement de Statistique Canada de 2006.

Celles-ci sont présentées à l'échelle de l'ensemble de l'arrondissement et sont également découpées en quartiers de référence mais ne sont toutefois pas disponibles à l'échelle des trois secteurs de recensements de notre territoire d'étude. Ils sont tous trois inclus dans le quartier 44 – Upper Lachine.

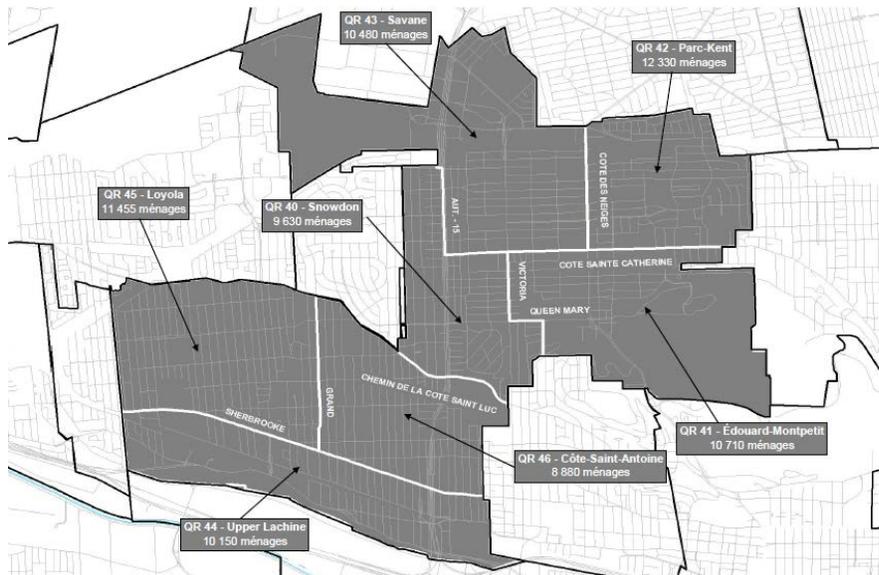
⁸ SCHL, « Les ménages à taux d'effort élevé : analyse de données provenant de l'enquête sur la dynamique du travail et du revenu (2002-2004) ».

⁹ La SCHL précise que certains ménages à revenu élevé peuvent faire le choix de consacrer beaucoup plus d'argent à leurs coûts d'habitation qu'à d'autres biens. Dans ce cas de figure, des dépenses supérieures au seuil d'abordabilité de 30% ne signifieraient pas automatiquement qu'un ménage éprouve des problèmes à cet égard. Toutefois, il a été démontré à la section précédente que la population du territoire à l'étude possédait en moyenne des revenus relativement faibles. Le seuil de 30% est donc tout à fait pertinent pour analyser le secteur d'étude.

¹⁰ J. Luffman, « Mesurer l'abordabilité du logement », revue L'emploi et le revenu en perspective, de Statistique Canada, no 75-001-XIF au catalogue, nov. 2006, vol. 7, no 11, p. 17-27.

¹¹ SCHL, Série sur le logement selon les données du Recensement de 2001 : Numéro 8 révisé – « Ménages qui consacrent 50% ou plus de leur revenu au logement ».

Figure 18. Délimitation des quartiers de référence de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce

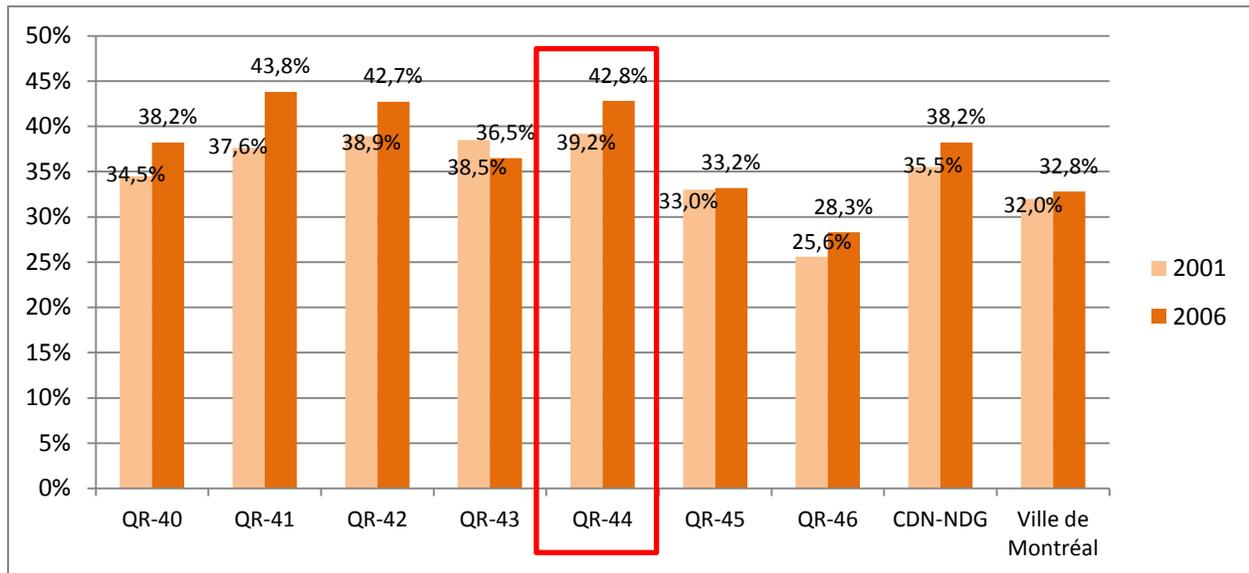


Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005) – Cartographie : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

Les données du recensement de Statistique Canada de 2006 permettent ainsi de faire ressortir la **part significative de ménages ayant un taux d'effort élevé** (de plus de 30%) dans le secteur Upper Lachine (QR-44). Cette proportion est en effet de 42,8% des ménages du quartier en 2006, une part plus élevée que celle de l'ensemble de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (38,2%) et de la ville de Montréal (32,8%).

En outre, ces chiffres sont en augmentation entre les deux recensements considérés, passant de 39,2% en 2001 à 42,8% en 2006. Cette hausse est nettement plus importante dans le quartier Upper Lachine (+3,6 points), comparativement à l'arrondissement (+2,7 points) et à la ville de Montréal (+0,8 points).

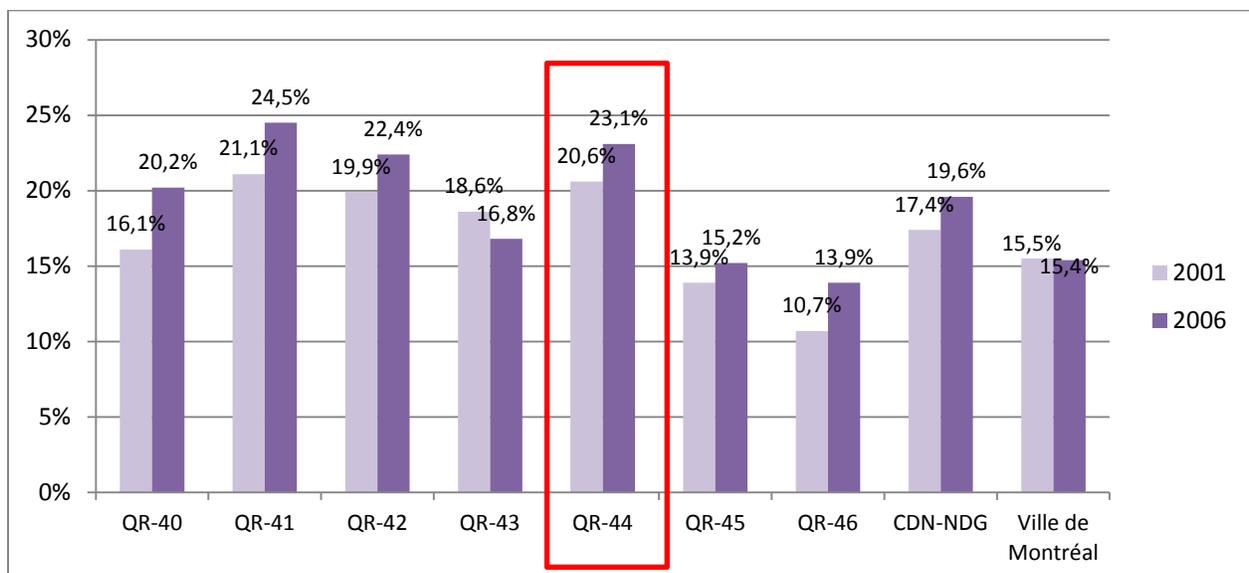
Figure 19. Ménages ayant un taux d'effort de 30% et plus, par sous-secteurs en 2001 et en 2006



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

Par ailleurs, dans le quartier Upper Lachine (QR-44), les ménages ayant un taux d'effort très élevé (de plus de 50%) représentent 23,1% des ménages en 2006, alors qu'ils sont 19,6% dans l'arrondissement et 15,4% dans la ville de Montréal. Ces chiffres ont également augmenté entre les deux recensements, gagnant 2,5 points dans le quartier Upper Lachine, contre 2,2 points dans l'arrondissement et ont régressé de 0,1 point à l'échelle de l'ensemble de la ville de Montréal.

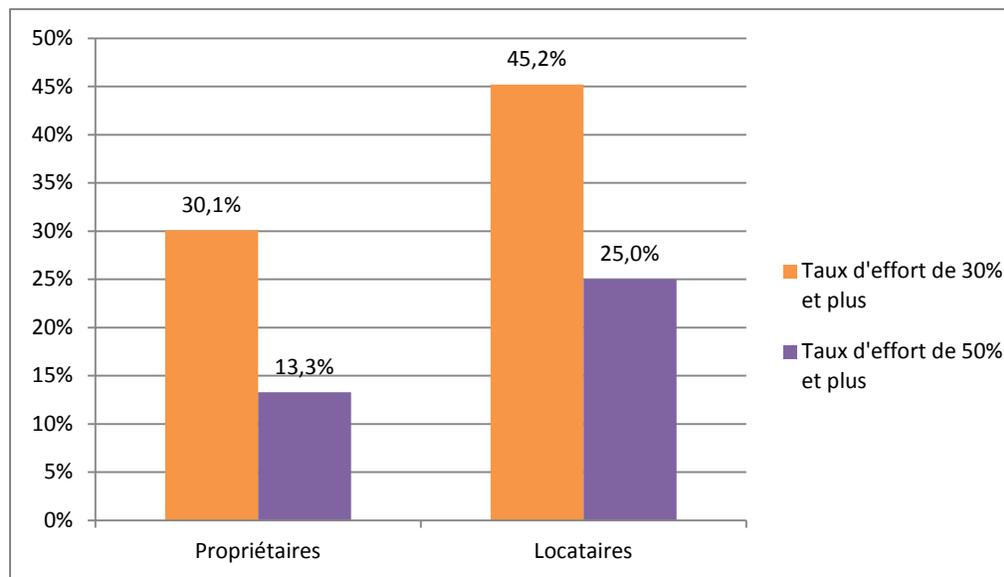
Figure 20. Ménages ayant un taux d'effort de 50% et plus, par sous-secteurs en 2001 et en 2006



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

Si l'on regarde au niveau des statuts d'occupation, dans le quartier Upper Lachine, les ménages locataires sont marqués par une plus grande précarité. En effet, 45,2% d'entre eux ont un taux d'effort élevé (de plus de 30%) contre 30,1% pour les ménages propriétaires. Et **le quart des ménages locataires a un taux d'effort très élevé** (de plus de 50%) alors que les ménages propriétaires ne sont que 13,3%.

Figure 21. Taux d'effort en fonction du type d'occupation dans le quartier Upper Lachine (QR-44) en 2006



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

2.2.11 Des besoins importants en termes de logement social

L'analyse des données concernant les ménages locataires en fonction du **seuil de revenu des besoins impérieux** donne une autre mesure du niveau de vie de la population du secteur. Ce type de données statistique permet notamment d'estimer les besoins en matière de logement social sur un territoire donné. Ces données sont d'ailleurs utilisées par la Société d'habitation du Québec (SHQ) pour définir l'admissibilité à certains programmes d'habitation (habitations à loyer modique, HLM) et aux programmes de supplément au loyer.

À l'échelle de l'ensemble de l'arrondissement, ce sont ainsi **46% des ménages locataires qui sont sous le seuil de revenu des besoins impérieux**. Dans cet ensemble, les personnes seules sont surreprésentées (41,6%).

Sur l'ensemble des quartiers de référence, Upper Lachine (QR-44) rassemble une forte proportion de ménages locataires sous le seuil de revenu des besoins impérieux (49,4%), témoignant d'un **fort besoin en termes de logement social pour le secteur**. Cette part est supérieure à celle de l'arrondissement (46%) et de la ville de Montréal (43,1%).

Figure 22. Ménages locataires ayant un revenu sous le seuil de revenu de besoins impérieux selon la composition du ménage, 2006

| | QR-40 | QR-41 | QR-42 | QR-43 | QR-44 | QR-45 | QR-46 | CDN-NDG | Ville de Montréal |
|--|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|---------|-------------------|
| Total ménages locataires | 6 805 | 9 500 | 10 240 | 8 560 | 8 455 | 7 210 | 4 775 | 55 535 | 487 605 |
| Part des ménages locataires sous le seuil de revenu des besoins impérieux dont : | | | | | | | | | |
| Personnes seules | 39,9% | 44,6% | 43,2% | 31,8% | 49,1% | 35,3% | 48,3% | 41,6% | 43,6% |
| Couples sans enfants | 7,5% | 10,5% | 9,6% | 7,7% | 9,8% | 5,6% | 6,7% | 8,5% | 6,8% |
| Couples avec enfants | 17,8% | 10,9% | 15,2% | 19,4% | 11,9% | 15,7% | 8,3% | 14,5% | 9,9% |
| Ménages monoparentaux | 8,7% | 6,2% | 8,7% | 14,3% | 10,5% | 16,0% | 8,0% | 10,4% | 11,3% |
| Ménages multifamiliaux | 0,9% | 0,0% | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,3% | 0,0% | 0,4% | 0,3% |
| 2 personnes ou plus | 9,8% | 12,7% | 8,9% | 4,6% | 7,7% | 4,4% | 9,2% | 8,1% | 5,7% |
| Ménages âgés de plus de 65 ans | 15,5% | 15,1% | 13,9% | 21,8% | 10,5% | 22,7% | 19,6% | 16,5% | 22,3% |

Source : Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

2.3 Caractéristiques du parc résidentiel existant

La caractérisation du milieu physique (cadre bâti existant) peut influencer sur la nature et l'ampleur des impacts potentiels générés par le projet du CUSM sur les marchés résidentiel, commercial et de bureau. L'objectif de cette section vise donc à décrire de façon générale le milieu récepteur, dans la mesure où les potentiels, effets et enjeux du CUSM, analysés lors de l'étape 2, vont dépendre de ces caractéristiques du milieu.

2.3.1.1 Un secteur non homogène constitué de milieux très variés

Le secteur d'étude est constitué de milieux très variés, autant en ce qui a trait à l'utilisation du sol, aux typologies résidentielles, qu'au niveau d'entretien du cadre bâti.

En effet, qu'il s'agisse de la vocation résidentielle, ou de la vocation commerciale (détaillée à la section 3.2), le secteur d'étude se caractérise par une multitude de sous-secteurs particulièrement hétérogènes. Cette hétérogénéité est en outre renforcée par des barrières physiques (voie ferrée ne présentant pas de traverses routières, trame routière à fort débit de circulation et dénivellation topographique) qui créent des ruptures dans le tissu urbain et viennent amplifier le fait que le site du CUSM est entouré de réalités urbaines fort différentes.

2.3.1.1.1 *Abords du CUSM*

Aux abords directs du CUSM, les réalités urbaines observées font ressortir de fortes disparités.

Dans les rues locales, transversales au boulevard de Maisonneuve (Marlowe, Vendôme, Grey), la typologie dominante est composée de maisons jumelées cossues, datant généralement de la première moitié du 20^e siècle.

Ce cadre bâti vient trancher avec celui situé en tête d'îlot, sur le boulevard de Maisonneuve, constitué de plex non contigus de 2 à 3 étages, reconvertis pour des fonctions commerciales ou de services d'appoint en soin de santé. Ces bâtiments sont relativement anciens (premier quart du 20^e siècle) et présentent des signes de dégradation, laissant ainsi supposer que le secteur est en attente de redéveloppement. Le taux d'occupation au sol, en particulier entre Marlowe et Bulmer, est peu élevé et deux lots ont été identifiés comme vacants.

Le secteur résidentiel situé à l'ouest du CUSM, le long du boulevard Décarie, présente également des signes de détérioration. Ce secteur est constitué de bâtiments résidentiels de type plex contigus de 2 à 3 étages, datant du premier quart du 20^e siècle, ainsi que d'édifices à vocation non résidentielle présentant des signes de dévitalisation.

Le cadre bâti situé le long de l'avenue Prud'homme contraste avec celui situé le long du boulevard Décarie. L'avenue Prud'homme, plus préservée des nuisances sonores et visuelles de l'autoroute par l'aménagement d'une bande tampon végétalisée, se caractérise par un tissu de duplex et de triplex contigus anciens, avec escalier intérieur. Les édifices datent de la première moitié du 20^e siècle mais présentant un bon niveau d'entretien.

Figure 23. Secteur aux environs du CUSM



2.3.1.1.2 Secteur Sherbrooke / Décarie

Le territoire situé entre l'autoroute Décarie à l'est, la rue Sherbrooke au nord, la rue Marcil à l'ouest et la voie ferrée au sud, présente également peu d'unité.

De part et d'autre de l'autoroute Décarie, la vocation résidentielle se caractérise par des bâtiments de type duplex datant du milieu du 20^e siècle. Le niveau d'entretien variable et la proximité des nuisances de l'autoroute rendent ce secteur plus vulnérable.

Ce tissu résidentiel tranche nettement avec celui des avenues Old Orchard et Marcil caractérisées par des habitations de type duplex ou triplex avec escalier intérieur. Certains bâtiments présentent des éléments d'ornementation tels que des balcons et des fenêtres en saillie.

La rue Sherbrooke est quant à elle dominée par une vocation commerciale bien constituée. Elle se compose de bâtiments de 3 à 4 étages de type walk up, dans un ensemble qui vient former une façade commerciale continue et de qualité.

Figure 24. Secteur Sherbrooke / Décarie



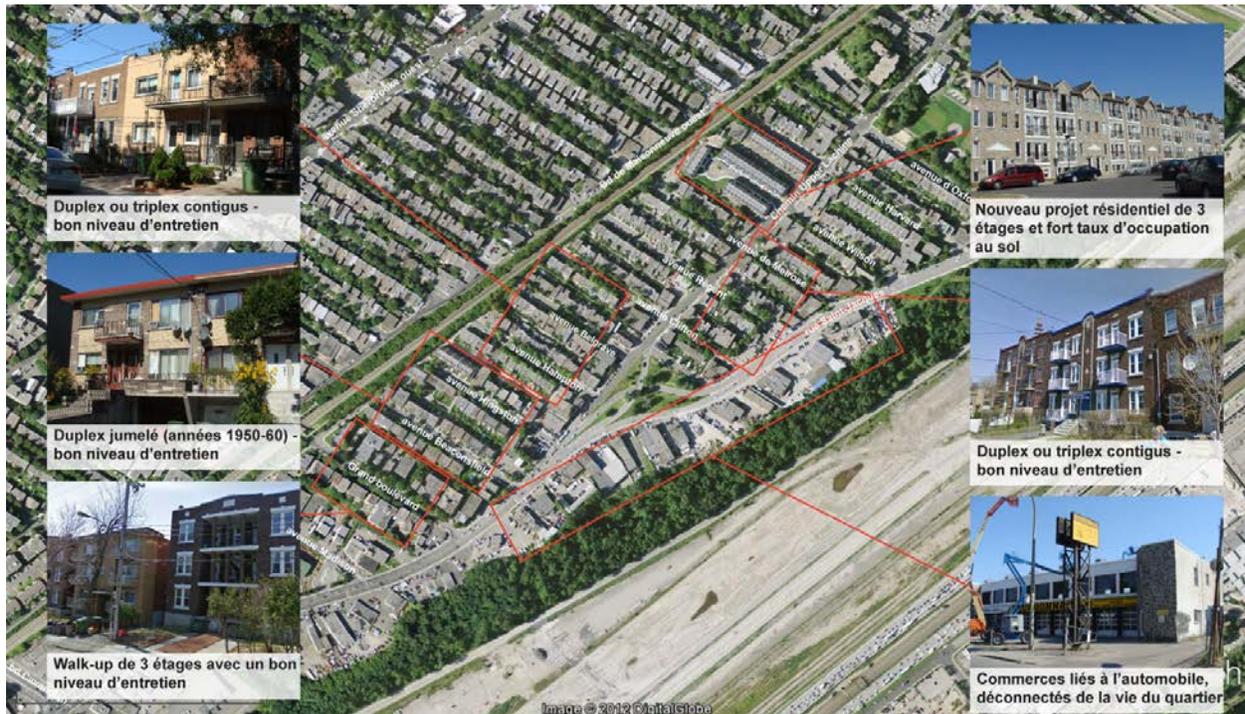
2.3.1.1.3 Secteur Saint-Raymond

Triplement enclavé par la présence de la voie ferrée au nord (il n'existe aucune traverse routière entre Girouard et Cavendish, toutefois, deux passerelles piétonnes permettent de franchir la voie ferrée, l'une souterraine, au niveau de la rue Melrose et l'autre aérienne, à la hauteur de Grand boulevard), la rupture topographique créée par la falaise au sud et la frontière marquée par l'autoroute Décarie à l'est, le secteur Saint-Raymond présente le visage le plus disparate du territoire à l'étude.

Au sud de la rue Saint-Jacques, entre Cavendish et Wilson, la vocation essentiellement commerciale est orientée vers les commerces liés à l'automobile (garage, lave-auto, station-service, etc.). Ces commerces à faible valeur ajoutée, générateurs de nuisances, sont le plus souvent implantés en fond de lot avec des stationnements en front de rue, créant ainsi une ambiance urbaine peu accueillante pour les piétons et inadaptée à la vie de quartier.

La vocation résidentielle domine dans les rues transversales à Saint-Jacques et Upper Lachine. Ces rues transversales sont dominées par des bâtiments résidentiels de type duplex ou triplex contigus, d'époques de construction variables (des années 1920 aux années 1960), et avec un fort taux d'occupation au sol. Certains secteurs comprennent des constructions résidentielles plus récentes (années 1990-2000), de type maisons en rangée ou appartements (rue Hingston, rue Wilson). Dans l'ensemble, la vocation résidentielle est bien structurée et présente peu de signes de dégradation ou de manque d'entretien.

Figure 25. Secteur Saint-Raymond



2.3.1.2 Une typologie résidentielle dominée par les immeubles bas et les plex

Les données statistiques concernant le parc résidentiel existant sont celles du « Profil statistique de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce », élaboré par la Direction de l'habitation du Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine, en mai 2009. Les données utilisées sont issues du recensement de Statistique Canada de 2006 et du rôle d'évaluation foncière de 2007 (ce dernier reflétant plus précisément la typologie du cadre bâti montréalais).

Au niveau de la distribution des logements (occupés ou vacants) dans le quartier d'Upper Lachine (QR-44), les immeubles de 3 étages ou moins représentent la majorité des logements existants, soit 30,7% du total, suivis des plex (30,1%) et des immeubles de 4 étages ou plus (28,4%).

Cette proportion est moins marquée au niveau de la ville de Montréal où les maisons unifamiliales représentent 12,5% du parc de logements (contre 1,5% dans le QR-44).

Figure 26. Distribution des logements selon le type de bâtiments par quartier de référence, 2007

| | QR-40 | | QR-41 | | QR-42 | | QR-43 | | QR-44 | | QR-45 | | QR-46 | | CDN-NDG | | Ville de Montréal | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|---------|--------|-------------------|--------|
| Unifamiliaux | 655 | 6,3% | 96 | 0,8% | 425 | 3,2% | 315 | 2,9% | 172 | 1,5% | 2 493 | 20,6% | 2 158 | 22,8% | 6 314 | 8,0% | 99 126 | 12,5% |
| Plex (2-5 log.) | 4 046 | 39,1% | 1 251 | 10,7% | 1 872 | 14,3% | 2 798 | 25,4% | 3 411 | 30,1% | 3 360 | 27,7% | 2 915 | 30,8% | 19 653 | 24,9% | 305 988 | 38,5% |
| Immeubles à logements de 3 étages ou moins | 1 705 | 16,5% | 4 740 | 40,5% | 6 401 | 48,8% | 5 058 | 46,0% | 3 476 | 30,7% | 2 608 | 21,5% | 1 201 | 12,7% | 25 189 | 31,9% | 173 574 | 21,8% |
| Immeubles à logements de 4 étages ou plus | 3 206 | 31,0% | 4 877 | 41,7% | 2 772 | 21,1% | 2 021 | 18,4% | 3 213 | 28,4% | 1 870 | 15,4% | 2 199 | 23,2% | 20 158 | 25,5% | 82 221 | 10,3% |
| Copropriétés divisées | 394 | 3,8% | 422 | 3,6% | 1 292 | 9,9% | 98 | 0,9% | 484 | 4,3% | 946 | 7,8% | 790 | 8,3% | 4 426 | 5,6% | 82 725 | 10,4% |
| Autres | 347 | 3,4% | 304 | 2,6% | 348 | 2,7% | 707 | 6,4% | 567 | 5,0% | 844 | 7,0% | 209 | 2,2% | 3 326 | 4,2% | 52 094 | 6,5% |
| Total | 10 353 | 100,0% | 11 690 | 100,0% | 13 110 | 100,0% | 10 997 | 100,0% | 11 323 | 100,0% | 12 121 | 100,0% | 9 472 | 100,0% | 79 066 | 100,0% | 795 728 | 100,0% |

Source : Ville de Montréal, rôle d'évaluation foncière 2007, mise à jour en janvier 2009. Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

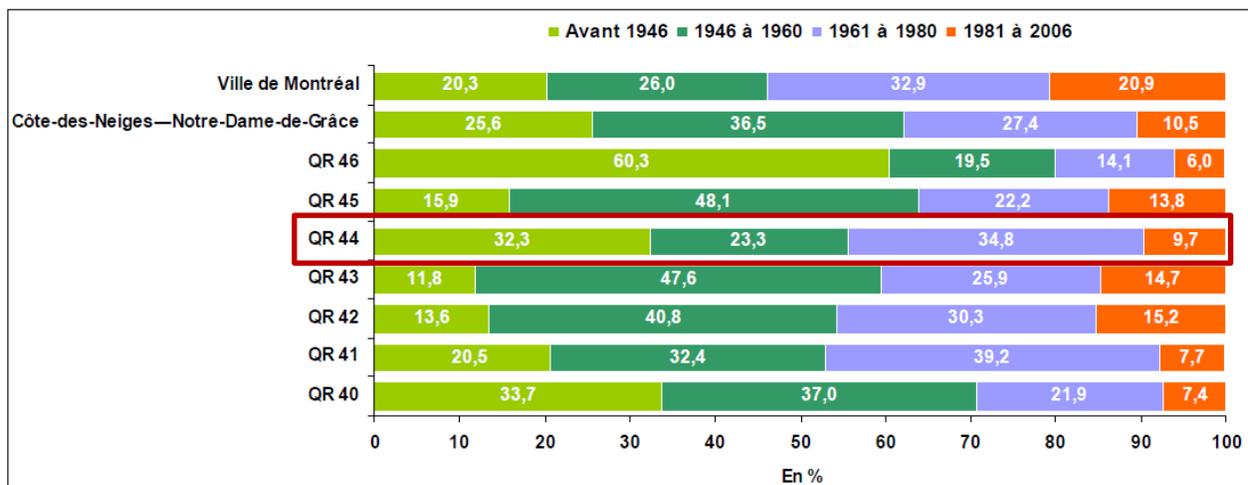
2.3.1.3 Un parc de logements anciens important

Dans le quartier Upper Lachine (QR-44), **32,3% des logements ont été construits avant 1946** et 23,3% entre 1946 et 1960. Par comparaison, au niveau de l'ensemble de l'arrondissement, seuls 24,6% des logements datent d'avant 1946 et 35,6% ont été construits entre 1946 et 1960. À l'échelle de la ville de Montréal, cette proportion est de 20,3% pour les logements d'avant 1946 et de 26% pour les logements construits entre 1946 et 1960.

Les logements construits ces vingt dernières années, entre 1981 et 2006, ne représentent que 9,7% du parc de logement d'Upper Lachine, soit un point de moins que pour la ville de Montréal et l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce.

Le parc de logements anciens (datant d'avant 1946) est donc sensiblement plus important dans notre secteur d'étude qu'au niveau de l'ensemble de l'arrondissement.

Figure 27. Âge du parc résidentiel



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1006). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

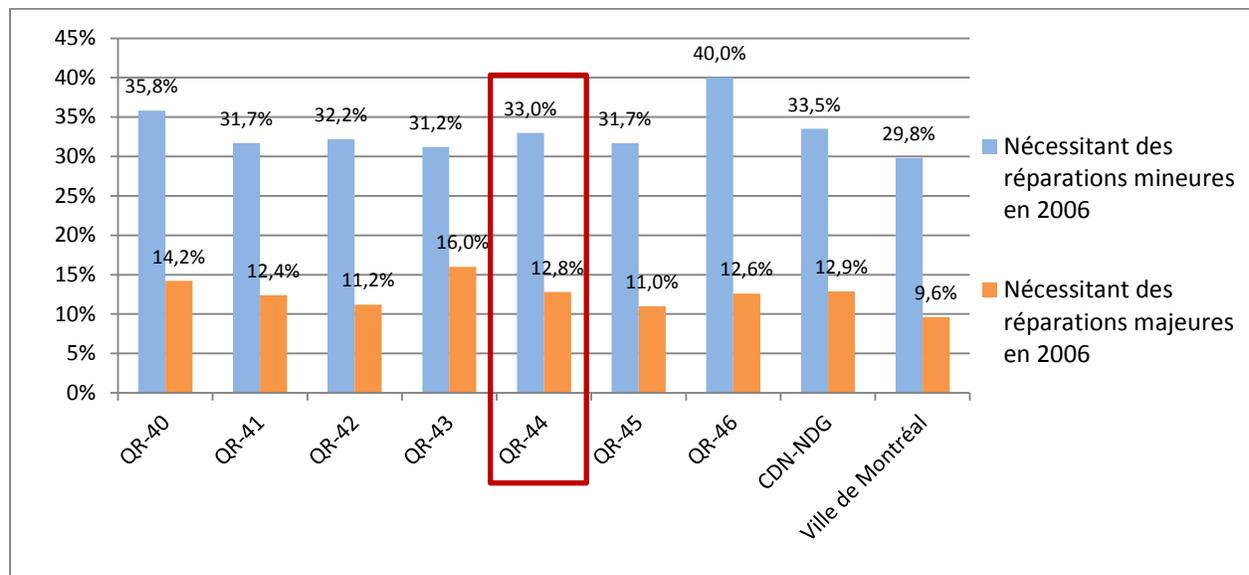
2.3.1.4 Un niveau d'entretien témoignant d'efforts de rénovation

L'état d'entretien des logements par quartier de référence fait ressortir le niveau de vétusté¹² des bâtiments. Celui-ci est évalué en fonction des travaux à réaliser dans le logement. Pour des réparations dites mineures, il s'agit de travaux portant sur des carreaux de plancher détachés ou manquants, des briques descellées, des bardeaux arrachés, des marches, rampes ou revêtements extérieurs défectueux, etc. Dans le cas de réparations majeures, il s'agit de travaux de plomberie, d'installation électrique défectueuse, de la charpente des murs, des planchers ou des plafonds devant être réparés, etc.

A l'échelle du quartier Upper Lachine (QR-44), en 2006, 33% des logements requièrent des réparations mineures et 12,8% doivent faire l'objet de réparations majeures. La **majorité des logements du secteur d'Upper Lachine, soit 54,2%, ne requièrent donc qu'un niveau d'entretien régulier.**

Au niveau de l'arrondissement, ces proportions sont globalement similaires. Ces chiffres sont en revanche supérieurs à ceux de la ville de Montréal, qui compte 9,6% de son parc de logements nécessitant des réparations majeures et 29,8% des réparations mineures.

Figure 28. État d'entretien des logements par quartier de référence, 2006



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005) et du recensement de 2001 (CO-0658). Compilation : Ville de Montréal, SMVTP-DH.

Ces données sur l'état d'entretien des logements sont particulièrement intéressantes si l'on regarde au niveau de l'évolution de cette situation entre les recensements de 2001 et de 2006, au niveau du quartier Upper Lachine (QR-44), de l'arrondissement et de la ville de Montréal. Le taux d'évolution entre les deux recensements indique en effet une faible hausse des besoins en entretien au niveau du quartier Upper

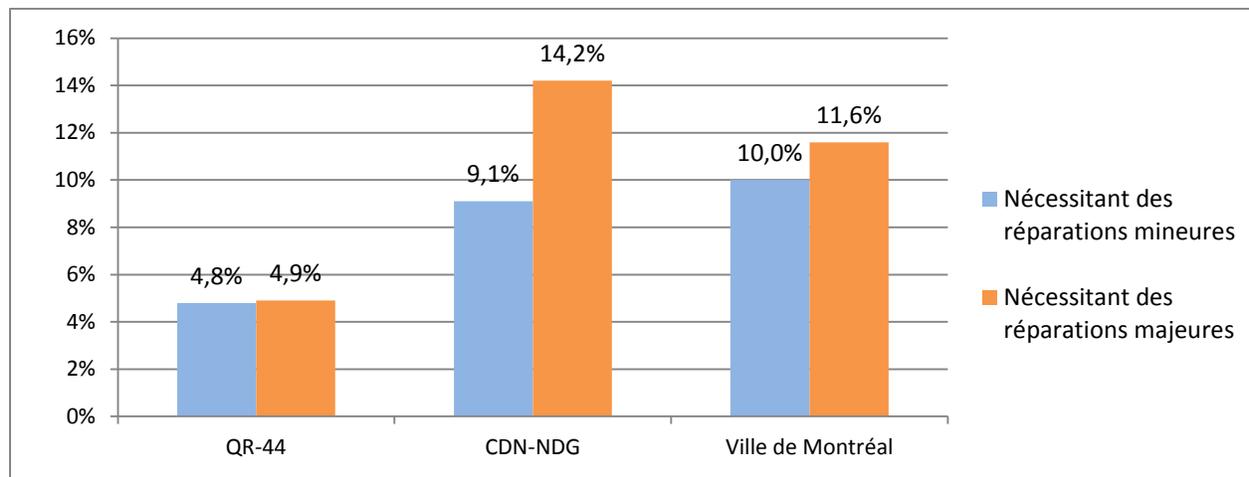
¹² Il convient de préciser ici que l'évaluation du niveau d'entretien des bâtiments constitue une donnée subjective dans la mesure où il s'agit d'une évaluation faite par l'occupant lui-même. Les variables socio-démographiques des répondants, telles que le mode de tenure (locataire ou propriétaire), l'âge, le niveau de scolarité ou le revenu médian peuvent influencer l'appréciation de l'état d'entretien du logement. En outre, sachant que le secteur se caractérise par une forte proportion de locataires, dont la mobilité résidentielle est plus importante que pour des occupants propriétaires, la comparaison de ces données entre les deux recensements s'avère donc incertaine.

Lachine (respectivement +4,8% et +4,9% pour les réparations mineures et majeures), tandis que ceux-ci ont augmenté fortement à l'échelle de l'arrondissement (respectivement +9,1% et +14,2% pour les réparations mineures et majeures), et de la ville de Montréal (respectivement +10% et +11,6% pour les réparations mineures et majeures).

Ces données, croisées avec le constat qui avait été fait précédemment sur la forte proportion du parc de logement ancien dans le quartier Upper Lachine (32,3% des logements construits avant 1946, contre 25,6% dans l'arrondissement et 20,3% au niveau de la ville de Montréal), tendent à montrer que le quartier a dû faire l'objet d'opérations de rénovation du parc de logement entre les deux recensements.

Ce constat peut d'ailleurs être validé par les observations de terrain qui ont montré un bon niveau d'entretien global du parc de logement.

Figure 29. Évolution de l'état d'entretien de l'ensemble du parc de logements entre 2001 et 2006



Source : Statistique Canada, tableaux personnalisés du recensement de 2006 (CO-1005) et du recensement de 2001 (CO-0658).

2.3.1.5 De fortes disparités dans la valeur moyenne des logements

Les propriétaires de l'arrondissement évaluent la valeur moyenne de leur logement à 385 505 \$ alors que dans le secteur d'étude, ce chiffre est de 365 429 \$. Toutefois, la valeur moyenne des logements varie très fortement d'un secteur de recensement à l'autre¹³.

Le secteur correspondant au secteur au nord du site Glen, entre l'autoroute Décarie et l'avenue Claremont (0095.00), et contigu à la ville de Westmount, est celui qui présente la valeur moyenne des logements la plus élevée (551 507 \$). C'est également celui qui a été identifié comme présentant un cadre bâti cossu de maisons jumelées et un bon niveau d'entretien.

La valeur moyenne déclarée des logements du secteur au nord du site Glen est ainsi soit deux fois supérieure à celle du secteur au nord du boulevard de Maisonneuve, entre l'avenue de Melrose et

¹³ Il convient de préciser ici que la valeur des logements est une donnée déclarée par le propriétaire du logement. Il ne s'agit donc pas nécessairement de la valeur actuelle du logement sur le marché de l'immobilier.

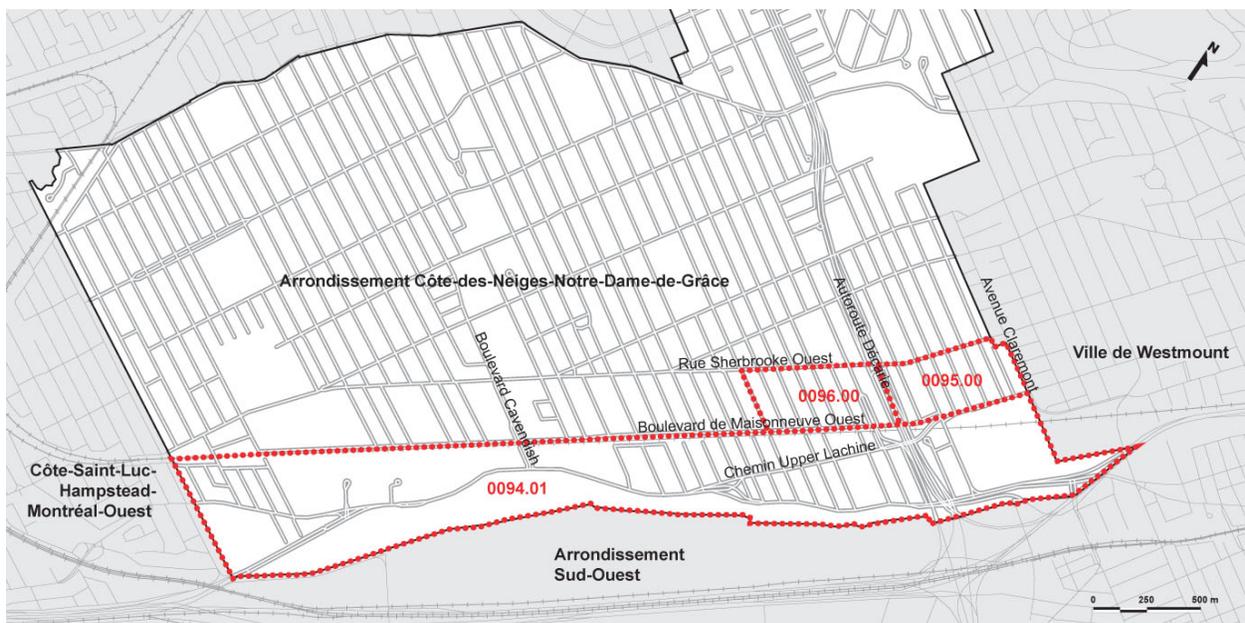
l'autoroute Décarie (255 588 \$) et également largement supérieure au secteur Saint-Raymond (289 192 \$).

Figure 30. Valeur moyenne des logements possédés, 2006

| 0096.00 (SR) | 0095.00 (SR) | 0094.01 (SR) | Total secteur | Arrondissement CDN-NDG | Montréal (île) |
|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------------|----------------|
| 255 588 \$ | 551 507 \$ | 289 192 \$ | 365 429 \$ | 385 505 \$ | 306 766 \$ |

Sources : Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

Figure 31. Carte de localisation des trois secteurs de recensement à l'étude



L'analyse comparée de la valeur des logements fait donc très nettement ressortir le secteur au nord de Maisonneuve, à l'est de Décarie, qui se caractérise par des logements avec une valeur moyenne élevée, très largement supérieure à celle de l'arrondissement et de l'île de Montréal. Les deux autres secteurs, au sud de Maisonneuve et à l'ouest de Décarie se distinguent par la valeur de leurs logements inférieure à celle de l'arrondissement et de l'ensemble de l'île de Montréal.

3. Les tendances générales des marchés

3.1 Marché résidentiel

Dans le cadre de l'analyse du marché résidentiel du secteur aux abords du CUSM et dans le quartier Saint-Raymond, il est important de bien cerner les tendances qui sont apparues dans la région métropolitaine et sur l'île de Montréal au cours des dernières années. L'analyse se fera donc à plusieurs échelles, afin de bien comprendre le contexte dans lequel s'insère le territoire d'étude pour ensuite en distinguer la dynamique propre.

Les conclusions de l'étude permettront de faire ressortir les évolutions et spécificités du marché immobilier du secteur. Elles se pencheront également sur les éventuels effets de transformation du marché résidentiel associables aux effets d'annonce du projet du CUSM.

3.1.1 Caractéristiques du marché du neuf

Le dynamisme du marché neuf contribue à définir l'attractivité d'un territoire. Toutefois, celui-ci est également fortement dépendant des caractéristiques du milieu, tant en termes de lots vacants que de terrains ou bâtiments aisément redéveloppables à des fins résidentielles. Les données présentées dans cette section renseignent donc autant sur l'attractivité des territoires que sur les caractéristiques du milieu favorables ou non au développement ou à la requalification résidentiels.

Pour ce faire, l'analyse du marché neuf s'appuie sur les données de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) sur le marché de l'habitation. Ces données documentent notamment le nombre de mises en chantier dans la grande région de Montréal, par secteurs et par types de propriété.

3.1.1.1 Les grandes tendances au niveau régional et de l'île de Montréal

3.1.1.1.1 *Un marché du neuf en croissance depuis vingt ans*

Depuis les vingt dernières années, la courbe de tendance du marché du neuf dans la région métropolitaine et l'île de Montréal dessine une **forte croissance du nombre de mises en chantier**.

Si l'on se penche plus précisément sur l'évolution des mises en chantier dans la RMR et l'île de Montréal par année, la décennie 1990 se distingue comme une période particulièrement difficile. En effet, entre 1991 et 2001, les mises en chantier dans la région métropolitaine et sur l'île de Montréal ont subi une période de baisse très marquée, avec des chiffres en dessous de la moyenne de la période 1989-2011. A partir de 2002, et malgré les baisses des années 2005 à 2008, le nombre des mises en chantier se situe largement au-dessus de la moyenne de la période, à savoir 17 700 unités par année pour la RMR et 5 624 unités par année pour l'île. Ces deux dernières années se distinguent tout particulièrement par un nouveau dynamisme des mises en chantier. En 2011, à l'échelle de la RMR ce sont 22 719 unités qui ont été mises en chantier et à l'échelle de l'île de Montréal, on en compte 8 569.

Selon les estimations de la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL)¹⁴, après la hausse des niveaux de construction en 2010 et 2011, les mises en chantier dans la grande région de Montréal connaîtront une légère baisse en 2012, avec un chiffre de l'ordre de 20 500 unités annuellement, soit 9,8% de moins qu'en 2011. Ce chiffre continuera de baisser en 2013, avec une estimation de 19 100 unités, soit une diminution de 6,8%. Malgré tout, ces chiffres restent au-dessus de la moyenne de la période.

