



**SECTEUR LE NORDELEC  
ÉTUDE DU MARCHÉ  
BUREAUX, COMMERCIAL  
ET RÉSIDENTIEL**

**RAPPORT FINAL**

**ÉTUDE RÉALISÉE POUR LE  
GROUPE EL-AD  
15 JUIN 2005**



## TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>		<b>1</b>
<b>1.0</b>	<b>SITUATION DES ESPACES BUREAUX ET DE COMMERCE</b>	<b>3</b>
<b>1.1</b>	<b>SITUATION DE L'EMPLOI DANS LE VOISINAGE DU NORDELEC</b>	<b>3</b>
<b>1.2</b>	<b>SITUATION DE L'EMPLOI DANS L'IMMEUBLE DU NORDELEC</b>	<b>4</b>
<b>1.3</b>	<b>SITUATION COMMERCIALE DU SECTEUR DU NORDELEC</b>	<b>5</b>
<b>1.4</b>	<b>DÉVELOPPEMENT D'UNE VOCATION MIXTE POUR LE NORDELEC</b>	<b>7</b>
<b>1.4.1</b>	<b>STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT MIXTE DANS LE SECTEUR DU NORDELEC</b>	<b>8</b>
<b>1.4.1.1</b>	<b>DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI</b>	<b>8</b>
<b>1.4.1.2</b>	<b>DÉVELOPPEMENT DE L'HABITATION</b>	<b>10</b>
<b>2.0</b>	<b>ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE DU LOGEMENT DANS LE SECTEUR DU NORDELEC</b>	<b>11</b>
<b>3.0</b>	<b>ÉTUDE DES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DE LA POPULATION DES SECTEURS AUTOUR DU NORDELEC</b>	<b>13</b>
<b>4.0</b>	<b>SONDAGE SUR LA COMPOSANTE RÉSIDENTIELLE</b>	<b>18</b>
<b>4.1</b>	<b>EXTRAPOLATION DES RÉSULTATS DU SONDAGE À LA POPULATION</b>	<b>20</b>
<b>4.2</b>	<b>CRITÈRES D'AMÉNAGEMENT</b>	<b>31</b>
<b>5.0</b>	<b>CONCLUSION</b>	<b>33</b>
<b>5.1</b>	<b>DÉVELOPPEMENT D'UNE VOCATION MIXTE DU NORDELEC</b>	<b>33</b>
<b>5.2</b>	<b>ESPACES COMMERCIAUX DE DÉTAIL</b>	<b>34</b>
<b>5.3</b>	<b>COMPOSANTE RÉSIDENTIELLE : ÉTAT DU MARCHÉ</b>	<b>36</b>
<b>5.4</b>	<b>LE SONDAGE : DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL</b>	<b>37</b>
<b>ANNEXES</b>		
<b>ANNEXE 1 :</b>	<b>SONDAGE : RAPPORT ADMINISTRATIF DE SONDAGE, QUESTIONNAIRES, TABLEAUX DES FRÉQUENCES</b>	
<b>ANNEXE 2 :</b>	<b>STATISTIQUES TIRÉES DES RECENSEMENTS DE 2001 ET DES ENQUÊTES DE STATISTIQUE CANADA SUR LES DÉPENSES DES FAMILLES ET DES MÉNAGES, 2004.</b>	



## INTRODUCTION

Cette étude du marché a été réalisée à la demande du Groupe EI-Ad.

Le Groupe EI-Ad a acquis l'immeuble Le Nordelec en 2004. Le Groupe a acquis en plus du Nordelec d'autres terrains voisins et poursuit ses négociations pour l'achat d'autres terrains et bâtiments dans le voisinage immédiat. Le Nordelec comprend environ un million de pieds carrés locatifs ainsi que des terrains adjacents à l'est qui sont utilisés présentement à des fins de stationnement.

Comme investisseur immobilier le Groupe EI-Ad envisage re-développer cet immeuble et le conserver comme un élément important de son portefeuille. L'objectif visé est de participer activement au développement du secteur, en commençant au Nordelec et en poursuivant sur les terrains voisins.

Le réaménagement proposé vise une revitalisation importante du secteur du Nordelec. Il s'agit de réintroduire la cohabitation habitat/travail dans cette portion Est de Pointe-Saint-Charles. Le projet de mise en valeur du quartier comprend le réaménagement des trois îlots acquis par le Groupe EI-Ad.

Le projet prévoit pour le Nordelec une vocation mixte qui permettra d'y créer des espaces commerciaux et de bureau au rez-de-chaussée, de maintenir et d'optimiser les espaces à bureau sur quatre (4) étages et d'ajouter des espaces d'habitation aux étages supérieurs. Le projet comprend :

- Le réaménagement du rez-de-chaussée pour y créer des espaces pour des commerces de détail destinés à la clientèle qui travaille au Nordelec ou qui réside à proximité du Nordelec. Ainsi, 70 000 pieds carrés du rez-de-chaussée seront progressivement aménagés en espaces commerciaux et 85 000 pieds carrés en bureau.
- Cinq (5) étages sur huit (8) de l'édifice Nordelec (incluant le rez-de-chaussée) conserveront leur vocation commerciale et de bureau avec le maintien des entreprises déjà en place et l'ajout progressif de nouvelles entreprises.
- Une utilisation plus efficiente des espaces commerciaux et de bureaux sur cinq (5) étages incluant le rez-de-chaussée permettra d'augmenter le nombre total d'emplois dans les entreprises locataires au Nordelec.
- Le taux d'inoccupation actuel du Nordelec, (33%) permettra de transformer les trois étages supérieurs de l'immeuble en lofts en copropriété. Cette conversion permettra d'amortir les investissements importants qui sont requis afin de poursuivre les travaux de rénovation et de mise aux normes du bâtiment.



