



# Planification détaillée du secteur Saint-Raymond et des abords du CUSM : Étude du potentiel économique et immobilier

Présentation de la Ville de Montréal

Office de consultation publique de Montréal

14 décembre 2012

Montréal 

# Mise en valeur du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM

## **Contenu de la présentation**

1. But de l'étude
2. Contexte socio-économique
3. Tendances du marché résidentiel, commercial et bureau
4. Potentiel du développement résidentiel
5. Stratégies proposées (résidentiel, commercial et bureau)

# Mise en valeur du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM

## 1. But de l'étude - Groupe Conseil Jules Hurtubise

- Identifier le potentiel d'attrait du secteur pour les fonctions résidentielles, commerciales et de bureaux dans un horizon de planification à moyen et long termes, en fonction :
  - des grandes tendances du marché
  - de l'arrivée du CUSM
  - des grands projets structurants de la zone centrale de l'île de Montréal



## 2. Contexte socio-économique

### Population, ménages et familles (2011)

- 7 320 personnes / 3 552 ménages, dont 75 % composés de petits ménages (une ou deux personnes)
- Parmi les familles, prédominance de familles avec enfants (65%)
- Proportion de familles monoparentales (29%) plus forte que celle observée sur le territoire de l'arrondissement (22%) et de l'île de Montréal (21%).

### Scolarité (2006)

- Forts contrastes dans les niveaux de scolarité :
  - Dans le quartier Saint-Raymond, 25 % des personnes de 15 ans et plus n'ont aucun grade scolaire et 21 % ont un diplôme universitaire
  - Aux abords du futur CUSM, 48 % ont un diplôme universitaire

## 2. Contexte socio-économique

### Logement et revenu (2006)

- Milieu majoritairement composé de locataires (80 %)
- Revenu médian des ménages inférieur à celui de l'île de Montréal, notamment dans le secteur Saint-Raymond

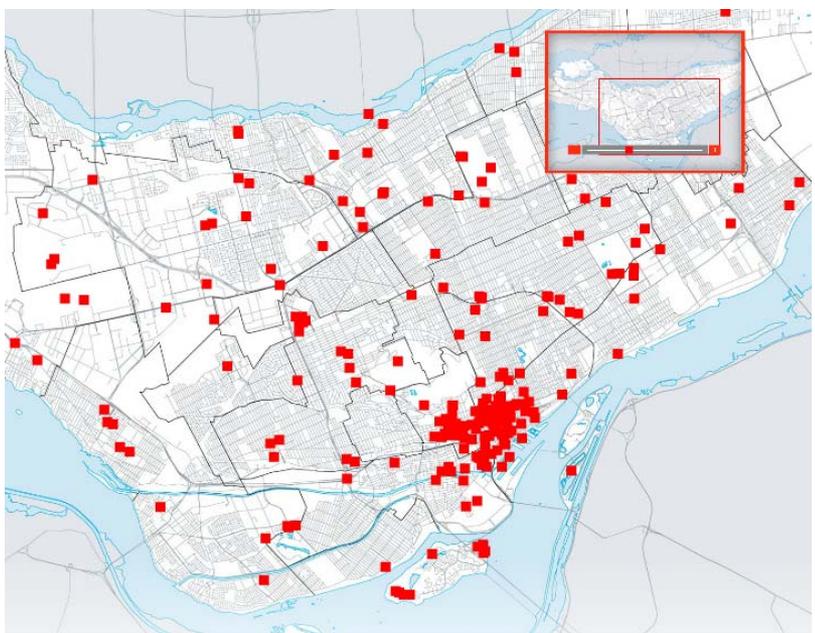
### Immigration et langues (2006)

- Importante population immigrante :
  - Représente 36 % de la population (et 44 % dans le secteur Saint-Raymond)
- Population majoritairement bilingue :
  - Six personnes sur dix connaissent les deux langues officielles
  - Un nombre élevé de la population anglophone unilingue (35 %) dans le secteur Saint-Raymond

# Mise en valeur du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM

## 3. Tendances du marché résidentiel

- Marché de la construction neuve en croissance depuis 20 ans dans la RMR et l'île de Montréal
- Effet d'attraction très net du secteur central de l'île de Montréal
- Tendance à la densification des produits résidentiels
- Croissance marquée des unités de type copropriété dans le marché de la revente



Projets résidentiels d'envergure dans le centre de l'île de Montréal



Projets dans l'aire de marché analysée

## 3. Tendances du marché résidentiel

- Les seules forces naturelles du marché et l'arrivée du CUSM **ne seront pas suffisantes pour entraîner une transformation** significative du secteur
- Aucun signe perceptible de pressions foncières **significatives**, d'impacts **majeurs** sur le cadre bâti ou sur le marché résidentiel
- Aucun signe perceptible de gentrification, mais des effets potentiels pourraient être plus marqués dans Saint-Raymond compte tenu du profil socio-économique - vigilance et stratégies à mettre en place
- Secteur vulnérable à la concurrence de pôles plus attractifs à proximité (Bassins du Havre, Griffintown, Le Triangle, l'ancien hippodrome) et, plus particulièrement, le Sud-Ouest