Figure 32. Évolution du nombre de mises en chantier dans la RMR de Montréal entre 1989 et 2011

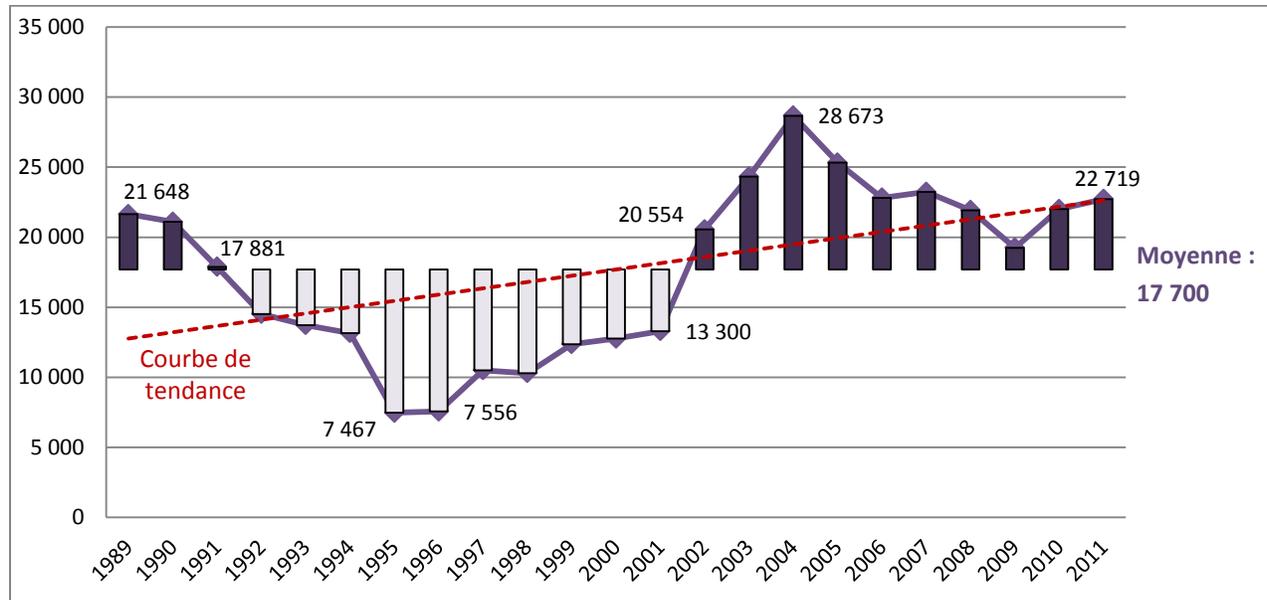
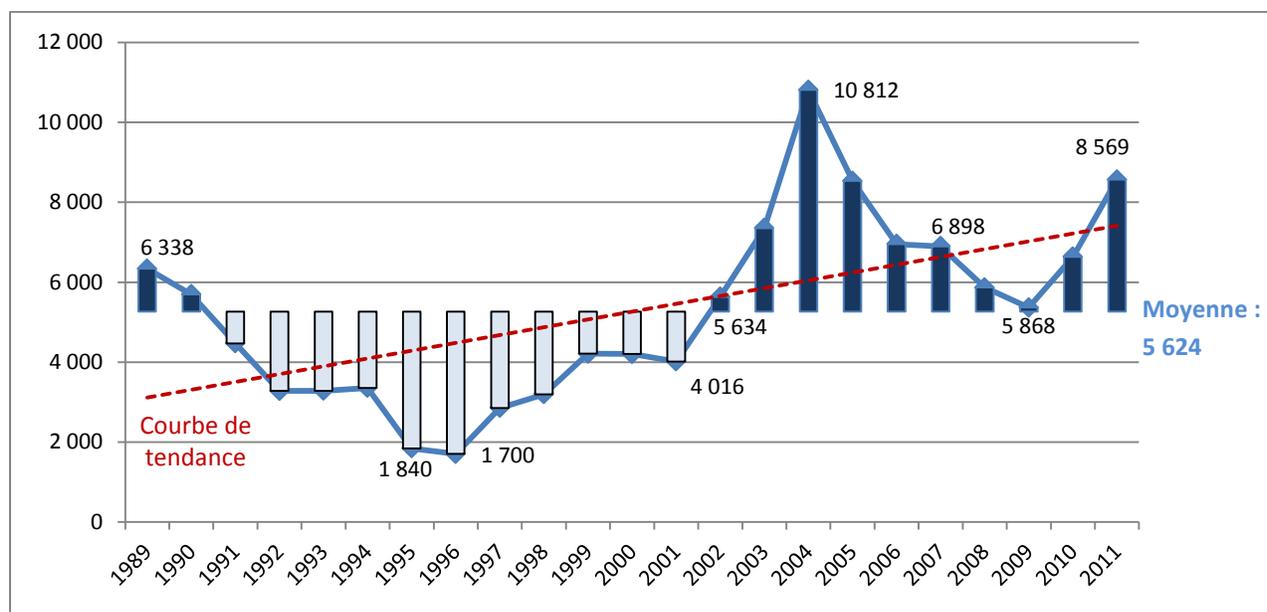


Figure 33. Évolution du nombre de mises en chantier dans l'île de Montréal entre 1989 et 2011



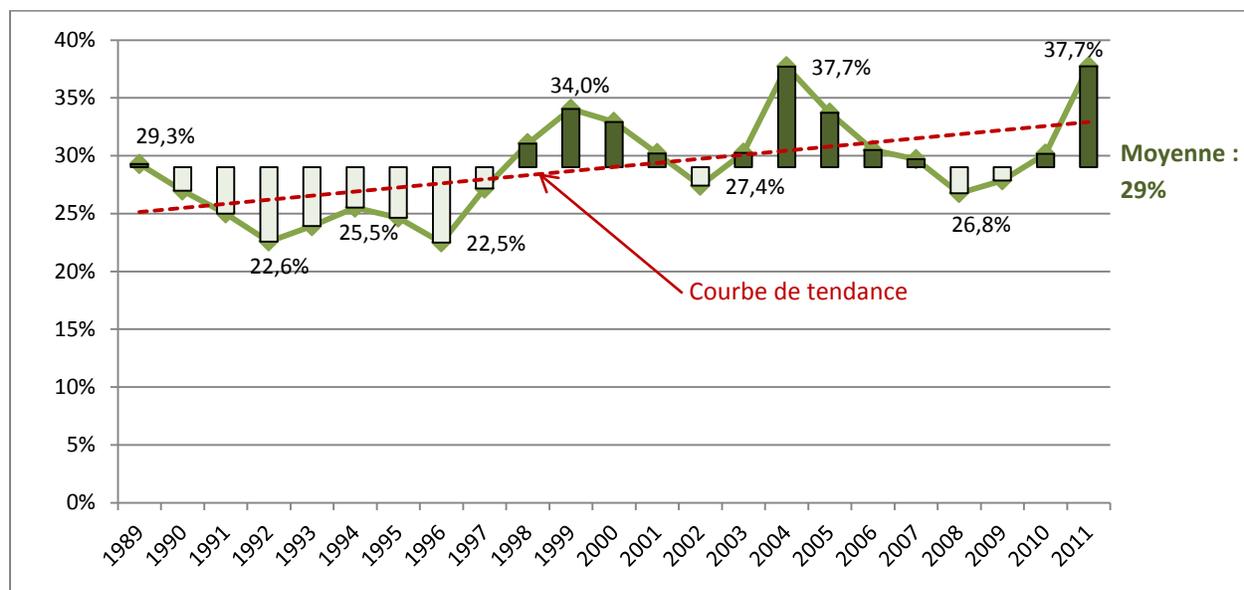
¹⁴ SCHL, Perspectives du marché de l'habitation - RMR de Montréal, printemps 2012.

3.1.1.1.2 Des tendances au resserrement spatial

L'analyse des mises en chantier dans la région métropolitaine (RMR) démontre que les parts de marché de l'île de Montréal représentent environ le tiers de celles de la région et ont augmenté au cours des vingt dernières années. Dans la période actuelle, on constate une **forte hausse de la part des mises en chantier réalisées sur l'île de Montréal**, passant de 26,8% en 2008 à 37,7% en 2011.

La baisse observée lors des années 2008 et 2009 s'explique par les effets de la crise économique et financière. Dans un tel contexte de crise, ce sont les produits résidentiels les plus chers qui sont les plus affectés. Or, ce type de produits est fortement représenté sur l'île de Montréal, expliquant ainsi la baisse marquée durant ces années.

Figure 34. Évolution de la part des mises en chantier sur l'île de Montréal par rapport à la RMR



3.1.1.1.3 Une tendance à la densification des produits résidentiels

En lien avec le resserrement spatial progressif à l'échelle de la région et de l'île de Montréal, l'évolution des mises en chantier par typologies fait ressortir une tendance très nette à la densification des produits résidentiels.

Les données de la SCHL, entre 1989 et 2011, permettent en effet de comparer l'évolution de chacune des typologies résidentielles. Le constat qui peut être fait est celui d'une **augmentation croissante des unités de type appartement** par rapport à l'unifamilial (maison isolée, jumelée ou en rangée).

A l'échelle de la RMR de Montréal, jusqu'en 2002, l'évolution du nombre et de la part des mises en chantier de type appartement est inférieure à celle des maisons individuelles. Le basculement s'opère en 2003, année où le nombre et la part des appartements a dépassé celui des maisons individuelles dans les mises en chantier. En 2011, le nombre d'unités de type appartement atteint ainsi 15 833 unités. Parallèlement, le nombre de construction de type individuel, jumelé et en rangée a compté 6 886 unités.

Figure 35. Évolution du nombre de mises en chantier par typologie résidentielle dans la RMR de Montréal

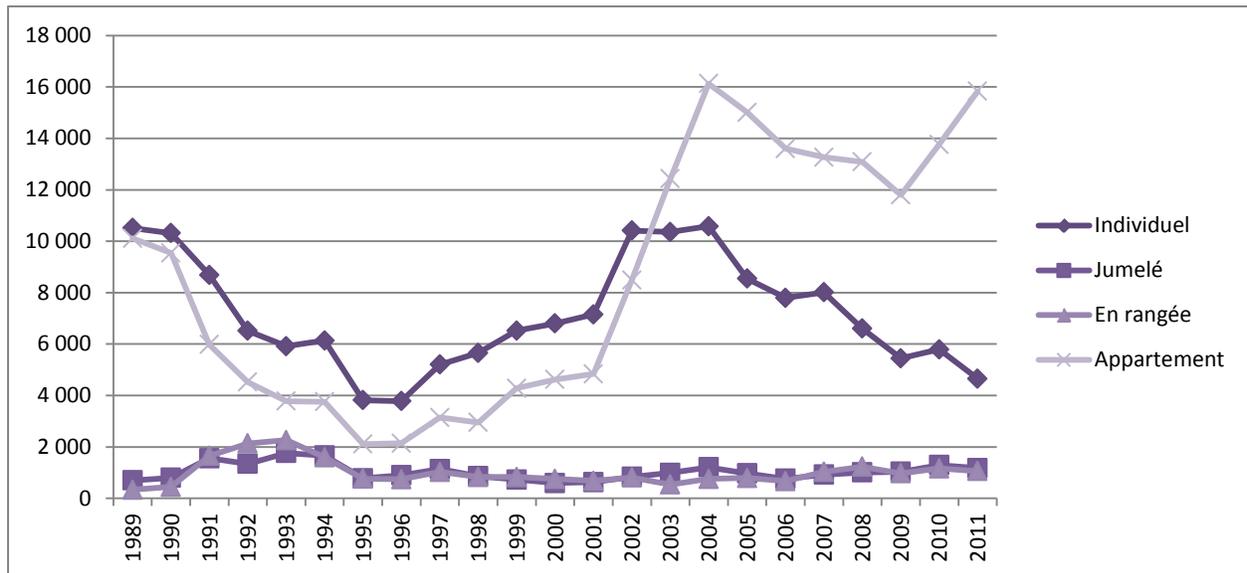
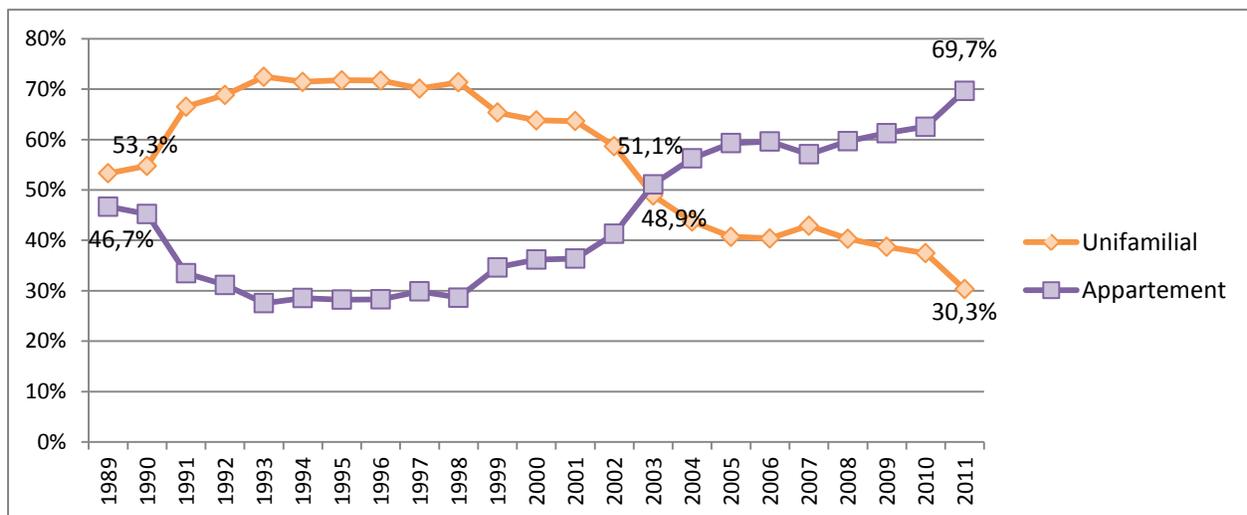


Figure 36. Évolution de la part des mises en chantier par typologie résidentielle dans la RMR de Montréal



Sur l'île de Montréal, l'écart entre les parts de marché des unités de type appartement et celui de type unifamilial est encore plus élevé. Cet écart s'est accru de façon considérable depuis 1998. En 2011, le nombre d'appartement mis en chantier a atteint 7 727 unités, soit 90,2% du total des mises en chantier.

Ces tendances devraient s'accroître au cours des prochaines années. En effet, celles-ci s'expliquent par une conjonction de facteurs, parmi lesquels la réduction de la taille des ménages, le vieillissement de la population stimulant le marché de la construction de résidences pour personnes âgées, la hausse du prix des terrains et des matériaux de construction favorisant la construction d'unités à densité élevée, l'augmentation du temps et des coûts de transport routier et la hausse des préoccupations environnementales, qui bénéficient tous aux espaces centraux.

Figure 37. Évolution du nombre de mises en chantier par typologie résidentielle dans l'île de Montréal

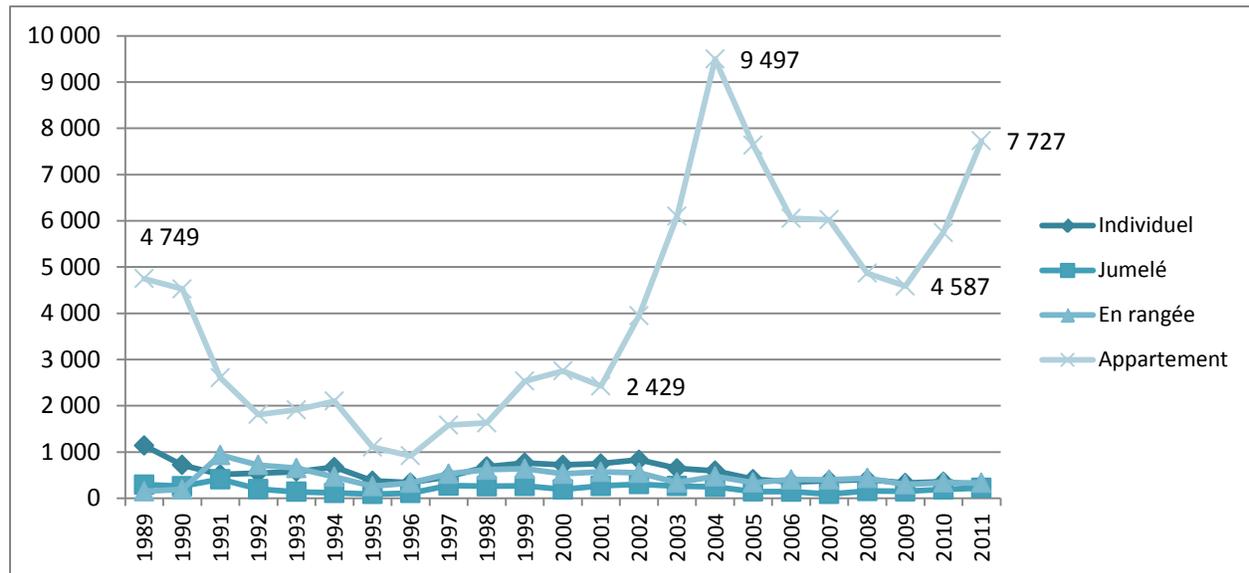
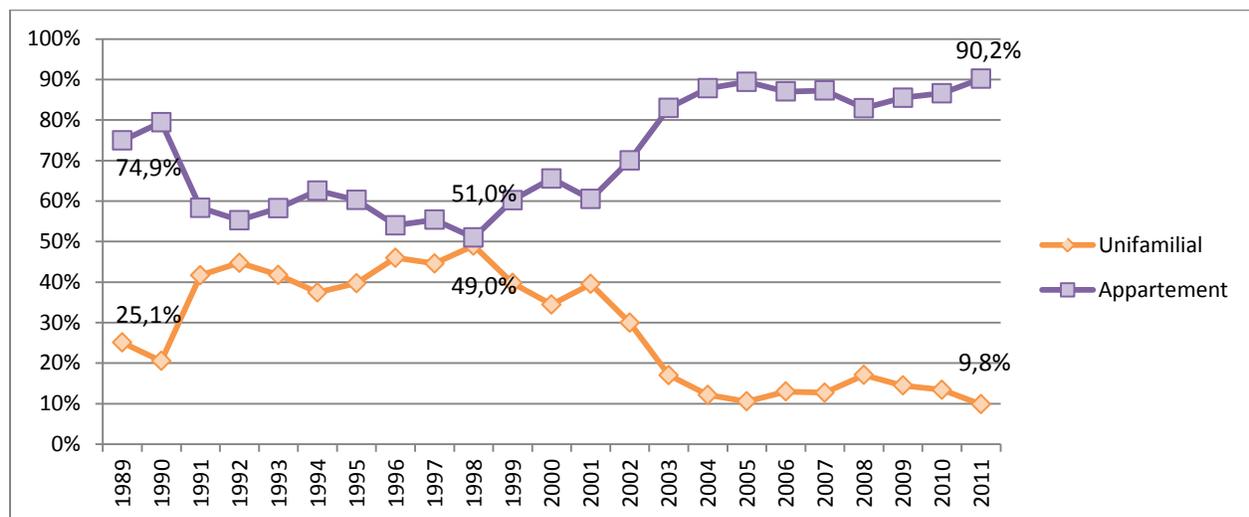


Figure 38. Évolution des parts de marché par typologie sur l'île de Montréal



Le resserrement spatial observé à l'échelle de la région et de l'île se retrouve également pour le centre de l'île de Montréal¹⁵. Pour ce faire, les données de la SCHL¹⁶ pour les mises en chantier au niveau des arrondissements ont été analysées.

Pour la période 2002-2011, l'analyse des données des mises en chantier indiquent clairement un **resserrement spatial vers le centre de l'île de Montréal**. En moyenne, le centre concentre en effet 28,8% des mises en chantier de l'ensemble de l'île.

¹⁵ Dans la présente analyse, la partie centrale de l'île de Montréal a été définie comme comprenant les arrondissements de Verdun, de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, du Sud-Ouest, de Ville-Marie et la ville de Westmount.

¹⁶ Il convient de noter ici que les données de la SCHL sur les mises en chantier par arrondissement ne sont disponibles qu'à partir de 2002.

Or, cette tendance à la concentration spatiale dans la zone centrale va en s'accroissant ces dernières années. En effet, durant la période récente, entre 2007 et 2011, la part des mises en chantier dans le secteur central par rapport à l'ensemble de l'île de Montréal a été de 30,3%, soit trois points de plus qu'au cours de la période 2002-2006 durant laquelle elle était de 27,4%.

Figure 39. Évolution de la part des mises en chantier du secteur central de l'île par rapport à l'ensemble de l'île de Montréal

| 2002-2006 | 2007-2011 | 2002-2011 |
|-----------|-----------|--------------|
| 27,4% | 30,3% | 28,8% |

3.1.1.1.4 La prolifération de projets résidentiels d'envergure dans le centre de l'île de Montréal

Une tendance forte qui s'est manifestée au cours des dernières années est la **multiplication des projets résidentiels d'envergure**¹⁷, particulièrement dans la partie centrale de l'île¹⁸. Cette situation est le résultat d'une conjonction de facteurs : la complexification et la hausse des délais de transport dans la grande région de Montréal, la volonté des travailleurs de se rapprocher de leur lieu d'emploi, ont renforcé l'attrait du centre de l'île comme milieu de vie.

Présentement, ce sont essentiellement les arrondissements du Sud-Ouest et de Ville-Marie qui enregistrent le plus grand nombre de projets d'envergure (voir les tableaux aux pages suivantes). Or, le manque de terrains développables, la complexification accrue des liaisons routières entre l'île de Montréal et la périphérie, valorisant les zones centrales comme milieu de vie, vont contribuer à diffuser cette pression foncière au-delà du seul centre-ville.

Dans l'environnement de marché du site du CUSM, l'offre résidentielle nouvellement construite ou en cours de construction, peut ainsi être estimée à plus de 20 000 logements pour l'arrondissement du Sud-Ouest, près de 8 000 logements pour Ville-Marie et près de 10 000 pour l'arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (dont 3 200 pour le triangle Namur-Jean-Talon et 5 000 à 8 000 logement pour le projet de l'Hippodrome Blue Bonnets).

Figure 40. Détails des principaux projets résidentiels d'envergure en construction, annoncés ou en cours de planification dans l'arrondissement du Sud-Ouest

| Projet | Nature du projet | Livraison prévue | Unités d'habitation |
|---|--|------------------|---------------------|
| Lofts Impérial | Conversion de sept édifices industriels et construction de deux nouveaux bâtiments | 2012 | 600 |
| District Griffin | Projet d'affectation mixte et complémentaire aux autres projets du secteur avec une densité de construction élevée | 2016 | 2 300 |
| Gallery lofts sur le Canal | Construction d'un ensemble mixte aux abords du canal de Lachine | N.D | 600 |
| Havre de Montréal dont Bassin du Havre 2 000 log. | Développement immobilier des terrains en friche | 2025 | 12 000 |

¹⁷ Un projet résidentiel d'envergure comprend au minimum 300 unités de logements.

¹⁸ La partie centrale de l'île de Montréal est définie comme comprenant les arrondissements de Verdun, de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, du Sud-Ouest, de Ville-Marie et la ville de Westmount.

| | | | |
|------------------|--|-------------|-------|
| Le Canal | Complexe résidentiel et commercial (site de l'ancienne usine Sonoco) dans Griffintown | 2015 | 419 |
| Le Nordelec | Reconversion de l'édifice Nordelec à des fins résidentielles et commerciales | N.D | 1 305 |
| Lowney | Conversion de deux anciens bâtiments industriels et construction de nouveaux bâtiments | 2013 | 1 100 |
| Lowney sur ville | Construction d'un nouveau complexe de copropriétés dans le secteur Griffintown | 2014 | 505 |
| Pointe-Sud-Ouest | N.D | N.D | 301 |
| Ateliers du CN | Développement d'un secteur résidentiel sur le terrain des anciens ateliers du CN | Faisabilité | 850 |

Source : Montréal 2025

Figure 41. Détails des principaux projets résidentiels en construction, annoncés ou en cours de planification dans l'arrondissement de Ville-Marie

| Projet | Nature du projet | Livraison prévue | Unités d'habitation |
|--------------------------|--|------------------|---------------------|
| 1800 René-Lévesque Ouest | Construction de logements et restauration d'un édifice patrimonial | N.D | 400 |
| 400 Dowd | Construction d'un immeuble résidentiel au coeur du Quartier International | 2014 | N.D |
| Cours Chaboillez | Construction de condominiums | Livré | 1 036 |
| Îlot Overdale | Construction d'un complexe résidentiel et commercial | N.D | N.D |
| L'Avenue | Construction d'une tour résidentielle et commerciale au cœur du centre-ville | 2013 | 350 |
| Le Roccabella | Construction d'un complexe immobilier résidentiel avec une composante commerciale | 2015 | 516 |
| Le Seville | Projet de redéveloppement commercial et résidentiel | 2012 | 450 |
| Le Solano | Construction d'appartements offerts en copropriété dans un projet développé en huit phases | 2013 | 750 |
| Louis Bohème | Construction de deux tours de 28 et 13 étages | 2010 | 293 |
| M9 | Développement immobilier mixte alliant des composantes résidentielle, commerciale, de bureau ainsi que des lieux de diffusion culturelle | 2014 | 350 |
| Rue Drummond | Construction de deux tours résidentielles de 23 et 21 étages | Avant-projet | 327 |
| Tour des Canadiens | Construction d'un immeuble résidentiel de 48 étages aux abords du Centre Bell | 2015 | 534 |
| Tour Icône | Construction d'une tour résidentielle et d'une tour à bureaux face au Centre Bell | 2012 | 379 |
| Tour Union | Construction d'une tour de 35 étages sur le site d'un stationnement de surface | 2011 | 377 |
| Univers | Projet résidentiel multi-phases aux angles des rues Université, St-Jacques, Notre-Dame et Gauvin | N.D | 508 |
| Westin | Construction d'un complexe hôtelier, de bureaux et de condominiums | 2009 | N.D |

| | | | |
|--------|--|------|-----|
| Wilson | Conversion d'une ancienne usine de fabrication de papier en immeuble résidentiel | 2011 | N.D |
|--------|--|------|-----|

Source : Montréal 2025

Figure 42. Détails des principaux projets résidentiels en construction, annoncés ou en cours de planification dans l'arrondissement de Verdun

| Projet | Nature du projet | Livraison prévue | Unités d'habitation |
|-----------------------------|--|------------------|---------------------|
| Pointe-Nord (Île-des-Sœurs) | Vaste projet de développement immobilier, dont l'objectif est de créer un véritable quartier urbain | 2020 | 1 600 |
| Pointe-Sud (Île-des-Sœurs) | Vaste opération d'aménagement de la Pointe-Sud de l'île | 2015 | N.D |
| Symphonia | Développement résidentiel en 6 phases comprenant des maisons unifamiliales et 6 tours, ainsi qu'une résidence pour personnes âgées | 2015 | 125 319 |

Source : Montréal 2025

Figure 43. Détails des principaux projets résidentiels d'envergure en construction dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce

| Projet | Nature du projet | Livraison prévue | Unités d'habitation |
|------------------------------|---|------------------|---------------------|
| Le Triangle Namur-Jean Talon | Approche de redéveloppement s'appuyant sur les principes des TOD au niveau des métros Namur et de la Savane | 2018 | 3 200 |
| Benny-Farm | Construction et rénovation de logements | 2008 | 558 |
| Hippodrome Blue Bonnets | Terrain de l'ancien hippodrome redéveloppé à des fins résidentielles | N.D | ≈ 5 000 à 8 000 |

Source : Montréal 2025

3.1.1.2 Les grandes tendances du secteur d'étude

3.1.1.2.1 *Un manque de terrains développables avec pour corollaire un marché du neuf peu dynamique*

L'analyse des projets¹⁹ annoncés²⁰, en construction, ou terminés²¹ depuis ces deux dernières années dans l'aire de marché autour du CUSM, fait ressortir une concentration des projets dans l'arrondissement du Sud-Ouest (quartier Saint-Henri), et dans une moindre mesure, dans la partie sud-ouest de la ville de Westmount.

Le secteur d'étude, en revanche, n'accueille qu'un seul nouveau projet en cours de construction, soit le « Cube », au 5360 Sherbrooke Ouest, au nord du site Glen. Le secteur d'étude est donc aujourd'hui peu dynamique en termes de nouvelles constructions résidentielles. Toutefois, cette situation s'explique avant tout par le manque de terrains développables et non par la faible attractivité du territoire.

¹⁹ Pour qu'un projet soit documenté, il doit avoir obtenu un permis de l'arrondissement au cours des deux dernières années.

²⁰ Ces projets peuvent avoir un bureau de vente, mais la construction n'est pas débutée.

²¹ Projets dont la livraison est réalisée.

Figure 44. Projets neufs dans l'aire de marché analysée



3.1.1.2.2 Un taux d'absorption moyen

En termes de taux d'absorption, le projet « Cube » a un rythme de vente de 4,5 par mois.

Figure 45. Projets neufs dans l'aire de marché du CUSM

| Adresse | Projet | Promoteur | Unité | Vendue | % vente | vente / mois |
|--------------------------------|--------------------------|------------------------|-----------|-----------|---------------|--------------|
| Projets Annoncés | | | | | | |
| St-Ambroise / St-Ferdinand | Le BOME | Mondev | 31 | 1 | 3,23% | 1,00 |
| 3555 Rue Saint Antoine O. | Selby lofts | Selby | 32 | 9 | 28,13% | 1,00 |
| 5708 Monkland | Le WM | Les Immeubles Monkland | 11 | 4 | 36,36% | 1,00 |
| Projets en construction | | | | | | |
| 5360 Sherbrooke O. | Cube | Belcourt | 70 | 45 | 64,29% | 4,50 |
| 5730 Monkland | WM | Les immeubles Monkland | 11 | 4 | 36,36% | 1,00 |
| 3300 Boul. Cavendish | C3 Cavendish | TG Beco | 92 | 60 | 65,22% | 6,00 |
| 3600 Rue Saint Antoine O. | Lofts Impérial / phase 8 | Prével | 60 | 57 | 95,00% | 7,13 |
| 1250 Av. Greene | Le 1250 Avenue Greene | Ramco | 19 | 11 | 57,89% | 0,61 |
| 215 Av. Redfern | Le 215 Redfern | n/d | 66 | 48 | 72,73% | 3,00 |
| 3601 Rue St-Jacques | La Machinerie | Loracon | 50 | 33 | 66,00% | 5,50 |
| 219 Rue Maria | Le District Atwater | Samcon | 60 | 55 | 91,67% | 3,06 |
| 4761 St-Ambroise | L'Alcôve sur le Woonerf | Mondev | 55 | 32 | 58,18% | 2,67 |
| Projets terminé | | | | | | |
| 11 Hillside Avenue | Hillside Condominiums | Belcourt | 40 | 30 | 75,00% | 1,36 |
| 4321 Saint-Jacques | Jardin St-Jacques | Sun Holdings | 25 | 21 | 84,00% | 1,17 |
| 5851 Sherbrooke O. | Le Solar | BBC | 30 | 28 | 100% | N.D |
| 930 de Courcelle | La Tannerie | SHDM | 143 | 143 | 100% | 143,00 |
| 900 St-Philippe | SO Bourget | Chapam | 12 | 12 | 100% | 6,00 |
| 125 Ste-Marguerite | St-Philippe | Vistacorp | 10 | 10 | 100% | 2,5 |
| 3745 Rue St-Jacques | Irène Loft | Kanva | 71 | 66 | 92,96% | 2,75 |

En rouge : projet situé dans le secteur d'étude du CUSM

3.1.1.2.3 Une orientation vers des produits résidentiels offrant de plus petites unités d'habitation

Au niveau des caractéristiques des projets neufs, en termes de superficie et de prix moyen des unités, le projet situé dans le secteur d'étude présente les caractéristiques suivantes :

- Un prix moyen des unités et un prix moyen au pied carré en dessous de la moyenne de l'aire de marché pour les constructions en structure de béton ;
- Des superficies inférieures à la moyenne des autres projets neufs en construction (structure de béton) dans l'aire de marché ;
- Une offre en petites unités (500 pieds carrés), contrairement aux autres projets neufs dont les plus petites unités varient entre 600 et 1 500 pieds carrés (à l'exception du projet Lofts Impérial).

Figure 46. Superficie et prix des unités par projet

| Projet | Superficie | | | Prix | | | Prix / Pi.ca. | | | Stat. int |
|---|------------|------|------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------|----------|-----------|
| | Min | Moy | Max | Min | Moy | Max | Min | Moy | Max | |
| Projets Annoncés / Structure de bois | | | | | | | | | | |
| Le BOME | 601 | 919 | 1452 | 201 335 \$ | 287 900 \$ | 392 000 \$ | 270 \$ | 321 \$ | 370 \$ | 29 000 \$ |
| Moyenne | 601 | 919 | 1452 | 201 335 \$ | 287 900 \$ | 392 000 \$ | 270 \$ | 321 \$ | 370 \$ | 29 000 \$ |
| Projets en construction / Structure de bois | | | | | | | | | | |
| Le District Atwater | 635 | 755 | 820 | 207 080 \$ | 228 000 \$ | 255 000 \$ | 297 \$ | 303 \$ | 326 \$ | n/d |
| L'Alcôve sur le Woonerf | 651 | 852 | 1327 | 149 000 \$ | 240 000 \$ | 372 000 \$ | 234 \$ | 284 \$ | 315 \$ | n/d |
| Moyenne | 643 | 804 | 1074 | 178 040 \$ | 234 000 \$ | 313 500 \$ | 266 \$ | 294 \$ | 321 \$ | n/d |
| Projets terminé / Structure de bois | | | | | | | | | | |
| Hillside Condominiums | 700 | 963 | 1380 | 285 000 \$ | 380 000 \$ | 547 000 \$ | 365 \$ | 396 \$ | 415 \$ | inclus |
| Jardin St-Jacques | 586 | 872 | 1172 | 139 000 \$ | 210 000 \$ | 279 900 \$ | 223 \$ | 241 \$ | 253 \$ | n/d |
| Le SO Bourget | 665 | 925 | 1320 | 167 000 \$ | 247 000 \$ | 302 000 \$ | 194 \$ | 267 \$ | 327 \$ | n/d |
| Le Saint-Philippe | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Moyenne | 650 | 920 | 1291 | 197 000 \$ | 279 000 \$ | 376 300 \$ | 261 \$ | 301 \$ | 332 \$ | n/d |
| Projets Annoncés / Structure de béton | | | | | | | | | | |
| Selby lofts | 721 | 1337 | 3735 | 250 000 \$ | 600 000 \$ | 2 263 555 \$ | 333 \$ | 448 \$ | 629 \$ | 29 000 \$ |
| Le WM | 665 | 1149 | 1553 | 289 900 \$ | 450 583 \$ | 573 741 \$ | 369 \$ | 398 \$ | 435 \$ | 35 000 \$ |
| Moyenne | 693 | 1243 | 2644 | 269 950 \$ | 525 292 \$ | 1 418 648 \$ | 351 \$ | 423 \$ | 532 \$ | 32 000 \$ |
| Projets en construction / Structure de béton | | | | | | | | | | |
| Cube | 510 | 787 | 1322 | 162 000 \$ | 235 000 \$ | 417 000 \$ | 262 \$ | 299 \$ | 320 \$ | 35 000 \$ |
| C3 Cavendish | 527 | 761 | 1072 | 159 900 \$ | 220 000 \$ | 324 900 \$ | 248 \$ | 291 \$ | 442 \$ | 30 000 \$ |
| Lofts Impérial / phase 8 | 459 | 674 | 905 | 160 000 \$ | 240 000 \$ | 310 000 \$ | 313 \$ | 327 \$ | 362 \$ | 25 000 \$ |
| Le 1250 Avenue Greene | 1510 | 2858 | 5089 | 1 105 000 \$ | 2 351 000 \$ | 5 526 000 \$ | 698 \$ | 862 \$ | 1 086 \$ | inclus |
| Le 215 Redfern | 1079 | 2020 | 3700 | 560 000 \$ | 1 160 000 \$ | 2 640 000 \$ | 452 \$ | 575 \$ | 715 \$ | 75 000 \$ |
| La Machinerie | 621 | 977 | 1477 | 251 000 \$ | 337 000 \$ | 445 000 \$ | 246 \$ | 315 \$ | 364 \$ | n/d |
| Moyenne | 784 | 1346 | 2261 | 399 650 \$ | 757 167 \$ | 1 610 483 \$ | 370 \$ | 445 \$ | 548 \$ | 41 250 \$ |
| Projets Terminés / Structure de béton | | | | | | | | | | |
| Irène Loft | n/d | n/d | n/d | 152 750 \$ | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d |
| La Tannerie | n/d | n/d | n/d | 123 000 \$ | n/d | 247 000 \$ | n/d | n/d | n/d | n/d |
| Le Solar | 727 | 1014 | 1543 | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | n/d | 30 000 \$ |
| Moyenne | 727 | 1014 | 1543 | 137 875 \$ | n/d | 247 000 \$ | n/d | n/d | n/d | 30 000 \$ |

3.1.1.3 Conclusion des grandes tendances à venir dans le marché résidentiel neuf

La tendance majeure qui s'est manifestée au cours des dernières années dans le secteur résidentiel au niveau de la grande région de Montréal est le dynamisme du marché du neuf – caractérisé par une progression du nombre de mises en chantier depuis ces vingt dernières années –, la tendance très nette à la densification des produits résidentiels et l'apparition de nombreux projets d'envergure dans la partie centrale de l'île²².

Or, l'effet d'attraction du secteur central de l'île de Montréal sera d'autant plus renforcé dans les dix prochaines années du fait des grands travaux d'infrastructures urbaines (reconfiguration de l'échangeur Turcot, travaux de réaménagement de l'autoroute Bonaventure, programme d'entretien majeur et de réfection des ponts Champlain, Honoré-Mercier et Jacques Cartier, etc.) qui vont complexifier les liaisons de l'île de Montréal avec les rives Nord et Sud. Cette tendance devrait d'autant plus renforcer l'attractivité des secteurs centraux.

Cette attractivité de la zone centrale de l'île de Montréal est également le résultat de la recherche de nouveaux modes de vie illustrée dans la tendance « *live-work-play* », de plus en plus dominante ces dernières années. Cette tendance valorise un modèle de vie dans lequel les employés vivent près de leur lieu d'emploi et pratiquent leurs loisirs dans leur quartier de résidence. L'attrait des quartiers centraux, offrant la proximité des zones d'emplois bénéficieront donc de ce modèle de vie de plus en plus recherché.

Or, malgré le contexte dynamique à l'échelle de la zone centrale de l'île de Montréal, le secteur d'étude aux abords du CUSM n'a pas fait l'objet ces dernières années de nouveaux projets résidentiels d'envergure. Plusieurs raisons peuvent notamment expliquer ce phénomène, dont avant tout, le manque de terrains développables, mais également les caractéristiques du milieu (secteur enclavé, excentré, présence d'une mono-activité commerciale liée à l'automobile) qui rendent ce secteur moins attractif pour des opérations de requalification et de reconversion à des fins résidentielles.

3.1.2 Caractéristiques du marché de la revente

L'analyse du marché de la revente est également une variable importante à documenter dans le cadre d'une étude d'impact économique d'un projet d'ampleur comme celui du CUSM. En effet, le stock de logements existants, généralement plus important que l'offre de logements neufs, nous renseigne sur l'attractivité d'un territoire auprès des acheteurs.

Les données de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ), à partir du réseau MLS sur les transactions immobilières, permettent de mesurer ce dynamisme et les évolutions par secteurs.

Toutefois, il convient de noter pour la période actuelle que la crise économique et financière apparue à la fin de 2008 a affecté le dynamisme du marché de la revente. Le rythme (nombre de ventes) et le volume (montant total des transactions) des ventes ont diminué en 2008 par rapport à 2007 dans la plupart des secteurs géographiques de la région de Montréal. L'impact de la crise n'a toutefois pas été homogène dans tous les secteurs et selon les échelles géographiques considérées.

²² Dans la présente analyse, la partie centrale de l'île de Montréal a été définie comme comprenant les arrondissements de Verdun, de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, du Sud-Ouest, de Ville-Marie et la ville de Westmount.

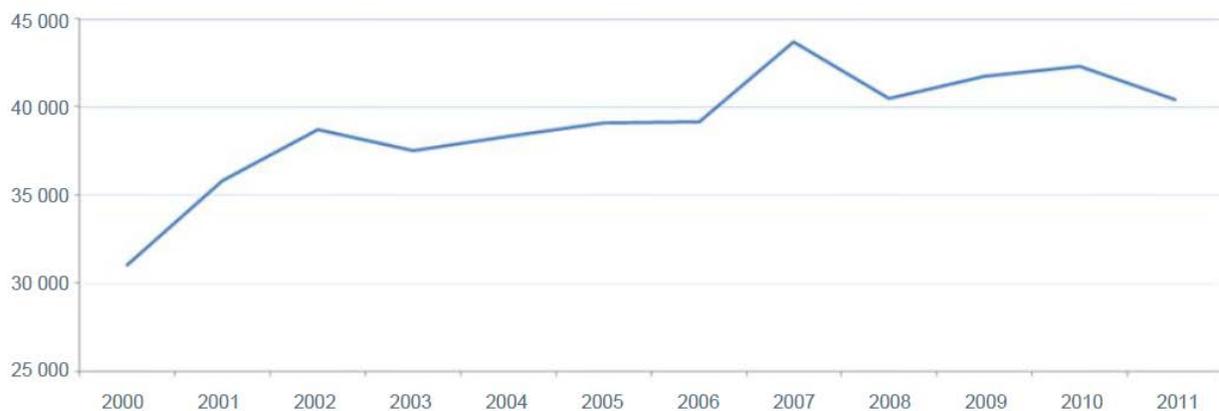
3.1.2.1 Les grandes tendances au niveau régional et de l'île de Montréal

3.1.2.1.1 Un rythme et un volume des ventes en progression depuis dix ans

A l'échelle de la grande région de Montréal, les données de la FCIQ concernant l'évolution historique des ventes, font ressortir une hausse du nombre de ventes depuis ces dix dernières années. Le diagramme montre très nettement le **niveau record de 2007**, enregistrant 44 176 transactions, et le contrecoup de 2008, avec seulement 40 442 transactions. Cette baisse de 2008 s'explique par le contexte de la crise économique et financière et par les niveaux record de 2007. Après une reprise entre 2009 et 2010, l'année 2011 se caractérise par un léger recul. En effet, 40 442 ventes ont été réalisées cette année-là, marquant une baisse de 4% par rapport à 2010.

Selon les données de la FCIQ, **le marché de la revente devrait progresser en 2012 dans la grande région de Montréal**, notamment du fait de la croissance du parc résidentiel ces dernières années. Au 2^e trimestre 2012, une hausse de 10% des ventes a ainsi été enregistrée par rapport au 2^e trimestre 2011.

Figure 47. Évolution historique des ventes dans la RMR de Montréal depuis 2000



Source : FCIQ, Baromètre MLS du marché résidentiel, 4^e trimestre 2011.

Durant la période récente, entre 2008 et 2011, l'analyse de l'évolution du nombre des ventes fait ressortir le dynamisme de l'île de Montréal (4,3%) par rapport à l'ensemble de la RMR de Montréal (-0,1%).

Le dynamisme de l'île de Montréal se ressent également au niveau du volume des ventes, celles-ci ayant en effet été marquées par une hausse de 26% au cours de la période considérée.

Le secteur 4 - Côte-des-Neiges / Notre-Dame-de-Grâce/Côte-Saint-Luc²³ a quant à lui témoigné d'une hausse modérée du nombre de ventes (1,8%) mais d'une augmentation plus marquée du volume des ventes (17,4%).

²³ Pour les périodes antérieures aux quatre derniers trimestres (entre le 2^e trimestre 2011 et le 2^e trimestre 2012), les données disponibles de la FCIQ pour l'île de Montréal sont regroupées en 11 sous-secteurs. Le territoire d'étude du présent mandat est ainsi inclus dans le secteur 4 qui correspond à l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce et Côte-Saint-Luc.

Figure 48. Évolution du nombre de ventes entre 2008 et 2011

| | 2008 | 2011 | 2008-2011 |
|------------------------------------|--------|--------|-----------|
| RMR | 40 442 | 40 403 | -0,1% |
| île de Montréal | 15 585 | 16 262 | 4,3% |
| Secteur 4 – CDN-NDG/Côte-Saint-Luc | 1 111 | 1 131 | 1,8% |

Source : FCIQ, Baromètre MLS du marché résidentiel, 4^e trimestre 2008 et 4^e trimestre 2011.