- Ainsi, lorsque le développement de l'ensemble du secteur Nordelec aura été complété, la conversion des trois derniers étages du Nordelec aura permis de créer 280 logements. La construction nouvelle dans le Nordelec et sur les terrains adjacents aura ajouté 820 nouveaux logements. Ainsi le projet entraînera l'ajout dans le secteur du Nordelec de 1100 nouveaux logements, dont près de 70% auront été construits sur l'emplacement des stationnements extérieurs.
- Enfin, mentionnons que les terrains situés au sud de l'édifice Le Nordelec pourraient être dévolus à des projets communautaires représentant un potentiel de près de 70 logements.
- Le plan de re-développement du secteur Nordelec prévoit aussi l'aménagement de près de 700 cases de stationnement en sous-sol de l'immeuble, afin de remplacer les stationnements de surface sur les terrains adjacents et de construire sur ces espaces des projets immobiliers structurants pour le secteur.

#### **CHEMINEMENT DE L'ÉTUDE**

Notre analyse du marché porte sur le projet d'ensemble qui consiste à développer pour le secteur du Nordelec une vocation qui tiendra compte à la fois de sa grande capacité comme centre d'emploi et aussi des possibilités et de la nécessité d'y développer une vocation mixte qui comprenne des espaces résidentiels et des espaces commerciaux, en plus de la mise en valeur de sa vocation d'espace de bureaux. En outre le projet d'ensemble s'étend aux terrains adjacents où 765 logements nouveaux sont planifiés.

Nous analysons successivement la situation des espaces de bureaux et commerciaux, et plus particulièrement la situation de l'emploi dans le secteur du Nordelec, le profil actuel des occupants du Nordelec, la situation commerciale et résidentielle dans le secteur du Nordelec et le développement d'une vocation mixte pour le Nordelec.

Nous analysons ensuite la situation actuelle de l'immobilier résidentiel dans le quartier Sud-Ouest et les caractéristiques socio-économiques de la population vivant dans chacune des trois zones de marché qui ont été retenues pour l'étude.

L'étude rend compte ensuite des résultats d'un sondage entrepris à l'échelle de la population des trois zones de marché afin de connaître les opinions des répondants sur diverses questions relatives à leur connaissance du site, leur intérêt pour ce site et leurs intentions de venir y résider.

Cette partie de l'étude permet de définir avec davantage de précision les types de produits à offrir, la taille des logements, les superficies, les prix, les besoins de stationnements etc. Finalement, en conclusion, l'étude suggère les éléments contribuant à donner un éclairage d'ensemble sur le projet de re-développement du secteur du Nordelec, des terrains adjacents et du quartier Saint-Gabriel.

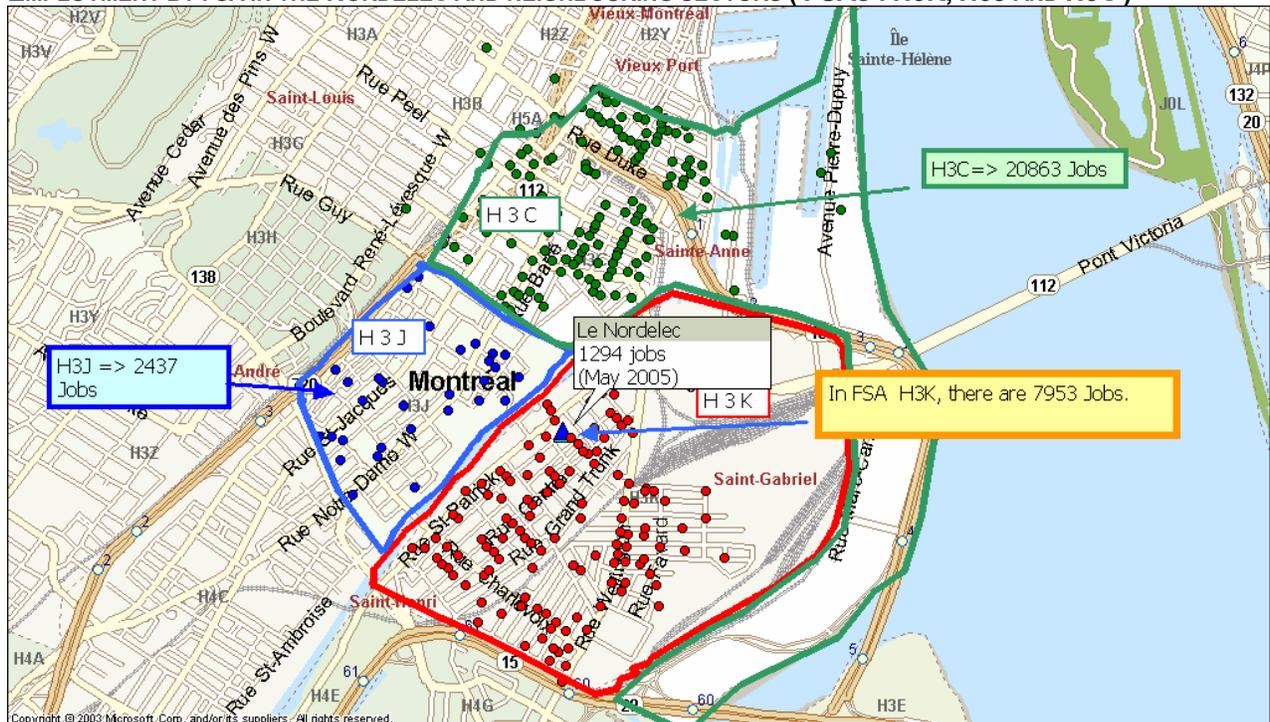
**1.0 SITUATION DES ESPACES BUREAUX ET DE COMMERCE**

**1.1 SITUATION DE L'EMPLOI DANS LE VOISINAGE DU NORDELEC**

Afin d'analyser la situation de l'emploi dans le secteur du Nordelec et dans son voisinage immédiat, nous avons utilisé deux sources de renseignements, soit les données du recensement 2000 de la Ville de Montréal sur les entreprises et l'emploi (REEM) ainsi que les données du Ministère des ressources humaines et du développement des compétences concernant le secteur où se trouve le Nordelec. Ces renseignements datent de 2003. Nous avons utilisé accessoirement les données informatisées du rôle foncier 1997 dont nous disposons dans nos ordinateurs.