## 3. Tendances du marché commercial et du bureau

Effets de l'arrivée du CUSM :

- Aucun effet négatif sur les activités en place dans le secteur
- Nouvelle offre commerciale sur le site Glen (3 000 m<sup>2</sup>) répondra à la majorité des besoins des employés et des visiteurs
- Rue Sherbrooke Ouest et boulevard De Maisonneuve Ouest pourraient bénéficier de la clientèle du CUSM, essentiellement en restauration
- Périmètre commercial actuel doit être maintenu (éviter d'étendre l'offre commerciale)
- Boulevard De Maisonneuve Ouest : un axe stratégique pour le marché du bureau, notamment sur le côté sud

# Mise en valeur du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM

## 4. Potentiel de développement résidentiel

- Potentiel restreint au sein des milieux établis
- Important potentiel de requalification, à des fins résidentielles ou mixtes aux abords de la falaise, au sud de la rue Saint-Jacques et près du boulevard Cavendish
- Plusieurs contraintes d'aménagement : milieu commercial déstructuré, fort débit de circulation, intégration avec la falaise
- Potentiel théorique d'environ 3 700 logements, **mais en fonction du marché** : 800 logements (20 %) pourraient être réalisés d'ici 10 ans et plus



## 4. Potentiel de développement résidentiel

Typologies de logement à privilégier

- Produits résidentiels pour les ménages de taille réduite :
  - Cohérents avec les caractéristiques de la population actuelle
  - Conformes aux tendances du marché
- Produits pour familles avec enfants :
  - Projets d'insertion au sein des milieux établis
  - Milieu peu attractif ayant un déficit d'offre d'équipements et de services adaptés
- Logements abordables :
  - En fonction des besoins marqués par la précarité financière des ménages locataires, particulièrement dans le secteur Saint-Raymond

## 4. Potentiel de développement résidentiel

Effets du développement résidentiel sur le commerce :

- Légère pression sur les besoins commerciaux, notamment pour les commerces de proximité, mais sans nécessiter de nouvelles implantations (présence de nouveaux résidents ne garantit pas une clientèle captive pour les commerces)
- Vu le déficit actuel de l'offre commerciale de proximité, notamment dans le secteur de Saint-Raymond, les habitudes de fréquentation des résidents vers d'autres espaces d'affaires environnants (ex. rue Sherbrooke Ouest) sont déjà bien ancrées
- Nouvelle «centralité commerciale» potentielle sur le chemin Upper-Lachine (entre av Belgrave et Régent) ou près de l'intersection de la rue Saint-Jacques et du boulevard Cavendish **si les prévisions résidentielles s'avèrent plus importantes** (double ou triple)

# Mise en valeur du secteur Saint-Raymond et des abords du futur CUSM

## 5. Stratégies résidentielles

- Mettre en place des outils pour assurer une intégration harmonieuse des projets au sein des milieux de vie : programme particulier d'urbanisme (PPU); plan d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA)
- Améliorer l'image et la perception du secteur et créer une ambiance conviviale par des interventions sur le domaine public sur la rue Saint-Jacques et le chemin Upper-Lachine
- Favoriser le remembrement des terrains des différents secteurs, notamment au niveau de la rue Saint-Jacques
- Soutenir la requalification à des fins résidentielles des commerces liés à l'automobile
- Établir des stratégies visant la préservation du parc locatif existant (encadrement des conversions, encadrement des changements d'usage, informations aux locataires)
- Appliquer la Stratégie d'inclusion de logements abordables au sein de projets résidentiels

## 5. Stratégies commerciales

Aux abords du CUSM :

- Favoriser la continuité commerciale au rez-de-chaussée, au nord du boulevard De Maisonneuve Ouest (entre le boulevard Décarie et l'avenue Bulmer)
- Privilégier les activités de bureaux et les services au sud du boulevard De Maisonneuve Ouest
- **Interdire** les activités de bureaux et les services dans le tissu résidentiel (incluant la conversion d'immeubles résidentiels en bureaux)
- Limiter la visibilité extérieure des commerces du CUSM

## 5. Stratégies commerciales

Secteur Saint-Raymond :

- Privilégier les commerces de proximité au rez-de-chaussée le long du chemin Upper-Lachine et éviter l'implantation de bureaux et de services (au rez-de-chaussée)
- Favoriser l'implantation de commerces de proximité aux autres usages commerciaux sur chemin Upper-Lachine
- Soutenir la venue de nouveaux ménages et la construction d'unités résidentielles pour consolider et augmenter l'offre commerciale
- Réduire les usages commerciaux liés à l'automobile et améliorer l'image du secteur par des aménagements appropriés du domaine public

**MERCI !**



Montréal 