Figure 49. Évolution du volume des ventes (milliers \$) entre 2008 et 2011

| | 2 008 | 2 011 | 2008-2011 |
|------------------------------------|------------|------------|-----------|
| RMR | 10 475 718 | 12 423 452 | 18,6% |
| île de Montréal | 4 867 503 | 6 131 654 | 26,0% |
| Secteur 4 – CDN-NDG/Côte-Saint-Luc | 408 661 | 479 817 | 17,4% |

Source : FCIQ, Baromètre MLS du marché résidentiel, 4^e trimestre 2008 et 4^e trimestre 2011.

3.1.2.1.2 Une croissance marquée des unités de type copropriété dans le marché de la revente

Si l'on se penche sur les données de la FCIQ concernant le marché de la revente par catégorie de propriété, on constate que les unités de type copropriété ont enregistré de fortes hausses du nombre des ventes entre 2008 et 2011 et ce, à toutes les échelles d'analyse.

En comparaison, les autres catégories de propriété – unifamiliales et plex – ont été marquées par une baisse des ventes à l'échelle de la RMR et une légère hausse à celle de l'île de Montréal et du secteur 4. Sur l'ensemble des échelles d'analyse, ce sont les unités de type plex qui ont enregistré les plus fortes baisses au cours des dernières années.

Figure 50. Évolution du nombre de ventes par catégorie de propriété entre 2008 et 2011

| | Unifamiliale | Copropriété | Plex |
|-----------------|--------------|-------------|--------|
| RMR de Montréal | -3,7% | 10,6% | -8,2% |
| Île de Montréal | 2,9% | 11,3% | -8,2% |
| Secteur 4 | 2,3% | 6,5% | -11,1% |

Source : FCIQ, Baromètre MLS du marché résidentiel, 4^e trimestre 2008 et 4^e trimestre 2011.

3.1.2.1.3 Une pression croissante sur les prix

Le tableau suivant présente l'évolution du prix moyen par catégorie de propriété depuis les cinq dernières années (données du 2^e trimestre 2012) aux échelles de la grande région de Montréal, de l'île et du secteur 4. Pour l'ensemble des échelles géographiques considérées, on constate une forte pression sur les prix depuis le 2^e trimestre 2007. La récession de 2008 n'a donc pas eu d'impacts négatifs sur les prix des logements.

Au niveau des différentes catégories de propriété, ce sont les plex et l'unifamilial qui ont vu leur prix moyen augmenter le plus nettement ces dernières années.

Figure 51. Évolution des prix moyens par catégorie de propriété depuis 5 ans (2007- 2012)

| | Unifamiliale | Copropriété | Plex |
|-----------------|--------------|-------------|------|
| RMR | 33% | 26% | 34% |
| Île de Montréal | 37% | 29% | 36% |
| Secteur 4 | 35% | 23% | 36% |

Source : FCIQ, Baromètre MLS du marché résidentiel, 2^e trimestre 2012.

3.1.2.2 Les grandes tendances du secteur d'étude

L'analyse du marché de la revente est un exercice dont la fiabilité statistique s'avère d'autant plus problématique que le secteur considéré est de petite taille.

Pour appréhender la dynamique du marché résidentiel du territoire aux abords du futur CUSM et du secteur Saint-Raymond, l'aire de marché considérée a donc été élargie de manière à permettre l'analyse d'un nombre suffisant de transactions pour garantir des statistiques fiables.

Malgré tout, la variation du volume des transactions et du nombre de ventes apparaît plus fortement dans un territoire d'échelle réduite, comme l'aire de marché identifiée, qu'à l'échelle métropolitaine ou de l'île de Montréal. En outre, les données n'étant disponibles que pour une courte période (2008-2011), l'échelle de temps considérée ne permet pas de dessiner une courbe de tendance globale.

Figure 52. Aire de marché analysée



3.1.2.2.1 *Une absence de tendance claire des effets du projet du CUSM sur le secteur d'étude*

L'analyse du nombre de ventes dans l'aire de marché du CUSM, comparée aux échelles de l'arrondissement, de l'île de Montréal et de la région métropolitaine, ne font pas ressortir de tendance claire au niveau des pressions sur le marché de la revente.

En effet, l'ensemble des indicateurs considérés – le nombre de vente, le volume des transactions et le prix moyen de vente – ne permettent pas de distinguer de pression manifeste sur le marché de la revente, en lien avec les effets d'annonce du CUSM.

Figure 53. Évolution du nombre de ventes et du prix moyen, 2008-2011

| Aire de marché | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008-2009 | 2009-2010 | 2010-2011 |
|------------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Nombre de ventes | 162 | 210 | 149 | 193 | 30% | -29% | 30% |
| Prix moyen (\$) | 498 172 \$ | 497 530 \$ | 635 524 \$ | 581 882 \$ | -0,13% | 27,74% | -8,44% |

| Secteur 4 – CDN/NDG/CSL | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008-2011 | 2009-2010 | 2010-2011 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Nombre de ventes | 1 111 | 1 277 | 1 135 | 1 131 | 15% | -11% | 0% |
| Prix moyen (\$) | 367 832 \$ | 371 702 \$ | 423 592 \$ | 424 241 \$ | 1% | 14% | 0% |

| Île de Montréal | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008-2011 | 2009-2010 | 2010-2011 |
|------------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Nombre de ventes | 15 585 | 16 283 | 16 609 | 16 262 | 4% | 2% | -2% |
| Prix moyen (\$) | 312 320 \$ | 328 442 \$ | 357 648 \$ | 377 054 \$ | 5% | 9% | 5% |

| RMR | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008-2011 | 2009-2010 | 2010-2011 |
|------------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Nombre de ventes | 40 442 | 41 802 | 42 347 | 40 403 | 3% | 1% | -5% |
| Prix moyen (\$) | 259 017 \$ | 271 727 \$ | 292 964 \$ | 307 488 \$ | 5% | 8% | 5% |

Sources : Baromètre MLS 2008-2011, compilation groupe conseil Jules Hurtubise (aire de marché) et FCIQ, Rapports du Baromètre MLS du marché résidentiel, 2008-2011 (secteur 4, île de Montréal et RMR).

3.1.3 Caractéristiques du marché locatif

3.1.3.1 Une pression sur les prix des loyers inférieure à la zone centrale de l'île de Montréal

Les données sur le prix des loyers constituent des indicateurs importants pour évaluer la transformation d'un secteur. Ces données sont issues des rapports sur le marché locatif réalisés chaque année par la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL). Celles-ci sont disponibles depuis 2007 à l'échelle métropolitaine, de l'île de Montréal et de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce. Toutefois, elles ne sont pas disponibles à l'échelle plus locale du secteur d'étude.

Dans l'ensemble de l'île de Montréal, le loyer moyen des logements, toutes catégories confondues, a augmenté de 11% depuis 2007, passant de 619 \$ à 708 \$ en 2011.

Si l'on analyse les secteurs de la zone centrale de l'île de Montréal marqués par une effervescence du marché immobilier ces dernières années – le centre-ville (zone 1) et le Sud-Ouest (zone 2) – on constate une pression forte sur les prix moyens des loyers. Ces deux secteurs ont en effet enregistré respectivement une hausse de 16% et 17% entre 2007 et 2011.

Les arrondissements de Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension (zone 7) et de Rosemont-La Petite-Patrie (zone 9), ont également subi une forte hausse de loyer de 18% et 15% en 4 ans, tout en restant en dessous du prix moyen de l'île de Montréal. En 2011, le loyer moyen à Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension est de 601 \$ tandis qu'il est de 645 \$ à Rosemont-La Petite-Patrie.

Sur l'ensemble de la période considérée, le loyer moyen dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce se situe au-dessus de celui de l'île. Toutefois, depuis 2007, l'arrondissement a enregistré une augmentation du loyer moyen similaire à celle de l'ensemble de l'île de Montréal, passant de 675 \$ à 746 \$. Le phénomène de hausse des loyers est donc très nettement moins marqué que dans le centre-ville, le Sud-Ouest, les arrondissements de Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension et de Rosemont-La Petite-Patrie.

Figure 54. Loyer moyen (\$) par zone, 2006-2011

| Zones | oct. 2007 | oct. 2008 | oct. 2009 | oct. 2010 | oct. 2011 | Évolution 2007-2011 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------------|
| Arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame de Grâce | 675 \$ | 675 \$ | 693 \$ | 719 \$ | 746 \$ | 11% |
| Zone 1 -Centre-ville de Montréal, Île-des-Sœurs | 919 \$ | 924 \$ | 967 \$ | 1 017 \$ | 1 064 \$ | 16% |
| Zone 2 - Sud-Ouest (Mtl), Verdun (Mtl) | 538 \$ | 595 \$ | 570 \$ | 604 \$ | 632 \$ | 17% |
| Zone 3 - LaSalle (Mtl) | 625 \$ | 628 \$ | 649 \$ | 667 \$ | 660 \$ | 6% |
| Zone 4 - Notre-Dame-de-Grâce (Mtl), Côte-Saint-Luc, Hampstead, Westmount, Montréal-Ouest | 776 \$ | 742 \$ | 790 \$ | 835 \$ | 836 \$ | 8% |
| Zone 5 - Côte-des-Neiges (Mtl), Mont-Royal, Outremont (Mtl) | 718 \$ | 725 \$ | 717 \$ | 760 \$ | 794 \$ | 11% |
| Zone 6 - Plateau Mont-Royal (Mtl) | 720 \$ | 720 \$ | 711 \$ | 764 \$ | 764 \$ | 6% |
| Zone 7 - Villeray (Mtl), Saint-Michel (Mtl), Parc-Extension (Mtl) | 511 \$ | 529 \$ | 539 \$ | 584 \$ | 601 \$ | 18% |
| Zone 8 - Hochelaga-Maisonneuve (Mtl) | 626 \$ | 579 \$ | 607 \$ | 617 \$ | 652 \$ | 4% |
| Zone 9 - Rosemont (Mtl), La Petite-Patrie (Mtl) | 562 \$ | 575 \$ | 581 \$ | 605 \$ | 645 \$ | 15% |
| Ensemble de l'île | 639 \$ | 646 \$ | 656 \$ | 688 \$ | 708 \$ | 11% |

Sources : SCHL, Rapports sur le marché locatif, 2006-2011 et SCHL, Enquête de logement locatifs, arrondissement Côte-des-Neiges et Notre-Dame de Grâce, 2006-2011.

3.1.3.2 Une hausse des loyers uniforme selon les catégories de logements

En analysant plus en détail l'évolution du loyer moyen selon le nombre de chambres dans l'arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame de Grâce, on note une croissance similaire selon les différentes catégories de logements.

Figure 55. Loyer moyen selon le nombre de chambres, dans l'arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame de Grâce, 2007-2011

| | Studio | 1 chambre | 2 chambres | 3 chambres + | Total |
|---------------------|--------|-----------|------------|--------------|--------|
| 2007 | 493 \$ | 620 \$ | 759 \$ | 931 \$ | 675 \$ |
| 2008 | 495 \$ | 634 \$ | 750 \$ | 864 \$ | 675 \$ |
| 2009 | 506 \$ | 647 \$ | 772 \$ | 873 \$ | 693 \$ |
| 2010 | 520 \$ | 660 \$ | 804 \$ | 961 \$ | 719 \$ |
| 2011 | 535 \$ | 683 \$ | 830 \$ | 1 027 \$ | 746 \$ |
| Évolution 2007-2011 | 9% | 10% | 9% | 10% | 11% |

Source : Enquête de logements locatifs (SCHL), 2011.

3.1.3.3 Des taux d'inoccupation en deçà du seuil d'équilibre

Les données de la SCHL concernant le taux d'inoccupation des appartements d'initiatives privées mesurent la part des appartements et maisons en rangée inoccupés et à louer dans un secteur donné.

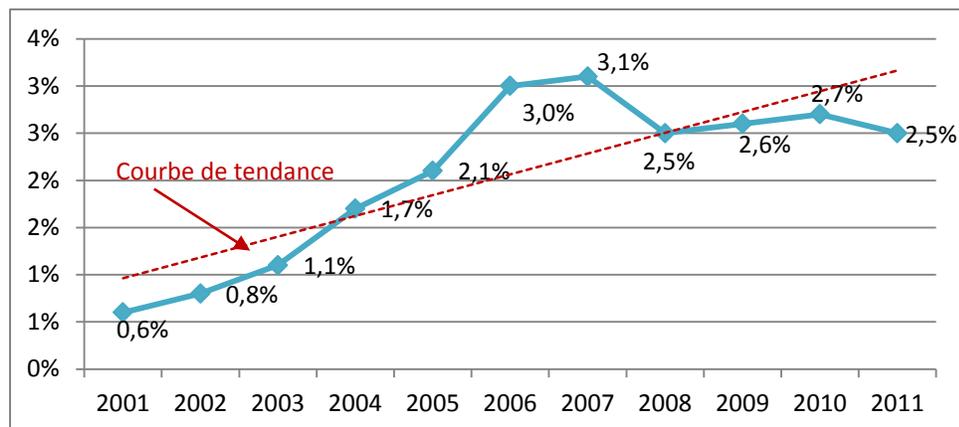
La location d'un logement est une option de logement souvent plus abordable et plus accessible, par rapport à l'accession à la propriété. Elle est donc plus généralement répandue chez les ménages à faibles revenus, les jeunes ménages et les populations immigrantes. Le taux d'inoccupation est ainsi un indicateur clé dans l'analyse des besoins en matière de logements locatifs.

Le **seuil d'équilibre généralement retenu est de 3%**. Dans un secteur, des taux d'inoccupation inférieurs à ce seuil traduisent un nombre plus restreint de logements locatifs, rendant la recherche de logement difficile. Cette situation peut provoquer des pressions sur le marché locatif (hausse de la demande par rapport à l'offre), pouvant générer une hausse du loyer moyen. Au-delà du seuil de 3%, les impacts sont négatifs pour les propriétaires qui doivent faire face à une forte concurrence pour louer leur appartement, ce qui peut également se traduire par une baisse de l'investissement dans l'entretien des logements.

Ainsi, la baisse du taux d'inoccupation, se traduisant par la rareté des logements locatifs, constitue un enjeu problématique, en particulier pour les ménages à faibles revenus, les jeunes ménages en stratégie de décohabitation et les populations immigrantes.

A l'échelle de l'ensemble de l'agglomération montréalaise, la courbe de tendance sur dix ans fait ressortir une forte hausse du taux d'inoccupation. Depuis les quatre dernières années, ce chiffre est toutefois redescendu en dessous du seuil d'équilibre, avec un taux d'inoccupation de 2,5% en 2011, traduisant une pression accrue sur le marché locatif.

Figure 56. Taux d'inoccupation des logements, agglomération de Montréal, 2000-2011



Source : Montréal en statistiques, d'après données SCHL, Perspectives du marché locatif, 2011.

Si l'on se penche sur les chiffres des cinq dernières années par sous-secteurs, et au niveau de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, on constate qu'en 2011, sur l'ensemble des échelles considérées, le **taux d'inoccupation est inférieur au seuil d'équilibre** de 3%. Pour l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, le chiffre de 2,3% est même inférieur à la moyenne de l'île (2,5%).

Figure 57. Taux d'inoccupation des appartements d'initiative privée par zones d'étude et dans l'arrondissement CDN-NDG

| Zones | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Arrondissement CDN-NDG | 2,1% | 3,6% | 3,1% | 2,5% | 2,4% | 2,3% |
| Zone 1 - Centre-ville de Montréal, île-des-Sœurs | 3,2% | 4,5% | 2,5% | 3,2% | 2,0% | 2,8% |
| Zone 2 - Sud-Ouest (Mtl), Verdun (Mtl) | 2,5% | 2,8% | 2,3% | 2,1% | 3,0% | 1,9% |
| Zone 3 - LaSalle (Mtl) | 3,5% | 2,1% | 3,5% | 2,9% | 3,8% | 2,4% |
| Zone 4 - Notre-Dame-de-Grâce (Mtl), Côte-Saint-Luc, Hampstead, Westmount, Montréal-Ouest | 3,3% | 4,0% | 3,0% | 3,7% | 3,3% | 2,3% |
| Zone 5 - Côte-des-Neiges (Mtl), Mont-Royal, Outremont (Mtl) | 3,1% | 3,1% | 2,7% | 1,9% | 2,0% | 2,4% |
| Zone 6 - Plateau Mont-Royal (Mtl) | 1,5% | 2,5% | 1,8% | 2,1% | 1,7% | 1,9% |
| Zone 7 - Villeray (Mtl), Saint-Michel (Mtl), Parc-Extension (Mtl) | 2,9% | 1,9% | 2,5% | 2,8% | 2,5% | 2,7% |
| Zone 8 - Hochelaga-Maisonneuve (Mtl) | 4,0% | 2,5% | 2,1% | 1,9% | 3,0% | 2,2% |
| Zone 9 - Rosemont (Mtl), La Petite-Patrie (Mtl) | 2,3% | 1,7% | 1,2% | 2,5% | 2,2% | 1,6% |
| Ensemble de l'île | 3,0% | 3,1% | 2,5% | 2,6% | 2,7% | 2,5% |

Source : Enquête de logements locatifs (SCHL), 2006-2011.

Concernant les taux d'inoccupation selon la taille des logements, dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, pour les logements d'une chambre à trois chambres et plus, ceux-ci sont inférieurs au seuil d'équilibre de 3% et en baisse constante depuis 2006. Cette situation se traduit, pour

les clientèles de petits ménages (1 à 2 chambres) et les familles avec enfants (2 à 3 chambres et plus), par de plus grandes difficultés à trouver un logement. Sur l'ensemble de la période, le taux d'inoccupation des studios est en revanche resté supérieur au seuil d'équilibre, avec un niveau record de 4,7% en 2008.

Figure 58. Taux d'inoccupation des appartements d'initiative privée, selon la taille du logement, dans l'arrondissement CDN-NDG, entre 2006 et 2011

| | Studio | 1 c.c. | 2 c.c. | 3+ c.c. |
|------|--------|--------|--------|---------|
| 2006 | 3,1% | 3,5% | 3,2% | 3,1% |
| 2007 | 4,4% | 4,3% | 2,5% | ** |
| 2008 | 4,7% | 3,5% | 2,4% | 1,5% |
| 2009 | 3,8% | 2,5% | 2,2% | 1,3% |
| 2010 | 3,4% | 2,7% | 1,9% | 1,9% |
| 2011 | 3,8% | 2,0% | 2,1% | 2,1% |

Source : Enquête de logements locatifs (SCHL), 2006-2011.

3.2 Conclusion générale sur le marché résidentiel

3.2.1 Les caractéristiques du milieu récepteur

Les caractéristiques socio-démographiques du milieu récepteur soulignent la part significative des petits ménages et l'importance des familles monoparentales. Ils font également ressortir la variation du poids relatif des différents groupes d'âges et des populations immigrantes, les disparités de revenus ainsi que les différences dans les niveaux de scolarité, selon les sous-secteurs. Dans Saint-Raymond, les analyses ont permis de souligner la vulnérabilité des populations résidentes caractérisées par une forte précarité des ménages locataires et des besoins importants en termes de logements sociaux.

Au niveau des configurations spatiales, le milieu présente un visage très contrasté selon les sous-secteurs considérés. Cette hétérogénéité est en outre accentuée par la présence d'axes de transport constituant des éléments de ruptures physiques dans le tissu urbain.

Aux abords du CUSM, au nord du boulevard de Maisonneuve, le cadre bâti de qualité des rues résidentielles transversales vient trancher avec celui des têtes d'îlot situées face au site Glen, présentant des signes de dégradation et laissant supposer que le secteur est en attente de redéveloppement. Le secteur situé le long du boulevard Décarie, présente quant à lui des signes de détérioration et un taux de vacance élevé, tandis que l'environnement de vie plus préservé le long de l'avenue Prud'homme présente un cadre bâti de qualité avec de bons niveaux d'entretien.

Dans le secteur Saint-Raymond, le tissu résidentiel bien structuré et de bonne qualité des rues résidentielles transversales vient contraster avec la mono-activité commerciale sur la rue Saint-Jacques et la partie ouest du chemin Upper Lachine, tous deux marqués par un tissu urbain déstructuré, la présence d'établissement générateurs de nuisances, souvent implantés en fond de lot avec des stationnements en front de rue, créant une ambiance urbaine peu accueillante pour les piétons et inadaptée à la vie de quartier.

Cette hétérogénéité du secteur apparaît également au niveau de l'offre commerciale. Sur le boulevard de Maisonneuve, au nord du site Glen, l'offre est sporadique et souffre de granularité immobilière. Sur la rue Sherbrooke, en revanche, le front commercial est varié, dense et de qualité. Dans Saint-Raymond, l'offre commerciale peut être distinguée entre la desserte de dépannage partielle du chemin Upper Lachine et la mono-activité automobile de la rue Saint-Jacques.

3.2.2 Les tendances de développement

Les secteurs susceptibles d'être plus facilement redéveloppés à des fins résidentielles apparaissent très localisés. En effet, dans les trois sous-secteurs analysés, les rues locales transversales présentent un tissu résidentiel bien constitué, avec une trame parcellaire marquée par des lots de petite taille dont le remembrement s'avérerait complexe et coûteux.

Sur l'ensemble du secteur d'étude, le nombre de lots vacants est très faible et essentiellement localisé le long de la rue Saint-Jacques ou dispersé dans le tissu résidentiel existant. Le secteur au sud de la rue Saint-Jacques, entre Cavendish et Melrose, se caractérise par un paysage urbain déstructuré, occupé par des commerces consommateurs d'espaces et déconnectés du fonctionnement de la vie du quartier. Les lots, de plus grande taille, offrent davantage d'opportunités de remembrement²⁴. Ce secteur semble donc le plus susceptible d'accueillir d'éventuels nouveaux développements résidentiels. Toutefois, la présence d'un axe routier à fort débit de circulation, l'accessibilité complexe du secteur, l'omniprésence des commerces automobiles et la présence contraignante de la falaise Saint-Jacques (capacité portante des sols), constituent des contraintes importantes, rendant le secteur vulnérable à la concurrence de secteurs plus accessibles, offrant un cadre de vie plus attractif et aisément développables.

En effet, le site Glen s'inscrit à la confluence de l'aire d'influence de pôles de développement résidentiel extrêmement attractifs (qualité des milieux de vie, proximité des stations de transport en commun) et en pleine effervescence (offre de plusieurs milliers de logements neufs en cours de construction ou à venir).

Cette situation risque donc de voir le secteur aux abords du CUSM et le quartier Saint-Raymond subir davantage les effets de la concurrence de ces nouveaux pôles de développement résidentiel que de profiter de leur dynamique d'attraction. Dans ce contexte, l'arrivée du CUSM pourrait alors bénéficier d'autant plus aux nouveaux développements du centre-ville, du Havre de Montréal, de Griffintown, de l'ancien hippodrome et du triangle Namur/Jean-Talon, situés à quelques minutes du site du CUSM en transport en commun et dont les conditions de milieu sont particulièrement attractives (voire carte suivante sur les projets résidentiels d'envergure dans la zone centrale de l'île de Montréal).

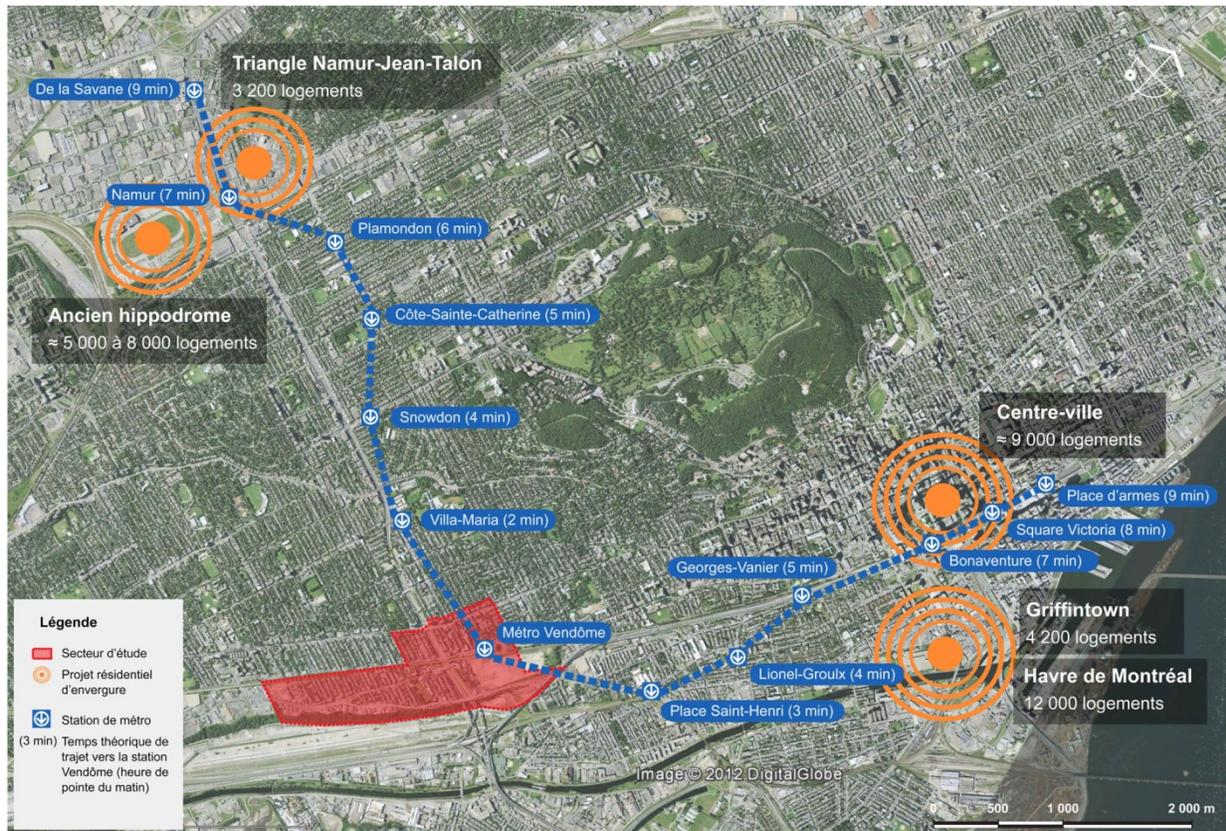
Ces nouveaux projets d'envergure peuvent en effet compter sur des conditions et des potentiels de marché extrêmement favorables :

- **Un positionnement exceptionnel face aux grandes tendances de développement résidentiel en cours et en voie d'accélération prochaine dans l'île de Montréal et la RMR, favorables au développement des secteurs centraux ;**

²⁴ En effet, il s'avère moins coûteux et moins complexe pour un promoteur immobilier de réaliser un projet en remembrant 2 ou 3 lots de 15 000 pi² chacun, au sud de la rue Saint-Jacques, pour une superficie totale représentant 45 000 pi², que de devoir racheter, pour la même superficie totale, 15 lots de 3 000 pi² chacun, dans des rues transversales à Saint-Jacques ou Upper Lachine.

- Une situation optimale offrant de grands terrains développables, libres de toute construction résidentielle, à proximité de services divers, et directement connectés aux grands axes routiers et au métro.

Figure 59. Projets résidentiels d'envergure dans la zone centrale de l'île de Montréal



3.2.3 Les enjeux de gentrification dans le secteur d'étude

3.2.3.1 Un phénomène multi-facteurs

Il est généralement attendu que la réalisation d'un projet d'envergure en milieu urbain constitué peut générer des impacts sur son milieu environnant et participer à la transformation du cadre bâti et de la composition socio-démographique de la population résidente. L'impact le plus souvent appréhendé est une hausse de valeur généralisée des propriétés et parallèlement, une hausse du loyer moyen pour les locataires.

Généralement associé au phénomène dit de « gentrification »²⁵, ces transformations se caractérisent par le réinvestissement de quartiers anciens déstructurés, autrefois populaires, sous l'effet de l'arrivée de

²⁵ Le terme de gentrification est un néologisme issu de l'anglais *gentry*, signifiant haute bourgeoisie. La formule est inventée en 1964 par le sociologue marxiste Ruth Glass à propos du processus de réhabilitation de l'habitat ancien populaire et son appropriation par des ménages aisés, principalement dans le district d'Islington à Londres. A partir des années 1970, le phénomène

nouveaux résidants, appartenant aux nouvelles couches moyennes et se caractérisant par un niveau de vie supérieur à celui de la population existante. Cette dynamique n'est toutefois pas uniquement le fait de décisions individuelles et se trouve également souvent favorisée ou stimulée par des politiques publiques (politiques d'habitation, de revitalisation des quartiers anciens et démarches de marketing urbain), des stratégies des acteurs commerciaux et du secteur immobilier²⁶.

La gentrification est un phénomène qui se manifeste par la **conjonction de plusieurs facteurs**. L'analyse de son émergence et de sa diffusion s'avère donc relativement complexe. Les dynamiques spatiales observées se matérialisent souvent par un processus de diffusion spatiale centre-périphérie, sous la forme d'un **front pionnier**²⁷. La diffusion du phénomène se fait généralement au gré des potentiels de développement, se diffusant d'un quartier à l'autre en fonction des opportunités foncières.

De ce fait, l'ampleur de la gentrification potentielle d'un territoire est liée à la qualité de son cadre bâti existant et à la structure socio-démographique de sa population. Ainsi, plus le milieu récepteur est déstructuré, plus les effets de la gentrification peuvent être marqués.

L'analyse du cadre bâti du secteur d'étude n'a pas fait ressortir ce constat. Toutefois, les études concernant la composition socio-démographique de la population a permis d'identifier une **forte précarité des ménages locataires** et des **besoins en termes de logement social**. Des effets de gentrification, même minimes, pourraient donc se traduire dans le secteur par des impacts sur les clientèles les plus vulnérables que sont les locataires, les populations à bas revenus et les populations immigrantes. Cette dimension devra donc être prise en compte dans les stratégies et programmes qui seront identifiés pour encadrer le développement résidentiel et commercial du secteur.

3.2.3.2 Les effets identifiés pour le secteur d'étude

Le chercheur canadien **David Ley**²⁸ est un des premiers à en avoir analysé les caractéristiques à partir de données statistiques. Dans le cadre de ses travaux, il a évalué la progression du phénomène de gentrification à partir de plusieurs **indicateurs socio-démographiques**. Il souligne ainsi l'émergence d'une nouvelle catégorie de citadins (en termes de revenus moyen, d'activités professionnelles, de référents culturels et de pratiques urbaines), dont les stratégies de localisations résidentielles contribuent à engendrer la gentrification de certains quartiers. L'évaluation des changements concernant ces différentes variables peut alors permettre d'évaluer l'intensité et le degré d'avancement du phénomène de gentrification.

En 2008, les chercheurs canadiens R. Alan Walks et Richard Maaranen, dans une étude portant sur Toronto, Montréal et Vancouver, ont réalisé une carte présentant l'état d'avancement et les caractéristiques de la gentrification dans les secteurs centraux de l'île de Montréal. Le front de gentrification comprenait alors l'arrondissement du Sud-Ouest jusqu'au canal de Lachine, le Plateau-Mont-Royal, une partie de Rosemont-la-Petite-Patrie et les districts de Parc-Extension et Villieray.

donne lieu à une abondante littérature dans le monde anglo-saxon puis européen, pour évoquer le phénomène d'embourgeoisement des quartiers centraux dégradés des centres villes.

²⁶ Rose Damaris, « Les atouts des quartiers en voie de gentrification : du discours municipal à celui des acheteurs. Le cas de Montréal », *Sociétés contemporaines*, 2006/3 no 63, p. 39-61. DOI : 10.3917/soco.063.0039.

²⁷ Voir à ce titre les travaux de la chercheuse américaine Sharon Zukin (1982, 1995, 2010) sur le processus de gentrification de Brooklyn.

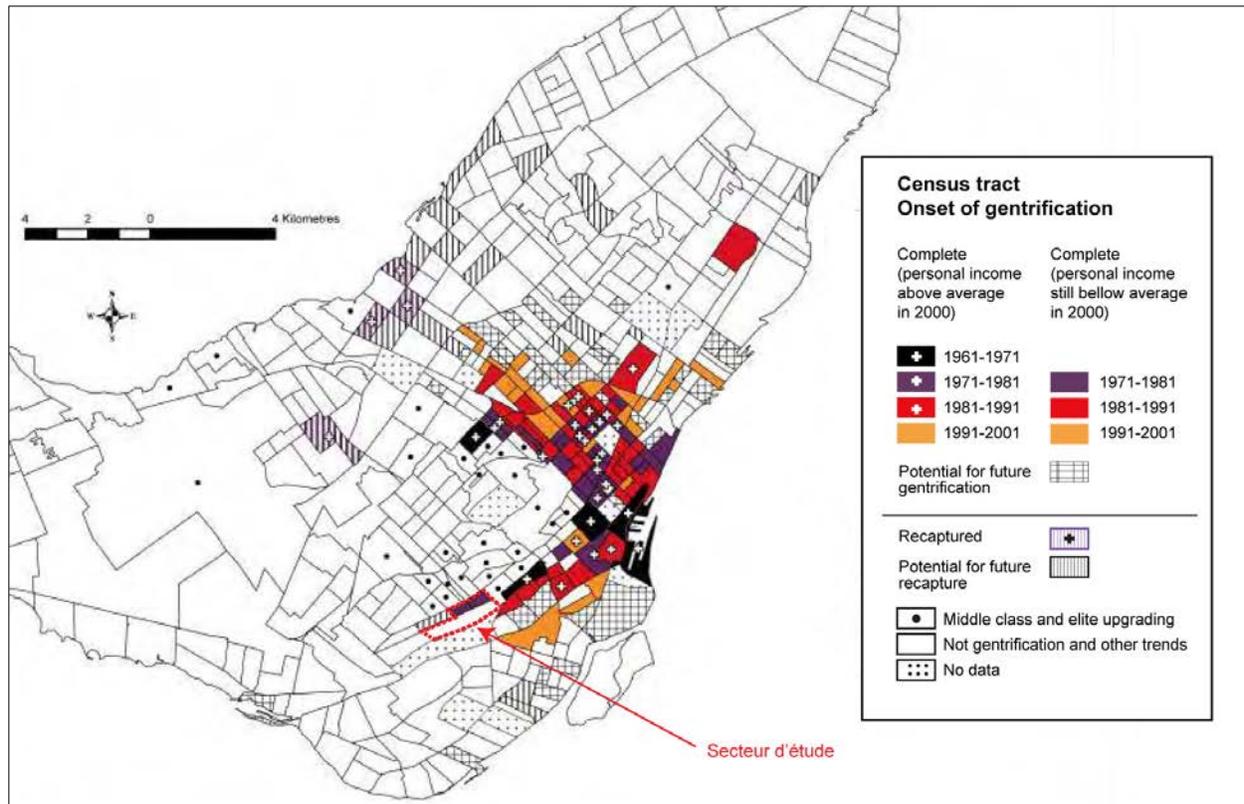
²⁸ Ley, D., 1996. *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*. Oxford and New York: Oxford University Press, 383 pp.

Les chercheurs se sont appuyés sur les données du recensement de Statistique Canada de 2001, à l'échelle des secteurs de recensement, et les ont intégrées dans un système d'information géographique (GIS) pour en faire une représentation cartographique. Les six indicateurs qui ont été documentés pour identifier le début du processus de gentrification, son état d'avancement et son ampleur étaient :

- **La hausse de revenus** de la population résidante ;
- **Les évolutions de classe sociale / de statut social** (à partir des données sur le niveau d'études – diplômes universitaires – et la part de la population active occupant des postes de salariés et à haute responsabilité) ;
- **L'arrivée d'artistes** (pour évaluer leur rôle comme « pionniers » dans le processus de gentrification) ;
- **Les changements dans les modes de tenure** (conversion d'immeubles locatifs en copropriétés) ;
- **La hausse du montant des loyers moyens** ;
- **La hausse dans la valeur moyenne des logements.**

A la lecture de la carte réalisée par R. Alan Walks et Richard Maaranen pour l'île de Montréal, le constat qui peut être fait est l'identification du secteur Saint-Raymond (SR 0094.01) comme ne faisant pas l'objet de gentrification, ni de potentiel pour une reprise future. Les deux secteurs au nord de Maisonneuve (SR 0096.00 et 0095.00) sont quant à eux identifiés comme dans un état de gentrification incomplète, mais ancienne (1971-1981).

Figure 60. État d'avancement et caractéristiques de la gentrification dans les secteurs centraux de l'île de Montréal, 2001



Source : R. Alan Walks and Richard Maaranen, « The Timing, Patterning, & Forms of Gentrification & Neighbourhood Upgrading in Montreal, Toronto, & Vancouver, 1961 to 2001 ».

Les données analysées dans les sections 2.2 portant sur l'analyse socio-démographique du secteur et 2.3 sur les caractéristiques du parc résidentiel existant permettent d'actualiser et d'aboutir aux conclusions suivantes pour la période actuelle :

- **Le secteur au nord du site Glen (SR 0095.00)**, présente un visage très contrasté, signe d'un embourgeoisement incomplet et non homogène. Il se caractérise en effet par un cadre bâti cossu avec la valeur moyenne des logements la plus élevée du secteur, très largement supérieure à celle de l'île de Montréal. En revanche, il présente également une proportion de logements loués et de faibles revenus supérieure à la moyenne du secteur d'étude et de l'île de Montréal.
- **Le secteur au nord de Maisonneuve, à l'ouest de Décarie (SR 0096.00)**, présente également des signes d'embourgeoisement. Il se distingue par un cadre bâti présentant un bon niveau d'entretien, la part des logements loués la plus faible du secteur, la population immigrante la plus faible et le phénomène migratoire le plus ancien du secteur d'étude.
- **Le secteur Saint-Raymond**, quant à lui, ne présente pas encore de signe d'embourgeoisement, comme en témoigne le niveau de son revenu médian inférieur à la

moyenne du secteur et de l'île de Montréal, son importante population immigrante, le statut d'occupation très largement composé de logements loués, et la valeur des logements inférieure à la moyenne du secteur et de l'île de Montréal. Saint-Raymond est également le secteur le plus déstructuré du point de vue de son cadre bâti et présente le visage le plus contrasté, entre la portion commerciale au sud de Saint-Jacques, celle le long d'Upper Lachine et le tissu résidentiel dans les artères transversales.

Toutefois, même s'il n'y a pas encore aujourd'hui d'effets visibles de gentrification dans Saint-Raymond, c'est dans ce secteur que ses effets pourraient être les plus marqués, en raison de son caractère déstructuré. Saint-Raymond devra donc faire l'objet de stratégies et de programmes pour encadrer le développement résidentiel et commercial.

En outre, concernant l'évolution du loyer moyen, qui constitue une variable importante dans l'évaluation du phénomène de gentrification (et même si cette donnée n'est disponible qu'à l'échelle de l'ensemble de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce), elle renseigne sur l'état d'avancement du phénomène. Ainsi, l'arrondissement a enregistré une augmentation du loyer moyen similaire à celle de l'ensemble de l'île de Montréal, soit une hausse très nettement moins marquée que dans des secteurs identifiés comme faisant l'objet d'un phénomène de gentrification ou présentant un potentiel pour une reprise future (Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension et Rosemont-La Petite-Patrie).

3.2.4 Les effets d'annonce du projet du CUSM

Si l'analyse des données statistiques issues des recensements de Statistique Canada permet d'esquisser l'état d'avancement et les caractéristiques du phénomène de gentrification dans les trois sous-secteurs d'étude, il se révèle plus complexe d'identifier les modifications éventuelles de l'environnement du marché résidentiel qui pourraient être générées spécifiquement par le projet du CUSM.

Pour évaluer ces effets, il convient notamment d'analyser le marché en fonction des grandes dates d'annonces du projet. Or, le CUSM est un projet dont les premiers jalons remontent à près de vingt ans :

- 1992-1993 : études de faisabilité préliminaire ;
- **1995** : création du bureau de la planification du CUSM ;
- 1996 : évaluation des emplacements potentiels par un groupe de travail formé de bénévoles de la collectivité ;
- 1997 : publication de deux rapports détaillés sur la nouvelle vision pour les soins de santé au 21^e siècle et élaboration d'une étude sur les options de réutilisation des immeubles existants ;
- **1998** : fusion officielle des quatre institutions pour former le CUSM. Publication d'un rapport soumis au gouvernement recommandant l'emplacement de la Cour Glen.
- **1999** : accord gouvernemental pour l'établissement de programmes directeur et fonctionnel et réservation du terrain Glen pour le CUSM ;
- 2000 : consultations publiques sur la réutilisation des bâtiments actuels ;
- **2001** : achat du site Glen, amorce de l'établissement du programme fonctionnel, choix de l'architecte et amorce du processus de conception en même temps que les programmes directeur / fonctionnel ;

- 2004 : rapport de la commission Mulroney-Johnson chargée d'analyser les projets d'implantation du CUSM et du CHUM ;
- **2005** : consultation publique (OCPM) sur le projet de règlement sur la construction, la transformation et l'occupation du Centre universitaire de santé McGill ;
- **2007** : le ministre de la Santé appuie le modèle du PPP pour le concept, la construction, l'entretien et le financement du campus Glen ;
- **2010** : début de la construction du CUSM sur le site Glen.

Les premiers effets d'annonce officiels datent quant à eux de la fin des années 1990²⁹. C'est à cette époque que le site Glen est identifié pour accueillir le projet du CUSM. Les terrains sont ensuite acquis en 2001, marquant ainsi un tournant majeur dans l'élaboration du projet. En 2005, la consultation publique tenue à l'Office de Consultation Publique de la ville de Montréal sur le projet de règlement sur la construction, la transformation et l'occupation du Centre universitaire de santé McGill, participe également de la diffusion du projet. A cette étape, un avis public annonçant la tenue de la consultation publique est publié en français dans le journal *La Presse* et en anglais dans *The Gazette*. En outre, 18 000 dépliants sont distribués dans les quartiers bordant le site³⁰.

Dans le cadre du marché résidentiel neuf, l'analyse des informations disponibles ne permettent pas de faire ressortir des effets de spéculation foncière en lien avec les dates clés d'annonce du projet. En effet, depuis ces dix dernières années, les nouveaux projets résidentiels ont été peu nombreux dans le secteur d'étude et il est difficile d'en associer la construction avec l'annonce de l'implantation du CUSM sur le site Glen. En outre, le secteur n'accueille présentement qu'un seul projet en cours de construction. De faible envergure (70 unités), ce projet ne suffit pas à indiquer une hausse de la spéculation foncière sur le secteur d'étude.

De même, l'analyse des données du marché de la revente ne permet pas d'identifier des effets de spéculation foncière dans le secteur d'étude, en lien avec les étapes d'annonce du CUSM.

Enfin, concernant le marché locatif, l'analyse des données disponibles auprès de la SCHL à l'échelle de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce ne permet pas non plus de constater des pressions sur les prix des loyers, alors même que le projet du CUSM est annoncé depuis plus de dix ans. L'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce a en effet enregistré une hausse de loyer moyen inférieure à celles des autres secteurs centraux.

Concernant le taux d'inoccupation des logements locatifs, la baisse mesurée entre 2006 et 2011 s'inscrit dans une tendance globale de pression sur le marché locatif, perceptible sur l'ensemble de l'île de Montréal. Il est donc complexe, voire hasardeux de pouvoir distinguer les effets spécifiques de l'annonce du CUSM dans ce processus généralisé.

²⁹ Pour informer la communauté du projet de redéploiement du CUSM, deux publications ont été diffusées entre 1999 et 2002 par la fondation du CUSM, « Nouvelles du Glen » et « Dans l'intérêt public ».