La carte ci-bas illustre la distribution des entreprises par code postal dans le secteur où se trouve le Nordelec ainsi que dans les deux secteurs voisins. Les secteurs sont déterminés en fonction de la région de tri d'acheminement (RTA) qui correspond aux trois premiers caractères du code postal. Le secteur du Nordelec correspond à la RTA H3K. Les secteurs voisins au nord, à la RTA H3J et celle plus à l'est à la RTA H3C.

**EMPLOYMENT BY FSA IN THE NORDELEC AND NEIGHBOURING SECTORS ( FSAs : H3K, H3J AND H3C )**



( SOURCES REEM 2000 AND MINISTÈRE DES RESSOURCES HUMAINES ET DU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES, 2003)  
EACH COLOURED DOT CORRESPONDS TO THE POSTAL CODE OF ONE OR MORE BUSINESSES THAT HAS EMPLOYEES.

Les trois secteurs situés au sud de l'Autoroute Ville-Marie et à l'ouest du Vieux-Montréal



affichent un total de 31 253 emplois. Le secteur dans lequel se trouve le Nordelec regroupe 7 953 emplois. La carte illustre la distribution des emplois pour chacun des secteurs.

## 1.2 SITUATION DE L'EMPLOI DANS L'IMMEUBLE DU NORDELEC

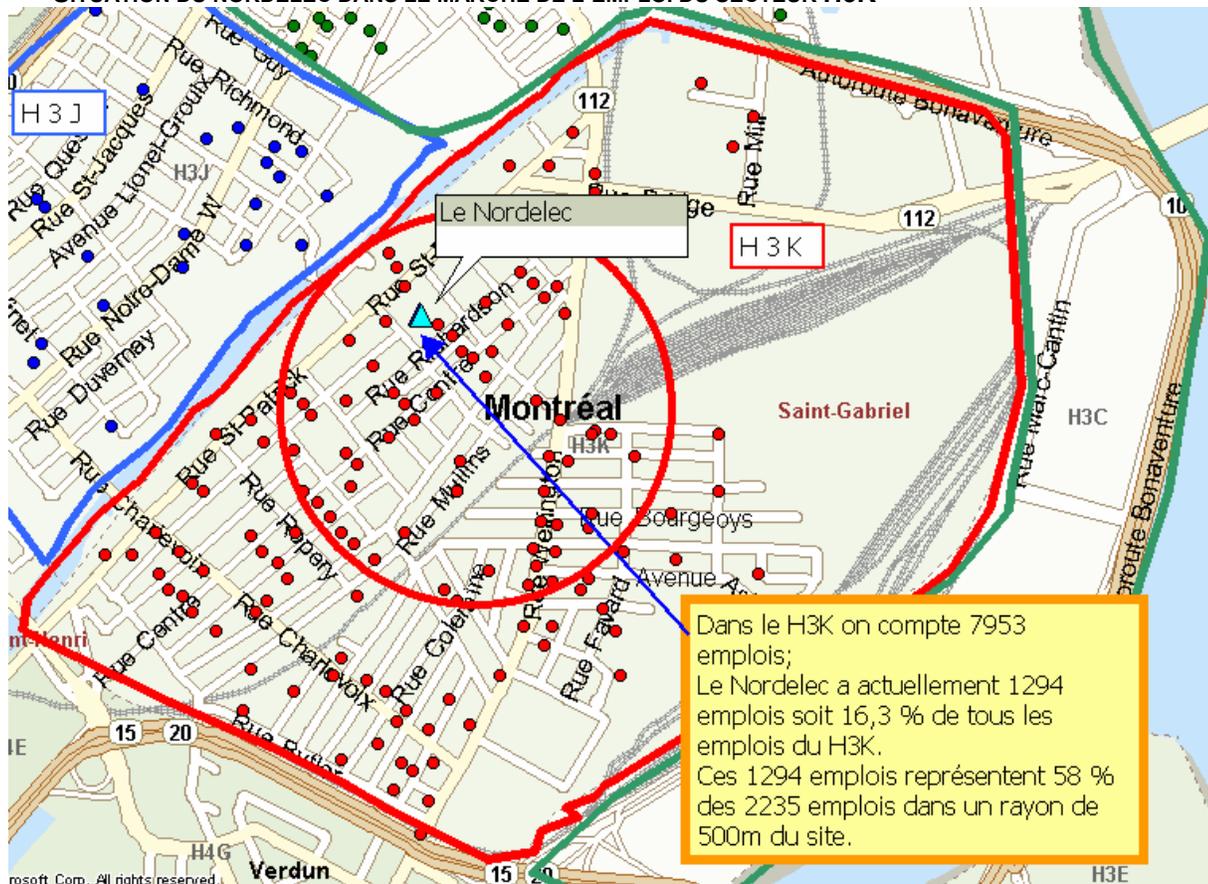
On constate qu'au Nordelec seulement, on comptait 1294 emplois selon le rôle locatif du propriétaire, à la fin mai 2005. Ce nombre d'emplois au Nordelec correspond à la situation actuelle, où le taux d'occupation des espaces locatifs est de 68%.

Si on trace un cercle de 500m autour du Nordelec, dans la RTA H3K, on constate que le Nordelec regroupe 58% des emplois dénombrés dans ce territoire restreint.

Les entreprises qui occupent actuellement le Nordelec se situent dans des domaines de pointe et on constate que les entreprises de même catégorie ont tendance à s'y regrouper. Le tableau ci-contre illustre par ordre décroissant du nombre d'emplois, les catégories d'entreprises qui sont actuellement locataires au Nordelec :

ANALYSE DES DONNÉES DU RÔLE LOCATIF DU NORDELEC	SUPERFICIE PAR CATEGORIE EN PI.CAR.	NOMBRE D'ENTREPRISES	NOMBRE EMPLOIS PAR CATEGORIE	% SUPERFICIE LOCATIVE
CATÉGORIES D'ENTREPRISES				
TECHNOLOGIE / MULTIMEDIA/ DESIGN GRAPHIQUE/ COMMUNICATIONS	93373	42	237	16%
TV PRODUCTION DÉVELOPPEMENT	68425	20	228	11%
PROFESSIONNELS	49100	29	192	8%
VENTES & DISTRIBUTION	79755	32	166	11%
MARKETING / PUBLICITÉ	48160	19	124	8%
SANS BUT LUCRATIF / COMMUNAUTAIRE/ DIVERS	37831	16	78	6%
IMPRIMERIE	61777	17	75	10%
DÉCOR / ART / PHOTOGRAPHIE	52199	19	57	9%
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT	16739	10	41	1%
MODE & DESIGN	16007	4	31	3%
ENVIRONNEMENT	6829	4	28	1%
ENTREPOSAGE	69624	22	16	12%
GESTION DE L'IMMEUBLE	4913	2	12	1%
SANTÉ STYLE DE VIE	8969	2	9	2%
<b>TOTAL SUPERFICIE OCCUPÉE</b>	<b>613 701</b>	<b>238</b>	<b>1294</b>	<b>68%</b>
<b>SUPERFICIE VACANTE</b>	<b>285 091</b>			<b>32%</b>
<b>TOTAL SUPERFICIE LOCATIVE</b>	<b>898 792</b>			<b>100%</b>
<b>SOURCE: RÔLE LOCATIF DU NORDELEC, MAI 2005</b>				

**SITUATION DU NORDELEC DANS LE MARCHÉ DE L'EMPLOI DU SECTEUR H3K**



**1.3 SITUATION COMMERCIALE DU SECTEUR DU NORDELEC**

La population résidante du secteur près du Nordelec (2km) est estimée à environ 55 000 personnes ou 28 225 ménages. La consommation totale en biens et services de cette population totalise 1 314 069 000 \$ selon les enquêtes 2004 de Statistique Canada sur les dépenses des familles et des ménages.

D'autre part, si l'ensemble des dépenses de consommation courantes devait être effectué localement, ce sont 994 052 000 \$ qui alimenteraient les commerces locaux.

Les besoins en commerces locaux sont estimés à près de 2 840 149 pieds carrés en retenant comme hypothèse que les ventes au pied carré de chacun des espaces commerciaux s'établiraient à 350\$.



Les relevés d'espaces commerciaux de détail dans l'environnement de 2 km autour du Nordelec ne produisent que 1,2 Millions de pieds carrés consacrés au commerce de détail.

Dans ces conditions nous estimons que des espaces commerciaux de détail de qualité implantés au Nordelec ont toutes les chances de réussir, puisque déjà une importante clientèle y travaille et travaille dans l'environnement immédiat. De plus il se trouve déjà des résidants dans le voisinage immédiat qui fréquenteront les commerces installés au rez-de-chaussée du Nordelec.

Nous estimons que la clientèle primaire est constituée des personnes qui travaillent au Nordelec et de celles qui se trouvent aussi dans un rayon de 500 m du Nordelec. Ces deux groupes constituent un bassin de plus de 2235 emplois qui vient s'ajouter aux 2666 résidants permanents du secteur.

Ces clients potentiels seront sans doute attirés par les commerces que leur proposera le Nordelec, surtout si on leur propose du stationnement à proximité des commerces ainsi que des heures d'ouvertures qui leur conviendront.

Les dépenses courantes annuelles des 2666 résidants du secteur de 500m autour du Nordelec totalisent plus de 36 M\$. On peut aussi estimer que les dépenses des personnes qui travaillent dans le secteur pourraient représenter entre 16 et 24 M\$ annuellement surtout dans des restaurants, des achats de biens et services tels que des équipements électroniques, des vêtements, des articles de loisir etc. Ainsi on pourrait estimer le potentiel commercial non exploité du périmètre de 500m du Nordelec entre 52 M\$ et 60 M\$ annuellement. À cette demande connue s'ajoutera celle à venir de la part des 1100 nouveaux ménages qui viendront habiter le secteur du Nordelec. Leurs dépenses annuelles de consommation courante représentent en dollars de 2005, approximativement 28 M\$. Le total des dépenses courantes effectuées dans les 500 m du Nordelec représentera, à la fin du projet, entre 80 M\$ et 88 M\$.

Ces dépenses, dans l'hypothèse où 35 à 40% sont récupérés par des commerces localisés au Nordelec pourraient justifier entre 86 000 et 116 300 et pieds carrés d'espaces commerciaux mixtes au rez-de-chaussée du Nordelec, en s'appuyant sur des ventes annuelles moyennes de l'ordre de 275\$ à 325\$ le pied carré.

Les nouveaux espaces de commerces de détail qui s'établiront au Nordelec devront, comme toute nouvelle entreprise, se faire connaître dans le secteur et se développer en fonction de l'évolution de la demande.



## 1.4 DÉVELOPPEMENT D'UNE VOCATION MIXTE POUR LE NORDELEC

Nous avons examiné les principales catégories d'activité des locataires du Nordelec à partir de la combinaison du rôle foncier 1997 de la Ville de Montréal et du REEM. Il ressort de cette analyse que la moyenne de superficie par emploi est relativement élevée (463 pieds carrés par emploi) au Nordelec mais moins qu'ailleurs dans la RTA H3K (moyenne de 678 pieds carrés).

À titre de référence, la superficie moyenne par emploi au centre-ville dans les RTA H3A, H3B, H3G se situe à 331 pieds carrés.