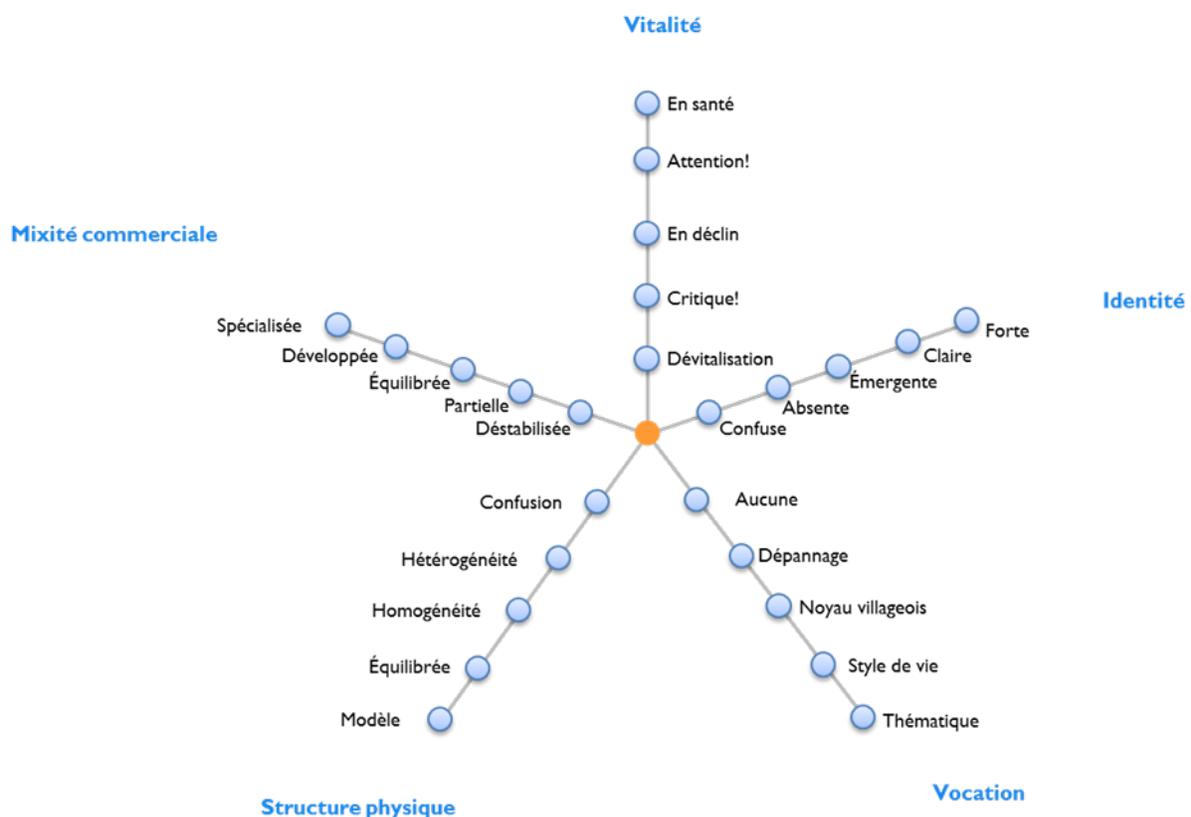
³⁰ Source : OCPM, Projets de règlements P-05-035 et P-04-047-02, compte-rendu de la rencontre préparatoire, 5 mai 2005.

3.3 Marché commercial

Faire un constat sur des zones commerciales nécessite de les comprendre une à une puis d'en tirer des observations globales. Le secteur Saint-Raymond constitue une tranche des quartiers de Montréal où règnent des réalités fort différentes l'une de l'autre.

3.3.1 Composantes de l'analyse qualitative du mix commercial

L'analyse quantitative du mix commercial ne permet pas une évaluation complète d'un lieu d'affaires. Il y a toujours certains autres critères qui ajoutent à la compréhension d'un lieu. L'illustration suivante permet un regard synthétisé d'une réalité localisée. Voici l'explication des différentes caractéristiques.



3.3.1.1 Les enjeux de vitalité

Ce sont les problèmes liés à l'absence de dynamisme local, au désinvestissement, aux terrains non exploités. De plus, la vitalité s'exprime aussi par le taux d'inoccupation des locaux, par l'image de la fonction commerciale et par les usages marginaux qui peuvent être en activité dans un espace commercial.

En santé : Un secteur en santé peut offrir quelques locaux de disponibles, mais à l'intérieur d'un taux de 5 %. En effet, les entrées et les sorties de l'ensemble commercial font partie de la vie d'un lieu. Le terme

n'exprime pas la valeur du rendement d'affaires du commerce. Il s'agit d'une évaluation commerciale à partir des taux d'occupation des espaces d'affaires.

Attention ! : De 6 à 10 %, il s'opère dans un ensemble commercial une certaine perte de vitalité que le marché ne réussit pas à absorber. Cette période peut être temporaire et peut se résorber. Les locaux à louer deviennent plus visibles pour le consommateur.

En déclin : Ce taux signale un problème commercial réel. C'est au moins un commerce sur cinq qui n'est pas occupé. L'image du lieu commence à affecter négativement la fonction commerciale.

Critique : Le degré « Critique » signale un problème qui perdure et qui augmente. Là, il y a un important glissement de la valeur de la fonction commerciale.

Dévitilisation : L'artère vit une période noire dont il sera difficile de se relever.

3.3.1.2 Les enjeux d'identité

L'identité reflète la personnalité d'un ensemble commercial. C'est plus qu'une image perçue qui réfère aux aspects physiques d'un lieu. La personnalité d'un lieu, c'est l'image, l'ambiance et la promesse combinées. L'identité est la capacité du lieu à faire évoluer sa personnalité dans le temps.

Comme pour les autres enjeux, il est possible de décliner l'identité d'un lieu en différents stages.

Confuse : L'absence de repère, la multiplication de fonctions urbaines différentes, une forte granularité³¹ dans la trame commerciale sont autant de vecteurs d'une identité confuse. Le consommateur ignore où il est.

Absente : L'absence d'identité, moins pire qu'une identité confuse, contribue à faire disparaître le lieu dans l'esprit du consommateur. C'est-à-dire, que la fonction commerciale y est presque marginale ou du moins pas assez établie pour qu'elle contribue à former une image auprès de sa clientèle.

Émergente : Ici la fonction commerciale, plus organisée, commence à être reconnue pour sa pertinence. Elle est une destination régulière pour un ensemble de consommateurs. Un ensemble commercial dont le mix repose sur une fonction alimentaire de dessertes de proximité ou de quartier, par exemple, peut être qualifiée d'identité émergente. Cet ensemble peut être encore en croissance.

Claire : Le lieu est définitivement reconnu et accepté par la clientèle. C'est un lieu où des achats précis se font et que l'on fréquente pour des motifs explicites.

Forte : Cet ensemble commercial agit en tant que phare dans le territoire. Sa forte identité en fait une référence. Les commerces qui composent ce type d'ensemble commercial sont complémentaires les uns aux autres. Le lieu est organisé et structuré physiquement pour des fins de service à la clientèle.

³¹ La granularité commerciale renvoie à l'étalement des commerces sur la rue.

3.3.1.3 La vocation de l'ensemble commercial

La vocation commerciale, c'est l'existence d'une spécialité ou d'une fonction spécifique à un ensemble commercial. Il peut y avoir une thématique en développement axée sur un type de biens, ou une clientèle particulière qui est visée par la structure du mix commercial.

Une vocation peut ne pas être explicite. La vocation s'affirme davantage lorsqu'elle est communiquée, tout comme l'identité. Elle repose sur une présence factuelle de biens du mix commercial. Il y a plusieurs types de vocation commerciale que nous décrivons ci-après :

- **Aucune** : L'absence de vocation est une réalité. Le mix commercial et la structure physique ne s'y prêtent pas.
- **Dépannage** : Une vocation de dépannage décrit exactement le rôle de la fonction commerciale. Les commerces en place servent à des achats courants et semi courants de base.
- **Noyau villageois** : Ici, c'est la structure physique et l'identité du lieu qui confèrent à cet ensemble commercial une vocation qui va au-delà de la fonction commerciale. Un noyau villageois, c'est un lieu où il y a une présence de vies sociale et économique régulières. De plus, l'aspect architectural des bâtiments constitue une dominante. Enfin, le terme de noyau réfère à une organisation spatiale qui n'est pas linéaire. Il y a des activités sur les rues avoisinantes à la rue principale.
- **Style de vie** : Une vocation style de vie confère au lieu une mixité commerciale et de divertissement qui exerce un attrait pour une catégorie de clients que l'on définit par leurs attitudes et comportements plus que par leurs revenus.
- **Thématique** : Une forte représentation d'une ou plusieurs catégories de biens définit le lieu comme une destination thématique.

Il existe une variété de vocations. Une vocation n'est pas nécessairement meilleure qu'une autre. C'est son expression qui est étudiée. Plus claire et définie elle est, plus valorisante elle rend le milieu.

3.3.1.4 Les enjeux de structure physique

Quoiqu'il y aurait bien des choses à dire sur l'architecture des bâtiments des ensembles commerciaux, sur les particularités des voies de transport, sur les aménités publiques, ce sont les problèmes liés à la granularité commerciale et à la mixité des fonctions qui intéressent davantage ici.

Il nous est impossible de dissocier l'aspect physique du lieu, sa congruence et son accessibilité de l'offre commerciale qui y est proposée. Les différentes valeurs que nous accordons à cet enjeu sont les suivantes :

- **Confusion** : Plus la granularité est forte, plus forte est la confusion auprès des consommateurs. Ici, la granularité réfère aux interruptions physiques existant entre les commerces. Il peut s'agir de la présence d'autres fonctions urbaines (école, résidences) ou de terrains vagues. La confusion provient de l'organisation physique du lieu, ou de son absence.
- **Hétérogénéité** : C'est la dissimilitude des établissements commerciaux entre eux qui retiendra l'attention. Par exemple, une suite de deux garages de mécanique, un atelier de soudure, un commerce de vêtement et deux édifices à bureaux illustrent cette variété

commerciale. L'hypothèse de base consiste à préférer une suite logique de consommation, principalement axée sur les biens courants. L'hétérogénéité ne constitue pas un manquement grave à une mixité commerciale; elle place simplement le lieu en dehors des destinations fréquentes des consommateurs. À cet égard, le lieu fait figure d'exception.

- **Homogénéité** : C'est une offre commerciale dans laquelle le consommateur se repère aisément. C'est aussi une offre commerciale où les commerces sont complémentaires les uns aux autres. Cette homogénéité se vérifie par la présence de plusieurs commerces d'une même catégorie de biens (alimentation, vêtement, services professionnels par exemple).
- **Équilibrée** : Ici, l'offre commerciale est bien répartie entre les différentes catégories de biens et services du mix commercial et des commerces de type hors mix. En bref, on y trouve de tout, ou presque!
- **Modèle** : C'est une offre commerciale équilibrée, mais qui présente en plus une structure physique agréable et conviviale pour les déplacements à pied du consommateur. C'est un peu l'archétype de ce que nous nous représentons en tant que centre-ville souhaité.

La confusion d'un ensemble commercial rend l'attrait de sa destination plus difficile à mettre en marché. Elle rend aussi difficile le recrutement d'investisseurs qui privilégient un lieu organisé à un lieu où ils auront à faire œuvre de pionnier.

L'enjeu de structure physique affecte les ensembles commerciaux de toutes les dessertes.

3.3.1.5 Les enjeux de mixité commerciale

Bien qu'il n'existe pas de format idéal de mixité commerciale, il y a cependant des conditions qui contribuent à faire d'un ensemble commercial un lieu cohérent et pertinent.

Nous proposons une grille graduée de la mixité commerciale qui repose sur certaines hypothèses. Sans chercher à porter un jugement sur la nature du mix commercial, il est cependant possible de la décrire de manière à y reconnaître ses particularités propres.

L'échelle proposée est la suivante :

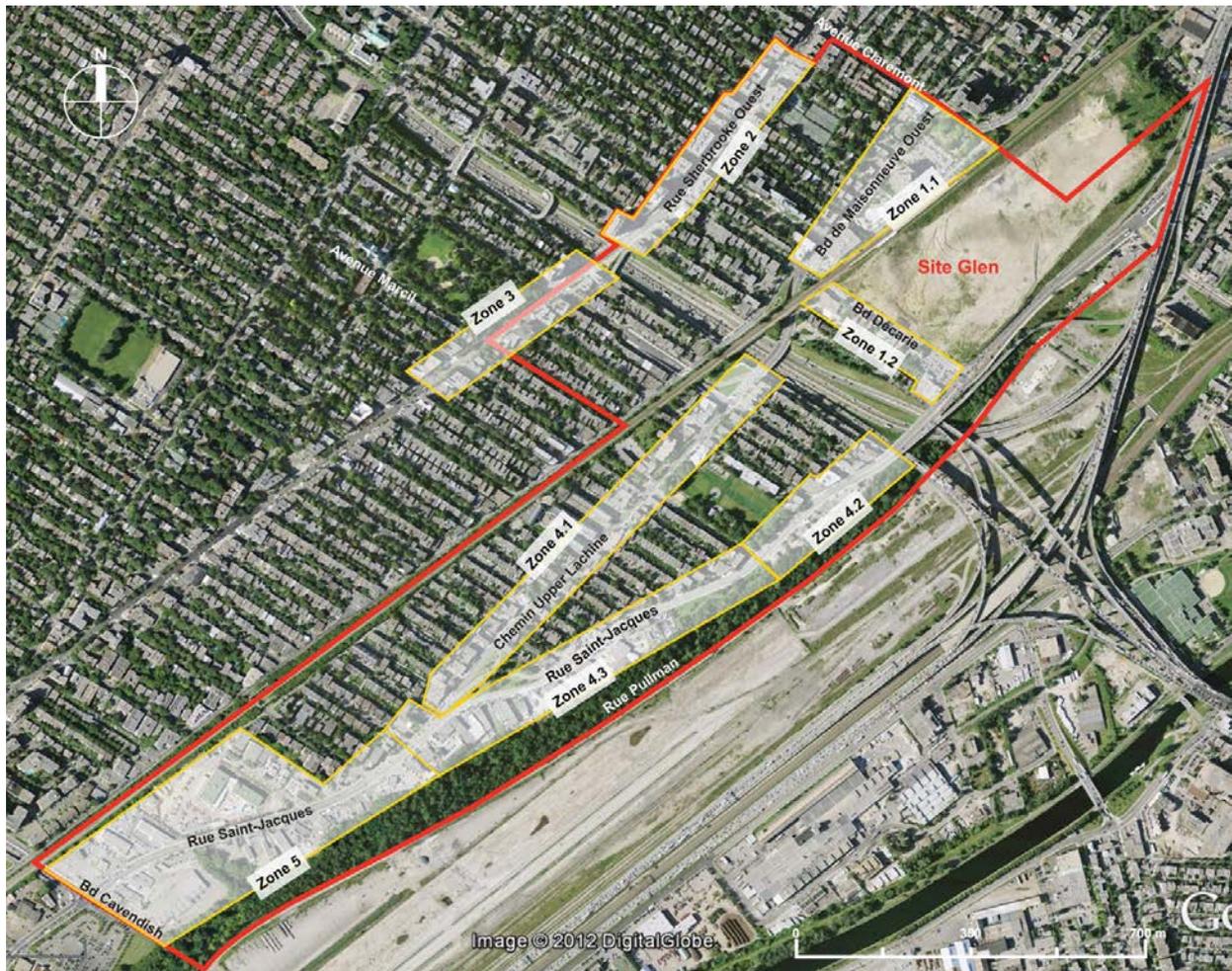
- **Déstabilisée** : Ce type de mixité commerciale se définit principalement comme un groupe de commerces non apparentés qui ne partagent entre eux qu'une proximité géographique. Ce genre d'environnement n'exerce au mieux qu'un attrait minimal auprès des clientèles; au pire, il contribue à une image négative du lieu.
- **Partielle** : On y retrouvera quelques commerces de type mix, dont l'ensemble ne forme pas encore un tout cohérent.
- **Équilibrée** : Il s'agit d'un ensemble commercial cohérent où les catégories de base du mix commercial sont présentes.
- **Développée** : Habituellement caractérisée par un ensemble commercial d'envergure, cette qualification regroupe les lieux dont l'offre commerciale est forte et intense.
- **Spécialisée** : On y retrouve un groupe de commerces apparentés qui forment soit une spécialisation sectorielle ou une thématique particulière. Ces cinq formes ne sont pas mutuellement exclusives.

3.3.2 Évaluation des zones commerciales

Les zones sont présentées une à une et contiennent une évaluation de la fonction commerciale. Une évaluation globale termine ce chapitre.

Pour chaque zone, une description sommaire de ses caractéristiques est offerte, un tableau des forces et faiblesses est présenté selon une perspective commerciale, un traitement des menaces et opportunités du lieu ainsi qu'une évaluation qualitative de chacune des zones sont produits.

Figure 61. Délimitation des zones commerciales analysées



3.3.2.1 Zone 1.1. Maisonneuve (entre Décarie et Sainte-Catherine)

3.3.2.1.1 Caractéristiques

L'artère fait actuellement l'objet de travaux importants qui la rend inaccessible. Pour le moment, l'offre commerciale y est sporadique et souffre de granularité immobilière. Le lieu semble voué à la restauration pour y desservir les travailleurs locaux. Quelques bureaux pourraient s'y installer aussi.

Figure 62. Boulevard de Maisonneuve Ouest (entre Décarie et Sainte-Catherine)



3.3.2.1.2 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|---|---|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | En santé | En changement Faible Froide et dénuée d'intérêt |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | | Une faible présence en restauration Forte granularité Dépendance des travailleurs |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | En transformation Élevé si bien contrôlé Oui, à l'étage | |

Des précisions sur les trois types de pouvoirs.

- a. Le pouvoir de constatation.** C'est ce qui attire les sens de l'observateur. Il n'y a pas d'analyse, c'est ce qu'il voit, c'est ce qu'il constate. Or, cette constatation est soit positive, soit négative.
- b. Le pouvoir de distinction.** Le constat réalisé fait l'objet d'une organisation rationnelle chez l'observateur. Les commerces que je vois forment-ils un ensemble cohérent? Les commerces sont-ils établis ensemble ou séparés par d'autres usages sur la rue?

- **c. Le pouvoir d'attraction.** Maintenant que les caractéristiques commerciales ont été internalisées, quel est le jugement qui s'en dégage. Est-ce attirant? Est-ce vieillot ou dynamique?

L'offre commerciale y est peu développée pour le moment. Il s'agit d'une offre de restauration de base, entrecoupée d'édifices où siègent des services en rez-de-chaussée et d'immeubles à logement. À terme, l'offre commerciale ne sera pas importante et risque d'être surtout orientée sur la restauration avec, probablement, des entreprises de services aux étages, elles-mêmes orientées fortement sur le domaine de la santé.

3.3.2.1.3 *Menace*

L'implantation d'entreprises de service en rez-de-chaussée constitue une menace, car elles auraient pour effet de réduire considérablement l'attrait commercial de cet espace. Il nous apparaît important de définir le plus tôt possible les usages acceptables pour ce tronçon. Déjà il y a quelques entreprises de service en rez-de-chaussée qui nuisent à la création d'un corridor piétonnier animé. Ces entreprises ont pour effet de créer une granularité accrue sur la rue, ce qui dilue l'offre commerciale potentielle.

La circulation rapide sur le tronçon de la rue Saint-Jacques, entre Girouard et Beaconsfield, nuit à l'accessibilité des entreprises et peut constituer une cause de risque pour les usagers. Elle est nuisible car chaque établissement dispose de son propre aménagement de stationnement en marge avant, ce qui nuit à la compréhension de l'accessibilité au stationnement; car ressortir du stationnement en reculant dans la rue est souvent difficile à cause du trafic; car tenter d'entrer dans le stationnement en provenance de l'est favorise souvent des ralentissements de la circulation.

3.3.2.1.4 *Opportunité*

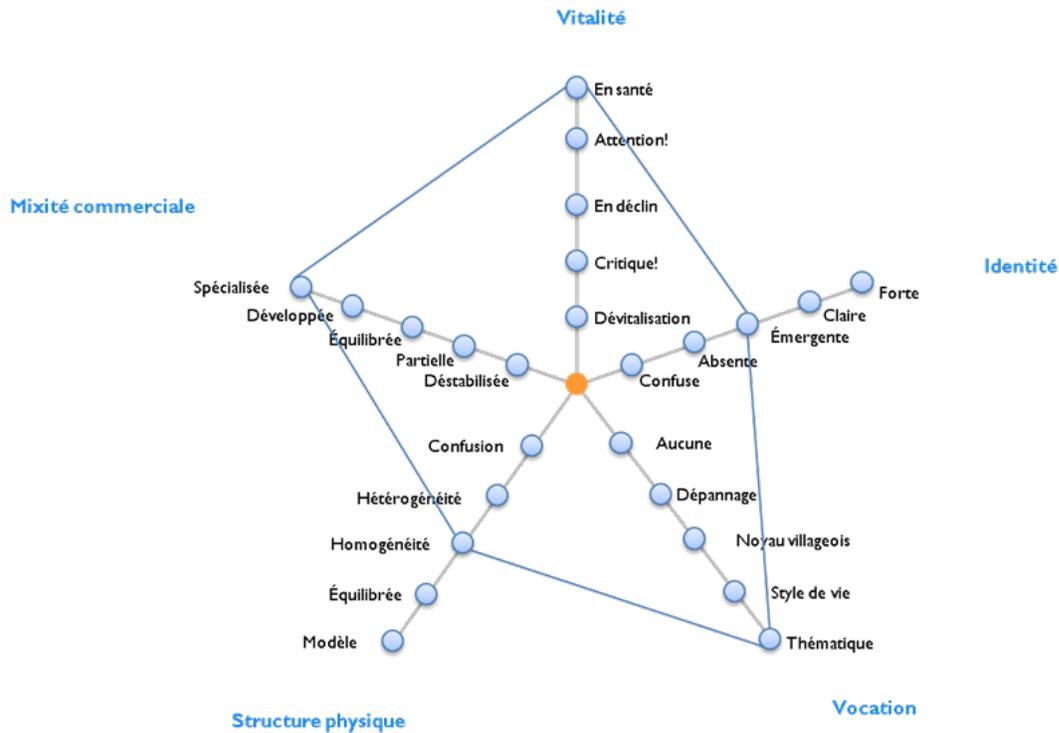
Le développement d'une offre variée en restauration serait approprié pour le lieu de même qu'une utilisation aux étages d'entreprises de services orientées sur le domaine de la santé. Un redéveloppement de certains édifices sur ce tronçon de rue permettrait de redéfinir une offre de locaux complémentaires à ceux des immeubles du 5100 et du 5252 de Maisonneuve ouest à la santé.

La zone est à 2 minutes du CUSM à pied.

3.3.2.1.5 *Évaluation qualitative*

Le tronçon est à un point de jonction entre le maintien du passé ou l'amélioration dans l'avenir. Les vocations de restauration en rez-de-chaussée et les services à l'étage représentent la clé du développement de cette artère.

Figure 63. Évaluation qualitative – zone 1.1 De Maisonneuve (entre Décarie et Sainte-Catherine)



3.3.2.2 Zone 1.2. Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques)

3.3.2.2.1 Caractéristiques

Ce bout de rue est balisé par le concessionnaire automobile à sa partie sud et le tunnel à sa partie nord qui donne accès à Upper Lachine et de Maisonneuve. L'espace est occupé par des commerces reliés à l'automobile, dont quelques-uns sont fermés. Ces commerces côtoient une fonction résidentielle mieux entretenue. L'avenue Crowley verse sur le boulevard Décarie et comprend deux commerces automobiles. Le côté est du boulevard sera occupé par le centre universitaire de santé McGill.

Figure 64. Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques)



3.3.2.2.2 *Forces et faiblesses*

| | Forces | Faiblesses |
|--|--|---|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | Sur rue 50 % des locaux commerciaux | Faible Marginale Commercialement délabrée |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | | Méthodique |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | | En attente d'une vocation Nul |

La fonction d'affaires se résume à des commerces automobiles. Ces commerces semblent vivre pour la plupart.

3.3.2.2.3 *Menace*

Le maintien de la fonction d'affaires représente une menace pour ce tronçon de rue. Tout investissement visant l'implantation de commerces viendrait nuire à la vocation du lieu qui gagnerait à être résidentielle.

3.3.2.2.4 *Opportunité*

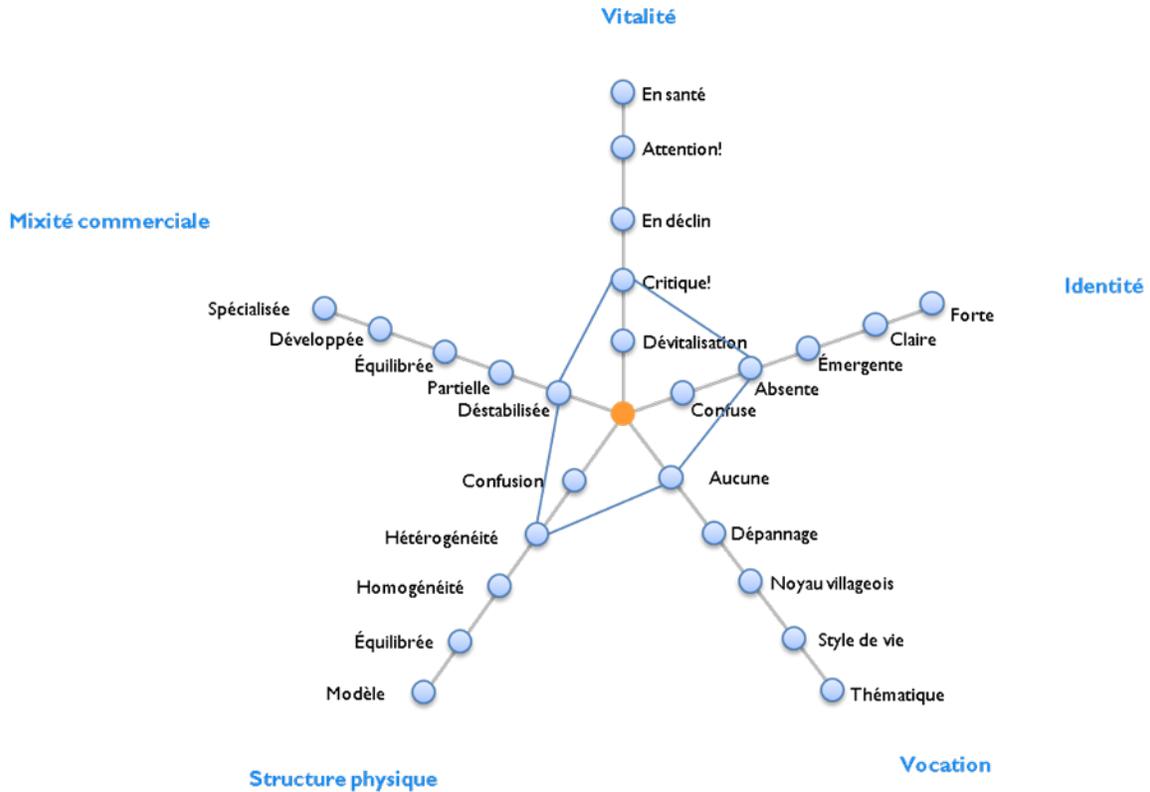
La requalification des espaces commerciaux en unités résidentielles nous apparaît plus propice au lieu. La faible densité résidentielle ne rend pas possible l'implantation d'un commerce. Nous proposons de fermer la vocation commerciale et de favoriser des investissements résidentiels. La fermeture de plusieurs commerces semble déjà être un signe de maturité du lieu en matière commerciale.

La zone est à 5 minutes du CUSM à pied.

3.3.2.2.5 *Évaluation qualitative*

La fonction commerciale s'atténue pour disparaître éventuellement.

Figure 65. Évaluation qualitative – zone 1.2 Boulevard Décarie (entre de Maisonneuve et Saint-Jacques)



3.3.3 Zone 2. Sherbrooke (entre Décarie et Claremont)

3.3.3.1 Caractéristiques

C'est une artère commerciale de quartier. L'offre commerciale y est dense, variée et de qualité. L'offre profite de la rareté des espaces d'affaires dans le quartier pour attirer les résidents. C'est une offre de quartier réussie qui peut être qualifiée de style de vie par la diversité et la qualité des commerces qui y ont élu domicile.

Figure 66. Rue Sherbrooke Ouest (entre Décarie et Claremont)



3.3.3.1.2 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|---|---|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | Excellente En santé Vibrante et sophistiquée | Circulation dense et stationnement limité de courte durée |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | Forte et développée Nulle Structurée Desserte commerciale quartier | |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | Puissant Élevé | |

La structure commerciale, par sa densité, sa variété et par la qualité des produits offerts, représente une destination de quartier idéale pour les résidants. L'offre s'étend jusqu'à la rue Victoria.

3.3.3.1.3 Menaces

La banalisation de l'offre commerciale par l'arrivée de bannières est possible et pourrait constituer une menace. Toutefois, l'intégration du Bureau en Gros au cadre bâti ainsi que du Mc Donald sont très réussies et démontrent une sensibilité de l'arrondissement à assurer une cohésion commerciale.

L'intensité du trafic véhiculaire rappelle que la rue Sherbrooke agit en tant qu'artère de transit et peut limiter les déplacements de part et d'autre de la rue.

De plus, il est nécessaire d'optimiser les espaces commerciaux présents du périmètre commercial actuel de la zone avant que de l'étendre, notamment pour des besoins en restauration. Les nouveaux clients du Centre universitaire de santé McGill (CUSM) représentent certes une clientèle additionnelle, mais elle doit s'inscrire dans le développement courant et éviter d'étaler le commerce entre la rue Sherbrooke et le boulevard de Maisonneuve.

Enfin, il pourrait être pertinent de limiter en nombre ou en superficie, les commerces de grande taille. Même avec une intégration au cadre bâti, ces commerces consomment des espaces importants qui excluent les petites boutiques qui participent à étayer l'identité commerciale du quartier.

3.3.3.1.4 Opportunités

La fonction commerciale occupe déjà tout l'espace qui lui est consacré sur le rue Sherbrooke. Il peut s'avérer possible de voir se développer une offre commerciale aux étages, particulièrement pour les produits réfléchis et de gamme. Sinon, c'est le développement d'une offre de restauration sur les rues

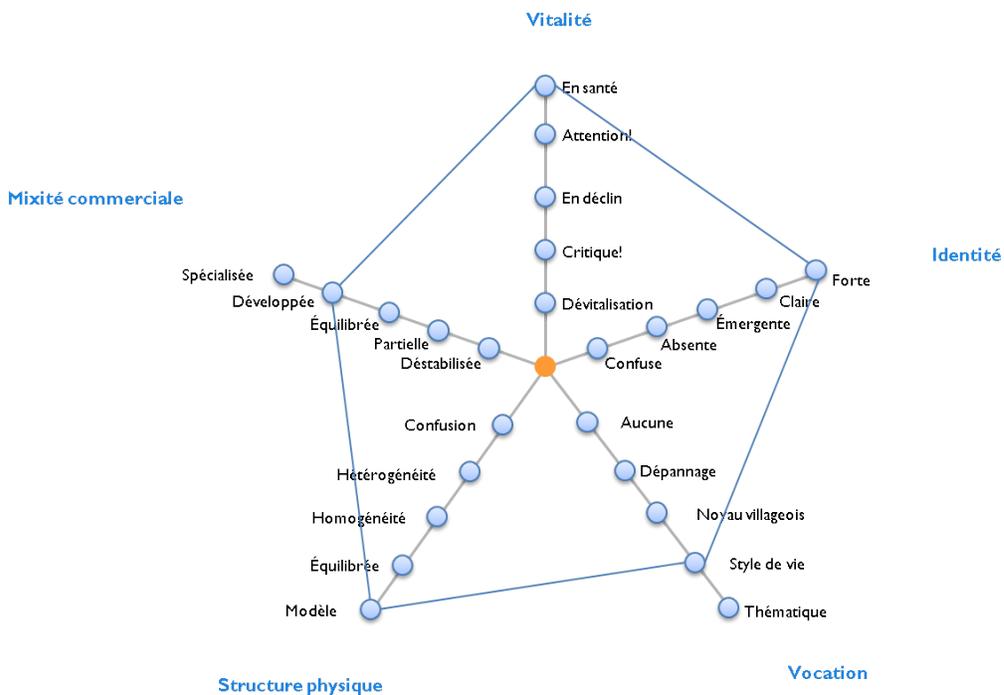
transversales de Sherbrooke et au Sud de celle-ci qui peut constituer un potentiel de développement des affaires. Ce potentiel est au service des futurs employés du CUSM.

Si ce développement prend racine, ce serait un ajout de capacité commerciale qui romprait avec la demande du quartier. Il faut l'intégrer à l'offre actuelle de manière à éviter de créer un silo commercial en marge de l'offre actuelle.

3.3.3.1.5 Évaluation qualitative

L'illustration suivante résume l'évaluation multi critères qui est faite de la zone commerciale. La forte identité commerciale de la zone constitue son avantage distinctif qui se manifeste par une variété commerciale de qualité (offre développée).

Figure 67. Évaluation qualitative – zone 2 Sherbrooke (entre Décarie et Claremont)



La structure physique, de petits locaux et une densité de portes d'affaires contribuent à faire du lieu un modèle d'occupation commerciale sur rue.

La nature des produits offerts qualifie aisément l'espace commercial de style de vie et l'organisation spatiale cohérente du lieu en fait un modèle de structure commerciale de quartier pour Montréal.

La zone est à 6 minutes du CUSM à pied.

3.3.3.2 Zone 3. Sherbrooke (entre Harvard et Décarie)

3.3.3.2.1 Caractéristiques

La détermination de la zone ne constitue qu'une partie de l'offre commerciale qui s'étend d'ailleurs plus loin vers l'Ouest sur Sherbrooke. La portion délimitée par la zone ne représente ainsi qu'un extrait de cette fonction commerciale. C'est une offre axée sur le quartier et bien intégrée au cadre bâti.

Figure 68. Rue Sherbrooke Ouest (entre Harvard et Décarie)



3.3.3.2.2 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|-----------------------------------|--|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | En santé | Circulation dense et stationnement de courte durée Peu attrayante autour de Décarie Inexistante autour de Décarie, plus intégrée au quartier à l'Ouest |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | Desserte commerciale de dépannage | Mix commercial peu développé Granularité commerciale élevée Hétérogène |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | | Aucun |

L'entrée sur Sherbrooke à la hauteur de Décarie tranche négativement entre Girouard et le boulevard Décarie. C'est comme si l'espace de part et d'autre de l'autoroute 15 était demeuré fixé à une autre époque. À l'ouest de Girouard, l'image s'améliore, mais demeure fragile. L'affichage plutôt criard du tronçon Girouard/boulevard Décarie nuit à la compréhension du lieu et donne l'impression que cette fonction commerciale est détachée du quartier.

3.3.3.2.3 Menace

L'amélioration du domaine physique du tronçon a relevé légèrement l'image du lieu, mais il serait souhaitable que l'effort se poursuive auprès des commerçants, notamment en matière d'affichage. Une dégradation du cadre visuel commercial en rez-de-chaussée contribue à nuire à l'image du lieu.

3.3.3.2.4 Opportunité

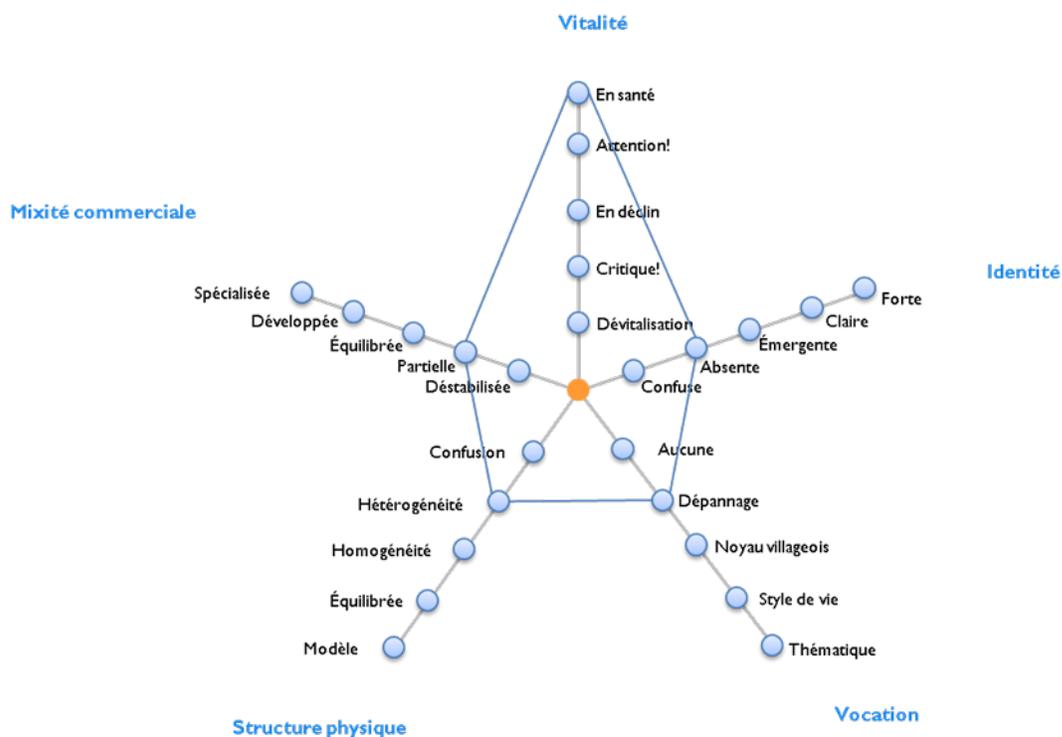
L'amélioration physique des façades rehausserait cette zone commerciale.

3.3.3.2.5 Évaluation qualitative

La confusion des offres commerciales entre le tronçon Girouard/boulevard Décarie et celui de la rue Sherbrooke rend la lecture de la zone difficile à saisir. Le tronçon émet une faible image commerciale du quartier tant à l'entrée Est et Ouest de Sherbrooke de cette offre commerciale.

Cette zone est à 11 minutes de marche du CUSM.

Figure 69. Évaluation qualitative – zone 3 Sherbrooke (entre Harvard et Décarie)



3.3.3.3 Zone 4.1. Rue Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques))

3.3.3.3.1 Caractéristiques

La rue Upper Lachine présente un portrait commercial d'une desserte de dépannage partielle. Quelques commerces d'alimentation et quelques restaurants parsèment cette artère. Les établissements de restauration servent les résidents et les quelques travailleurs du quartier.

Figure 70. Chemin Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques)



3.3.3.3.2 *Forces et faiblesses*

| | Forces | Faiblesses |
|--|---|---|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | En santé | Restreinte sur rue Peu attrayante Âgée et stagnante |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | Parenté commerciale Linéaire Desserte commerciale de dépannage partiel sur Upper Lachine | Étalement des commerces |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | Appartenance locale | Limité spatialement |

L'offre commerciale y est partielle. Cette limitation de l'offre favorise une dépendance envers d'autres destinations, notamment auprès des commerces de la rue Saint-Jacques à l'ouest du boulevard Cavendish.

3.3.3.3.3 *Menaces*

Il en existe plusieurs. Dans le cadre des activités actuelles, la menace consiste à voir apparaître des entreprises de service en rez-de-chaussée sur Upper Lachine. Cela réduirait davantage l'espace commercial et rehausserait la granularité d'affaires. Le commerce y deviendrait marginal.

3.3.3.3.4 *Opportunité*

Pour Upper Lachine, l'opportunité de marché consiste à bénéficier d'une centralité à partir de laquelle une offre commerciale de dépannage peut être proposée. Cette centralité n'est pas possible à l'heure actuelle, mais pourrait devenir une réalité dans l'éventualité d'un redéveloppement ou d'une requalification de bâtiments du quartier.

Quelques interrogations s'imposent à propos de cet axe commercial.

a. Faut-il revitaliser Upper Lachine?

Non. Pour qu'une revitalisation s'impose, il faudrait qu'on y observe un taux d'inoccupation de plus de 15%, ce qui n'est pas le cas. De plus, pour amorcer une démarche dite de revitalisation d'un quartier, il faut au moins la participation des gens d'affaires pour que les constats suivants soient avancés :

- 1. On reconnaît l'existence d'une problématique commerciale qui menace les entreprises.
- 2. Les commerçants sont d'accord pour amorcer une démarche de revitalisation du quartier.

Sans ces conditions, il n'y a pas de revitalisation. Ce que la question implique plutôt, c'est la mise en valeur commerciale de l'artère Upper Lachine.

Dans les conditions actuelles du marché (demande résidentielle, offre commerciale), il n'existe pas de justification pour intervenir sur le quartier. Voir l'item C à cet effet.

b. Faut-il prévoir de plus grandes superficies commerciales?

Pourquoi? La demande non satisfaite localement se dirige là où elle peut aller. De toute façon, la demande locale est trop légère pour supporter de grandes surfaces, quelles qu'elles soient. De plus, il en existe déjà à faible distance. L'introduction de grandes surfaces pose aussi la difficulté de les intégrer physiquement dans le quartier. C'est actuellement impossible et non justifié non plus. Il faut plutôt prévoir des espaces d'accueil pour du commerce de proximité.

c. Comment consolider cet axe commercial?

Il est possible de consolider ce petit secteur en majorant la fonction résidentielle de nouvelles unités. En effet, des évaluations sommaires laissent croire que le redéveloppement des terrains à l'est de Cavendish, de part et d'autre de la rue Saint-Jacques permettrait de construire plusieurs centaines d'unités résidentielles. Or, c'est là qu'il serait possible de créer une centralité commerciale plus adéquate qui accueillera le commerce de proximité, maintenant mieux supporté par une demande résidentielle relevée.

Les effets de cette nouvelle clientèle résidentielle vont dans les faits :

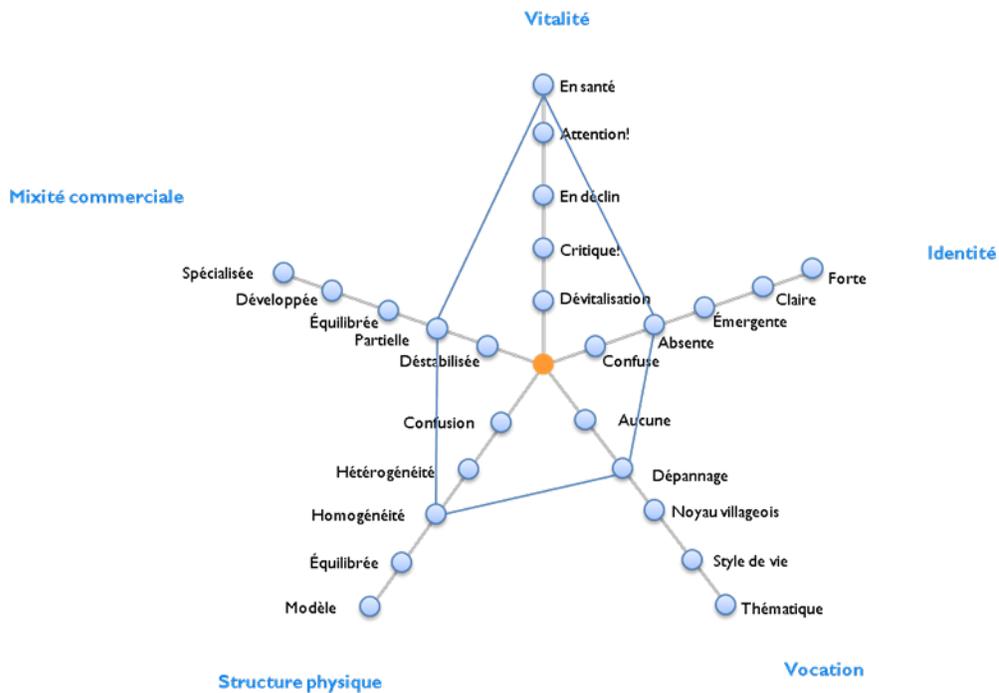
- a. déplacer légèrement l'activité commerciale sur Saint-Jacques, près de Cavendish, car il n'y a pas suffisamment d'espace pour accueillir les besoins d'espace pour les commerces de proximité ;
- b. permettre de rapatrier localement des commerces de base pouvant satisfaire à la demande locale et éviter des déplacements en dehors du quartier ;
- c. permettre de concentrer l'activité commerciale et réduire ainsi les distances entre chaque commerce et favoriser une activité piétonne de magasinage ;
- d. proposer une réutilisation des commerces de Upper Lachine.

3.3.3.3.5 Évaluation qualitative

Une mixité commerciale limitée, une vocation qui peut à peine être qualifiée de dépannage et une hétérogénéité immobilière font de la zone un espace sans identité.

La zone est à 9 minutes de marche du CUSM.

Figure 71. Évaluation qualitative – zone 4.1 Upper Lachine (entre Addington et Saint-Jacques)



3.3.3.4 Zone 4.2. Saint-Jacques (entre rue Addington et l'avenue Oxford)

3.3.3.4.1 Caractéristiques

Ce tronçon propose quelques entreprises aux clientèles variées et régionales. Un traiteur plutôt anonyme et une école de musique forment la tête du tronçon en provenant de l'est. Le tronçon se ferme sur des cliniques psychiatriques et médicales, côtoient une salle de montre de produits de plomberie, et une entreprise de conteneurs. L'immeuble le plus imposant est au coin de Girouard qui abrite quelques commerces (café, portes et fenêtres) sur Girouard. Malgré tout, cet usage aux fins de santé, crée un mur aveugle sans intérêt pour le piéton.