ANALYSE DES DONNÉES DU RÔLE LOCATIF DU NORDELEC	SUPERFICIE PAR CATEGORIE EN PI.CAR.	NOMBRE D'ENTREPRISES	NOMBRE EMPLOIS PAR CATEGORIE	MOYENNE PI. CAR. PAR EMPLOI PAR CATEGORIE	LOYER MOYEN AU PI.CAR. PAR CATEGORIE	% SUPERFICIE LOCATIVE
<b>CATÉGORIES D'ENTREPRISES</b>						
ENVIRONNEMENT	6829	4	28	244	\$6.46	1%
PROFESSIONNELS	49100	29	192	256	\$7.86	8%
TV PRODUCTION DÉVELOPPEMENT	68425	20	228	300	\$7.96	11%
MARKETING / PUBLICITÉ	48160	19	124	388	\$8.27	8%
TECHNOLOGIE / MULTIMEDIA/ DESIGN GRAPHIQUE/ COMMUNICATIONS	93373	42	237	394	\$7.65	16%
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT	16739	10	41	408	\$5.99	1%
VENTES & DISTRIBUTION	79755	32	166	480	\$6.12	11%
SANS BUT LUCRATIF / COMMUNAUTAIRE/ DIVERS	37831	16	78	485	\$6.57	6%
<b>CATÉGORIES DE LOCATAIRES AVEC UN PLUS GRAND NOMBRE D'EMPLOIS ET UN PLUS PETIT NOMBRE DE PI. CAR. PAR EMPLOI TOTAL</b>	<b>400212</b>	<b>172</b>	<b>1094</b>	<b>366</b>	<b>\$7.31</b>	<b>44% DU TOTAL DE LA SUPERFICIE LOCATIVE</b> <b>65% DU TOTAL LOUÉ</b>
MODE & DESIGN	16007	4	31	516	\$7.80	3%
IMPRIMERIE	61777	17	75	824	\$5.01	10%
DÉCOR / ART / PHOTOGRAPHIE	52199	19	57	916	\$4.88	9%
SANTÉ STYLE DE VIE	8969	2	9	997	\$7.75	2%
ENTREPOSAGE	69624	22	16	4352	\$2.47	12%
GESTION DE L'IMMEUBLE	4913	2	12	409	\$1.26	1%
<b>CATÉGORIES DE LOCATAIRES AVEC MOINS D'EMPLOIS ET UNE PLUS GRANDE SUPERFICIE MOYENNE OCCUPÉE PAR EMPLOI TOTAL</b>	<b>213489</b>	<b>66</b>	<b>200</b>	<b>1067</b>	<b>\$4.39</b>	<b>24% DU TOTAL DE LA SUPERFICIE LOCATIVE</b> <b>35% DU TOTAL LOUÉ</b>
<b>TOTAL SUPERFICIE OCCUPÉE</b>	<b>613701</b>	<b>238</b>	<b>1294</b>	<b>463</b>	<b>6.29 \$</b>	<b>68%</b>
<b>SUPERFICIE VACANTE</b>	<b>285091</b>					<b>32%</b>
<b>TOTAL SUPERFICIE LOCATIVE</b>	<b>898792</b>					<b>100%</b>
<b>SOURCE: RÔLE LOCATIF DU NORDELEC, MAI 2005</b>						



Mais si on pousse encore plus loin l'analyse des locataires du Nordelec, on constate, après avoir constitué deux groupes d'entreprises locataires, en fonction du nombre de pieds carrés utilisés par emploi, que certaines catégories d'entreprises locataires au Nordelec affichent une moyenne de superficie par emploi encore plus efficace. (Voir le tableau de la page précédente).

En effet, le premier groupe d'entreprises représente 72% des locataires au Nordelec et 65% de l'espace loué. Ce groupe est constitué des entreprises qui affichent une moyenne de pieds carrés par emploi plus basse. En effet on y observe une moyenne de 366 pieds carrés seulement par emploi occupé. Il regroupe aussi la très grande majorité des emplois (1094 sur 1294, soit 84,5%).

Le second groupe est surtout caractérisé par des entreprises consommant davantage d'espace par emploi occupé. Ce second groupe affiche une moyenne de superficie par emploi de 1 067 pieds carrés et ne comprend que 200 emplois ou 15,5% du total des emplois du Nordelec tout en occupant 24% de la superficie locative de l'immeuble.

Les loyers des espaces des trois RTA du centre-ville, comparés à ceux des trois RTA comprenant le Nordelec et les deux quartiers voisins, se situait à 2,62 fois le loyer brut moyen des trois RTA où se trouve le Nordelec, selon notre analyse des loyers à partir des données du rôle foncier de la Ville de Montréal. Cet écart important du loyer a constitué un puissant incitatif à choisir une localisation au voisinage du Nordelec pour y trouver à un loyer beaucoup plus faible des espaces plus généreux.

En somme, Le Nordelec constitue un pôle important d'emplois offrant des locaux de grande superficie, dont les loyers se situent considérablement au-dessous de la moyenne des loyers du centre-ville de Montréal. De plus un espace au Nordelec constitue une localisation qui attire des industries de pointe et les incite à se regrouper.

## **STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT MIXTE DANS LE SECTEUR DU NORDELEC**

Le projet de redévelopper le secteur du Nordelec repose sur le principe qui consiste à préserver les acquis tout en introduisant dans le secteur des nouvelles possibilités d'emploi, des logements et des espaces commerciaux.

### **DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI**

Selon les données du rôle locatif actuel, on compte 1294 emplois actuellement au Nordelec. Le développement sera rendu possible en transformant progressivement la location de manière à augmenter le nombre d'entreprises qui affichent une moyenne de pieds carrés par emploi plus basse. Cette stratégie permettra de se rapprocher de la moyenne de 366 pieds carrés par emploi qui caractérise les entreprises qui occupent actuellement 65% des espaces locatifs du Nordelec.



Selon les estimations effectuées à partir des données actuelles de la liste des locataires du Nordelec, on peut avancer le scénario suivant, qui se déroulerait en trois étapes :

**Première étape : CONVERSION DES TROIS ÉTAGES 6, 7 ET 8 EN LOFTS D'HABITATION.**

Lors de cette conversion, les locataires actuels de ces espaces seraient relocalisés dans l'immeuble, dans des espaces actuellement vacants et dans des espaces nouveaux au rez-de-chaussée. Le tableau ci-après donne un aperçu de la situation actuelle de l'occupation des trois derniers étages de l'immeuble ainsi que de la disponibilité d'espaces pour la relocalisation des locataires.