Figure 72. Saint-Jacques (entre Addington et Oxford)



3.3.3.4.2 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|--|--|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | Sur rue En santé Amélioration continue | |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | Destination commerciale | Usages sans lien entre eux Variable |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | | De transit |

L'offre commerciale à proprement parler est restreinte. Seul le commerce de musique satisfait à cette définition. Les autres usages relèvent plutôt des services professionnels et d'entreprises de construction. La faible valeur "commerciale" peut expliquer l'usage des espaces par ces entreprises qui servent une clientèle régionale qui s'y déplace par destination.

3.3.3.4.3 Menace

Une occupation au sol d'autres entreprises reliées à l'automobile viendrait banaliser ce tronçon qui s'est bien amélioré au fil du temps.

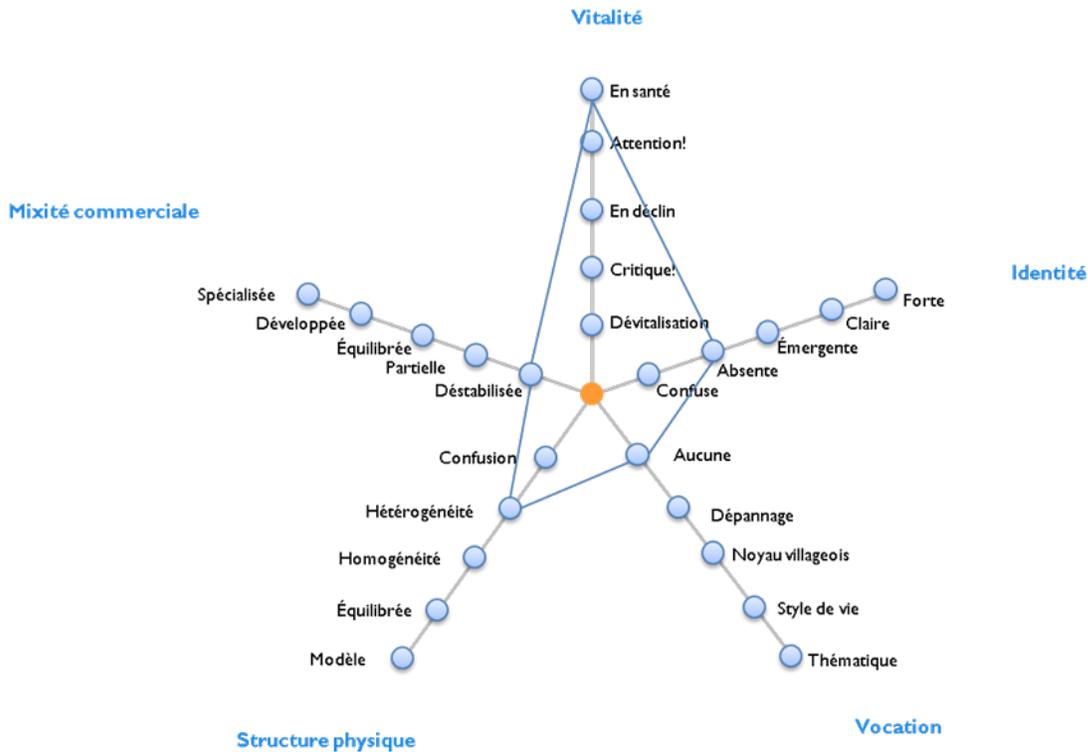
3.3.3.4.4 Opportunité

Les quelques terrains entre Old Orchard et Oxford, du côté sud de Saint-Jacques, pourraient accueillir des immeubles à bureaux. Cet usage ne représente pas un attrait pour les piétons, maintiendrait le fil des transformations en services professionnels déjà amorcés et compléterait les disponibilités d'espace restreintes du tronçon.

Le trajet vers le CUSM est de 10 minutes à pied.

3.3.3.4.5 Évaluation qualitative

La relance immobilière à partir de la rue Girouard est envisageable, notamment pour des espaces à bureaux. Elle permettrait la création d'emplois et ajouterait des consommateurs qui pourraient fréquenter la fonction commerciale d'Upper Lachine. L'espace actuel n'offre pas d'opportunités pour du développement commercial.



3.3.3.5 Zone 4.3. Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield)

Ce tronçon de rue est désormais célèbre à Montréal pour la fonction automobile qui l'occupe presque entièrement. L'activité d'affaires est principalement concentrée sur la partie sud de la rue. Il n'y a pas de commerce de proximité.

Figure 73. Rue Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield)



3.3.3.5.1 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|--|--|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | En santé | Précarité de l'accès Peu attrayante Peu séduisante |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | Unidimensionnelle Bonne densité Thématique véhiculaire et d'entreposage | Variété des marges avant |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | Évocateur | Très faible Nul, à maturité |

Malgré la thématique dominante automobile, le lieu ne réussit pas à créer une opinion positive de la fonction d'affaires. Le stationnement en marge avant y est limité et la configuration des cases est variable selon l'établissement, rendant difficile l'accès au commerce.

3.3.3.5.2 Menace

Il y a déjà une saturation de commerces véhiculaires dans l'espace d'affaires. L'ajout de commerces similaires contribuerait à densifier une offre déjà encombrée et difficile d'accès, les cases de stationnement y étant très limitées.

La circulation rapide sur le tronçon de la rue Saint-Jacques nuit à l'accessibilité des entreprises et peut constituer une cause de risque pour les usagers, notamment pour ceux qui arrive de l'est pour tourner à gauche dans le commerce.

3.3.3.5.3 Opportunité

Il n'existe que peu de disponibilité d'espace dans cette zone, de sorte que l'opportunité réside dans la requalification globale des abords du côté Sud de la rue Saint-Jacques.

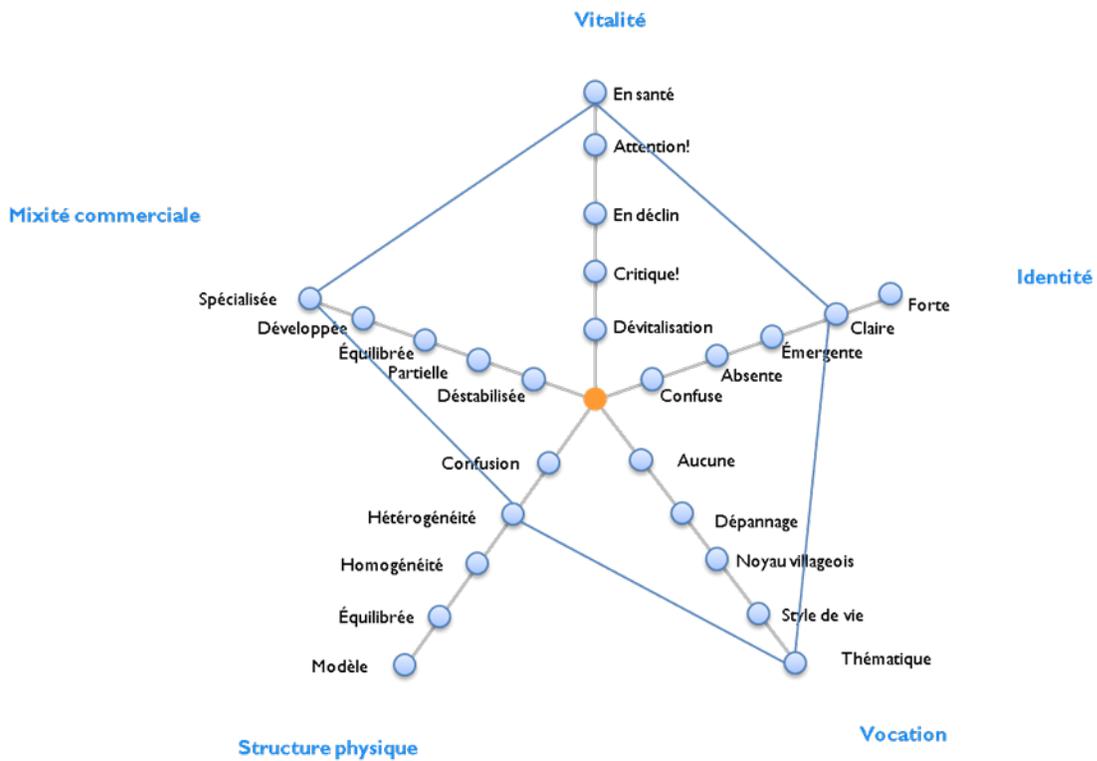
L'élimination de ces commerces n'amointrira pas l'offre commerciale de l'arrondissement. Les établissements qui y ont élu domicile constituent une concentration thématique d'entrée de gamme. Il n'existe pratiquement aucun lien de causalité entre leur présence et la proximité d'un marché résidentiel. La requalification peut utiliser les terrains de faible profondeur pour en faire un parc linéaire, afin de mettre en valeur la vue vers le Sud.

3.3.3.5.4 Évaluation qualitative

Une vocation orientée sur l'automobile. Ici, l'on assiste à une identité et à une vocation claires, mais insatisfaisantes en termes de qualité et de l'image

La zone est à 14 minutes de marche du CUSM.

Figure 74. Évaluation qualitative - zone 4.3 Saint-Jacques (entre Oxford et Beaconsfield)



3.3.3.6 Zone 5. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield)

3.3.3.6.1 Caractéristiques

Cette zone commerciale est entièrement consacrée à l'automobile. La relative qualité des entreprises qui y sont situées laisse croire à une concentration thématique d'entrepreneurs en incubation. Les entrées de commerce y sont difficiles d'accès lorsque la circulation y est dense.

Figure 75. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield)



3.3.3.6.2 Forces et faiblesses

| | Forces | Faiblesses |
|--|----------|---|
| <i>Le pouvoir de constatation</i> | | |
| Accessibilité / Stationnement Signalisation commerciale Taux d'occupation Image | En santé | Accessibilité difficile Peu attrayante Froide et non accueillante |
| <i>Le pouvoir de distinction</i> | | |
| Cohérence du mix Granularité immobilière Organisation spatiale Clarté du rôle | | Unidimensionnelle Élevée Non structurée Desserte véhiculaire d'entrée de gamme |
| <i>Le pouvoir d'attraction</i> | | |
| Sens du lieu Indice de séduction Multifonctionnalité Potentiel de croissance | | Thématique automobile Nul |

L'offre commerciale axée sur l'automobile perdure et date d'une autre époque. Toutefois, le taux d'occupation constamment élevé laisse croire à l'existence d'un marché pour cette offre qui s'isole de plus en plus du quartier dans lequel elle s'insère. Cette zone semble être une fenêtre sur le passé qui semble de plus en plus en contradiction avec le présent.

3.3.3.6.3 Menace

Des investissements en rénovation et en amélioration du contexte immobilier de cette zone signaleraient un désir d'affirmer davantage la vocation de cette zone. Tout ajout relié à la thématique automobile viendrait affaiblir davantage le taux d'attractivité du lieu. En fait, la menace consiste à des investissements supplémentaires qui consolideraient la vocation de ce tronçon.

3.3.3.6.4 Opportunité

Elle repose sur une requalification complète de cette offre commerciale. La profondeur des terrains augmente à partir de la rue Beaconsfield et devient plus importante à la hauteur de Cavendish de même qu'à la hauteur de l'avenue Hampton et du carrefour Upper-Lachine/Saint-Jacques.

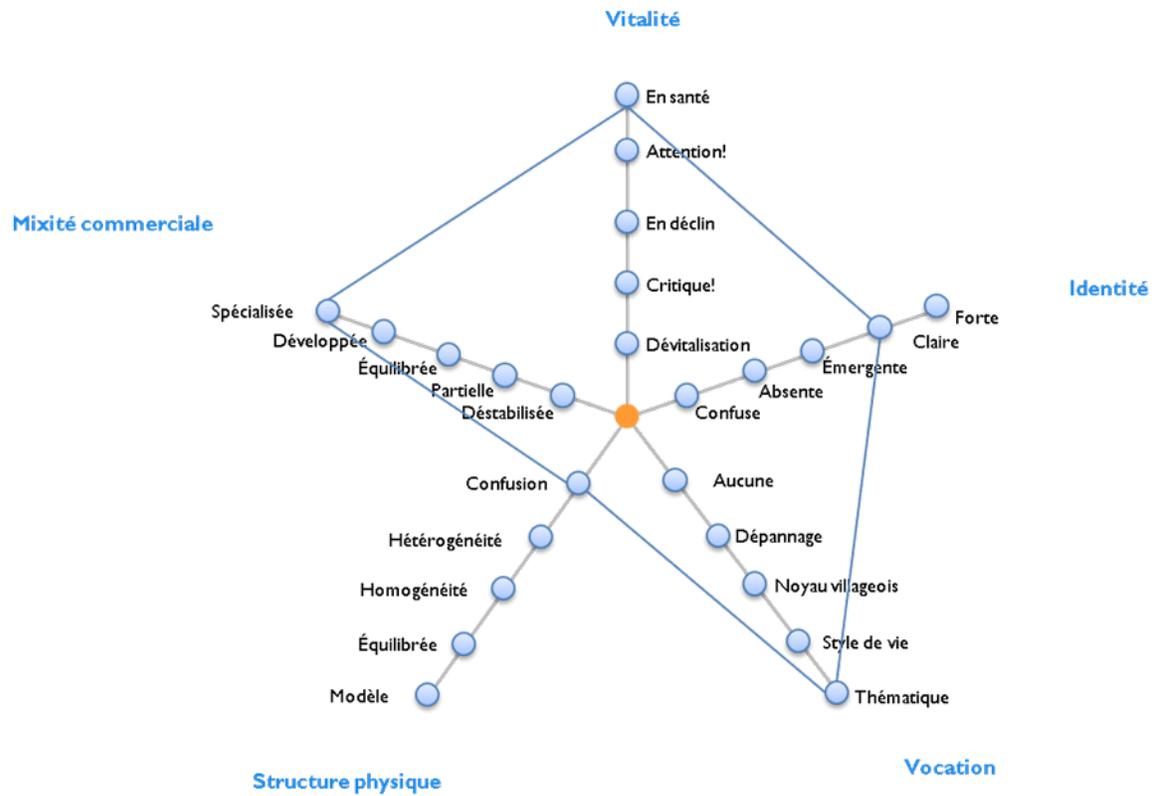
La transformation de la rue Saint-Jacques en boulevard urbain permettrait de réduire la vitesse de circulation et peut-être même de dévier un trafic lourd vers d'autres alternatives.

3.3.3.6.5 Évaluation qualitative

La fonction commerciale est en santé. Il n'y a pratiquement pas d'espace à louer. Bien que l'identité soit claire, elle n'est pas convaincante en termes d'attraits pour le visiteur. Les façades sombres, peu entretenues, les entrées difficiles d'accès, souvent restreintes même par le commerce n'incitent guère à la fréquentation des établissements.

Le trajet vers le CUSM est de 21 minutes à pied.

Figure 76. Saint-Jacques (entre Cavendish et Beaconsfield)



3.3.4 Évaluation globale

L'évaluation des fonctions commerciales des zones du secteur Saint-Raymond met en évidence une quantité de disparités.

De toutes les zones, seule celle de Sherbrooke (entre Décarie et Claremont) offre une fonction commerciale étendue et de qualité aussi. Les autres zones comprennent des offres commerciales partielles de quartier alors que la zone Saint-Jacques, dédiée à l'automobile, semble être un vestige d'une époque passée.

L'étendue limitée de l'offre commerciale de chaque zone, sauf celle de Sherbrooke à l'Ouest de Décarie, oblige les résidents à se déplacer vers d'autres centres d'affaires pour combler leurs besoins de consommation.

3.3.4.1 Positionnement d'affaires

Le tableau suivant présente un résumé des positionnements d'affaires des zones commerciales.

Figure 77. Positionnement des zones d'affaires

| Zones commerciales | Positionnement | Distance de marche du CUSM |
|--|---|----------------------------|
| 1.1 Maisonneuve (Décarie et Sainte-Catherine) | Desserte de restauration | 2 minutes |
| 1.2 Boulevard Décarie (Maisonneuve et Saint-Jacques) | Fonction résidentielle | 5 minutes |
| 2. Sherbrooke (Décarie et Claremont) | Desserte de quartier de type style de vie | 6 minutes |
| 3. Sherbrooke (Harvard et Décarie) | Desserte partielle de quartier | 11 minutes |
| 4.1 Upper Lachine (Addington et Saint-Jacques) | Desserte partielle de quartier | 9 minutes |
| 4.2 Saint-Jacques (Addington et Oxford) | Desserte de services | 10 minutes |
| 4.3 Saint-Jacques (Oxford et Beaconsfield) | Vocation automobile | 14 minutes |
| 5. Saint-Jacques (Cavendish et Beaconsfield) | Desserte de spécialité de type automobile | 21 minutes |

Les deux zones les plus susceptibles de bénéficier d'un trafic de travailleurs et de clientèles associées au complexe hospitalier sont le boulevard de Maisonneuve et la rue Sherbrooke des zones 1 et 2.

3.3.4.2 Les liens avec le CUSM

Fréquenter une zone commerciale relève de critères d'attraction et de pertinence pour l'utilisateur.

En premier lieu, l'utilisateur est principalement un travailleur dont les disponibilités sont restreintes sur l'heure des repas (matin, midi, soir puisqu'il y aura vraisemblablement trois quarts de travail, selon les services de santé) et faibles avant ou après les heures de travail. Donc, le contexte de vie de l'utilisateur potentiel définit la gamme des usages qui peut l'intéresser. La restauration, les produits de dépannage et

les boutiques commerciales font partie des usages privilégiés. Il y a aussi des usages plus précis qui visent les patients, leurs accompagnateurs et leurs visiteurs. Ces usages seront offerts sur les lieux mêmes du CUSM. Ainsi, l'offre contextuelle représente les besoins et attentes des clientèles.

En second lieu, la reconnaissance des usages n'équivaut pas automatiquement à leur adoption. La qualité de l'offre commerciale, la profondeur du mix de produits et sa pertinence de même que l'appréciation visuelle du commerce vont jouer dans le taux d'attractivité de la destination.

En troisième lieu, l'accessibilité des commerces, réelle ou perçue, constitue un avantage ou une barrière aux yeux de l'utilisateur. Ce critère comprend la distance d'accès (à pied), la reconnaissance aisée du commerce sur la rue (en véhicule) et l'entrée sur le terrain du commerce (en véhicule).

Il est possible de schématiser ces critères pour chacune des zones commerciales.

Figure 78. Conditions de fréquentation

| Zones commerciales | Offre contextuelle | Pertinence de l'offre | Accessibilité | Distance de marche du CUSM |
|--|--------------------|-----------------------|---------------|----------------------------|
| 1.1 Maisonneuve (Décarie et Sainte-Catherine) | Limitée | Restreinte | Forte | 1 minute |
| 1.2 Boulevard Décarie (Maisonneuve et Saint-Jacques) | Faible | Nulle | Bonne | 5 minutes |
| 2. Sherbrooke (Décarie et Claremont) | Forte | Forte | Moyenne | 6 minutes |
| 3. Sherbrooke (Harvard et Décarie) | Limitée | Faible | Faible | 11 minutes |
| 4.1 Upper Lachine (Addington et Saint-Jacques) | Restreinte | Nulle | Nulle | 9 minutes |
| 4.2 Saint-Jacques (Addington et Oxford) | Limitée | Faible | Bonne | 10 minutes |
| 4.3 Saint-Jacques (Oxford et Beaconsfield) | Limitée | Faible | Moyenne | 14 minutes |
| 5. Saint-Jacques (Cavendish et Beaconsfield) | Non pertinente | Négative | Nulle | 21 minutes |

La proximité apparente ne constitue pas un gage automatique de fréquentation des clientèles. La présence du CUSM s'insère dans des trames urbaines déjà tissées dont l'effet sera négligeable ou nul pour les zones 3, 4 et 5 et accessoire pour les zones 1 et 2.

De plus, l'attraction des zones 1 et 2 sera d'autant réduite par la présence d'une fonction commerciale à l'intérieur du complexe hospitalier. Les premières estimations établissent à environ 3 000 mètres carrés l'espace qui sera dédié au commerce.

3.3.4.3 Tendances et perspectives

En matière commerciale, la tendance favorise la création de desserte communautaire ou de quartier et de desserte de proximité. En effet, le besoin d'assurer la plus grande autonomie commerciale locale possible permet de créer ou de renforcer des centralités d'affaires. Le pouvoir d'attraction de ces centralités s'exerce également sur les entreprises de service dont l'offre est aussi reliée aux clientèles du

quartier. Ces entreprises facilitent une occupation aux étages et ont pour effet de varier les clientèles de la zone d'affaires.

Voici quelques observations à cet effet.

a. Nouveaux clients ≠ nouvelle offre

L'arrivée du CUSM et des nombreux employés ajoute à la demande locale des zones 1 et 2. Les commerces qui y prévalent servent une clientèle établie et cet apport de nouveaux clients potentiels sera considéré comme un gain de localisation. Ce boni de clientèle est ce qu'il est: une masse transitoire de consommateurs dont le contexte de vie est le travail. Ce surplus de clientèle peut être absorbé par les commerces en place et ne justifie pas la création d'une nouvelle offre d'affaires. D'ailleurs, le CUSM planifie une offre commerciale en ses murs.

b. Maintenir le périmètre commercial actuel

La tentation sera forte d'étendre le périmètre commercial de la rue Sherbrooke vers le Sud via les rues transversales. On pourrait même évoquer qu'elles offrent déjà du commerce et que le prolongement ne constitue qu'un développement naturel des affaires du quartier. Il est important de résister à cet argument, car l'apport du CUSM n'est que partiel à la vocation commerciale locale. Nous sommes d'avis qu'il y aura une certaine affluence, mais elle ne se manifesterait pas de manière à créer des bouchons de chalandise dans les commerces. Cependant, il peut être intéressant pour les commerces actuels de développer une offre de services qui tienne compte de cette demande et de la servir autrement. Par exemple, la réservation, les commandes sur Internet, la livraison sont des moyens de servir la nouvelle clientèle sans gêner les habitudes des clients actuels.

c. Une offre de bureaux de santé sur Sherbrooke?

Doit-on favoriser une insertion de bureaux reliés à la santé sur Sherbrooke ou dans les autres zones? Idéalement, le bureau ne doit pas remplacer le logement, surtout si le taux d'inoccupation est faible. Le transfert du logement au bureau crée d'autres enjeux, dont celui du stationnement pour les employés et pour les clients. Or, la rue Sherbrooke n'a pas de cases à revendre. Nous estimons qu'il est pertinent de ne pas favoriser les entreprises de services sur la rue Sherbrooke.

L'offre doit plutôt être le plus possible intégrée au CUSM ou située sur la rue Maisonneuve ou ailleurs. Les services de santé représentent des destinations pour les usagers et ces derniers sont prêts à se rendre là où il faut pour y avoir accès. Ainsi, si l'offre locale est à maturité, aucune intervention municipale ne doit favoriser l'implantation de services dans ce qui est déjà un cadre bâti complet et utilisé.

Le constat commercial met en perspective que les quartiers actuels du secteur Saint-Raymond disposent de leur propre dynamique commerciale. Pour le moment, ces dynamiques s'offrent à une nouvelle et future clientèle dans leurs propres termes. Il restera à voir si des changements de dynamique s'avèreront nécessaires pour profiter de ce nouveau potentiel d'affaires que peut représenter le projet du CUSM.

3.4 Marché de bureaux et services d'appoint de soins de santé

3.4.1 Caractéristiques de l'offre actuelle

En date du 1^{er} septembre 2012, l'offre en espaces de bureaux et services d'appoint de soins de santé peut être estimée à environ 30 000 mètres carrés sur le site du territoire à l'étude. L'offre actuelle se trouve principalement localisée à l'est de l'autoroute 15 et se concentre sur les artères Sherbrooke ouest et de Maisonneuve. La balance des espaces de bureau se situe sur la rue Saint-Jacques à l'intersection de Girouard.

Figure 79. Répartition estimée des espaces de bureaux et services d'appoint de soins de santé dans le secteur à l'étude

| Adresse | Emplacement/ type d'activité | Construction | Superficie (m2) | Détails |
|---------------------|---|--------------|------------------|---|
| 5165 Sherbrooke | Plaza Vendôme | n.d | 4 000,00 | Soins infirmier à domicile / Société de l'Alzheimer |
| 5122 Sherbrooke | Bureaux de médecins | 1920 | 713,80 | 6 locaux |
| 5025 Sherbrooke | Centre médical Westmount | 1968 | 1 643,30 | 63 locaux (clinique médicale et pharmacie au rdc) |
| 2100 avenue Marlowe | Société de santé et bien-être de la Communauté centre-ouest | n.d | 3 480,76 | 149 locaux |
| SOUS-TOTAL | | | 9 837,86 | 32,71% |
| 5100 de Maisonneuve | Bureaux de la compagnie Aéroplan | 1985 | 11 334,54 | Propriétaire : CUSM |
| 5109 de Maisonneuve | Clinique physiothérapie | 1931 | 377,80 | Deux locaux / Résidence transformée en bureau |
| 5153 de Maisonneuve | Clinique dentaire | 1930 | 157,20 | Max 60% d'activité non-résidentielle |
| 5135 de Maisonneuve | Espace bureaux vacant | 1924 | 418,50 | Résidence transformée en bureau |
| 5175 de Maisonneuve | Clinique médicale d'urgence | 1929 | 431,30 | Résidence transformée en bureau |
| 5252 De Maisonneuve | Place Vendôme | 1984 | 2 747,60 | 27 locaux (Propriétaire : CUSM) |
| 5311 de Maisonneuve | Bureau de la compagnie Otis | 1961 | 2 275,80 | Compagnie spécialisé en ascenseur |
| SOUS-TOTAL | | | 17 742,74 | 58,99% |
| 5515 Saint-Jacques | Clinique médicale Sud-ouest | 2008 | 1 082,00 | Clinique médicale, pharmacie et bureaux |
| 5545 Saint-Jacques | Clinique médicale J.E. Hanger | 1953 | 1 177,90 | Clinique médicale |
| 5476 Upper Lachine | Local commercial de bureau/ médical | 1955 | 237,90 | Espace vacant |
| SOUS-TOTAL | | | 2 497,80 | 8,30% |
| TOTAL | | | 30 078,40 | 100,00% |

3.4.1.1 Rue Sherbrooke Ouest

Près du quart de l'offre d'espace de bureaux et de services d'appoint de soins de santé du secteur à l'étude se trouve sur la rue Sherbrooke Ouest. Ces activités s'effectuent généralement aux étages supérieurs de locaux commerciaux situés au rez-de-chaussée. On y retrouve exclusivement des bureaux en lien avec le domaine de la santé soit des bureaux de médecins, un centre médical, un centre pour les soins infirmiers à domiciles, des organismes en lien avec la santé, etc. Les espaces de bureaux s'implantent dans des bâtiments présents dans le secteur depuis plusieurs années et présentant un bon niveau d'entretien.



Figure 80. 5165 Sherbrooke Ouest, Plaza Vendôme



Figure 81. 5025 Sherbrooke Ouest, Centre médical Westmount



Figure 82. 5122 Sherbrooke, Cabinet de médecins

3.4.1.2 Boulevard de Maisonneuve

La plus grande concentration d'espaces de bureaux et services d'appoint de soins de santé du secteur à l'étude se trouve sur le boulevard de Maisonneuve, soit la rue directement attenante par le nord au CUSM. Ces activités se concentrent principalement dans deux bâtiments – le 5252 et le 5100 de Maisonneuve – propriété du centre universitaire de santé McGill. L'îlot accueillant ces deux bâtiments fait d'ailleurs actuellement l'objet d'une réflexion stratégique quant à sa future vocation (voir délimitation de l'îlot sur le plan suivant). Le 5100 de Maisonneuve est actuellement occupé par la compagnie Aeroplan, dont le bail vient à échéance à l'ouverture du CUSM, en 2015. Le 5252 de Maisonneuve quant à lui, accueille des locaux de professionnels de la santé. Ces deux bâtiments, situés de part et d'autre de la station de métro Vendôme, ont été construits au milieu des années 1980 et présentent un très bon niveau d'entretien.

On ne retrouve qu'un espace de bureaux non dédié à des activités médicales ou paramédicales, au 5311 boulevard de Maisonneuve, soit le bâtiment accueillant les bureaux de la compagnie Otis Canada (services d'ascenseur) situés à l'intersection de Décarie.

La balance des espaces de bureaux s'implante dans des bâtiments initialement résidentiels, construits dans les années 1930, réaffectés complètement ou partiellement à des usages de bureaux et services d'appoint de soins de santé. Ces espaces sont actuellement occupés soit par des cliniques d'urgence, de

physiothérapie ou sont vacants. Leur niveau d'entretien varie d'un bâtiment à l'autre tel que le démontrent les photos ci-dessous.



3.4.1.3 Saint-Jacques et Upper Lachine

Sur la rue Saint-Jacques, à l'intersection de Girouard, deux cliniques médicales offrent divers services en soins de santé. Le 5514 Saint-Jacques, la clinique médicale du Sud-Ouest, occupe un édifice récent, construit en 2008, tandis que la clinique J.E. Hangers occupe un édifice construit dans le début des années 50.



Figure 83. 5545 Saint-Jacques, Clinique J.E Hanger



Figure 84. 5515 Saint-Jacques, Clinique du Sud-ouest

3.4.2 Dynamique du marché de bureaux et de services d'appoint en soins de santé

Le secteur d'étude se caractérise présentement par une offre sporadique en services d'appoint en soins de santé, essentiellement implantés aux abords du CUSM, sur le boulevard de Maisonneuve ouest et la rue Sherbrooke ouest (à l'est de Décarie), et dans une moindre mesure, sur le rue Saint-Jacques, à l'ouest de l'intersection avec l'autoroute Décarie.

Le quadrilatère, délimité par le boulevard Décarie, le boulevard de Maisonneuve, la rue Sainte-Catherine et la limite nord du site Glen, fait présentement l'objet d'une réflexion stratégique quant à sa vocation future. Il est présentement occupé par un terrain vacant, propriété de la ville de Montréal, occupé comme stationnement (au coin de Décarie), de deux édifices à bureaux (5252 et 5100 de Maisonneuve), propriétés du centre universitaire de santé McGill, de la station de métro Vendôme et d'un terrain vacant (au coin de Sainte-Catherine), propriété du groupe Provigo. Les orientations envisagées pour ce quadrilatère pourraient être liées directement au fonctionnement du CUSM (combler le manque d'espace au sein du site du Glen), mais il est également à l'étude d'y accueillir d'autres activités complémentaires, en lien avec les activités universitaires et de recherche du CUSM.

La dimension stratégique de ce quadrilatère est également très nette si l'on se penche sur les pressions foncières dont il fait l'objet ces dernières années. La division de l'urbanisme de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce reçoit en effet plusieurs demandes d'information sur la possibilité de changer le zonage de la part de propriétaires fonciers (et dans très peu de cas, de la part d'acheteurs potentiels) pour des projets de développement de services d'appoint de soins de santé, souvent associés à un développement commercial ou résidentiel avec une densité plus forte que celle prescrite par le zonage³². Pour la seule année 2012, l'arrondissement a ainsi reçu près d'une dizaine de demandes

³² Entretien du 19 septembre 2012 avec la Direction de l'aménagement urbain et des services aux entreprises, Division de l'urbanisme, arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce.

d'information concernant des modifications de zonage pour le secteur du boulevard de Maisonneuve, entre le boulevard Décarie et l'avenue Claremont. Les projets envisagés, la plupart à une simple étape d'ébauche, se caractérisent généralement par une densification du tissu urbain existant et par une mixité des fonctions (résidentiel, commercial et services d'appoint de soins de santé). Notons que le plan d'urbanisme et le zonage actuel ne permet que les activités et la densité déjà présente dans le secteur. Les démarches ponctuelles de changement de zonage n'ont pas été encouragées, dans la mesure où l'arrondissement est dans l'attente des résultats des études présentement en cours visant à déterminer la vocation de ces espaces ainsi que des résultats découlant de la consultation publique.

Les impacts sur les services d'appoint en soins de santé s'expriment donc particulièrement à proximité de la station de métro Vendôme et du site du CUSM, le long du boulevard de Maisonneuve, et dans une moindre mesure, le long de la trame multiservice de la rue Sherbrooke Ouest (densément construite et avec peu de lots vacants, celle-ci présente peu de terrains disponibles pour de nouveaux projets de construction) et sur la rue Saint-Jacques, à proximité de l'accès principal du CUSM.

4. Conclusion de l'étape 1

Au terme de cette première étape, un certain nombre de conclusions peuvent être formulées sur les caractéristiques du milieu récepteur et la dynamique des marchés résidentiel, commercial et de bureau / services. Ces constats permettront, lors de l'étape 2, d'identifier les potentialités de développement du secteur d'étude pour ensuite formuler à l'étape 3 des recommandations stratégiques afin d'assurer un développement qui améliore le milieu et le cadre de vie de la partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-Grâce.

Mentionnons toutefois que le secteur de l'habitation, du commerce et du bureau constituent des marchés complexes, influencés par une multitude de facteurs. Il est donc relativement difficile d'isoler l'impact ou les effets spécifiques d'une seule de ces variables – telle que l'arrivée d'un équipement d'envergure – sur le dynamisme et les potentialités de développement.

Ainsi, l'ensemble des variables considérées pour le secteur d'étude n'ont pas permis d'identifier des signes perceptibles de pressions foncières significatives, en lien avec les effets d'annonce du CUSM.

Au vu des variables considérées dans la présente étude, il est clair que pour les secteurs déjà bien constitués aux abords du site Glen et dans Saint-Raymond, les effets d'annonces CUSM n'ont pas été accompagnés, pour l'heure, d'impacts significatifs sur le cadre bâti et le marché résidentiel.

En outre, si la réalisation d'un projet d'envergure comme celui du CUSM peut contribuer à créer des opportunités de développement dans son milieu d'insertion, l'ampleur des impacts dépendra des caractéristiques du milieu récepteur, des composantes du projet et de son environnement de marché à plus grande échelle. Ce sont l'ensemble de ces caractéristiques qui orienteront les opportunités de développement.

Il est apparu très tôt dans les analyses que le secteur d'étude s'inscrivait dans le contexte dynamique de la zone centrale de l'île de Montréal. Il a été démontré que celle-ci se caractérisait par la mise en chantier de nombreux projets d'envergure, devant assurer d'ici les prochaines années une offre de logements de plus de 30 000 unités (pour les projets connus), situés pour la plupart à moins de 30 minutes en transports en commun du site Glen.

Or, les caractéristiques du milieu récepteur risquent de complexifier la mise en valeur du secteur d'étude. En effet, le sud du quartier Saint-Raymond, identifié comme un secteur susceptible de faire l'objet d'une requalification à des fins résidentielles, présente toutefois des conditions de redéveloppement moins avantageuses que les autres pôles de développement du centre de l'île (Griffintown, Bassin du Havre, triangle Namur-Jean-Talon, Hippodrome Blue Bonnets, etc.), dans la mesure où on y retrouve un milieu moins attrayant et peu de terrains facilement développables.

Au niveau du marché commercial, il a été souligné que la proximité spatiale du CUSM ne constituait pas automatiquement un gage de fréquentation des clientèles sur les milieux environnants. En effet, le projet du CUSM s'insère dans des trames urbaines déjà tissées. L'effet sera négligeable ou inexistant pour l'ensemble du secteur Saint-Raymond et il sera accessoire pour les zones situées aux abords du projet, sur le boulevard de Maisonneuve et la rue Sherbrooke. La fonction commerciale d'Upper Lachine

demeure partielle, en deçà d'une vocation de dépannage. Cette situation est probablement due à une faible densité résidentielle ne procurant pas de demande suffisante pour favoriser l'épanouissement d'une fonction commerciale plus adaptée. Actuellement, la granularité commerciale³³, réduit leur taux d'attractivité. La faible teneur de l'offre commerciale actuelle d'Upper Lachine favorise des déplacements vers la rue Saint-Jacques Ouest pour satisfaire les besoins alimentaires.

Les opportunités de développement pour le marché du bureau et des services d'appoint en soins de santé sont quant à elle relativement concentrées sur le secteur d'étude, en raison des disponibilités foncières limitées. Le quadrilatère de Maisonneuve, entre Décarie et Sainte-Catherine, constitue ainsi un îlot de réflexion stratégique de la part du CUSM pour l'implantation de ce segment de marché.

De manière générale, l'incertitude associée aux calendriers de réalisation de projets d'envergure comme les hôpitaux a tendance à ralentir à court terme l'investissement des promoteurs. De ce fait, la pression foncière peut déjà être présente sans toutefois être observable au niveau des transactions récentes. La variable temporelle est ainsi un enjeu décisif dans l'observation des phénomènes de transformation du milieu.

Finalement, les analyses du milieu récepteur et des tendances des marchés structurelles tendent à montrer que d'ici la date d'ouverture officielle du CUSM et dans les prochaines années, le secteur d'étude risque davantage de subir les effets de la concurrence des nouveaux pôles de développement de la zone centrale de l'île que de profiter de cette dynamique d'attraction positive.

Les impacts à plus long terme dépendront quant à eux des stratégies qui seront identifiées et mises en place pour soutenir le développement du secteur.

³³ La granularité commerciale renvoie à l'étalement des commerces sur la rue.

Étape 2 - Potentiels, effets et enjeux

Introduction

Les analyses et études réalisées à la section précédente ont permis de documenter les constats, tendances et perspectives en matière de marché résidentiel, commercial et de bureau/services dans le secteur d'étude aux abords du CUSM, ainsi que dans la grande région métropolitaine, sur l'île de Montréal et l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce.

Il s'agit dans cette deuxième étape d'identifier les enjeux et potentiels de développement du secteur à l'étude, associés à chacun de ces marchés, et au regard de la réalisation du projet du CUSM.

Pour ce faire, cette étape consiste en la réalisation des objectifs spécifiques suivants :

Marché résidentiel :

- L'identification des portions du secteur d'étude qui seraient les plus susceptibles d'être redéveloppées à des fins résidentielles ;
- La réalisation d'un inventaire des terrains vacants sur le secteur d'étude ;
- L'estimation du nombre d'unités résidentielles potentielles par sous-secteurs, sur les lots vacants et les terrains susceptibles de faire l'objet d'une requalification ;
- L'identification des types de logements à favoriser et des clientèles visées ;
- La caractérisation des impacts de tels redéveloppements sur les milieux environnants ;

Marché commercial et de bureaux/services d'appoint de soins de santé :

Le potentiel estimé au niveau résidentiel constituera un intrant au niveau commercial. En parallèle, l'analyse de la programmation du CUSM permettra de comprendre les limites ou les opportunités qu'elle propose au secteur considéré.

Pour estimer le potentiel de développement commercial, les données suivantes seront documentées :

- L'estimation du potentiel de dépenses des travailleurs et des futurs résidents s'appuyant sur les données secondaires disponibles ;
- L'estimation des effets réels anticipés des travailleurs et futurs résidents sur la structure commerciale actuelle ;
- L'estimation des superficies commerciales potentiellement développables en lien avec les développements résidentiels estimés ;
- L'estimation des impacts de ces développements sur le milieu environnant.

1. Perspectives et potentiel de développement résidentiel du milieu concerné

L'analyse des potentiels et enjeux de développement résidentiel du secteur d'étude vise à valider les opportunités de développement par sous-secteur, à estimer le nombre d'unités résidentielles que ceux-ci pourraient accueillir d'ici les dix prochaines années et à définir leur positionnement immobilier en termes de types et de gammes de logements.

Dans le cadre de cette étape, les estimations distingueront le potentiel de développement physique du territoire (en termes de superficies de terrains potentiellement développables), de la capacité estimée d'absorption du marché, en lien avec les caractéristiques du milieu récepteur et les tendances économiques d'ores et déjà identifiées. L'estimation du nombre d'unités résidentielles que le territoire pourrait accueillir d'ici les dix prochaines années sera donc le résultat de ces estimations.

Les effets et enjeux de ces nouveaux développements seront ensuite détaillés de manière à évaluer les transformations qui pourraient être engendrées sur le cadre bâti et la structure socio-démographique de la population.

1.1 Potentiel physique de développement des terrains à l'étude

1.1.1 Terrains susceptibles d'être redéveloppés à des fins résidentielles ou mixtes

Lors de la première étape sur les « Constats, tendances et perspectives » de la partie sud-est de l'arrondissement Notre-Dame-de-Grâce, aux abords du CUSM et dans Saint-Raymond, l'analyse du milieu récepteur a permis de caractériser le parc résidentiel existant, la dynamique socio-démographique de la population résidante ainsi que les grandes tendances du marché résidentiel, aux échelles métropolitaine, régionale et locale.

Ces constats ainsi posés, il est possible d'identifier les terrains les plus susceptibles de faire l'objet d'un développement résidentiel, d'ici les dix prochaines années.

Ceux-ci sont essentiellement situés dans le secteur Saint-Raymond, en particulier au sud de la rue Saint-Jacques et au niveau du boulevard Cavendish. Ces terrains présentent toutefois des potentiels physiques de développement variés :

Tissu résidentiel existant

Les lots vacants, inscrits dans un tissu résidentiel déjà bien constitué, offrent des opportunités de développement résidentiel limitées, compte tenu de leur éparpillement et de la petite taille des lots (200 à 300 m²). Les densités et hauteurs proposées devraient s'intégrer au cadre bâti environnant.

Secteur Cavendish

Les lots occupés par des activités commerciales liées à l'automobile, au niveau du boulevard Cavendish, présentent quant à eux des opportunités de développement résidentiel plus importantes. Leur situation dans un environnement urbain déstructuré, dans lequel prédominent des commerces

déconnectés du fonctionnement général du quartier, laisse entrevoir l'opportunité d'une requalification complète à des fins résidentielles. La taille des lots (de 400 à 900 m² pour les lots de taille moyenne et de 1 000 à 18 000 m² pour les lots de plus grande taille) et les caractéristiques du milieu (potentiel de vues, contexte urbain) pourraient permettre un développement de plus forte densité.

Têtes d'îlots

Les têtes d'îlots, sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine, principalement occupés par des commerces liés à l'automobile ou vacants, présentent des opportunités de développement mixte résidentiel aux étages avec un rez-de-chaussée commercial. Leur inscription dans des secteurs résidentiels déjà constitués supposera le développement de densités et de hauteurs adaptées au milieu.

Les têtes d'îlots sur le boulevard de Maisonneuve et la rue Sherbrooke, sur des terrains vacants ou occupées par des édifices offrant un potentiel de recyclage, pourront également faire l'objet de développement mixte – résidentiel aux étages avec un rez-de-chaussée commercial. Sur la rue Sherbrooke, la présence de commerces déjà bien constitués et de qualité, incite à la continuation de ce front bâti commercial. Sur le boulevard de Maisonneuve, la proximité du site Glen et du quadrilatère de réflexion stratégique du CUSM, entre le boulevard Décarie et la rue Sainte-Catherine, incite également à une densification du cadre bâti en lien avec les projets prévus sur la partie sud du boulevard.

Secteur Décarie sud

Les lots occupés par des activités commerciales liées à l'automobile, dans la partie sud du boulevard Décarie, entre Saint-Jacques et Upper Lachine, et situés aux abords du site Glen, présentent également des opportunités de requalification. En effet, le caractère déstructuré de cet axe, associant un tissu résidentiel ancien à des commerces liés à l'automobile (garage, lave-auto, concessionnaire) et des édifices vacants, ainsi que la situation à proximité du site Glen, laisse entrevoir l'opportunité d'une requalification complète à des fins résidentielles (lots de taille moyenne, de 450 à 560 m² et lots de plus grande taille, de 3 000 à 4 600 m²). Les caractéristiques du milieu d'insertion, la proximité du CUSM pourraient de ce fait permettre des développements de plus forte densité.

En revanche, le secteur n'apparaît pas présenter de pertinence forte pour du développement commercial et/ou de bureau, des activités qui seraient plus pertinentes à développer au nord du site Glen, dans le quadrilatère de Maisonneuve et sur les têtes d'îlots du côté nord du boulevard. Il faut en effet comprendre que les édifices actuels du boulevard de Maisonneuve (aux numéros 5100 et 5252) totalisent 286 747 m² d'espaces à bureaux, en excluant les disponibilités du côté Nord du boulevard, ce qui constitue déjà un bassin important de locaux à la disponibilité du CUSM, et ce, en plus des espaces déjà prévus pour ses besoins anticipés.

Secteur Saint-Jacques sud

Les lots occupés par des activités commerciales liées à l'automobile, **au sud de la rue Saint-Jacques, entre le boulevard Cavendish et l'avenue Wilson**, s'inscrivent dans un paysage urbain déstructuré, avec des commerces consommateurs d'espaces et déconnectés du fonctionnement de la vie du quartier. Cette situation laisse entrevoir la possibilité d'une requalification complète de cette offre commerciale vers un développement résidentiel de haute densité, par le remembrement des lots, tirant parti du potentiel de vues de la falaise.

Toutefois, il a été démontré à l'étape précédente que la prédominance de la logique routière, l'enclavement du secteur, l'éventuelle contamination des sols par les activités liées à l'automobile ainsi que la présence contraignante de la falaise Saint-Jacques (capacité portante des sols³⁴), constituaient des contraintes importantes, rendant le secteur vulnérable à la concurrence de secteurs plus accessibles et offrant un cadre de vie plus attractif et aisément développables, au niveau du centre de l'île de Montréal.

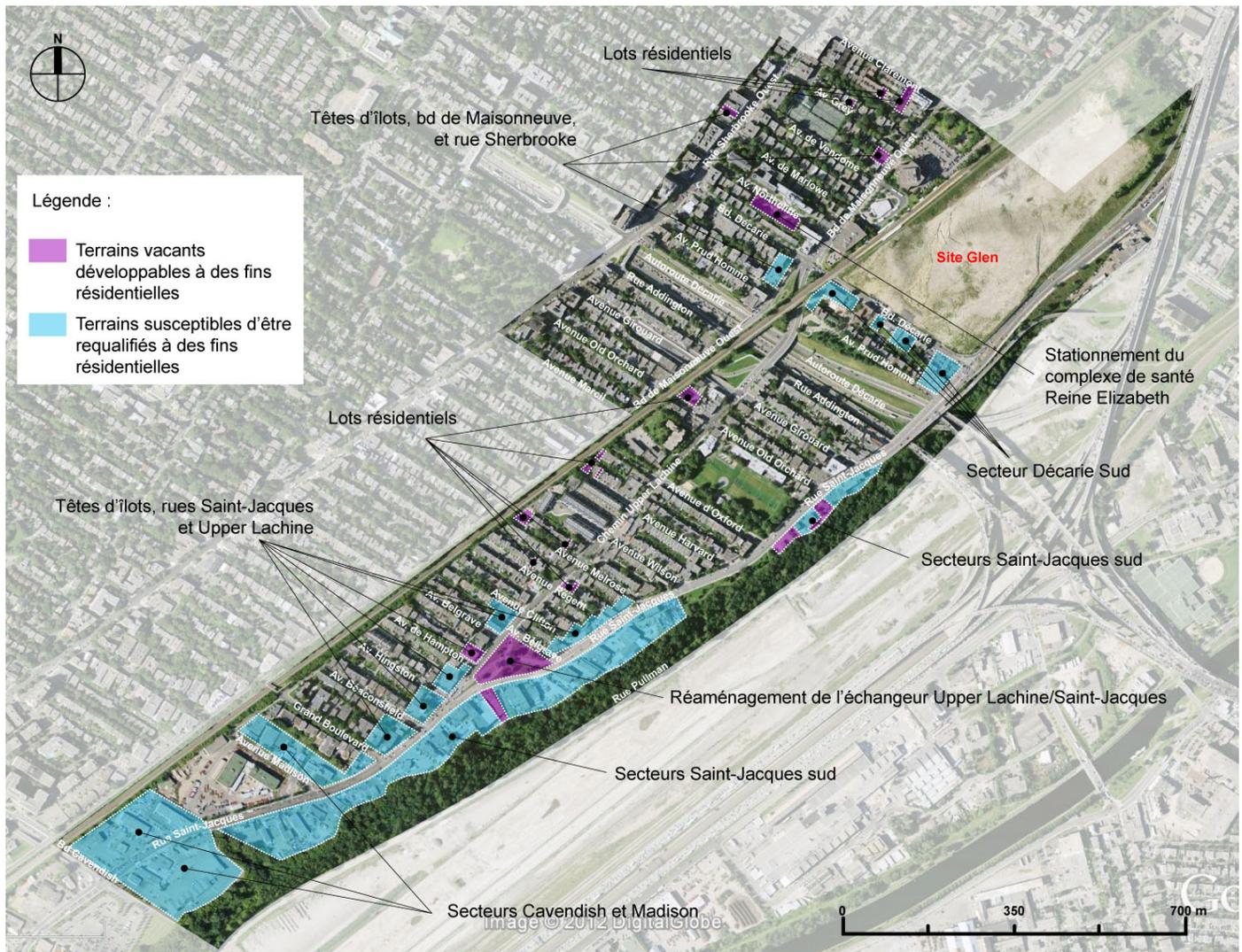
Les lots vacants ou occupés par des activités commerciales liées à l'automobile, **au sud de la rue Saint-Jacques, entre l'avenue d'Oxford et la rue Addington**, localisés à proximité de l'autoroute Décarie et de la cour Turcot, pourraient quant à eux être redéveloppés à des fins de commerces et bureaux / services d'appoint de soins de santé, en lien avec la clinique déjà implantée au coin de Girouard et Saint-Jacques.

Secteur échangeur Saint-Jacques / Upper Lachine

Le réaménagement de l'échangeur Saint-Jacques-Upper Lachine constitue une opportunité de développement à des fins résidentielles pour le quartier Saint-Raymond. Les travaux de réaménagement prévus visent à mettre à niveau l'échangeur surélevé de manière à en simplifier la géométrie, à en faciliter les déplacements et à libérer les terrains occupés par l'infrastructure pour d'autres usages.

³⁴ Selon la proposition du comité technique concernant la vocation et principes de mise en valeur du site de l'Écoterritoire de la falaise Saint-Jacques, « la falaise Saint-Jacques est le fruit de multiples remblayages effectués au fil des années. L'épaisseur des remblais peut atteindre jusqu'à 30 mètres et la crête qui bordait à l'époque la rue Saint-Jacques a été avancée sur une distance de 20 à 100 mètres » (29 janvier 2008). Une étude de sols devra être réalisée pour évaluer la faisabilité technique de constructions résidentielles denses dans ce secteur au sud de la rue Saint-Jacques.

Figure 85. Terrains vacants et lots susceptibles d'être redéveloppés à des fins résidentielles



1.1.2 Simulation du potentiel physique de développement résidentiel

A l'échelle d'un sous-secteur ou d'un îlot, l'expression de la densité résidentielle peut s'exprimer par le rapport entre la superficie totale de plancher d'un bâtiment (superficie nette) et le support foncier (la superficie totale du terrain). Le COS ou coefficient d'occupation du sol correspond à ce rapport.

La simulation réalisée dans le cadre de cette étude s'appuie sur les caractéristiques physiques des terrains vacants et potentiellement redéveloppables, de manière à estimer de manière théorique le nombre d'unités résidentielles possible à construire.

L'identification de ces seuils de densité et des superficies de logements s'est notamment appuyée sur l'analyse de projets réalisés sur l'île de Montréal dans des conditions de milieu comparables.

Figure 86. Projets Norampac et Quartier 54

| Projet | Contexte | Densité moy. (COS) | Étages | Sup. moy. log. | Nb log. |
|--|---|--------------------|-----------------------------------|--|---------|
| Norampac (Rosemont-La-Petite-Patrie) | <ul style="list-style-type: none"> - Ancienne cour ferroviaire réhabilitée - Tissu résidentiel environnant de duplex et triplex - Projet bordé par les voies du CP | ± 3.0 | Bâtiments de 4, 6, 8 et 10 étages | 80 m ² dont logements : - 1 ch. (56 m ²) - 2 ch. (85 m ²) - 3 ch. (105 m ²) | 1163 |
| Quartier 54 (Rosemont-La-Petite-Patrie) | <ul style="list-style-type: none"> - Ancien site des ateliers municipaux réhabilité - Métro à proximité - Tissu résidentiel environnant de duplex et triplex - Projet bordé par les voies du CP | N.D | 3 bâtiments de 8 étages | 60 à 160 m ² dont logements : - 1 ch. (65 m ²) - 2 ch. (85 m ²) - 3 ch. (115 à 138 m ²) | 350 |

Pour le secteur d'étude, le calcul a ainsi été fait sur la base de l'application d'un COS pouvant varier de 1.2 à 3.0, selon les sous-secteurs, et d'une superficie moyenne de logements de 75 à 110 m², selon les clientèles visées.

Il convient également de préciser ici que les densités et les hauteurs (nombre d'étages) proposées ne respectent pas systématiquement les paramètres du Plan d'urbanisme de la ville de Montréal et la réglementation de l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce et feront l'objet d'une analyse et d'une stratégie détaillées à l'étape 3.

Figure 87. Simulation des développements résidentiels potentiels par sous-secteurs d'étude

| Sous-secteurs | Type d'occupation | Sup. lots ³⁵ (en m ²) | Sup. rés. nette ³⁶ (en m ²) | Densité moy. (COS) | Étages | Sup. moy. log. (≈ 1 000 à 1 200 pi.ca.) | Nb log. |
|---|---|---|---|--------------------|--------|---|-------------------|
| Secteurs résidentiels existants | vacants | 4 000 | 6 830 | 1.6 | 2 à 3 | 90 à 110 m ² (≈ 1 000 à 1 200 pi.ca.) | 75 |
| Têtes d'îlots rues Saint-Jacques et Upper Lachine | Commerces automobile | 12 100 | 24 150 | 2.0 | 4 | 80 à 100 m ² (≈ 850 à 1 100 pi.ca.) | 270 |
| Têtes d'îlots bd de Maisonneuve et rue Sherbrooke | vacants édifice Otis | 3 450 | 6 430 | 1.9 | 4 | 75 à 85 m ² (≈ 800 à 900 pi.ca.) | 100 |
| Secteur Décarie sud | Commerces automobile Bâtiments vacants | 5 000 | 8 860 | 1.8 | 3 à 6 | 60 à 70 m ² (≈ 650 à 750 pi.ca.) | 100 |
| Secteur Cavendish et avenue Madison | Commerces automobile | 60 000 | 120 000 | 2.0 | 4 à 6 | 80 à 100 m ² (≈ 850 à 1 100 pi.ca.) | 270 |
| Secteur Saint-Jacques sud | Commerces automobile | 74 000 | 222 000 | 3.0 | 6 à 12 | 75 à 85 m ² (≈ 800 à 900 pi.ca.) | 2 775 |
| Échangeur Saint-Jacques / Upper Lachine | Infrastructures routières | 10 427 | N.D | 2.0 | 4 à 6 | 80 à 100 m ² (≈ 850 à 1 100 pi.ca.) | 150 ³⁷ |

Les caractéristiques physiques des terrains identifiés permettent d'estimer un total d'environ 3 700 unités résidentielles qu'il serait possible de construire sur l'ensemble du secteur d'étude. Toutefois, il est important de préciser ici qu'il s'agit d'un potentiel physique de constructions et non d'un potentiel de développement que le marché pourrait absorber d'ici les dix prochaines années.

1.2 Phasage proposé

Le développement résidentiel est potentiellement envisageable dans le secteur d'étude, dans la mesure où des interventions seront menées au niveau des conflits de cohabitation des fonctions, du cadre bâti, de la mise en valeur des espaces vacants ou sous-utilisés, de la requalification globale du secteur le long de la falaise, ainsi que de la réduction du trafic sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine (voir le détail de ces stratégies à l'étape 3).

De ce fait, et compte tenu des caractéristiques du milieu et des tendances du marché résidentiel précédemment identifiées, les opportunités de développement des différents sous-secteurs ne pourraient se faire que selon un phasage échelonné, à court, moyen et long terme :

³⁵ Source : Infolot, banque cadastrale officielle en date du 9 octobre 2012.

³⁶ La superficie résidentielle nette correspond à la superficie habitable d'un édifice. Le choix a été fait ici de calculer la superficie résidentielle nette comme correspondant à 85% de la superficie résidentielle brute (la superficie au sol occupée par le bâtiment multipliée par le nombre d'étages).

³⁷ Simulations transmises par le service de la mise en valeur et du patrimoine, division d'urbanisme, de la ville de Montréal.

- **A court terme (d'ici 3 à 5 ans)**, les terrains pouvant faire l'objet de nouveaux développements résidentiels sont :
 - Les lots vacants de petite taille inscrits dans le tissu résidentiel existant ;
- **A moyen terme (d'ici 5 à 7 ans)**, les terrains pouvant faire l'objet de nouveaux développements résidentiels sont :
 - Les lots de taille moyenne et de grande taille, au niveau du boulevard Cavendish. Ces développements pourront être facilités par la taille des îlots permettant plus aisément un remembrement et par leur localisation à proximité d'un pôle commercial déjà constitué (Loblaws, SAQ) ;
 - Les têtes d'îlots résidentiels vacants ou occupés par des commerces liés à l'automobile, sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine, ainsi que sur le boulevard de Maisonneuve et la rue Sherbrooke ;
 - Les lots de taille moyenne et de grande taille, présentement occupés par des commerces automobile ou des édifices vacants, dans le secteur Décarie sud ;
- **À plus long terme (d'ici 7 à 10 ans et plus) :**
 - Une nouvelle configuration du carrefour Saint-Jacques / Upper Lachine pourrait permettre de libérer des terrains pour une mise en valeur à des fins résidentielles et de parcs. La Ville procède présentement au démantèlement de la structure étagée. Toutefois, il s'agit d'une solution temporaire et la mise en valeur des terrains résiduels pourrait voir le jour à moyen-long terme ;
 - Les lots de taille moyenne au sud de la rue Saint-Jacques. Des études de sols au niveau de la falaise Saint-Jacques, relatives à la capacité portante des sols, s'avéreront nécessaires pour valider la possibilité technique d'un développement résidentiel de haute densité.

- L'arrivée du CUSM pourrait donc davantage bénéficier aux nouveaux développements du centre-ville (Havre de Montréal, Griffintown), de l'ancien hippodrome et du triangle Namur/Jean-Talon, situés à quelques minutes du site du CUSM en transport en commun et dont les conditions de milieu sont particulièrement attractives.

En effet, l'analyse du milieu récepteur a permis de relever la présence de plusieurs contraintes à la requalification résidentielle du secteur Saint-Raymond :

- **L'autoroute Décarie**, créant une rupture physique et visuelle dans le tissu urbain, tend à isoler le secteur Saint-Raymond du site Glen ;
- **L'emprise ferroviaire du Canadien Pacifique**, une barrière physique dont l'absence de traverse routière contribue à renforcer l'enclavement du secteur Saint-Raymond ;
- **La rue Saint-Jacques**, une artère à fort débit de circulation, accueillant un flot constant d'automobiles, rend le secteur le long de la falaise peu propice à l'implantation de clientèles familiales ;
- **L'omniprésence de commerces liés à l'automobile** sur la rue Saint-Jacques, fortement consommateurs d'espaces, déconnectés de la vie du quartier et dont le type d'implantation génère de la circulation et entraîne des discontinuités dans la trame du quartier. Or, un remembrement incomplet de ce sous-secteur, et le maintien d'activités liées à l'automobile sur certaines parcelles, auraient pour corollaire de déprécier l'attractivité des nouveaux projets résidentiels proposés sur les parcelles remembrées ;
- **La capacité portante des sols de la falaise** au sud de la rue Saint-Jacques, qui rend problématique et éventuellement coûteuse l'opportunité de développer des projets résidentiels de haute densité.

Compte tenu de ces constats, et en fonction des conditions du marché pour le secteur considéré, le nombre d'unités résidentielles potentiellement développables peut être détaillé comme suit :

- A court terme (d'ici 3 à 5 ans) : le nombre d'unités résidentielles nouvellement construites ne devrait pas subir d'augmentation notable. Les nouveaux développements résidentiels seront essentiellement localisés au niveau des lots vacants inscrits dans le tissu résidentiel existant, soit un chiffre estimé à **une 100^e d'unités d'ici 3-5 ans³⁸** ;
- A moyen et long terme (d'ici 5 à 10 ans et plus) : le nombre d'unités résidentielles nouvellement construites devrait être d'environ **20% du potentiel physique identifié** soit un chiffre compris entre **600 et 700 unités** pour l'ensemble de la période.

Toutefois, il convient de préciser ici que ces estimations du potentiel de développement résidentiel à moyen et long terme pourraient être réévaluées en fonction des stratégies qui pourraient être mises en place afin de soutenir le développement du secteur (voir l'étape 3). Pour assurer la requalification et le développement du secteur, compte tenu de l'ampleur et de la complexité de ses contraintes, des

³⁸ A titre de comparaison, entre les deux derniers recensements (2006-2011), le secteur Saint-Raymond (compris dans le secteur de recensement SR 4620094.01 de Statistique Canada) a enregistré 256 nouveaux logements, tout en sachant que les limites du SR dépassent celles du secteur d'étude. De ce fait, le tiers ouest du SR, entre le boulevard Cavendish et l'avenue Connaught, se situe hors du secteur d'étude. En estimant le nombre de nouveaux logements dans le secteur Saint-Raymond, compris dans le périmètre à l'étude, à environ la moitié du SR (soit 128 logements) on constate que les données estimées à court terme sont du même ordre de grandeur que celles des années précédentes.

interventions majeures devront être mises en place pour améliorer de manière significative l'attractivité du milieu récepteur.

1.4 Types et gammes de logements à favoriser

1.4.1 Les petites unités résidentielles

Depuis ces dernières années, la tendance généralisée à l'échelle de l'île de Montréal est celle de la **réduction de la taille des ménages**. Les ménages de petite taille, autrement dit, les ménages composés d'une à deux personnes constituent une réalité très marquée et qui devrait s'accroître au fil des années. Selon les projections réalisées par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), d'ici 2021, la taille moyenne des ménages devrait compter 2,1 personnes, alors que ce chiffre était de 2,4 personnes en 2001.

Ce phénomène est également très net à l'échelle du secteur d'étude, marqué par la **part dominante des petits ménages** (74% des ménages), comparativement à la moyenne de l'arrondissement (67%) et de l'île de Montréal (69%). Cette prédominance des petits ménages est tout particulièrement visible dans le secteur au nord du site Glen (81%) et dans le secteur Saint-Raymond (74%). Cette spécificité de la composition des ménages du secteur constitue donc un enjeu à intégrer aux orientations de développement résidentiel pour l'ensemble du secteur d'étude.

Les développements résidentiels d'unités de taille limitée, à destination des petits ménages, devraient de ce fait constituer une tendance forte pour l'ensemble du secteur, en particulier au niveau des têtes d'îlots sur Saint-Jacques, Upper Lachine, de Maisonneuve et Sherbrooke, ainsi qu'au niveau du secteur Saint-Jacques sud, peu propices à l'accueil de clientèles familiales.

En effet, dans le **secteur au sud de la rue Saint-Jacques**, notamment, les caractéristiques du milieu incite à la conception de bâtiments relativement denses. Cet objectif s'appuie sur des tendances lourdes, orientées vers la densification des produits résidentiels, appelées de surcroît à s'intensifier au cours des prochaines années. Ces tendances rendent de ce fait envisageables des projets résidentiels d'envergure dans le secteur à l'étude, en lien avec l'attrait que constitue la présence de la falaise Saint-Jacques au niveau du potentiel de vues.

Cette **orientation vers des projets plus denses** reprend le constat apparu ces dernières années que les petits projets de condominiums s'absorbaient plus lentement dans le centre de l'île de Montréal (comme en témoigne les rythmes d'absorption observés dans l'arrondissement du Sud-Ouest, notamment), tandis que les plus grands projets, offrant des densités plus élevées, s'absorbaient plus rapidement.

Les caractéristiques du milieu conduisent ainsi à orienter les nouveaux projets vers des **logements de type appartement**, en copropriété ou en locatif, s'adressant à une **clientèle de petits ménages** (jeunes couples, personnes seules, personnes âgées, etc.) avec des **densités plus élevées** (COS maximum de 3.0 pour des hauteurs de 6 à 12 étages).

Dans ce contexte, il faudra vraisemblablement proposer des **logements avec des superficies plus réduites**, de l'ordre de 75 à 85 m² (800 à 900 pi.ca.), avec une à deux chambres à coucher, mais avec

des aménagements intérieurs et des fenestrations permettant de profiter du potentiel de vues offert par la falaise.

Cet objectif de petites unités repose sur les tendances de marché observables sur l'île de Montréal faisant ressortir une **diminution des superficies des unités**. De manière générale, le vieillissement de la population et la diminution du nombre de personnes par ménage sont à la base d'une telle tendance. En effet, avec l'augmentation constante des prix des terrains et des coûts de construction, des unités de taille moyenne ou de grande dimension, proposées à des prix trop élevés, se retrouveraient dans des segments de marché présentant peu de profondeur et seraient peu adaptées au secteur visé.

La programmation devrait en outre être diversifiée, conformément à la **stratégie d'inclusion** de logements sociaux et abordables de la Ville de Montréal³⁹ qui favorise la diversité et la mixité sociale à l'intérieur des grands projets résidentiels. Elle pourrait également s'appuyer sur des mesures visant à favoriser l'accession à la propriété pour les primo accédants.

1.4.2 Les logements pour des clientèles spécialisées

L'analyse du milieu aux abords directs du site Glen, en particulier la bande située dans la **partie sud du boulevard Décarie**, entre Saint-Jacques et la voie ferrée, a montré le potentiel de développement résidentiel de cette portion de territoire.

Le projet de **réaménagement du domaine public au niveau du boulevard Décarie** (élargissement des trottoirs, aménagement d'un mail central, de liens cyclables, etc.), en lien avec l'arrivée du CUSM, devrait permettre d'améliorer le cadre de vie de ce secteur et d'en renforcer l'attractivité. Le trafic automobile risque toutefois d'être intensifié sur cet axe avec l'ouverture du CUSM, ce qui devrait rendre ce secteur peu attractif pour des familles, même si des mesures de mitigation des nuisances seront mises en place afin d'en limiter les impacts sur les populations résidentes.

Ce secteur apparaît donc propice à une requalification à des fins résidentielles, associée à une **densification du cadre bâti** (hauteurs de 3 à 6 étages). Pour la définition du type de développement résidentiel à préconiser, la **proximité du site Glen** ainsi que les caractéristiques du milieu, tendent à orienter les développements résidentiels vers des **logements pour étudiants** ou du **logement locatif pour des clientèles intéressées par la venue du CUSM** (résidents, infirmières, etc.).

Pour répondre aux besoins de ce type de clientèles, et compte tenu des coûts de construction élevés actuellement, les unités proposées devraient être de **petites superficies**, soit de 60 à 70 m².

1.4.3 Les grandes unités résidentielles pour les clientèles familiales avec enfants

La rétention des familles avec enfants dans les secteurs centraux de l'île de Montréal constitue un défi pour **répondre au phénomène d'exode des familles vers la périphérie**. Or, le faible engouement de ces dernières pour les formes résidentielles les plus denses, leurs besoins spécifique en termes

³⁹ La stratégie d'inclusion de logements sociaux et abordables la Ville de Montréal, adoptée en 2005 vise les objectifs suivants pour les projets de plus de 200 logements : 15 % des nouvelles unités d'habitation construites constituées de logements sociaux et communautaires ; 15 % des nouvelles habitations constituées de logements abordables d'initiative privée (propriétés abordables ou logements locatifs).

d'équipements et de services (écoles, services de garde, espaces verts, etc.), rendent problématique et complexe l'attraction de ce type de clientèle.

Pour des familles avec enfants, plusieurs facteurs contribuent à l'attractivité de produits résidentiels de type appartements : la taille des unités, la gamme de prix, la localisation, la présence d'espaces communautaires et de parcs, les services offerts à proximité et la sécurité des déplacements piétons dans le quartier.

Dans le secteur d'étude, on a pu constater sur l'ensemble des familles une **prédominance des familles avec enfants (65%)**, dont la part est légèrement supérieure à celle de l'île et de la région métropolitaine (63%). Or, **l'offre d'équipements et de services** pour les familles avec enfants constitue toutefois un enjeu d'autant plus complexe que celle-ci est d'ores et déjà déficitaire dans le secteur. La difficulté de l'attractivité des familles avec enfants est également accentuée par les caractéristiques du milieu, peu propices à ce type de clientèle.

Compte tenu de ces contraintes et enjeux, les **développements résidentiels à destination des familles devraient donc être limités au secteur Cavendish et Madison**, qui bénéficie entre autres de la proximité d'un pôle commercial au niveau du carrefour Cavendish/Saint-Jacques et de la présence du CLSC de Notre-Dame-de-Grâce–Montréal-Ouest (boulevard Cavendish, au nord de la voie ferrée).

Le type de produit qui pourrait être privilégié pour ce type de clientèle devrait se caractériser par des **densités moyennes**, de manière à commander une meilleure absorption des unités.

Dans ce contexte, la construction de **bâtiments de 4 à 6 étages**, avec une densité plus réduite que celle proposée dans le secteur au sud de Saint-Jacques (COS maximum de 2.0), de façon à aménager des **espaces verts**, pourrait s'avérer un choix judicieux pour une clientèle familiale.

La taille des unités proposées devrait être adaptée à ce type de clientèle, soit des logements de 90 à 110 m² (environ 1 000 à 1 200 pi.ca), offrant de deux à trois chambres.

1.5 Impacts sur le milieu environnant

1.5.1 Assurer une intégration harmonieuse au milieu

Les nouveaux développements qui pourront se faire dans les lots vacants inscrits dans les secteurs résidentiels existants seront relativement limités. En effet, la dispersion des terrains vacants et leur taille réduite offrent peu d'opportunités de nouveaux développements. Ceux-ci devraient donc se faire essentiellement par **comblement des lots vacants**.

En raison de leur inscription dans un tissu urbain bien constitué, les nouveaux développements devraient **s'intégrer aux caractéristiques du milieu environnant** en termes de hauteurs et de taux d'implantation. Ainsi, les nouveaux développements potentiels devraient se limiter à des hauteurs de 2 à 3 étages, conformément au zonage actuel et au cadre bâti environnant, pour un COS moyen de 1.6.

Ces lots étant pour la plupart occupés comme espaces de stationnement, cette problématique devrait en outre être intégrée aux stratégies de développement de l'ensemble du secteur, notamment pour les terrains situés au nord du site Glen.

En outre, et compte tenu du faible nombre des nouveaux développements résidentiels estimés dans le secteur d'étude, les effets de la transformation du milieu sur les populations résidante devraient s'en trouver relativement limités (voir à ce titre la section 3.1.4.2 de l'étape 1).

Toutefois, en raison de la forte vulnérabilité de la population résidante du secteur Saint-Raymond, ces changements, même limités, devront être pris en compte lors des **stratégies à développer par la Ville pour préserver le parc de logements à coût abordable existant** (mesures de contrôle de la conversion de logements locatifs en copropriétés, restreindre ou interdire le changement d'un usage résidentiel à un usage non résidentiel, etc.), de manière à limiter les impacts négatifs sur les populations les plus vulnérables (locataires, populations à bas revenu et populations immigrantes).

1.5.2 Réaffirmer une continuité urbaine bâtie de qualité

Pour les têtes d'îlots, le développement résidentiel devrait participer de la requalification des différents sous-secteurs, en **réaffirmant une continuité bâtie** le long des artères principales Saint-Jacques, Upper Lachine, de Maisonneuve et Sherbrooke.

Par ailleurs, certains de ces lots étant utilisés comme espaces de **stationnement**, cette problématique devrait être intégrée à la vision de développement du secteur, notamment concernant les activités de services d'appoint de soins de santé, essentiellement localisées dans ce secteur et particulièrement sensibles à cet enjeu, de manière à éviter tout débordement du stationnement dans les zones résidentielles transversales.

Dans le secteur Décarie sud, la requalification de ce secteur déstructuré devrait permettre une densification résidentielle par le biais d'un réinvestissement des terrains occupés par des bâtiments vacants ou des commerces automobile. Cette requalification pourrait ainsi contribuer à recréer une façade urbaine continue et harmonieuse le long du boulevard Décarie.

1.5.3 Opérer une requalification globale des secteurs les plus déstructurés

L'analyse urbaine des secteurs situés au sud de la rue Saint-Jacques et au niveau du boulevard Cavendish a pu montrer leur situation d'isolement, du fait de la présence d'artères à fort débit de circulation – la rue Saint-Jacques et le boulevard Cavendish – et de barrières physiques – la falaise Saint-Jacques et la voie ferrée. Cette situation tend à isoler ces secteurs des zones résidentielles voisines, situées dans les rues transversales.

Dans ces deux secteurs, marqués par la quasi-omniprésence de la **mono-activité commerciale liée à l'automobile**, une requalification à des fins résidentielles devrait donc avoir des impacts positifs sur le cadre bâti et la qualité de vie urbaine du quartier.

En termes d'impacts sur la population résidante, la situation d'isolement de ces secteurs devrait tendre à minimiser les effets estimés de la gentrification sur les secteurs résidentiels environnants. Il convient en

effet de souligner ici la différence d'impacts entre une gentrification qui s'effectuerait dans le parc résidentiel existant (participant de ce fait d'une hausse des loyers, d'une transformation de la composition socio-démographique de la population résidante et pouvant conduire à terme au départ des locataires existants), d'une gentrification par le biais de nouveaux développements résidentiels et qui serait de ce fait, plus atténuée.

Le **développement résidentiel par insertion** dans des lots vacants et par la **requalification d'activités génératrices de nuisances** constitue en effet davantage un moyen pour contrôler le développement local. Dans le cadre d'une vision à long terme, et en plus de proposer des mesures pour préserver le parc de logements existant à coût abordable, le réinvestissement résidentiel de ce type de terrains, dans des secteurs en transformation, devrait permettre au final de minimiser le déplacement des ménages à faible revenu du parc existant⁴⁰.

⁴⁰ Voir à ce titre l' « Inventaire des moyens de contrer les conséquences négatives de la gentrification » proposé dans le Rapport du Comité habitation Sud-Ouest, *Construire un espace équitable ou comment gérer la revitalisation*, septembre 2002.

2. Perspectives et potentiel de développement commercial et de bureaux / services

Deux événements se déroulant dans le quartier Saint-Raymond peuvent avoir pour effet de moduler la dynamique commerciale.

Tout d'abord, l'implantation d'un nouvel équipement de santé fournissant de l'emploi à plus de 6 000 personnes et générant des dizaines de milliers de visiteurs annuels offre un potentiel de changement sur la structure commerciale actuellement en place. L'ampleur de ce changement variera selon un ensemble de balises qui touchent à la fois le projet lui-même, l'environnement physique du campus santé et la vision municipale du quartier.

Ensuite, l'évaluation du potentiel de nouvelles unités de logement dans le quartier, principalement sur les rues Saint-Jacques et Upper Lachine, influera directement sur les futurs besoins en commerces.

Les effets et enjeux de ces situations font l'objet d'une analyse dans ce document.

2.1 Le commerce du campus santé

La fonction commerciale prévue au projet comprendrait 3 000 mètres carrés⁴¹. Nous cherchons à vérifier dans quelle mesure cette superficie d'affaires sert les besoins de la population du campus.

L'annexe 1 présente les calculs et hypothèses de travail pour évaluer les besoins en superficie commerciale. Selon cette méthode, ce sont 2 683 mètres carrés de superficie commerciale qui peut être justifiée. En réalité, le projet de 3 000 mètres carrés est acceptable.

Dans sa définition étendue du commerce, on peut y inclure le service. La fonction de bureau des deux immeubles disponibles sur le boulevard de Maisonneuve totalise 286 747 pieds carrés (26 639 m²)⁴² et se détaille ainsi :

Figure 89. Fonction de bureau au 5252 et 5100 bd de Maisonneuve Ouest

| Adresse | Nombre d'étage | Superficie/étage | Superficie totale |
|-----------------------|----------------|------------------|-------------------|
| 5252 de Maisonneuve O | 4 | 24 000 pc | 94 087 pc |
| 5100 de Maisonneuve O | 7 | 23 669 pc | 192 660 pc |

Source : CUSM

L'espace à bureaux pourrait accueillir 1 158 nouveaux emplois, selon Ernst & Young où l'on reconnaît un ratio de 23 m² par emploi. Il s'agit d'une offre importante en services de santé.

⁴¹ Centre universitaire de santé de McGill (CUSM), *Document pour l'approbation du plan d'ensemble et le permis de construction relatif aux travaux d'excavation et de fondation*, tableau des usages / superficies brutes, 6 mai 2010.

⁴² Informations du CUSM. Il s'agit des superficies louables selon la norme BOMA.

2.2 La fonction résidentielle

Les prévisions de projets résidentiels pour les 10 prochaines années indiquent qu'une centaine d'unités résidentielles seront probablement érigées d'ici les cinq prochaines années et qu'environ 600 à 700 autres unités pourraient voir le jour dans un horizon temporel de 5 à 10 ans.

Les besoins commerciaux associés aux ajouts d'unités résidentielles sont montrés séparément des besoins du quartier. L'annexe 2 décrit les besoins en espace commercial, tant pour les futures unités résidentielles que pour les résidents actuels. L'on retiendra de ces informations les données du tableau suivant.

Figure 90. Besoins commerciaux actuels et futurs dans le secteur Saint-Raymond

| | | | Unités futures | Unités futures | Unités actuelles | Unités actuelles | |
|-----------------------------------|---|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| | | | 225 | 225 | 2980 | 2980 | |
| | | Demande par ménage | Demande territoire | Besoins en espace | Secteur St-Raymond | Besoins en espace | Total besoins |
| CodeScian | | \$ | \$ | pc | \$ | pc | pc |
| Upper Lachine + St-Jacques | | | | | | | |
| Biens courants | | | | | | | |
| 445110 | SUPERMARCHÉS ET AUTRES ÉPICERIES, SAUF LES DÉPANNEURS | 4 330 | 974 250 | 1 353 | 12 903 400 | 17 921 | 19 275 |
| 446110 | PHARMACIES | 917 | 206 325 | 265 | 2 732 660 | 3 508 | 3 773 |
| Biens courants - total | | 7 061 | 1 588 725 | 2 395 | 21 041 780 | 31 725 | 34 120 |
| 532230 | LOCATION DE BANDES ET DE DISQUES VIDEO | 91 | 20 475 | 106 | 271 180 | 1 405 | 1 511 |
| 811430 | REPARATION DE CHAUSSURES ET MAROQUINERIE | 10 | 2 250 | 15 | 29 800 | 193 | 208 |
| 812114 | SALONS DE COIFFURE POUR HOMME | 93 | 20 925 | 127 | 277 140 | 1 680 | 1 807 |
| 812116 | SALONS DE COIFFURE MIXTES | 240 | 54 000 | 222 | 715 200 | 2 943 | 3 165 |
| 812320 | SERVICES DE BLANCHISSERIE ET DE NETTOYAGE À SEC | 77 | 17 325 | 173 | 229 460 | 2 295 | 2 468 |
| 446130 | MAGASINS DE PRODUITS OPTIQUES | 197 | 44 325 | 132 | 587 060 | 1 747 | 1 879 |
| 722110 | RESTAURANTS A SERVICE COMPLET | 1 528 | 343 800 | 1 653 | 4 553 440 | 21 890 | 23 543 |
| 722210 | ETABLISSEMENTS DE RESTAURATION A SERVICE RESTREINT | 252 | 56 700 | 292 | 750 960 | 3 871 | 4 164 |
| Total | | | | 3 801 | | 58 729 | 63 163 |

Les nouvelles unités de la fonction résidentielle visent les interstices urbains du secteur Saint-Raymond qui peuvent accueillir des projets. Les zones ombragées du tableau font référence aux commerces de proximité qui sont supportés par la demande. Les zones blanches indiquent que le besoin en espace est insuffisant pour permettre un commerce.

C'est le total des unités résidentielles qui devient intéressant. L'ampleur des besoins de proximité, estimés à 58 729 pieds carrés⁴³, peut surprendre. Il est en effet rare de constater de telles opportunités de marché. Pourquoi en est-il ainsi? Les hypothèses de réponse sont les suivantes :

2.2.1.1 Un secteur commercialement enclavé

La localisation du quartier résidentiel fait déjà l'objet d'une desserte commerciale communautaire. Bien qu'il y ait un petit marché d'alimentation (Clifton au coin Upper Lachine et Régent), l'offre alimentaire est importante à proximité : Loblaws sur la rue Saint-Jacques, Provigo du Parc sur Sherbrooke, coin Cavendish, Metro sur l'avenue Victoria. Et c'est sans compter les nombreuses boutiques alimentaires ethniques de la rue Sherbrooke. Ces commerces alimentaires rendent difficile l'implantation d'une autre épicerie qui servirait uniquement le secteur Saint-Raymond. On peut dire qu'il est déjà enclavé, commercialement.

⁴³ Les totaux du tableau sont formés à partir des superficies des commerces de proximité qui sont en couleur.

2.2.1.1.2 *Une structure immobilière inadéquate*

La structure immobilière ne permet pas l'implantation d'une offre commerciale en continu. Seules les têtes d'îlots pourraient se prêter à un usage commercial, mais même dans ce cas, cela ne permettrait pas une concentration d'affaires forte. La géographie linéaire du quartier rend difficile la création d'une centralité où pourrait se concentrer l'activité commerciale.

2.2.1.1.3 *Une habitude de consommation établie*

Même pour les besoins de proximité, les résidants doivent se déplacer près des sources d'attraction les plus importantes, dont la rue Sherbrooke. L'offre commerciale y est abondante, variée et peut satisfaire aux besoins des résidants du quartier Saint-Raymond.

2.2.1.1.4 *Les déplacements régionaux*

Pour les autres types de biens, tels le vêtement, les meubles et autres, les résidants ont le choix des destinations montréalaises.

Dans les faits, il existe un besoin pour des commerces de proximité que la structure immobilière actuelle empêche de se réaliser.

2.3 Les effets et les enjeux

Le traitement des effets et des enjeux suivra une démarche en deux temps, pour tenir compte des deux situations que sont le commerce du CUSM sur le site Glen et la fonction commerciale du secteur Saint-Raymond.

2.3.1 Le commerce du campus santé

2.3.1.1 Les effets pour le commerce de détail

Quels sont les effets d'une fonction commerciale interne estimée à 3 000 mètres carrés?

2.3.1.1.1 *Aucun effet négatif sur les activités en place*

En effet, la nouvelle offre vise à satisfaire les besoins des employés et des visiteurs. Selon l'estimation de ces besoins, la superficie de 3 000 mètres carrés s'avère suffisante pour satisfaire ces besoins.

2.3.1.1.2 *Léger potentiel de débordement positif envers les places d'affaires actuelles*

L'offre commerciale prévue de 3 000 mètres carrés ne peut présumer satisfaire tous les besoins des personnes du campus santé. Ces dernières pourront toujours se prévaloir des biens et services de l'offre de la rue Sherbrooke.

2.3.1.1.3 *Fort potentiel de débordement en restauration*

Il est pratiquement certain qu'une partie des employés pourront se prévaloir de l'offre en restauration des places d'affaires environnantes. Bien que les travailleurs se déplacent à pied d'environ 500 mètres de leur lieu de travail, les destinations privilégiées s'avèrent être celles à proximité du campus, notamment sur le boulevard de Maisonneuve, entre le boulevard Décarie et l'avenue Bulmer.

D'ailleurs, à ce sujet, la restauration demeure un usage privilégié en rez-de-chaussée des édifices de ce tronçon du boulevard Maisonneuve. Les services professionnels devraient y être exclus et relégués aux étages (incluant les garderies).

2.3.1.2 Les enjeux

2.3.1.2.1 *L'enjeu commercial vise l'accessibilité des commerces du CUSM*

Il est préférable que les commerces ne soient accessibles que par les employés et les visiteurs et qu'**aucun accès externe ne soit disponible**. L'absence d'accès de l'extérieur éliminera les tentations des résidants à proximité de réduire leur distance de marche vers un commerce similaire et atténuera les possibles perceptions de concurrence des commerces en place dans le quartier. La fonction commerciale du CUSM maintiendra alors son rôle, celui de servir la clientèle interne du campus.

2.3.1.2.2 *Une demande de justification pour toute extension de l'espace commercial du CUSM*

Aujourd'hui, il s'agit de 3 000 mètres carrés de commerce. Il est possible que demain nécessite un ajout de 1 000 mètres carrés supplémentaires. Comment faudra-t-il recevoir cette demande?

Nous sommes d'avis que le projet doit être soumis à un contrôle sévère de toute modification positive de la surface commerciale interne. Le projet d'extension doit pouvoir satisfaire une gamme d'interrogations permettant de conclure à un effet net nul sur la fonction commerciale environnante.

2.3.1.2.3 *La nécessité de baliser physiquement l'implantation d'entreprises de services*

Parmi les autres usages privilégiés, les entreprises de service œuvrant dans le domaine de la santé peuvent être privilégiées pour occuper des espaces aux étages, sur le boulevard Maisonneuve entre le boulevard Décarie et l'avenue Bulmer. Cette mesure viendrait consolider physiquement l'offre de services en santé du campus et jouerait un rôle de complémentarité auprès des services existants. Toutefois, il faut aussi baliser le périmètre de leur présence.

Nous sommes d'avis que les services doivent être limités à une adresse sur le boulevard de Maisonneuve et qu'ils ne doivent pas envahir les rues transversales :

- Une présence des services sur les rues transversales peut perturber la quiétude à laquelle sont habitués les résidants actuels ;
- Cela peut générer des problématiques de stationnement, tant pour les employés que pour les clientèles des services ;
- Cela peut affecter les valeurs des actifs immobiliers environnants ;
- De façon perceptuelle, cela peut être considéré comme un envahissement du quartier par des entreprises.

Les entreprises de service sont les bienvenues là où le zonage le permet sur la rue Sherbrooke ou sur Upper Lachine ou ailleurs sur le territoire. Rappelons que l'offre de bureaux est déjà importante et elle compte pour 26 639 m², excluant les locaux disponibles des immeubles situés du côté nord de de Maisonneuve.

2.3.1.2.4 *La gestion du potentiel commercial (projet de marché d'alimentation)*

Il existe un terrain possédé par une entreprise d'alimentation sur le boulevard De Maisonneuve. Ce terrain pourrait faire l'objet d'un développement où s'installerait un marché d'alimentation. Dans les conditions actuelles du marché, cet ajout ne semble pas approprié au contexte du quartier, ni pertinent en lien avec le CUSM.

Outre les irritants majeurs à gérer (trafic véhiculaire, approvisionnement en camions de 53 pieds, bouchon de circulation, enjeu de stationnement, harmonie avec le cadre bâti, gestion des bruits, circulation à heure tardive) il y a la question de la pertinence de l'offre.

La présente étude n'a pas porté sur l'évaluation du potentiel d'affaires d'une épicerie. La pression sur la circulation qu'exercera le CUSM et la gestion des cases de stationnement laissent croire qu'il y aura suffisamment de pression dans le quartier pour absorber le campus. L'ajout d'autres grandes surfaces pourrait avoir pour effet de rompre l'harmonie avec les riverains résidentiels. Cependant, nous reconnaissons qu'une étude plus poussée des effets et conséquences (incluant une enquête auprès des résidents) serait utile pour mieux documenter l'enjeu.

2.3.2 Le commerce sur Upper Lachine

2.3.2.1 Quels sont les effets des futures unités résidentielles dans le quartier?

L'analyse de l'ajout de 800 unités résidentielles⁴⁴ dans un horizon de dix ans occasionnera une légère pression sur les besoins commerciaux, notamment sur les besoins en commerces de proximité. Toutefois, ces besoins vont s'étaler sur l'ensemble de l'offre commerciale actuelle sans pour cela conduire à de nouvelles implantations commerciales sur Upper Lachine.

Il n'y a donc aucun effet sur la fonction commerciale d'Upper Lachine. Cependant, si les prévisions de nouvelles unités doublent ou triplent dans le même horizon, alors il y aura des changements dans l'organisation spatiale du commerce. C'est ce qui nourrit les enjeux.

2.3.2.2 Les enjeux commerciaux

L'analyse des besoins des résidents du quartier Saint-Raymond (toujours délimité par la voie ferrée, Cavendish, Saint-Jacques et l'autoroute Décarie) démontre qu'une part importante des commerces de proximité ne trouvent pas racine dans le quartier même. On assiste en effet à un déficit de proximité, en termes commerciaux. Cette situation est plutôt rare en milieu urbain.

Cela s'explique par plusieurs raisons, notamment par un déficit d'espaces d'accueil adéquats et par une granularité commerciale⁴⁵ qui empêche la création d'une centralité d'affaires. Cette difficulté d'accueil pousse les résidents à s'approvisionner ailleurs sur le territoire.