<u>ESPACES LOCATIFS DANS LES ÉTAGES 6, 7 ET 8</u>	NOMBRE D'ENTREPRISES	PIEDS CARRÉS
TOTAL DES ESPACES LOCATIFS	85	226,828
ESPACES OCCUPÉS DES 3 ÉTAGES		170,307
ESPACES VACANTS DANS LES 3 ÉTAGES		56521
ESPACE VACANT AILLEURS DANS L'IMMEUBLE POUR LA RELOCALISATION DES LOCATAIRES		214875

**Deuxième étape : CRÉATION D'ESPACES COMMERCIAUX ET DE BUREAUX AU REZ-DE-CHAUSSÉE :**

L'aménagement du rez-de-chaussée permettra de créer 68480 pieds carrés d'espaces commerciaux ainsi que 85575 pieds carrés d'espaces de bureaux, constituant ainsi un ajout d'espaces locatifs de 154 055 pieds carrés nets. La construction de 700 cases de stationnement sous l'immeuble permettra de libérer les espaces de stationnement extérieurs pour fins de construction résidentielle.

**Troisième étape : RATIONALISATION DE L'OCCUPATION ET DE LA LOCATION DES LOCAUX LOCATIFS :**

Actuellement le Nordelec dispose de 898792 pieds carrés locatifs. La conversion des étages 6, 7 et 8 en habitation ramènera la superficie locative à 594 543 pieds carrés, soit sensiblement à la même superficie d'occupation qu'actuellement (613 701 pi.car.).

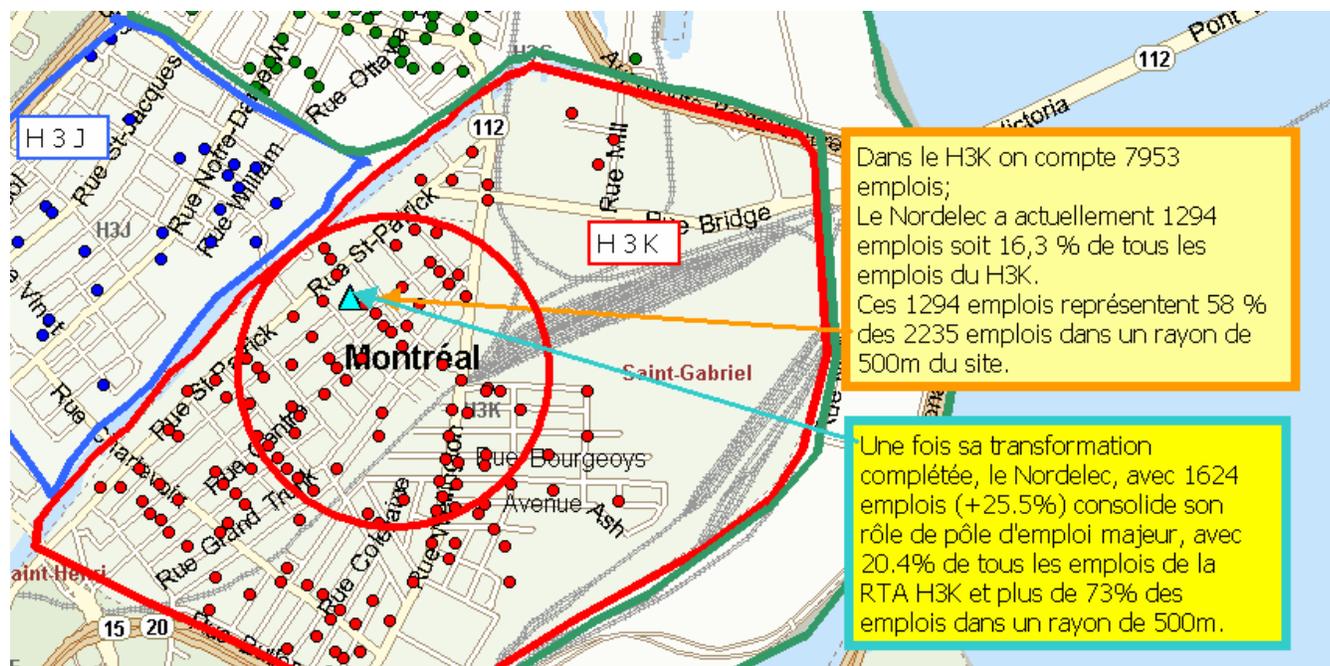
Cependant, la stratégie de location des espaces viserait surtout des entreprises qui afficheraient une proportion de pieds carrés par emploi se situant à près de la moyenne actuelle de 366 pieds carrés par emploi, correspondant à la moyenne des locataires actuels les plus performants du Nordelec à ce chapitre.

En appliquant cette stratégie de location le Nordelec pourrait ainsi héberger près de 1624 emplois une fois la transformation complétée. Cela constituerait une augmentation de 25.5% du nombre d'emplois (par rapport à la situation actuelle).



Mais ce qui importe, c'est de confirmer le rôle majeur de pôle d'emploi que le Nordelec représente déjà dans le quartier : en 2005, 16,3% des emplois de l'ensemble de la RTA H3K se trouvent au Nordelec.

## SITUATION DU NORDELEC COMME CENTRE MAJEUR D'EMPLOIS AVANT ET APRÈS TRANSFORMATION



Le rôle de pôle d'emploi majeur du Nordelec sera consolidé et les autres fonctions d'habitation et de commerce de détail seront implantées tant au Nordelec que sur les terrains adjacents.

### Développement de l'habitation

Le développement de la fonction habitation sera entrepris par étapes, la première consistant à transformer les trois étages supérieurs du Nordelec en lofts en copropriété. Cette phase du développement permettra de créer 280 nouveaux logements. De plus 55 nouveaux logements seront construits dans une nouvelle l'aile nord-ouest de l'immeuble, en front sur la rue Saint-Patrick.

Les autres constructions se développeront une fois que les logements aux étages supérieurs auront été construits. Le développement permettra de construire sur les terrains adjacents 735 nouveaux logements. Notons également que des espaces commerciaux sont prévus au rez-de-chaussée de l'immeuble projeté sur la rue Saint-Patrick représentant près de 2 550 mètres carrés de superficie locative supplémentaire.