Pour qu'un changement de situation soit possible, il faudra un changement radical de l'offre en logements dans le même quartier. Ce changement pourrait même conduire à une nouvelle centralité commerciale

⁴⁴ Les estimations du potentiel d'absorption du marché (section 1.3) identifient environ 100 unités résidentielles à court terme et de 600 à 700 unités d'ici 5 à 10 ans. Nous avons pris la limite supérieure de 700 unités pour l'horizon de 5 à 10 ans et y avons ajouté les 100 unités envisagées à court terme pour un total de 800 unités.

⁴⁵ La granularité commerciale renvoie à l'étalement des commerces sur la rue.

qui tendrait à s'implanter là où il y aurait la plus forte densité résidentielle. Cette nouvelle centralité pourrait voir le jour en remplacement des activités non commerciales sur Upper Lachine entre Belgrave et Régent. En effet, la réutilisation de ces espaces permettrait une concentration commerciale des deux côtés de Upper Lachine et à proximité des résidents et en profitant d'un accès piétonnier sécuritaire.

Cette nouvelle centralité pourrait voir le jour en remplacement des activités non commerciales sur Upper Lachine entre Belgrave et Régent. En effet, la réutilisation de ces espaces permettrait une concentration commerciale des deux côtés de Upper Lachine et à proximité des résidents et en profitant d'un accès piétonnier sécuritaire.

À court terme, les enjeux commerciaux sont les suivants pour la rue Upper Lachine :

- a. Dans le but d'améliorer l'accueil des commerces, il est important de **ne pas autoriser les services en rez-de-chaussée**. Ces entreprises augmentent la granularité commerciale et tendent à assécher la fonction commerciale qui fuit les zones désertes de chalands. Le zonage de 200 m² de superficie maximale est suffisant. Lorsqu'il est question d'interdire le service en rez-de-chaussée, c'est en référence aux bureaux de médecins, aux bureaux d'affaires (courtier immobilier, bureau de comptables, et autres professions, service technique (arpenteur-géomètre, bureau de construction, et autres). La règle devrait être applicable de Addington à Beaconsfield ;
- b. **Réduire la gamme des usages** en limitant les dérogations aux commerces présentement en droits acquis, de manière à ne pas consolider les usages industriels et commerciaux liés à la construction, à la réparation automobile ou à toute autre activité automobile. ;
- c. **Réglementer l'affichage** pour le rendre plus apte à représenter une zone de quartier.

2.3.3 Les questions relatives à la fonction commerciale

Nous proposons de répondre aux questions du devis qui touchent la fonction commerciale.

2.3.3.1 Questionnements relatifs au potentiel de développement résidentiel

2.3.3.1.1 *Quels seraient les impacts de la disparition des activités commerçantes actuellement en place (secteur Saint-Raymond)?*

Les impacts risquent d'être mineurs. D'abord, il existe déjà un déficit d'offre commerciale de proximité, ce qui pousse les résidents à s'expatrier du quartier pour satisfaire leurs besoins de base. L'ampleur des besoins non comblés s'élève à près de 40 000 pieds carrés (3 716 m²). S'est ainsi ancré dans les habitudes des résidents la fréquentation d'autres espaces d'affaires.

Ensuite, une large part de l'activité commerciale repose sur le commerce automobile dont la demande provient de bien plus loin que le quartier. D'ailleurs la demande du quartier est largement insuffisante à supporter cette armada de commerces liés aux véhicules.

Enfin, il y a quelques commerces locaux (une petite épicerie, quelques fruiteries, quelques restaurants) qui desservent le quartier. Cette offre calque celle de la rue Sherbrooke et ne peut prendre de l'expansion à cause de la faible croissance résidentielle. Elle est condamnée à demeurer marginale.

Ainsi, une fermeture complète des commerces serait dommageable pour les quelques établissements de proximité existants, mais n'aurait que peu d'effets sur l'ensemble de la demande locale, déjà habituée à magasiner hors du quartier.

2.3.3.1.2 Quels seraient les besoins de cette nouvelle population (rue St-Jacques, entre le boulevard Cavendish et l'autoroute 15)?

À la nouvelle population anticipée, il faut ajouter ceux des résidants actuels. Or, le calcul des besoins de ces résidants démontre un déficit commercial assez large qui touche toutes les catégories de biens. Cependant, la proximité physique d'autres espaces commerciaux vient en quelque sorte atténuer ces besoins non assouvis (rue Saint-Jacques à l'ouest de Cavendish, rue Sherbrooke, rue Saint-Antoine, rue Atwater Nord et Sud et autres).

Le quartier n'offre pas d'espace d'accueil commercial adéquat, à moins d'un redéveloppement important. Les besoins du quartier se fondent alors dans l'offre montréalaise environnante.

2.3.3.1.3 Comment les activités commerçantes du chemin Upper Lachine pourraient-elles bénéficier de l'arrivée de cette nouvelle population?

Il existe des conditions à la capture des futurs besoins résidentiels.

Tout d'abord, le commerce ne peut pas simplement s'installer là où il y a des disponibilités apparentes. Il lui faut une zone physique qui permet la concentration des commerces. Cette concentration doit être créée soit par l'élimination des activités actuelles, soit par la création physique d'une nouvelle centralité. Pour que cette nouvelle centralité soit bien définie, elle doit être en mesure de répondre aux futurs besoins des ménages qui pourront s'implanter dans le quartier à court, moyen et long termes.

Quelle est cette population? Aux fins de cette étude, nous l'avons estimée à 900 ménages, mais elle pourrait aisément dépasser les 2 000 unités résidentielles. La future centralité doit donc pouvoir accueillir les nouveaux besoins d'affaires. L'espace le plus adéquat semble être les terrains de la rue Saint-Jacques, entre Cavendish et l'avenue Madison.

Quant aux activités commerçantes actuelles, elles ont le devoir et la responsabilité de faire la promotion de leurs biens et services auprès des résidants actuels et auprès des futurs résidants. Les outils de communication que sont la publicité, la promotion, l'affichage et la qualité de la vitrine demeurent des moyens reconnus d'attirer la clientèle.

2.3.3.1.4 Les activités commerçantes du chemin Upper Lachine peuvent-elles espérer bénéficier de l'arrivée de nouveaux résidants dans le secteur?

Environ 800 nouvelles unités résidentielles ont été identifiées possibles d'ici un horizon de 10 ans. Néanmoins, cette présence de nouveaux résidants ne garantit pas instantanément une clientèle captive pour les commerçants. Leur offre est-elle en ligne avec les besoins de cette clientèle? Cet alignement est essentiel. Le commerce, c'est s'adapter aux besoins du client, et non l'inverse.

2.3.3.2 Questionnements sur le potentiel de développement commercial et de bureaux

2.3.3.2.1 *Quelles seraient les retombées possibles du nouveau CUSM et des activités complémentaires anticipées sur la structure commerçante et les services des environs?*

Les retombées seront presque nulles, car l'offre commerciale prévue dans le CUSM réduit considérablement le besoin de fréquenter des commerces externes au campus.

Toutefois, elles seront appréciables sur le boulevard de Maisonneuve s'il s'y développe une offre de restauration appropriée. Elles seront plus faibles sur la rue Sherbrooke où la clientèle des employés et des visiteurs se fondront dans le bassin actuel de chalands. Pour que les effets soient plus remarquables, il faudrait que les employés modifient leurs propres habitudes de consommation pour adopter la rue Sherbrooke au détriment de leurs destinations actuelles. Il est peu probable que ce soit le cas.

2.3.3.2.2 *Est-ce possible de diriger certaines activités complémentaires vers la rue Sherbrooke Ouest? Si oui, lesquelles?*

Par activités complémentaires, nous comprenons les bureaux de professionnels de la santé et la restauration. Les bureaux peuvent faire l'objet d'implantation aux étages, sur la rue Sherbrooke, là où la réglementation le permet. Quant à la restauration, elle pourrait se développer d'abord sur le boulevard de Maisonneuve, mais il est possible qu'elle ne soit pas assez diversifiée aux goûts des travailleurs (soit par manque d'espace, ou par manque de variété). Alors, dans ce cas, il est possible d'envisager une migration des travailleurs vers la rue Sherbrooke.

2.3.3.2.3 *Quels pourraient être les impacts du développement commercial et de bureaux sur le milieu actuellement en place?*

La présence éventuelle d'une offre commerciale interne de 3 000 mètres carrés fera du CUSM une entité repliée sur elle-même. Les débordements commerciaux sont toujours possibles, mais à notre avis, la restauration sera d'abord touchée (positivement) et les boutiques de la rue Sherbrooke ensuite. Il s'agit d'une clientèle accrue pour les commerces en place.

Pour les bureaux, il est important de baliser le périmètre géographique de leur implantation qui doit être limitée à une adresse sur le boulevard de Maisonneuve. Il ne faut pas les laisser s'implanter sur les rues transversales pour éviter des irritants avec les résidents et contrer un envahissement des rues résidentielles. Ainsi, nous croyons que la conversion d'immeubles résidentiels en bureaux doit être prohibée. De ce fait, les services en manque d'espace s'installeront là où il y a de la place dans le quartier, notamment sur Upper Lachine, si les locaux aux étages s'avèrent adéquats. Le quartier n'a pas à sacrifier ses résidents au profit de bureaux et de commerces!

2.3.3.2.4 *Quels seraient les impacts de la disparition des activités commerçantes lourdes actuellement en place sur la rue St-Jacques si une requalification à des fins résidentielles ou mixtes s'y avérait possible?*

La disparition du commerce lourd et son remplacement par des activités résidentielles interpellent directement la fonction commerciale. Mais le commerce doit profiter d'une centralité qui ralliera les résidents du secteur Saint-Raymond. Le relèvement de l'offre de proximité et de restauration amènerait certainement un air de vie de quartier à cet espace manquant de dynamisme.

De la même manière, si des modifications majeures sont apportées le long de la rue Saint-Jacques, particulièrement en matière de circulation, les effets anticipés vont se faire ressentir principalement auprès des entreprises existantes, soit le commerce de véhicule automobile. Une baisse drastique du volume de circulation vient d'enlever l'attraction apparente de ce site en termes d'accessibilité et de visibilité pour les entreprises. Ce serait l'équivalent d'ériger une palissade devant les commerces.

À terme, si cette nouvelle situation se maintient dans le temps, l'on assistera à des fermetures de commerce sur Saint-Jacques puisque l'environnement d'affaires ne sera plus propice. Les nouvelles disponibilités d'espace pourront alors faire l'objet d'une planification appropriée. L'insertion d'une fonction commerciale de proximité est possible, car il y a déjà un déficit commercial dans le quartier.

Annexe 1. Évaluation de la demande commerciale du campus santé

La demande intérieure des établissements de santé du CUSM, au site Glen, est estimée à près de 2 683 mètres carrés. Les hypothèses de travail utilisées sont les suivantes.

| | Performance | Demande type | Dem ajustée | Dem totale | Superficie | Superficie |
|-----------------|-------------|--------------|-------------|------------|------------|------------|
| | \$/pc | \$ | \$ | \$ | pc | m2 |
| Dépanneur | 427 | 1 598 | 350 | 2 099 425 | 4 917 | 457 |
| Pharmacie | 779 | 1 575 | 345 | 2 069 208 | 2 656 | 247 |
| Nettoyeur | 138 | 177 | 39 | 232 540 | 1 685 | 157 |
| Librairie | 221 | 345 | 76 | 453 255 | 2 051 | 191 |
| Boutique Cadeau | 233 | 22 | 5 | 28 903 | 124 | 12 |
| Fleuriste | 187 | 21 | 5 | 27 589 | 148 | 14 |
| Opticien | 336 | 298 | 65 | 391 507 | 1 165 | 108 |
| Cafétéria | 263 | 480 | 105 | 630 616 | 2 398 | 223 |
| Restaurant | 253 | 2 645 | 579 | 3 474 956 | 13 735 | 1 276 |
| | | | | | | |
| | | 7 161 | 1 568 | 9 408 000 | 28 878 | 2 683 |

Hypothèses de travail

1. **La liste des établissements.** Selon les données fournies par le personnel du CUSM du site Glen, la liste des commerces possibles comprend les commerces indiqués au tableau précédent.

2. **Le taux de vente au pied carré.** La performance des ventes au pied carré est celle qui relève d'une desserte régionale. L'on anticipe la venue de 6 000 employés sur le campus Glen et d'un bon nombre de visiteurs. La variabilité à la baisse de ces taux de performance peut augmenter les besoins en superficie commerciale. En d'autres termes, si la performance de vente des commerces choisis est inférieure aux taux indiqués, les besoins en superficie seront augmentés.

3. **La demande type.** Il nous faut évaluer la demande pour ces commerces de la part des employés et des visiteurs. Nous avons identifié un modèle de consommation qui mime le mieux possible le profil des employés. Les informations présentées au tableau à la 3^e colonne reflètent les dépenses annuelles d'un ménage pour les postes commerciaux choisis. Cette donnée sert d'indicateur de référence à la colonne suivante.

4. **La demande ajustée.** L'étude réalisée par Daniel Arbour et Associés, intitulée « Projet d'intégration et de développement urbains » offre des données sur les habitudes de consommation des employés des cinq hôpitaux⁴⁶ et des visiteurs. Nous retenons les informations suivantes : les employés dépensent 10,4 M\$ annuellement et les visiteurs 8,6 M\$. Au total, ce sont 19,0 M\$ qui sont dépensés dans les

⁴⁶ Hôpital Royal Victoria, Institut thoracique, Institut neurologique de Montréal, Hôpital Général de Montréal et Hôpital de Montréal pour enfants.

commerces dans et autour des hôpitaux. Les employés totalisent environ 12 116 personnes. Nous en déduisons une dépense globale de 1 568 \$ par employé, qui inclut aussi les dépenses des visiteurs.

Nous devons maintenant répartir cette dépense annuelle entre les postes commerciaux choisis. Nous posons l'hypothèse que les dépenses refléteront celles du ménage dans la vie privée. Une règle de trois permet alors d'indiquer que les dépenses faites en milieu de travail ou près de celui-ci représenteront les dépenses réelles. Les informations de la demande ajustée consistent ainsi en un profil de dépenses qui, annuellement, représente le montant de 1 568 \$.

5. **La demande totale.** C'est l'expression de la demande par poste commercial, par employé, multipliée par le nombre d'employés du campus Glen, ici 6 000.

5. **La superficie commerciale** en pieds carrés est obtenue par le ratio de la demande totale par poste commercial sur le taux de ventes de chaque poste.

6. **La superficie commerciale** en mètres carrés. C'est la conversion des données en pieds carrés en mètres carrés.

Annexe 2. Évaluation des besoins en superficie commerciale

| | | Unités futures | Unités futures | Unités actuelles | Unités actuelles | | |
|-----------|---|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| | Upper Lachine + St-Jacques | 225 | 225 | 2980 | 2980 | | |
| | | Demande par ménage | Demande territoire | Besoins en espace | Secteur St-Raymond | Besoins en espace | Total besoins |
| CodeScian | | \$ | \$ | pc | \$ | pc | pc |
| | Biens courants | | | | | | |
| 445110 | SUPERMARCHÉS ET AUTRES ÉPICERIES, SAUF LES DÉPANNEURS | 4 330 | 974 250 | 1 353 | 12 903 400 | 17 921 | 19 275 |
| 445120 | DÉPANNEURS | 836 | 188 100 | 441 | 2 491 280 | 5 835 | 6 275 |
| 445210 | BOUCHERIES | 396 | 89 100 | 101 | 1 180 080 | 1 339 | 1 441 |
| 445220 | POISSONNERIES | 58 | 13 050 | 48 | 172 840 | 638 | 686 |
| 445230 | MARCHÉS DE FRUITS ET DE LÉGUMES | 387 | 87 075 | 109 | 1 153 260 | 1 442 | 1 550 |
| 445291 | BOULANGERIES-PÂTISSERIES | 65 | 14 625 | 44 | 193 700 | 578 | 622 |
| 445299 | TOUS LES AUTRES MAGASINS D'ALIMENTATION SPECIALISÉE | 28 | 6 300 | 23 | 83 440 | 302 | 325 |
| 445310 | MAGASINS DE BIÈRE, DE VIN ET DE SPIRITUEUX | 44 | 9 900 | 12 | 131 120 | 161 | 174 |
| 446110 | PHARMACIES | 917 | 206 325 | 265 | 2 732 660 | 3 508 | 3 773 |
| | Biens courants - total | 7 061 | 1 588 725 | 2 395 | 21 041 780 | 31 725 | 34 120 |
| | Biens semi courants | | | | | | |
| 442210 | MAGASINS DE REVÊTEMENT DE SOL | 36 | 8 100 | 24 | 107 280 | 318 | 342 |
| 442291 | MAGASINS DE GARNITURES DE FENÊTRE | 90 | 20 250 | 101 | 268 200 | 1 341 | 1 442 |
| 442298 | MAGASINS DE TOUS LES AUTRES ACCESSOIRES DE LA MAISON | 61 | 13 725 | 71 | 181 780 | 937 | 1 008 |
| 444110 | CENTRES DE RÉNOVATION | 333 | 74 925 | 229 | 992 340 | 3 035 | 3 264 |
| 444120 | MAGASINS DE PEINTURE ET DE PAPIER PEINT | 20 | 4 500 | 16 | 59 600 | 206 | 222 |
| 444130 | QUINCAILLERIES | 53 | 11 925 | 67 | 157 940 | 887 | 954 |
| 444190 | MARCHANDS D'AUTRES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION | 113 | 25 425 | 97 | 336 740 | 1 280 | 1 377 |
| 444220 | PÉPINIÈRE ET CENTRE DE JARDINAGE | 70 | 15 750 | 250 | 208 600 | 3 312 | 3 562 |
| 446120 | MAGASINS DE COSMÉTIQUES, DE PRODUITS DE BEAUTÉ ET DE PARFUMS | 222 | 49 950 | 119 | 661 560 | 1 579 | 1 698 |
| 448110 | MAGASINS DE VÊTEMENTS POUR HOMMES | 698 | 157 050 | 628 | 2 080 040 | 8 320 | 8 948 |
| 448120 | MAGASINS DE VÊTEMENTS POUR FEMMES | 799 | 179 775 | 746 | 2 381 020 | 9 880 | 10 626 |
| 448130 | MAGASINS DE VÊTEMENTS POUR ENFANTS ET BÉBÉS | 89 | 20 025 | 72 | 265 220 | 957 | 1 030 |
| 448150 | MAGASINS D'ACCESSOIRES VESTIMENTAIRES | 69 | 15 525 | 78 | 205 620 | 1 033 | 1 111 |
| 448210 | MAGASINS DE CHAUSSURES | 147 | 33 075 | 119 | 438 060 | 1 570 | 1 689 |
| 451110 | MAGASINS D'ARTICLES DE SPORT | 248 | 55 800 | 201 | 739 040 | 2 659 | 2 859 |
| 451120 | MAGASINS D'ARTICLES DE PASSE-TEMPS, DE JOUETS ET DE JEUX | 471 | 105 975 | 509 | 1 403 580 | 6 748 | 7 257 |
| 451210 | LIBRAIRIES ET MARCHANDS DE JOURNAUX | 200 | 45 000 | 204 | 596 000 | 2 697 | 2 900 |
| 451220 | MAGASINS DE BANDES PREENREGISTRÉES, DE DISQUES COMPACTS ET DE DISQUES | 131 | 29 475 | 116 | 390 380 | 1 537 | 1 653 |
| 452991 | MAGASINS DE FOURNITURES POUR LA MAISON ET L'AUTO | 385 | 86 625 | 183 | 1 147 300 | 2 421 | 2 603 |
| 453210 | MAGASINS DE FOURNITURES DE BUREAU ET DE PAPETERIE | 84 | 18 900 | 40 | 250 320 | 528 | 568 |
| 453992 | MAGASINS DE MATÉRIEL POUR LA FABRICATION DE LA BIÈRE ET DU VIN | 10 | 2 250 | 12 | 29 800 | 166 | 178 |
| 532230 | LOCATION DE BANDES ET DE DISQUES VIDEO | 91 | 20 475 | 106 | 271 180 | 1 405 | 1 511 |
| 811430 | REPARATION DE CHAUSSURES ET MAROQUINERIE | 10 | 2 250 | 15 | 29 800 | 193 | 208 |
| 812114 | SALONS DE COIFFURE POUR HOMME | 93 | 20 925 | 127 | 277 140 | 1 680 | 1 807 |
| 812116 | SALONS DE COIFFURE MIXTES | 240 | 54 000 | 222 | 715 200 | 2 943 | 3 165 |
| 812310 | SERVICES DE BLANCHISSERIE ET DE NETTOYAGE À SEC LIBRE-SERVICE | 59 | 13 275 | 96 | 175 820 | 1 274 | 1 371 |
| 812320 | SERVICES DE BLANCHISSERIE ET DE NETTOYAGE À SEC | 77 | 17 325 | 173 | 229 460 | 2 295 | 2 468 |
| | Biens semi courants - total | 4 822 | 1 084 950 | 4 448 | 14 369 560 | 58 906 | 63 354 |

GRUPE CONSEIL JULES HURTUBISE
en collaboration avec Groupe conseil BC²FP-Planex et DEMARCOM

| Upper Lachine + St-Jacques | | | 225 | 225 | 2980 | 2980 | |
|---|---|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|----------------|
| | | Demande par ménage | Demande territoire | Besoins en espace | Secteur St-Raymond | Besoins en espace | Total besoins |
| CodeScian | | \$ | \$ | pc | \$ | pc | pc |
| Biens réfléchis | | | | | | | |
| 442110 | MAGASINS DE MEUBLES | 441 | 99 225 | 383 | 1 314 180 | 5 074 | 5 457 |
| 442292 | MAGASINS DE MATÉRIEL D'ENCADREMENT | 22 | 4 950 | 27 | 65 560 | 362 | 390 |
| 443110 | MAGASINS D'APPAREILS MÉNAGERS, DE TÉLÉVISEURS ET D'AUTRES APPAREILS ÉLECTRONIQUES | 582 | 130 950 | 358 | 1 734 360 | 4 738 | 5 096 |
| 443120 | MAGASINS D'ORDINATEURS ET DE LOGICIELS | 370 | 83 250 | 155 | 1 102 600 | 2 057 | 2 213 |
| 443130 | MAGASINS D'APPAREILS ET DE FOURNITURES PHOTOGRAPHIQUES | 95 | 21 375 | 62 | 283 100 | 823 | 885 |
| 446130 | MAGASINS DE PRODUITS OPTIQUES | 197 | 44 325 | 132 | 587 060 | 1 747 | 1 879 |
| 448310 | BIJOUTERIES | 72 | 16 200 | 39 | 214 560 | 513 | 552 |
| 448320 | MAGASINS DE BAGAGES ET DE MAROQUINERIES | 10 | 2 250 | 11 | 29 800 | 151 | 162 |
| 451130 | MAGASINS D'ARTICLES DE COUTURE ET DE TRAVAUX D'AIGUILLES ET DE TISSUS À LA PIÈCE | 8 | 1 800 | 8 | 23 840 | 110 | 119 |
| 451140 | MAGASINS D'INSTRUMENTS ET DE FOURNITURES DE MUSIQUE | 9 | 2 025 | 9 | 26 820 | 114 | 122 |
| 453110 | FLEURISTES | 8 | 1 800 | 10 | 23 840 | 127 | 137 |
| 453220 | MAGASINS DE CADEAUX, D'ARTICLES DE FANTAISIE ET DE SOUVENIRS | 88 | 19 800 | 85 | 262 240 | 1 125 | 1 210 |
| 453910 | ANIMALERIES ET MAGASINS DE FOURNITURES POUR ANIMAUX | 69 | 15 525 | 80 | 205 620 | 1 060 | 1 140 |
| 453920 | GALERIES D'ART | 26 | 5 850 | 26 | 77 480 | 347 | 374 |
| Biens réfléchis - total | | 1 997 | 449 325 | 1 385 | 5 951 060 | 18 350 | 19 735 |
| Restauration et divertissement | | | | | | | |
| 512130 | PRESENTATION DE FILMS ET DE VIDÉOS | 123 | 27 675 | 369 | 366 540 | 4 889 | 5 258 |
| 713940 | CENTRES DE SPORTS RECREATIFS ET DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE | 43 | 9 675 | 128 | 128 140 | 1 697 | 1 825 |
| 713950 | SALLES DE QUILLES | 22 | 4 950 | 55 | 65 560 | 728 | 783 |
| 722110 | RESTAURANTS A SERVICE COMPLET | 1 528 | 343 800 | 1 653 | 4 553 440 | 21 890 | 23 543 |
| 722210 | ETABLISSEMENTS DE RESTAURATION A SERVICE RESTREINT | 252 | 56 700 | 292 | 750 960 | 3 871 | 4 164 |
| 722330 | CANTINES ET COMPTOIRS MOBILES | 39 | 8 775 | 48 | 116 220 | 635 | 683 |
| 722410 | DEBITS DE BOISSONS (ALCOOLISEES | 31 | 6 975 | 34 | 92 380 | 449 | 482 |
| Restauration et divertissement - total | | 2 038 | 458 550 | 2 579 | 6 073 240 | 34 159 | 36 738 |
| Véhicules automobiles | | | | | | | |
| 441110 | MARCHANDS D'AUTOMOBILES NEUVES | 1 326 | 298 350 | 843 | 3 951 480 | 11 164 | 12 007 |
| 441120 | MARCHANDS D'AUTOMOBILES D'OCCASION | 108 | 24 300 | 54 | 321 840 | 720 | 774 |
| 441310 | MAGASINS DE PIÈCES ET D'ACCESSOIRES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES | 40 | 9 000 | 43 | 119 200 | 568 | 611 |
| 441320 | MARCHAND DE PNEUS | 79 | 17 775 | 73 | 235 420 | 961 | 1 034 |
| 811111 | REPARATIONS GENERALES DE VEHCULES AUTOMOBILES | 213 | 47 925 | 202 | 634 740 | 2 677 | 2 879 |
| Véhicule automobile - total | | 1 766 | 397 350 | 1 215 | 5 262 680 | 16 090 | 17 304 |
| Grand total Mix commercial | | 17 684 | 3 978 900 | 12 022 | 52 698 320 | 159 230 | 171 252 |

Étape 3 - Stratégies

Stratégies résidentielles

Les analyses formulées lors de la première étape ont contribué à souligner l'inscription du secteur d'étude à la confluence de l'aire d'influence de plusieurs pôles de développement résidentiel extrêmement attractifs dans le centre de l'île de Montréal en termes d'accessibilité et de qualité des milieux de vie.

Dans ce contexte, les impacts de l'arrivée du CUSM seront moindres, comparés aux tendances générales des marchés marqués par l'attraction croissante des secteurs centraux. Toutefois, l'implantation de ce vaste projet bénéficiera sans doute davantage aux nouveaux développements qui se feront au nord du site (ancien hippodrome et triangle Namur/Jean-Talon) et à l'est (Havre de Montréal, Griffintown), et qui sont situés à quelques minutes du site Glen en transport en commun et dont les conditions de milieu sont particulièrement attractives.

Les constats formulés aux deux premières étapes ont en effet permis de faire ressortir les contraintes du milieu physique, qui constituent des limites et des obstacles à son développement résidentiel :

- **La situation du secteur d'étude**, en périphérie du centre de gravité de la zone centrale de l'île de Montréal ;
- **Le manque de terrains développables** (peu de terrains vacants, maintien de la cour de voirie, potentiels de remembrement complexes dans le secteur Saint-Raymond) ;
- **La situation des terrains présentant le plus fort potentiel physique** pour accueillir de nouveaux développements résidentiels, aux confins du secteur d'étude et en position excentrée par rapport à la station de métro Vendôme et au site du CUSM ;
- **L'enclavement du secteur** en raison de la présence de ruptures physiques majeures (autoroute Décarie, voie ferrée et falaise Saint-Jacques) ;
- **Les enjeux de circulation de la rue Saint-Jacques**, qui est une artère à fort débit de circulation, générant de fortes nuisances en termes de bruit et de sécurité pour les piétons, rendant le secteur le long de la falaise peu propice à l'implantation de clientèles familiales ;
- **Le maintien de la cour de voirie** qui est une contrainte limitative au développement résidentiel aux abords du boulevard Cavendish (en termes de bruit et de circulation) et qui réduit le potentiel de terrains développables dans le secteur ;
- **L'omniprésence des commerces liés à l'automobile** sur la rue Saint-Jacques, qui contribuent à déprécier l'image du quartier comme milieu de vie, dont la relocalisation et le remembrement des lots peuvent s'avérer complexes et dont le redéveloppement à des fins résidentielles pourrait nécessiter une éventuelle décontamination des terrains ;
- **Le déficit commercial de produits et services de proximité**, qui oblige les résidents à s'approvisionner hors du quartier et à utiliser l'automobile pour ces déplacements ;
- **L'absence de services à la famille** (école, clinique santé et autres) qui oblige aussi à des déplacements hors quartier.

- **La capacité portante des sols de la falaise** au sud de la rue Saint-Jacques⁴⁷, qui ne permettrait que de la basse densité (1 à 2 étages) ou nécessiterait de rentabiliser les coûts de construction en hauteur par le développement de projets résidentiels de haute densité (6 à 12 étages) et de grande envergure.

Chacune de ces contraintes oriente donc des axes stratégiques de développement qui devront être mis en place pour améliorer le milieu et le cadre de vie, afin d'accroître la valeur foncière des secteurs d'étude et d'orienter leur redéveloppement.

Or, l'ampleur et la complexité de ces contraintes devraient avoir pour corollaire des interventions majeures pour modifier les perspectives qui ont été dégagées lors des étapes précédentes.

En effet, pour « offrir des milieux de vie de qualité, diversifiés et complets, des secteurs d'emplois dynamiques, accessibles et diversifiés, ainsi qu'un paysage urbain de qualité⁴⁸ », il est nécessaire de **modifier en profondeur le milieu récepteur**.

En outre, les stratégies résidentielles devraient également permettre de répondre aux caractéristiques socio-démographiques du milieu récepteur soulevées lors de la première étape :

- La forte présence des **familles monoparentales** ;
- La part significative des **petits ménages** d'une et de deux personnes ;
- Le poids de la **population immigrante** dans le secteur Saint-Raymond ;
- La part dominante des **logements loués** ;
- La forte **précarité des ménages locataires** ;
- Les besoins en termes de **logement social**.

1. Les enjeux de quiétude et de qualité de vie du secteur

Pour assurer la requalification du secteur d'étude, en particulier Saint-Raymond, et s'assurer que les acteurs privés investissent à plus ou moins long terme dans le secteur, il est décisif d'en **améliorer l'image et la perception générale**.

En effet, d'après les tendances identifiées aux échelles montréalaises et du centre de l'île, les forces naturelles du marché et l'arrivée du CUSM ne suffiront pas à entraîner une transformation significative du secteur. Sans interventions fortes au niveau du cadre bâti, de la mise en valeur des espaces vacants ou sous-utilisés, de la requalification du secteur le long de la falaise et de la réduction du trafic sur la rue Saint-Jacques, on ne s'attend pas à ce que le secteur enregistre des développements majeurs au cours des dix prochaines années.

⁴⁷ Celle-ci nécessitera une étude de sols pour valider la faisabilité technique de développements résidentiels sur le bord de la falaise.

⁴⁸ Extrait de l'appel d'offres visant à évaluer le potentiel de développement économique et immobilier de la partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-Grâce en fonction des perspectives d'évolution des marchés résidentiel, commercial et de bureaux, incluant les retombées du futur centre universitaire de santé McGill (CUSM).

Les stratégies et moyens identifiés sont de plusieurs ordres : d'une part, la mise en place d'outils règlementaires et de planification et d'autre part, l'accompagnement de ce volet par des outils de financement et de maîtrise foncière.

1.1 Outils règlementaires et de planification

Les enjeux de redéveloppement du secteur Saint-Raymond et des abords du site Glen s'inscrivent dans les orientations pan-montréalaises inscrites au plan d'urbanisme de la Ville de Montréal. Le secteur est en effet identifié comme un secteur de planification détaillée, dont les orientations d'aménagement sont principalement de quatre ordres⁴⁹ :

- Consolider les fonctions résidentielle et commerciale ;
- Améliorer l'accessibilité au secteur ;
- Améliorer l'image générale du secteur ;
- Préserver et mettre en valeur la falaise Saint-Jacques.

D'importantes interventions sont identifiées afin de retisser les liens du secteur avec le reste du territoire de l'arrondissement (réduire les effets de coupure urbaine générés par les grandes infrastructures de transport), d'en rehausser l'image générale (en termes d'aménagement du domaine public, de l'affichage, du cadre bâti et des composantes paysagères).

Dans ce contexte, ces enjeux et orientations pourraient se traduire dans la réglementation d'urbanisme et les outils de planification de l'arrondissement.

1.1.1 Adopter un règlement sur les programmes particuliers d'urbanisme (PPU)

Afin d'offrir des milieux de vie de qualité, diversifiés et complets, des secteurs d'emplois dynamiques, accessibles et diversifiés, ainsi qu'un paysage urbain de qualité dans la partie sud-est du quartier Notre-Dame-de-Grâce, la **requalification de l'ensemble du secteur** d'étude revêt une importance particulière.

Or, les contraintes majeures du milieu, ainsi que la multitude des intervenants qui devront être impliqués dans son redéveloppement nécessitent de faire émerger une **vision globale et fédératrice pour l'avenir** de ce secteur.

Dans cette perspective, le secteur d'étude pourrait faire l'objet d'un programme particulier d'urbanisme (PPU). Cette démarche impliquera une **modification du Plan d'urbanisme** (pour y intégrer les limites de la zone visée et le contenu du PPU) nécessitant la tenue d'une **consultation publique**, ainsi que la mise en conformité des règlements d'urbanisme en vigueur dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce (zonage, lotissement, grilles des usages et normes, etc.).

Considérant les enjeux spécifiques du secteur, ce PPU devrait donc nécessairement comprendre :

- **Les affectations du sol et les densités ;**

⁴⁹ Plan d'urbanisme de Montréal, Partie II, Chapitre 4 – Arrondissement de Côte-des-Neiges–Notre-Dame-de-Grâce, section 4.4.4 - Saint-Jacques–Upper Lachine.

- **Les règles de zonage, de lotissement et de construction ;**
- **Le tracé des voies de circulation ;**
- **Un plan de réaménagement du domaine public.**

Concernant la mise en œuvre du projet de requalification du secteur, le PPU devra comprendre :

- **L'ordre de priorité des actions à mener :**
 - Réalisation des infrastructures ;
 - Développement des espaces publics ;
- **Les stratégies à privilégier pour le redéveloppement des espaces privés :**
 - Acquisitions de gré à gré ;
 - Échanges de terrains ;
 - Opérations de remembrement ;
 - Programmes d'assistance financière pour l'aide à la relocalisation.

1.1.1.1 Modifier le règlement de zonage

Parmi les éléments à considérer dans le cadre de la planification détaillée du secteur (PPU) figurent les questions de l'affectation du sol, de la densité et des hauteurs de construction, du tracé des voies et de l'aménagement des parcs et espaces verts.

En effet, les orientations concernant les développements du secteur nécessiteront, dans certains cas, la révision du cadre réglementaire en vigueur dans l'arrondissement.

La définition des grandes affectations du sol et des densités pourrait valoriser les principes de compacité et d'intensité urbaine, d'optimisation de l'utilisation du sol, de préservation des ressources (naturelles et économiques) et de réduction de la ségrégation spatiale (fonctionnelle et sociale).

1.1.1.1.1 *Les affectations du sol*

Le plan d'affectation du sol, présentement en vigueur, détermine les vocations suivantes pour l'ensemble du secteur d'étude.

Figure 91. Extrait du plan d'affectation du sol de l'arrondissement CDN-NDG – zoom secteur d'étude



Source : Plan d'urbanisme, Ville de Montréal

Quadrilatère Maisonneuve

Pour le secteur situé au nord du site Glen, le long du boulevard de Maisonneuve ouest, la vocation autorisée est celle de secteur mixte. Ce type de vocation concerne les aires de développement présentant un potentiel d'intensification du milieu résidentiel et des activités économiques.

Ce type d'affectation autorise une gamme variée d'usages :

- Logements ;
- Commerces ;
- Immeubles à bureaux ;
- Immeubles commerciaux ;
- Immeubles comportant de l'industrie légère ;
- Équipements collectifs ou institutionnels.

Les développements identifiés pour ce secteur ne nécessiteront donc pas de changement dans l'affectation du sol.

Secteurs Saint-Jacques sud et Cavendish

Les secteurs situés au sud de la rue Saint-Jacques, le long de la falaise, et le long du boulevard Cavendish, entre Maisonneuve et Saint-Jacques, sont identifiés dans le plan d'affectation du sol comme des secteurs d'emplois.

Ce type de vocation concerne les aires à vocation économique marquées principalement par des activités économiques commerciales et industrielles. Dans une aire d'emploi, la vocation habitation n'est pas autorisée.

Seuls sont autorisés les usages suivants :

- Immeubles industriels ;
- Immeubles à bureaux ;

- Immeubles commerciaux ;
- Équipements collectifs ou institutionnels.

La requalification à des fins résidentielles ou mixtes résidentielles/commerciales au sud de Saint-Jacques et au niveau du boulevard Cavendish nécessitera d'opérer un changement d'affectation du sol au profit d'une affectation de type secteur mixte.

En outre, pour accompagner cette requalification, les mesures dérogatoires des commerces automobiles qui se retrouveraient en droits acquis devraient être limitées afin de ne pas consolider ce type d'activités dans le secteur.

Secteur Décarie Sud

L'affectation de type secteur mixte pour le secteur Décarie sud, entre de Maisonneuve et Saint-Jacques, autorise les développements résidentiels, commerciaux et de bureaux.

Les développements identifiés pour ce secteur ne nécessiteront donc pas de changement dans l'affectation du sol.

Secteurs Upper Lachine et au nord de Maisonneuve

L'ensemble des terrains situés de part et d'autre du chemin Upper Lachine, entre la rue Saint-Jacques et le boulevard de Maisonneuve, dans le quartier Saint-Raymond, ainsi que ceux situés au nord du boulevard Maisonneuve, entre les avenues Marcil et Claremont, sont définis comme des aires à vocation principalement résidentielle. Ce type de vocation permet également des portions mixtes autorisant l'implantation de commerces.

Pour l'affectation résidentielle, les usages autorisés sont les suivants :

- Logements ;
- Commerces ;
- Équipements collectifs ou institutionnels.

Les développements identifiés pour ces sous-secteurs, visant essentiellement une consolidation du tissu résidentiel et des développements de commerces et/ou services, ne nécessiteront donc pas de changement dans l'affectation du sol.

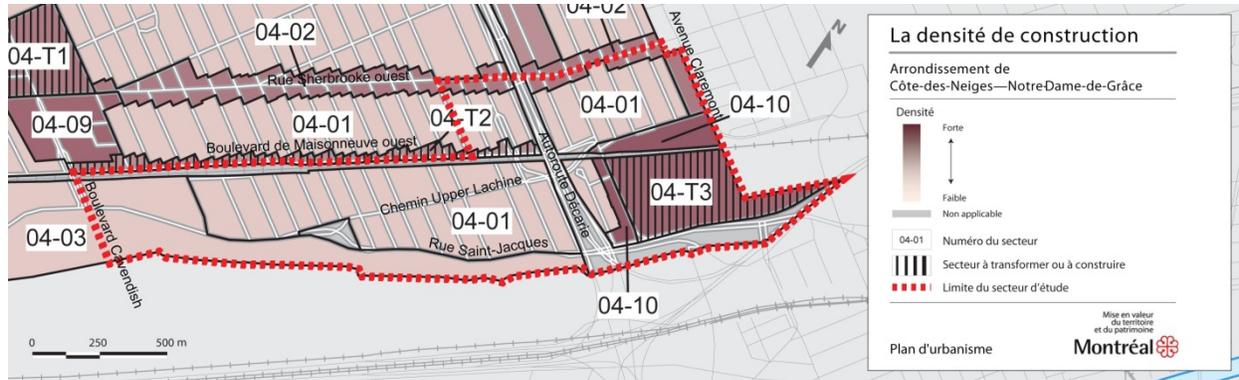
1.1.1.1.2 Les hauteurs et les densités

Les normes de hauteurs et de densités de construction visent à encadrer la construction architecturale en déterminant la forme urbaine ainsi que l'intensité des nouveaux développements, à partir des paramètres suivants :

- Le nombre d'étages hors-sol (excluant les mezzanines) ;
- Le mode d'implantation au sol (isolée, jumelée, contiguë) ;
- Le taux d'implantation au sol des bâtiments ;

- Le coefficient d'occupation du sol (notamment dans les secteurs à transformer ou à construire).

Figure 92. Extrait du plan des densités de construction de l'arrondissement CDN-NDG – zoom secteur d'étude



Source : Plan d'urbanisme, Ville de Montréal

Les caractéristiques suivantes sont déterminées pour les sous-ensembles suivants :

- Secteur 04-01 :
 - bâti de deux ou trois étages hors-sol ;
 - taux d'implantation au sol moyen ;
- Secteur 04-03 :
 - bâti de un à quatre étages hors-sol ;
 - taux d'implantation au sol faible ou moyen ;
- Secteur 04-10 :
 - bâti de deux à dix étages hors-sol ;
 - taux d'implantation au sol moyen ou élevé ;
- Secteur 04-T2 :
 - bâti de deux ou trois étages hors-sol ;
 - taux d'implantation au sol moyen ou élevé ;
 - C.O.S. minimal : 1,0 ;
 - C.O.S. maximal : 3,0 ;
- Secteur 04-T3 :
 - bâti de deux étages hors-sol ou plus ;
 - taux d'implantation au sol faible ou moyen ;
 - C.O.S. minimal : 0,5 ;
 - C.O.S. maximal : 3,5.

Le règlement de zonage de l'arrondissement s'appuie sur ces paramètres pour identifier les hauteurs et densités autorisés par sous-secteurs.

Figure 93. Extrait du plan de zonage, arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce – Annexe A limite de hauteurs

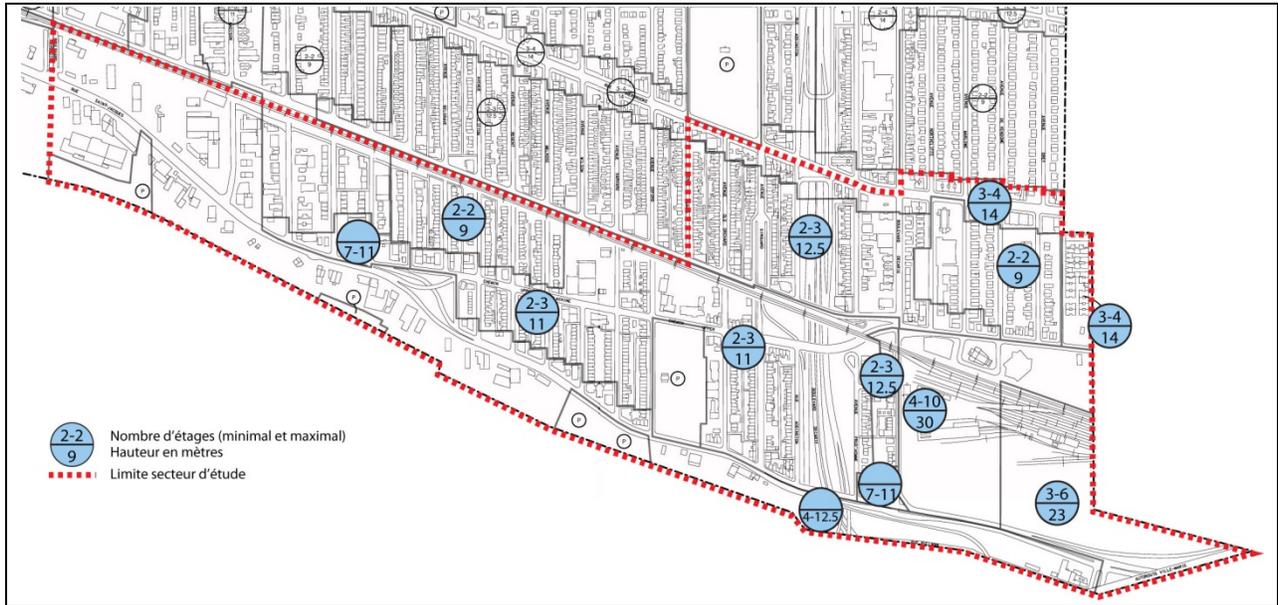


Figure 94. Extrait du plan de zonage, arrondissement Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce – Annexe A taux d'implantation et densités



Quadrilatère Maisonneuve

Le secteur inscrit dans le quadrilatère Maisonneuve, délimité par le boulevard Décarie, la rue Sainte-Catherine et le nord du site Glen, est identifié par le CUSM comme un îlot de réflexion stratégique. Il est à

l'étude d'y accueillir de nouveaux développements liés au fonctionnement du CUSM (combler le manque d'espace au sein du site du Glen), mais également d'autres activités complémentaires, en lien avec les activités universitaires et de recherche du CUSM.