Il va de soi que ces opérations devront être réalisées par phases, en fonction de la demande et de l'état du marché immobilier résidentiel.

## 2.0 ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE DU LOGEMENT DANS LE SECTEUR DU NORDELEC

### SITUATION DU MARCHÉ

Le tableau ci-contre présente l'état des mises en chantier dans les quartiers Centre-ville et Centre-Ouest, qui correspondent aux secteurs de marché où se situe le secteur du Nordelec.

Depuis l'année 2000, on a observé plus de 707 mises en chantier de logements en copropriété, de loin la plus importante production de logements, représentant près des trois quarts de la production de logements neufs dans ces trois secteurs. Les logements locatifs comprenant les logements coopératifs et les résidences de personnes âgées représentent essentiellement le reste de la production de logements neufs.

MISES EN CHANTIER				
ZONE 5 <sup>1</sup>				
	UNIFAMILIALE	COPROPRIÉTÉ	LOCATIF	TOTAL
2000	4	75	6	85
2001	8	76	19	103
2002	1	108	217	326
2003	7	243	11	261
2004	1	197	79	277
2005*	0	8	6	14
TOTAL	21	707	338	1066
(*) JANVIER ET FÉVRIER.				
SOURCE : SCHL				

Les logements neufs en copropriété se sont bien absorbés et la disponibilité de logements inoccupés à la fin de 2004 représentait environ 20% des logements écoulés au cours de 2004.

Au cours de la même période soit depuis 2000, 2830 ventes et reventes de logements en copropriété ont été effectuées et les prix ont augmenté de plus de 71% au cours de cette période. Cette hausse sans précédent des prix de la copropriété a provoqué une hausse sensible des inscriptions de vente au cours de 2004, avec un allongement de la période de vente. Les tableaux ci-après illustrent ce phénomène.

CONDO	ZONE 5				
	MISES EN CHANTIER	ACHÈVEMENTS	ÉCOULEMENT	EN CONSTRUCTION*	INOCCUPÉS*
2000	75	117	ND	19	16
2001	76	51	60	44	7
2002	108	91	85	61	13
2003	243	75	85	229	3
2004	197	338	270	99	71
TOTAL	699	672	500	452	110
SOURCE : SCHL					

<sup>1</sup> Zone 5 : LaSalle, Sud-Ouest, Verdun.

INSCRIPTIONS DE CONDOMINIUMS À VENDRE MLS		
ZONE 5		
	INSCRIP.	VAR. (%)
2000	313	-5%
2001	240	-23%
2002	152	-37%
2003	213	40%
2004	350	64%
<b>SOURCE : SCHL</b>		

PRIX DE VENTE MOYEN (MLS) DES CONDOMINIUMS	ZONE 5	
	PRIX	VAR. (%)
2000	105,913 \$	10%
2001	108,592 \$	3%
2002	125,133 \$	15%
2003	155,236 \$	24%
2004	180,979 \$	17%
<b>SOURCE : SCHL</b>		

VENTES DE CONDOMINIUMS EXISTANTS		
ZONE 5		
	VENTES	VAR. (%)
2000	438	42%
2001	510	16%
2002	569	12%
2003	613	8%
2004	700	14%
2000-2004	2,830	
<b>SOURCE : SCHL</b>		

Les prévisionnistes estiment que le marché va continuer sa progression en 2005, mais que le haut de gamme va devenir de plus en plus lent à s'absorber, puisqu'il y a déjà de quoi satisfaire la demande dans ce créneau. Ce ralentissement aura un effet modérateur sur les hausses des prix. Mais il reste que le marché des logements véritablement abordables pour les ménages disposant des revenus près de la moyenne montréalaise n'a pas été touché depuis plusieurs années. Toute intervention visant à offrir à ce marché des solutions abordables devrait connaître un succès important.

Les acheteurs recherchent un logement au meilleur prix possible, compte tenu de leurs moyens financiers, tout en sachant fort bien que s'ils ne s'expriment pas maintenant, il ne leur sera fort probablement plus possible d'accéder à la propriété d'un logement. Les acheteurs potentiels sont pressés de se positionner en achetant un logement, avant que les prix de vente ne dépassent leur capacité d'achat. Ce phénomène est corroboré par la rapidité de vente des projets de copropriété en phase de vente.

L'activité immobilière résidentielle dans le quartier centre-ouest atteint des volumes inespérés depuis les dernières années. En 2004 seulement, en incluant les reventes et le neuf, ce sont près de 1200 transactions immobilières qui ont eu lieu en copropriété seulement.

Le projet de conversion des trois derniers étages du Nordelec produirait 280 logements et la construction nouvelle dans le Nordelec et sur les terrains adjacents permettraient d'ajouter 820 nouveaux logements, donnant ainsi un total de 1100 nouveaux logements dans le secteur du Nordelec, dont près de 70% seront construits sur l'emplacement des stationnements extérieurs.

Ces logements amèneront dans le secteur plus de 2000 nouveaux résidents qui constitueront une population mixte composée de ménages jeunes et moins jeunes, de célibataires et couples, de locataires et de propriétaires provenant essentiellement de la zone immédiate (0-4km) et aussi de la périphérie élargie de Montréal.