Dans ce quadrilatère, les nouveaux développements pourront se faire en conformité avec la réglementation existante, qui autorise des bâtiments d'une hauteur de 4 à 10 étages, avec un COS maximum de 4.5 (pour les lots situés entre le boulevard Décarie et l'avenue Grey) et de 6 (pour les lots situés entre les avenues Grey et Claremont) pour un taux d'implantation au sol maximal de 85%.

Têtes d'îlots boulevard de Maisonneuve

Pour les têtes d'îlots situées le long du boulevard de Maisonneuve, face au quadrilatère de réflexion stratégique au nord du site Glen, la stratégie proposée, à partir des potentiels, effets et enjeux identifiés lors des deux premières étapes, vise un développement mixte et une densification du tissu urbain.

Pour ce faire, le plan d'urbanisme pourrait être modifié en vue d'autoriser sur ces têtes d'îlots de nouveaux développements avec une hauteur de bâtiments de 4 étages et un COS maximum de 2.

Secteur Saint-Jacques sud

Le sud de la rue Saint-Jacques, entre le boulevard Cavendish et l'autoroute Décarie, a été identifié comme un secteur pouvant faire l'objet d'une requalification à des fins résidentielles, avec une densification du tissu urbain. En effet, ce secteur, marqué par une mono-activité commerciale liée à l'automobile, se caractérise aujourd'hui par des entreprises fortement consommatrices d'espaces, déconnectées du fonctionnement général de la vie du quartier et génératrices de nuisances. Or, la localisation de ces terrains en bordure de la falaise Saint-Jacques (offrant un fort potentiel de vues) et de l'éco-territoire de la falaise Saint-Jacques, pourraient être un contexte attractif pour du développement résidentiel, si les conditions du milieu s'en trouvaient fortement transformées.

Il a été souligné à l'étape 2 que la rentabilisation d'un développement résidentiel dans ce secteur, en raison des caractéristiques du site (capacité portante des sols, décontamination éventuelle des terrains, proximité de la cour Turcot), ne pourrait être atteinte qu'avec un développement de haute densité.

Présentement, la réglementation autorise des hauteurs de 4 à 12.5 mètres sur la rue Saint-Jacques, le long de la falaise. Pour permettre une densification résidentielle du secteur, le plan d'urbanisme pourrait être modifié en vue d'autoriser des hauteurs de bâtiments de 6 à 12 étages et un COS maximum de 3.

Secteur Décarie sud

Le long du boulevard Décarie, entre Maisonneuve et Saint-Jacques, face au site Glen, la requalification du secteur, aujourd'hui déstructuré par la présence de commerces liés à l'automobile et d'édifices vacants, pourrait être orientée vers une requalification à des fins résidentielles.

Le secteur, offrant peu d'opportunités foncières en raison de sa petite taille et, qui plus est, se trouvant enclavé par la rue Saint-Jacques au sud, et par la voie ferrée au nord, n'offre pas de pertinence forte pour du développement commercial et/ou de bureau (voir les explications plus en détail à la section 2.3.2). La façade ouest de l'hôpital à cet emplacement ne devrait pas offrir d'attractivité forte pour du développement commercial.

Il est donc apparu plus intéressant de requalifier ce secteur par un développement résidentiel qui pourrait en outre bénéficier de la proximité du milieu de vie de qualité de la rue Prud'homme.

Dans ce secteur, la densification résidentielle proposée nécessitera une révision du plan d'urbanisme pour autoriser des hauteurs de 3 à 6 étages.

Têtes d'îlots rue Saint-Jacques et Upper Lachine

Pour les têtes d'îlots de la rue Saint-Jacques et du chemin Upper Lachine, la stratégie proposée vise un développement mixte (résidentiel et commercial en rez-de-chaussée). En raison de leur localisation en bordure de rues collectrices, il est proposé d'implanter un front bâti plus dense que dans les rues résidentielles transversales, en vue notamment de minimiser les nuisances de la circulation pour les résidents des secteurs adjacents.

Pour ce faire, le plan d'urbanisme pourrait être modifié en vue d'autoriser sur ces têtes d'îlots de nouveaux développements avec une hauteur de bâtiments de 4 étages et un COS maximum de 2.

Secteurs Upper Lachine et au nord de Maisonneuve

Dans les secteurs résidentiels, situés au nord du site Glen ou dans le quartier Saint-Raymond, la stratégie identifiée prévoit des projets en insertion (*infill*) de densité moyenne, en lieu et place des lots vacants identifiés précédemment, et ce, dans la continuité du tissu bâti existant.

Dans ces zones, la stratégie proposée suggère donc de réaliser ces nouveaux développements résidentiels en conformité avec la réglementation existante, qui autorise des bâtiments d'une hauteur de 2 à 3 étages, avec un taux d'implantation au sol maximal de 70%.

1.1.1.2 Réduire le trafic sur la rue Saint-Jacques et le chemin Upper Lachine

Pour assurer la **création d'un milieu de vie de qualité**, propice au développement résidentiel et à une activité commerciale de quartier, la réduction du trafic routier sur la rue Saint-Jacques et le chemin Upper Lachine, constituerait une intervention bénéfique.

Le type d'interventions envisagées par la ville est en effet de réaménager le tronçon du chemin Upper Lachine, entre l'avenue Crowley et l'intersection des boulevards de Maisonneuve ouest et Décarie, de manière à dédier cet axe exclusivement aux déplacements piétonniers et cyclables. Quant au tronçon entre l'avenue Girouard et la rue Saint-Jacques, celui-ci pourrait être réaménagé afin d'améliorer son image et la convivialité des déplacements.

De même, pour la rue Saint-Jacques, il est envisagé de mettre en place des mesures visant à réduire la circulation, la vitesse, et ainsi de rendre la rue plus conviviale et sécuritaire pour les piétons, par des aménagements adéquats (modification du gabarit de la rue, réaménagement du domaine public, etc.).

Il s'agit d'une composante majeure à intégrer dans le cadre de la planification détaillée du secteur (PPU) car elle déterminera la qualité de vie urbaine à venir du secteur Saint-Raymond et en particulier pour les développements qui pourraient être construits le long de la falaise.

1.1.2 Adopter un règlement sur les plans d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA)

Dans le secteur d'étude, l'**harmonisation des projets** et le **contrôle de la qualité architecturale** constituent des défis majeurs à relever pour son redéveloppement.

Or, pour encadrer les aspects qualitatifs des projets, le cadre normatif du règlement d'urbanisme pourrait être complété par l'adoption d'un règlement sur les plans d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA). Ce processus plus souple orientera l'encadrement des composantes liées à l'architecture, au design urbain, à l'insertion des nouvelles constructions et à l'aménagement des espaces paysagers. Ce type d'approche convient particulièrement à des projets d'une certaine envergure, comme celui du secteur Saint-Raymond, qui nécessite de prendre en considération des enjeux d'unité et d'harmonie du cadre bâti.

L'usage de cet outil, tant pour les nouvelles constructions que pour les rénovations du cadre bâti existant, permettra d'assurer la qualité et la cohérence des développements futurs du secteur.

Le PIIA pourra donc comprendre des orientations concernant les composantes suivantes :

- La conception architecturale
- L'aménagement paysager
- La sécurité entre les circulations piétonnes et automobiles
- L'aménagement des sous-secteurs
- L'affichage et l'éclairage

1.2 Outils de financement et de maîtrise foncière

1.2.1 Assurer la disponibilité des espaces requis au développement

Le développement du secteur Saint-Raymond nécessite une requalification des secteurs Saint-Jacques et Cavendish, aujourd'hui occupés par une mono-activité commerciale liée à l'automobile.

Dans ce contexte, des acquisitions stratégiques et/ou des mesures d'expropriation pourraient être des leviers pour accompagner la densification résidentielle du secteur et améliorer la qualité de l'environnement urbain.

Afin d'assurer la disponibilité des espaces requis au redéveloppement de Saint-Jacques, plusieurs stratégies peuvent être utilisées :

- L'acquisition de gré à gré ;
- L'échange de terrains ;
- L'expropriation de terrains.

1.2.2 Accorder des mesures de compensation financière pour la relocalisation des commerces liés à l'automobile

Pour accélérer la mise en valeur des terrains du secteur Saint-Raymond, la Ville peut également établir des mesures de compensation pour la relocalisation des commerces liés à l'automobile.

Selon la simulation de développement élaborée à l'étape 2, le secteur au sud de la rue Saint-Jacques pourrait accueillir, d'un point de vue physique, de l'ordre de 2 700 unités de logements et, le secteur Cavendish, pourrait quant à lui en accueillir quelques 270. Toutefois, ces développements résidentiels passent inévitablement par le remplacement des commerces liés à l'automobile, la réduction du trafic sur Saint-Jacques et l'amélioration du domaine public.

1.2.3 Revoir l'aménagement du domaine public

Le réaménagement et la requalification de la rue Saint-Jacques et du Chemin Upper Lachine ont pour but de revitaliser ces deux artères. La réduction de la circulation sur ces deux voies devrait alors s'accompagner de mesures visant à en **rehausser la qualité des aménagements** pour les piétons et cyclistes, à en **améliorer la facture visuelle** et à **créer une ambiance de quartier conviviale**. L'enjeu est ainsi d'accompagner l'amélioration de la qualité des milieux de vie, de l'image et de l'attractivité globale du secteur.

Les interventions pourraient être de plusieurs ordres :

- Aménager des intersections et des traverses piétonnes sécuritaires et les identifier par des marquages spécifiques ;
- Refaire ou élargir les trottoirs ;
- Refaire le pavage et aménager des saillies ;
- Installer un mobilier urbain avec une signature visuelle distinctive (lampadaires, bancs, bacs à fleurs, poubelles, etc.) ;
- Aménager des parcours piétonniers ;
- Aménager des espaces verts.

2. Encourager des développements résidentiels adaptés

L'ensemble des stratégies identifiées précédemment, visant à transformer en profondeur les qualités du milieu récepteur, devraient offrir des conditions davantage favorables au développement résidentiel dans l'ensemble du secteur d'étude, et en particulier dans les sous-secteurs les plus déstructurés.

En effet, la résolution des contraintes du secteur en termes de conflits de cohabitation des fonctions, de mise en valeur des espaces vacants ou sous-utilisés, de requalification globale du secteur le long de la falaise, ainsi que de réduction du trafic sur les collectrices Saint-Jacques et Upper Lachine, devraient à

moyen et long terme **accroître l'attrait du secteur** auprès des promoteurs et des développeurs privés et susciter de nouveaux développements.

Au regard des constats et des potentiels identifiés aux étapes précédentes, plusieurs stratégies et outils pourraient être proposés afin d'orienter le développement économique et social du secteur, tout en limitant les impacts négatifs sur les populations résidentes les plus vulnérables.

Il apparaît ainsi d'autant plus pertinent de retenir une stratégie visant à définir un **positionnement adapté** du secteur, en lien avec ses caractéristiques socio-démographiques, et un positionnement **différencié** par rapport aux nouveaux développements qui se font jour dans la zone centrale de l'île de Montréal (en particulier dans le Sud-Ouest, le centre-ville et le nord-ouest de Côte-des-Neiges).

En effet, pour répondre à la concurrence potentielle de ces nouveaux développements, qui présentent un fort potentiel d'attractivité en termes de localisation et de cadre de vie, voici le cadre stratégique relatif au site du CUSM et à ses abords.

2.1 Les petites unités résidentielles en copropriété

2.1.1 Les clientèles de petits ménages

Les tendances générales de marché témoignent ces dernières années du poids accru des développements résidentiels composés de petites unités. En outre, les constats réalisés aux étapes précédentes ont fait ressortir la **part dominante des petits ménages** composés d'une et de deux personnes dans le secteur d'étude (74% des ménages).

Cette orientation vers les petits ménages, de toutes classes d'âges, sera essentielle dans le cadre de la mise en valeur de l'ensemble du secteur.

La population des **actifs urbains**, pour qui la venue du CUSM constituerait un élément attractif (résidents, infirmières, techniciens, etc.), pourrait également être un type de clientèle susceptible de s'intéresser au secteur.

Concernant la clientèle des personnes de 65 ans et plus, **les caractéristiques du milieu récepteur ne permettent pas de conclure à la pertinence de proposer des développements de type résidences pour personnes âgées** dans le secteur d'étude. En effet, malgré le fait que les personnes âgées de 65 ans et plus constituent un segment de population dont le poids est sensiblement inférieur dans le secteur d'étude (11%), comparé aux autres échelles géographiques, au niveau de l'arrondissement (13%) ou de l'île (16%) et que cette situation est d'autant plus paradoxale dans un contexte où le vieillissement de la population est généralisé, le développement résidentiel pour ce type de clientèle requiert de nombreuses conditions qui s'accommoderaient difficilement des contraintes du milieu récepteur.

En effet, de nos jours, les nouvelles résidences comptent généralement plusieurs centaines d'unités (au moins 200), qui constituent un minimum requis afin d'être en mesure d'offrir des services de qualité. Or, les terrains situés le long du boulevard Décarie, entre de Maisonneuve et Saint-Jacques, qui pourraient apparaître pertinents pour ce type de clientèle en raison de la proximité du CUSM, présentent toutefois des opportunités foncières trop limitées. En outre, ce type de clientèle se distingue par des attentes fortes

en termes de services à la personne, dont le déficit dans l'ensemble du secteur handicape ce type de développements au niveau de la rue Saint-Jacques ou du boulevard Cavendish.

2.1.2 L'enjeu du remembrement des terrains

Afin d'adapter l'offre de logement aux petits ménages, le **remembrement des terrains** des différents secteurs, et notamment Saint-Jacques et Cavendish, constitue un enjeu pour permettre des développements intégrés. Ce type de stratégies pourrait être entrepris par des promoteurs et des développeurs privés ou par des organismes publics.

Or, le remembrement de terrains est un **processus généralement long et coûteux**. Des promoteurs ou des développeurs pourraient engager ce type de démarche si le secteur est perçu comme présentant des forts potentiels de développement.

L'arrondissement pourrait également, entre autre, **s'appuyer sur la SHDM pour ouvrir le secteur au développement**. La Société d'habitation et de développement de Montréal (SHDM) a en effet pour mission de « contribuer au développement du territoire et à l'accroissement de la richesse foncière de la Ville de Montréal par la réalisation d'interventions immobilières structurantes »⁵⁰.

Dans ce cadre, elle constitue un partenaire de la Ville pour ouvrir certains secteurs stratégiques au développement résidentiel, notamment afin de participer à la revitalisation des quartiers, de « favoriser l'accès à la propriété individuelle par la mise en marché de nouvelles unités de logements abordables » ainsi que l'accès à la propriété collective pour une population à revenus modestes et de participer à la réalisation des objectifs municipaux en matière de développement immobilier en intervenant dans des projets stratégiques divers et en agissant comme un levier afin de stimuler l'entreprise privée »⁵¹.

A travers son programme Accès condos, la SHDM signe des ententes avec des entrepreneurs privés afin de permettre l'accession à la propriété d'unités de logements à prix abordable pour les primo-accédants. Pour les acquéreurs, la SHDM fournit la mise de fonds de 10%, moyennant un acompte de 1 000 \$ et pour les promoteurs privés, la SHDM intervient dans des secteurs où ceux-ci ne pourraient opérer seuls.

Le rôle de la SHDM consistant à favoriser et à entraîner la revitalisation de secteurs déstructurés, son intervention pourrait servir de **levier de développement** pour les secteurs Saint-Raymond et Cavendish.

⁵⁰ Source : SHDM

⁵¹ Source : SHDM

Figure 95. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour le développement résidentiel à destination des petits ménages



2.2 Les grandes unités résidentielles en copropriété

2.2.1 Les clientèles des familles avec enfants

Il a été souligné précédemment que les familles avec enfants constituent un type de clientèle dont la rétention dans le centre de l'île de Montréal est un enjeu problématique.

Or, les besoins des familles en termes de **services** (écoles, services de garde, espaces verts et de jeux, etc.) ainsi que leurs attentes au niveau de la **qualité de vie du milieu** (quiétude du quartier, sécurité des déplacements piétons, etc.) constituent des contraintes majeures et difficilement surmontables pour permettre ce type de développements dans le secteur d'étude.

L'attrait de ces clientèles pour les types d'habitation les moins denses et le **coût des propriétés** à Montréal joue également un facteur prédominant dans le choix de l'établissement des familles dans les communes de banlieue dont le marché immobilier est plus accessible. Il existe ainsi peu d'offres accessibles de grands logements pour les familles voulant accéder à la propriété à Montréal.

En outre, les promoteurs privés ne sont généralement pas incités « naturellement » à offrir des logements pour les familles (exception faite de certains promoteurs comme notamment pour le projet des Bassins du Havre).

2.2.2 De fortes contraintes au développement dans le secteur

Le développement du logement pour les familles nécessiterait donc des **mesures incitatives**. Pour ce faire, plusieurs outils et mesures pourraient être développés afin d'accompagner et d'encourager les constructeurs à développer des produits résidentiels répondant aux attentes des familles, notamment dans le cadre de :

- La cible « familles » du programme Accès condos de la SHDM, qui pourrait être un levier afin d'orienter un développement résidentiel abordable et adapté aux besoins des familles ;
- L'intégration de la cible « familles » de la Stratégie d'inclusion de logements abordables dans les projets résidentiels de la Ville de Montréal ;
- La cible relative aux grands logements dans les projets de logements sociaux et communautaires du programme Accès Logis de la Société d'habitation du Québec (SHQ).

Des efforts spécifiques devraient toutefois être également accordés pour assurer un milieu de vie de qualité :

- Implanter des services et de nouveaux locaux communautaires ;
- Favoriser le développement de commerces et de services de proximité ;
- Renforcer le verdissement ;
- Apaiser la circulation ;
- Encourager les déplacements actifs.

Au final, l'ensemble de ces contraintes, à savoir le déficit de services et les conditions peu favorables du milieu, nous incite à conclure qu'il n'est pas souhaitable d'inciter des développements pour les familles, à l'exception du secteur Cavendish et Madison.

Figure 96. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour répondre à l'enjeu du développement résidentiel pour les familles avec enfants



2.3 Le logement abordable

2.3.1 D'importants besoins identifiés

L'analyse socio-démographique a permis d'identifier la **forte précarité des ménages locataires** du secteur d'étude. A l'échelle du découpage réalisé par l'arrondissement, le secteur Upper Lachine⁵² se caractérise en effet par une proportion de **49,4% de ménages locataires sous le seuil de revenu des besoins impérieux**. Or, cet indicateur est notamment utilisé par la SHQ pour estimer les besoins en matière de logement social sur un territoire donné.

Les chiffres qui ressortent pour l'ensemble du secteur témoignent donc d'un **fort besoin en termes de logement social**.

2.3.2 Leviers de développement

Toutefois, il convient de souligner que le logement abordable⁵³ intègre des **composantes résidentielles qui ne sont pas totalement assujetties au marché**. Son développement est notamment contraint par les postes budgétaires accordés au développement social et ainsi par les efforts d'investissement municipaux et régionaux.

Dans le cas du secteur à l'étude, les efforts d'investissement pour des acquisitions stratégiques en vue de permettre le développement du parc locatif abordable devraient donc être concentrés à destination des terrains du secteur **Cavendish et Madison** ainsi que ceux du secteur **Saint-Jacques sud**.

En outre, dans ces secteurs, il serait également intéressant que soit inclut la **stratégie d'inclusion de logements abordables** de la Ville de Montréal. Cette stratégie, qui s'applique aux nouveaux projets de 200 logements et plus, représente un outil intéressant pour faciliter la production de logements sociaux et abordables et favoriser la mixité sociale.

La stratégie de la Ville, adoptée en 2005 vise en effet les objectifs suivants⁵⁴ :

- 15 % des nouvelles unités d'habitation construites constituées de logements sociaux et communautaires ;
- 15 % des nouvelles habitations constituées de logements abordables d'initiative privée (propriétés abordables ou logements locatifs).

Elle permet ainsi d'encourager le développement résidentiel diversifié dans les grands sites urbains et de stimuler la construction d'unités abordables et sociales.

⁵² Le secteur Upper Lachine (QR-44) est délimité par la rue Sherbrooke au nord, la falaise Saint-Jacques au sud, l'avenue Claremont à l'est et l'avenue Westminster à l'ouest.

⁵³ La notion de logement abordable comprend le logement abordable privé, ainsi que le logement social et communautaire.

⁵⁴ Source : Habiter Montréal, Orientations et études.

Figure 97. Carte de localisation simplifiée des interventions proposées pour encourager le logement abordable



2.4 Le logement locatif

2.4.1 Un potentiel de marché limité

Le potentiel de marché pour le logement locatif est aujourd'hui fortement concurrencé par les condominiums de petites superficies en copropriété. Selon la SCHL, depuis 2008, le nombre de copropriétés mises en chantier à Montréal est neuf fois supérieur à celui des logements locatifs. Pour les promoteurs, il est en effet beaucoup moins rentable financièrement de construire des logements en locatif que des condominiums.

Dans le secteur d'étude, pour permettre le développement de nouveaux logements locatifs ceux-ci devrait s'orienter vers un **segment de marché spécifique**, en lien avec l'arrivée de **nouvelles clientèles intéressées par la venue du CUSM** (résidents, infirmières, étudiants, etc.). Ainsi, les terrains situés le long du boulevard Décarie, entre le boulevard de Maisonneuve et la rue Saint-Jacques, qui font face au CUSM, pourraient faire l'objet de ce type de développement.

2.4.2 L'enjeu de la préservation du parc locatif privé existant

Les analyses réalisées lors de la première étape des « constats, tendances et perspectives », ont fait ressortir une **forte proportion de logements loués** dans les trois secteurs de recensement du secteur d'étude (**80% des logements**) et en particulier dans le secteur au nord du site Glen (86%) et le secteur Saint-Raymond (82%).

Dans ce contexte, la **préservation du parc locatif privé** existant constitue un enjeu pour la majeure partie de la population résidante. Cet enjeu est d'autant plus stratégique dans la mesure où ces dernières années, la région métropolitaine a enregistré très peu de nouvelles constructions de logements locatifs

(exception faite de certains projets de résidences pour personnes âgées et de projets locatifs haut de gamme)⁵⁵.

Des efforts devraient donc être consentis dans ce domaine pour, d'une part, éviter l'érosion du parc existant et, d'autre part, préserver l'existence d'un parc locatif abordable.

Or, les principaux leviers visant à contrôler et à encadrer le parc locatif privé relèvent de **paliers gouvernementaux** au niveau de la Régie du logement du Québec, concernant le contrôle de la hausse des loyers (Loi sur la Régie du logement, règlement sur les critères de fixation de loyer), la protection des locataires contre le harcèlement, les reprises de possession et les évacuations non justifiées lors de travaux, ainsi que l'encadrement de la conversion de logements locatifs (article 51 de la Loi sur la Régie du logement).

Divers outils et mesures peuvent toutefois compléter ces leviers et être mises en place par les municipalités, notamment en ce qui concerne le contrôle des conversions, l'encadrement des changements d'usage et l'information des locataires.

2.4.2.1 L'encadrement des conversions

Selon l'article 51 de la loi sur la Régie du logement, « ne peut être converti en copropriété divise sans l'autorisation de la Régie un immeuble comportant, ou ayant comporté au cours des 10 années précédant la demande d'autorisation, au moins un logement ». En revanche, en vertu de l'article 54.12, « le conseil d'un arrondissement de la Ville de Montréal qui a un comité consultatif d'urbanisme constitué en vertu de la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme peut, par règlement, déterminer des secteurs ou des catégories d'immeubles, ou une combinaison des deux, pour lesquels une dérogation à l'interdiction de convertir un immeuble en copropriété divise peut être accordée ».

Dans le cadre du règlement RCA03-17035, de l'arrondissement de Côte-des-Neiges–Notre-Dame-de-Grâce, « la conversion d'un immeuble en copropriété divise est interdite sauf si une dérogation à cette interdiction est accordée conformément au présent règlement », dans le cas « de duplex où l'un des deux logements est occupé par le propriétaire et dans le cas d'un immeuble résidentiel vacant depuis le 28 janvier 2000 ».

Or, « l'achat d'une propriété locative par plusieurs personnes), suivie de l'occupation des logements par ces copropriétaires, est souvent une étape vers une éventuelle conversion à la copropriété divise, ce qui entraîne la perte de logements locatifs souvent abordables » (*Répertoire des bonnes pratiques. Le rôle des municipalités dans le développement du logement social et abordable*, CMM, juin 2012).

Un premier axe pourrait donc concerner l'établissement de règles relatives à la conversion des logements locatifs en copropriété divise, tout particulièrement dans le secteur Saint-Raymond.

2.4.2.2 L'encadrement des changements d'usage

Le changement d'un usage résidentiel à un usage non résidentiel peut également conduire à une érosion du parc locatif.

⁵⁵ SCHL, Rapport sur le marché locatif, RMR de Montréal, automne 2011.

Une autre stratégie pourrait ainsi porter sur la **restriction de ce type de changement d'usage**, en particulier dans les secteurs résidentiels situés dans les rues transversales aux abords du site Glen (au nord du boulevard de Maisonneuve), qui risquent d'être le plus fortement soumis à des pressions foncières liées au développement d'activités de bureaux et de services en soins de santé en lien avec l'arrivée du CUSM et au développement du secteur du quadrilatère Maisonneuve, entre le boulevard Décarie et la rue Sainte-Catherine.

2.4.2.3 L'information aux locataires

De manière générale, l'information des locataires quant à leurs droits constitue également une composante majeure de l'aide au maintien d'un parc locatif abordable dans l'ensemble du secteur d'étude et en particulier dans le secteur Saint-Raymond et dans le secteur au nord du site Glen qui regroupent tous deux une très forte proportion de logements loués.

En effet, il apparaît souvent que même si la hausse des loyers est règlementée, il n'existe pas de contrôle obligatoire des loyers. Le propriétaire envoie un avis d'augmentation au locataire qui, par méconnaissance de ses droits ou peur de représailles, n'est pas toujours en mesure de refuser une augmentation de son loyer non conforme aux barèmes de la Régie du logement.

L'encouragement de **l'action d'organismes communautaires** (conseil communautaire, associations de locataires, etc.) en matière d'information aux locataires constituerait de ce fait une stratégie utile pour encadrer et assurer une revitalisation positive du secteur.

Figure 98. Carte de localisation simplifiée des secteurs d'intervention privilégiés pour la préservation du parc locatif privé



Stratégies commerciales

L'observation de la dynamique commerciale autour du CUSM et de ses abords et dans le quartier Saint-Raymond met en scène des enjeux particuliers qui ont pour effet de limiter, restreindre ou même réguler l'essor ou la mise en valeur du potentiel de développements résidentiel et commercial.

Les stratégies proposées visent à atténuer les irritants observés et à suggérer des avenues réalisables de mise en valeur du territoire.

Le contexte de l'intervention est double, car il comprend le CUSM et de ses abords et le quartier Saint-Raymond.

1. L'éventail des stratégies

Trois types de stratégie sont illustrés. Celles-ci sont intimement liées entre elles et forment un tout.

1.1 La stratégie de réduction des irritants

Elle consiste à proposer des modifications à la réglementation actuelle pour améliorer l'accessibilité du commerce au quartier et pour réduire, restreindre ou éliminer des usages perçus comme peu ou pas compatibles avec le contexte anticipé du lieu. En d'autres termes, cette stratégie vise à mettre la table pour le développement des affaires qui suivra.

1.2 La stratégie d'amélioration de l'offre

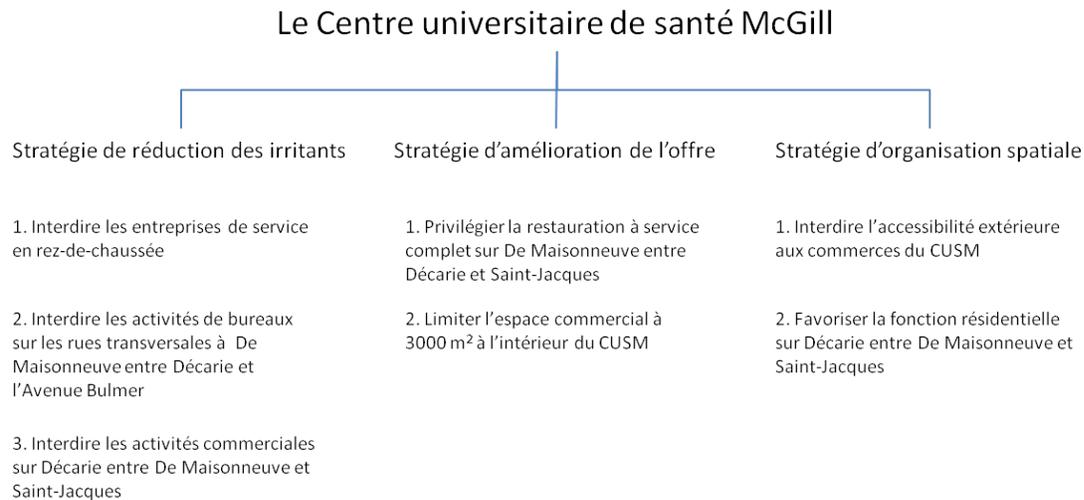
Elle comprend des orientations, des principes ou des idées qui guident le développement du lieu. Il s'agit davantage de responsabilités de développement économique que de réglementation.

1.3 La stratégie d'organisation spatiale

Certaines conditions physiques peuvent être requises ou perçues comme critiques au succès de la mise en valeur du lieu.

2. Le CUSM et ses abords

Voici le cadre stratégique relatif au site du CUSM et à ses abords.



2.1 Stratégie de réduction des irritants

2.1.1 Réguler les entreprises de service en rez-de-chaussée

La présence d'entreprises de service en rez-de-chaussée a pour effet de faire fuir le commerce. En effet, la présence de services (bureaux, professionnels, garderie, clinique santé et autres) dilue la **disponibilité de locaux** que pourraient occuper des entreprises commerciales. Ces dernières tendent à s'éloigner d'un tel environnement, car elles ne peuvent pas profiter de la chalandise d'autres commerces. En refoulant les entreprises de service aux étages, la Ville signale que l'espace d'affaires est accessible au commerce de détail.

2.1.2 Réguler les activités de bureaux sur les rues transversales à De Maisonneuve entre Décarie et l'avenue Bulmer

La mesure vise à **contenir l'expansion envisageable des entreprises de service** au-delà du boulevard De Maisonneuve et de l'enracinement dans la fonction résidentielle adjacente. Il est perçu que l'infiltration d'entreprises de service va briser l'harmonie de la fonction résidentielle actuelle, sans compter la création de possibles irritants en matière de stationnement. Les surplus d'espaces éventuels pourront trouver refuge dans les étages du quartier Saint-Raymond ou s'installer dans de nouveaux édifices à bureaux qui pourraient s'implanter sur Saint-Jacques, près de Girouard.

2.1.3 Réguler les activités commerciales sur le boulevard Décarie entre de Maisonneuve et Saint-Jacques

Ce court tronçon de rue abrite en majorité des équipements résidentiels de quartier. Les quelques locaux commerciaux existants (ouverts ou fermés) montrent des signes d'usure évidents.

Le lieu n'offre pas les conditions nécessaires pour abriter des usages commerciaux, de bureau ou hôtelier. L'arrivée de ces usages aurait pour effet de déstabiliser le tissu résidentiel de manière définitive. Les usages potentiels que sont le bureau et les services hôteliers seraient mieux servis ailleurs, notamment sur le terrain du CUSM ou sur De Maisonneuve.

2.2 Stratégie d'amélioration de l'offre

2.2.1 Privilégier la restauration à service complet sur De Maisonneuve entre Décarie et Claremont

On ne peut réglementer cette orientation. Ce qui est proposé, c'est un usage complémentaire à la fonction de bureaux sur De Maisonneuve. Il apparaît préférable de **compter sur des équipements de restaurants autres que de la restauration rapide**, pour réduire les irritants avec les résidents adjacents. La réalisation de cette orientation passe par des initiatives de communication auprès du domaine de la restauration pour présenter les opportunités d'affaires.

2.2.2 Limiter l'espace commercial à 3000 m² à l'intérieur du CUSM

Cette prescription a pour objet de **restreindre le développement de la fonction commerciale** pour éviter de nuire à celle existante dans le quartier. L'on comprend que les deux fonctions d'affaires peuvent vivre en complémentarité, mais dans la mesure où l'offre commerciale intérieure du CUSM ne dépasse pas une certaine limite. La limite du 3000 m² semble correspondre amplement aux besoins du personnel et des visiteurs du centre.

2.2.3 Orienter l'implantation commerciale sur De Maisonneuve en lien avec la clientèle du CUSM

L'implantation du CUSM va transformer la dynamique des déplacements du boulevard De Maisonneuve entre l'autoroute Décarie et l'avenue Bulmer. Il est souhaitable que les implantations commerciales sur De Maisonneuve soient en lien avec la clientèle du CUSM et bénéficient de déplacements piétonniers. À ce titre, la **fonction de restauration apparaît être l'un des usages les plus pertinents** à cet endroit.

Malgré la présence d'un grand nombre de travailleurs, la fonction commerciale interne prévue de 3000 m² est suffisante pour satisfaire aux besoins principaux des employés et des visiteurs. Il est cependant envisageable de prévoir un certain **débordement positif à l'égard des commerces de la rue Sherbrooke**. Il apparaît cependant très improbable que ce débordement se dirige sur Upper Lachine. Rappelons la présence de barrières physique (le tunnel Upper Lachine), psychologique (traverser l'autoroute Décarie). Les retombées seront nulles à cause d'une offre commerciale insuffisante sur Upper Lachine et peu pertinente aux besoins des employés et travailleurs.

La protection de l'harmonie actuelle des résidants et des commerçants suggère de limiter le développement de la fonction commerciale interne à 3000 m² et d'exiger une justification pour toute expansion éventuelle pour en mesurer les effets auprès du quartier.

2.3 Stratégie d'organisation spatiale

2.3.1 Réguler l'accessibilité extérieure aux commerces du CUSM

C'est pour éviter un affaïssement du pouvoir d'attraction des commerces de la rue Sherbrooke que cette mesure est proposée. La présence d'une offre commerciale au CUSM devrait être orientée sur les besoins internes du centre de santé. Pour éviter de rendre cette offre intéressante aux résidants du quartier, il est proposé de ne pas favoriser une accessibilité de l'extérieur du centre à cette offre commerciale et de la maintenir en silo. Ainsi, l'offre commerciale de la rue Sherbrooke demeure intacte.

2.3.2 Favoriser la fonction résidentielle sur le boulevard Décarie entre Maisonneuve et Saint-Jacques

L'artère gagnerait de voir transformer les locaux commerciaux en activités résidentielles. Le développement de ces quelques espaces en unités résidentielles s'harmonise avec le lieu et améliorera l'aspect visuel de ce tronçon de rue.

2.3.3 Assurer la complémentarité des usages de la mise en valeur d'un terrain vacant sur Maisonneuve/Sainte-Catherine

Le terrain disponible sur le boulevard de Maisonneuve, en ligne avec le building situé au 5100, peut faire l'objet d'un développement, dans la mesure où les activités privilégiées sont en complémentarité directe avec celles du CUSM. En effet, malgré l'attrait du site pour une variété d'usages, il est essentiel de limiter les irritants qui pourraient y être associés et favoriser des activités qui s'inscriraient dans la sphère de celles du CUSM. Cette intégration devrait aussi se poursuivre en matière commerciale, c'est-à-dire que les besoins des futurs usagers du bâtiment devraient être pris en compte par l'offre commerciale intérieure prévue par le CUSM (3 000 m²).

En d'autres termes, les usages privilégiés peuvent être le bureau et/ou des résidences pour étudiants. D'autres catégories d'usages (appartement, condo, hôtel) nécessiteraient une gamme de nouveaux services de proximité qui entreraient en concurrence avec la fonction commerciale sur Sherbrooke. Permettre ces nouveaux usages commerciaux en rez-de-chaussée équivaut à fractionner l'offre commerciale sur Sherbrooke et la rendre disponible aussi aux résidants adjacents de Westmount. Il est certain que des usages commerciaux destinés aux résidants vont accroître la circulation (livraisons, usagers) et hausser le niveau de fréquentation de ce coin de rue (Maisonneuve/Sainte-Chatherine).

3. Le quartier Saint-Raymond

Il existe quelques solutions apparentes pour redonner au lieu un air de quartier.



3.1 Stratégie de réduction des irritants

3.1.1 Restreindre les activités d'affaires à une gamme d'usages compatibles au quartier sur Upper Lachine

L'offre commerciale actuelle, même limitée, comprend des usages non compatibles avec une desserte de proximité. La **réduction des usages commerciaux à une gamme plus en lien avec des commerces de proximité** aurait pour effet de rendre le lieu plus attractif pour les commerces anticipés.

3.1.2 Réduire les usages du commerce automobile

L'offre actuelle de biens et de services à l'égard de la thématique automobile constitue un frein important à la mise en valeur de la fonction résidentielle du quartier. Cette offre commerciale sur Saint-Jacques éventre le quartier et son élimination permettrait une réutilisation de l'espace à des fins véritables de quartier. Une stratégie visant à **atténuer grandement la présence des commerces automobiles** rendrait plus accueillant le développement de projets immobiliers résidentiels. De plus, les nouveaux espaces pourront servir à intégrer des commerces de proximité qui font gravement défaut dans ce secteur de la ville.

3.1.3 Réguler les entreprises de service en rez-de-chaussée

La présence d'entreprises de service en rez-de-chaussée empêche une concentration d'activités commerciales et a pour effet de diluer l'offre commerciale en favorisant la granularité⁵⁶ du mix commercial. Cette dilution s'ajoute aux usages non compatibles déjà présents sur Upper Lachine pour faire du lieu une destination peu attrayante pour le commerce de détail de proximité.

⁵⁶ La granularité commerciale renvoie à l'étalement des commerces sur la rue.

3.2 Stratégie d'amélioration de l'offre

3.2.1 Privilégier une stratégie d'occupation résidentielle dans le quartier

Il existe bien quelques interstices pouvant être comblés par des nouvelles unités résidentielles. Il y a cependant bien des espaces qui, reconvertis en usage résidentiel, augmenteraient la présence de ménages dans le quartier. Toutefois, tous les terrains visés par une conversion vers le résidentiel n'offrent pas les mêmes conditions de disponibilité.

Pour la fonction commerciale, l'intérêt d'une **conversion importante (au moins 1 000 unités)** en unités résidentielles **permettrait l'implantation d'une offre commerciale de base** (de 1 500 m² à 3 000 m²)⁵⁷ pouvant servir adéquatement les besoins du quartier.

Plus la stratégie d'occupation résidentielle de la Ville sera définie et précise, meilleure seront les opportunités de servir les résidents du quartier en biens et services de proximité qui leur éviteront de se déplacer hors quartier constamment pour des biens de base.

3.2.2 Favoriser l'implantation de commerces de proximité aux autres usages commerciaux

La mesure visant à réduire la gamme des usages non compatibles avec le quartier sur Upper Lachine et à réguler les entreprises de service en rez-de-chaussée peut avoir pour effet de **libérer des espaces d'affaires qui peuvent être offerts à des commerces de proximité**. Favoriser leur implantation consiste à communiquer auprès des investisseurs appropriés les opportunités d'affaires du quartier pour les intéresser à s'y investir.

3.3 Stratégie d'organisation spatiale

Il apparaît que la résolution du déficit commercial de proximité du quartier ne pourra être résolu qu'au prix d'une stratégie agressive de développement résidentiel. Ce redéveloppement souhaité permettra, à cause de son ampleur, d'y intégrer une fonction commerciale en un lieu qui agira en tant que centralité d'affaires pour le quartier. Sans un déploiement musclé de la fonction résidentielle, et sans une révision du rôle de la rue Saint-Jacques, il semble difficile d'anticiper des changements structurants dans le quartier, au plan commercial.

3.3.1 Réduire le trafic véhiculaire par des aménagements appropriés

Le trafic véhiculaire de la rue Saint-Jacques rend en effet difficile l'utilisation du côté Sud de l'artère pour des commerces de proximité. Une **réduction significative du trafic**, qui modifierait le rôle de l'artère pour en faire un axe de quartier, aurait pour effet de rendre moins attrayant le commerce automobile actuel et conduisant à leur déménagement et à leur remplacement. Cette réduction du trafic n'aurait aucune conséquence pour les commerces de proximité de Upper Lachine, l'offre y étant principalement dirigée vers les résidents.

⁵⁷ L'évaluation quantitative des besoins commerciaux permet de croire à un potentiel de superficie pouvant atteindre jusqu'à 7100 m² de commerces de proximité.

3.3.1.1 Fermeture à la circulation automobile entre l'avenue Crowley et l'intersection des boulevards De Maisonneuve Ouest du chemin Upper-Lachine

Plus précisément, concernant la fermeture à la circulation automobile entre l'avenue Crowley et l'intersection des boulevards De Maisonneuve Ouest du chemin Upper-Lachine, nous posons l'hypothèse que les usagers de ce tronçon de rue sont davantage des gens en transit que des résidents du secteur (le quadrilatère Prudhomme/Décarie).

3.3.1.1.1 Répercussions possibles sur la structure commerciale (actuelle et future)

Les effets d'une non-accessibilité à ce tronçon vont se traduire d'abord par l'adoption d'un comportement de compensation par les automobilistes où d'autres voies seront empruntées pour atténuer le non-accès du tronçon. L'accessibilité demeure possible par l'entrée Sud et ne nuira pas aux commerces. La rue accueille un concessionnaire automobile, un lave-auto et un garage et les travaux n'empêchent pas leur accessibilité.

3.3.1.1.2 Répercussions possibles sur l'achalandage

La baisse d'achalandage qui résultera de la fermeture de l'accessibilité à Maisonneuve demeure sans rapport avec les répercussions de la fréquentation des commerces de ce tronçon parce que ce sont des commerces de destination et parce que leur accès demeure inchangé.

3.3.1.2 Démantèlement en cours de l'échangeur Upper-Lachine et Saint-Jacques

3.3.1.2.1 Répercussions possibles sur la structure commerciale (actuelle et future)

Nous posons l'hypothèse que les travaux ne bloquent pas entièrement les deux voies de circulation. Selon cette hypothèse, bien qu'un ralentissement de la circulation puisse résulter des travaux, nous ne percevons pas d'impact sur les commerces d'Upper Lachine, puisque l'essentiel des commerces se situe entre Belgrave et Girouard.

Selon les aménagements de la voirie, l'accessibilité peut être réduite pour les commerces situés entre Hingston et Belgrave. En effet, le sens unique en direction ouest d'Upper Lachine peut représenter une contrainte pour la clientèle en provenance de l'ouest. C'est la gestion de l'accessibilité qui déterminera la gravité des effets sur ces commerces (entre Hingston et Belgrave). La même réflexion s'applique pour la rue Saint-Jacques. L'accessibilité sera-t-elle partielle ou interdite?

3.3.1.2.2 Répercussions possibles sur l'achalandage

La baisse du volume de trafic se fera sentir à partir de Belgrave, donc cela demeurera sans effet pour les commerces à l'est de Belgrave, tant sur la rue Saint-Jacques pour Upper Lachine. Selon le degré d'accessibilité sur Saint-Jacques, les effets seront faibles pour les commerces situés entre Belgrave et Hingston puisqu'encore accessibles. Un ralentissement sévère de circulation ou une accessibilité complexe pourrait affecter les commerces sur Saint-Jacques. Toutefois, les garages qui composent ce tronçon peuvent également avoir recours à des pratiques commerciales diverses pour atténuer les travaux (report de rendez-vous, dépôt du véhicule à un site prédéterminé, navette entre un site déterminé et le garage, etc.).

3.3.2 Créer un lieu permettant d'établir une centralité commerciale pour du commerce de proximité

Les disponibilités potentielles d'espaces dans le quartier Saint-Raymond aux fins commerciales doivent permettre la **création d'une desserte commerciale qui jouera un rôle central** pour les résidants. La rue Upper Lachine ne permet pas actuellement la création d'une telle centralité. Le développement résidentiel possible sur la rue Saint-Jacques aurait pour effet de faciliter l'intégration du commerce au milieu du quartier.