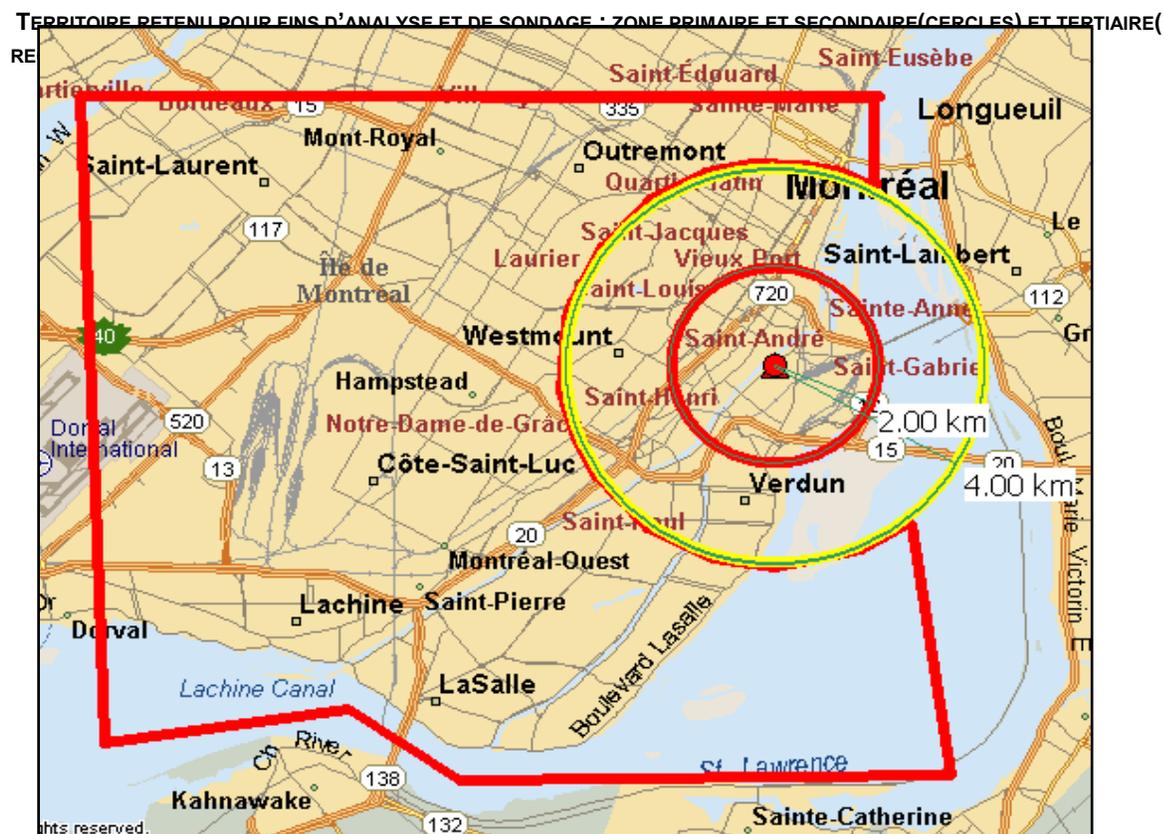
Compte tenu des délais de réalisation, nous estimons que l'absorption d'environ 200 logements par année devrait permettre de réaliser ce projet dans le cadre d'un échéancier de 5 ou 6

années. On verra d'ailleurs plus loin que le niveau d'intérêt pour l'acquisition ou la location de logements au Nordelec est relativement important pour justifier cet échéancier.

### 3.0 ÉTUDE DES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DE LA POPULATION DES SECTEURS AUTOUR DU NORDELEC

Nous examinerons les caractéristiques socio-économiques de la population vivant dans chacune des zones de marché illustrées sur la carte ci-après.

Le territoire retenu pour l'analyse servira aussi à constituer l'échantillon de répondants au sondage qui vise à déterminer le niveau d'intérêt des propriétaires et des locataires pour un logement neuf au Nordelec ou dans des immeubles situés près du Nordelec.





**CARACTÉRISTIQUES DES ZONES DE MARCHÉ RETENUES**

On constate que le groupe des 25-34 ans constitue le groupe le plus important en pourcentage dans le territoire de 0-2 km et de 2-4 km du Nordelec, (20% et 18% de la population); en zone tertiaire, ce même groupe est à peine plus important numériquement que la catégorie suivante des 35-44 ans.

Les plus de 65 ans constituent un groupe non négligeable de 6445 personnes ou 11,7% de la population vivant entre 0 et 2 km du Nordelec, alors que les 22 970 personnes de plus de 65 ans vivant en zone secondaire représentent 15,7% de la population de la zone secondaire.

RECENSEMENT 2001	NORDELEC 2 ET 4KM				NORDELEC 0 ET 4KM		ZONE TERTIAIRE	
	0.00 - 2.00 KM		2.00 - 4.00 KM		0.00 - 4.00 KM			
<b>2001 POPULATION PAR AGES</b>	<b>55,030</b>	<b>% BASE</b>	<b>146,120</b>	<b>% BASE</b>	<b>201,150</b>	<b>% BASE</b>	<b>571,495</b>	<b>% BASE</b>
<b>0 À 4 ANS</b>	<b>2,660</b>	<b>5%</b>	<b>5,975</b>	<b>4%</b>	<b>8,635</b>	<b>4%</b>	<b>32,335</b>	<b>6%</b>
<b>5 À 19 ANS</b>	<b>7,760</b>	<b>14%</b>	<b>18,635</b>	<b>13%</b>	<b>26,395</b>	<b>13%</b>	<b>91,390</b>	<b>16%</b>
<b>20 À 24 ANS</b>	<b>6,140</b>	<b>11%</b>	<b>14,065</b>	<b>10%</b>	<b>20,205</b>	<b>10%</b>	<b>43,555</b>	<b>8%</b>
<b>25 À 34 ANS</b>	<b>11,250</b>	<b>20%</b>	<b>25,850</b>	<b>18%</b>	<b>37,100</b>	<b>18%</b>	<b>92,265</b>	<b>16%</b>
<b>35 À 44 ANS</b>	<b>8,755</b>	<b>16%</b>	<b>23,025</b>	<b>16%</b>	<b>31,780</b>	<b>16%</b>	<b>91,090</b>	<b>16%</b>
<b>45 À 54 ANS</b>	<b>7,190</b>	<b>13%</b>	<b>20,690</b>	<b>14%</b>	<b>27,880</b>	<b>14%</b>	<b>77,160</b>	<b>14%</b>
<b>55 À 64 ANS</b>	<b>4,795</b>	<b>9%</b>	<b>15,135</b>	<b>10%</b>	<b>19,930</b>	<b>10%</b>	<b>53,545</b>	<b>9%</b>
<b>65 À 74 ANS</b>	<b>3,580</b>	<b>7%</b>	<b>11,835</b>	<b>8%</b>	<b>15,415</b>	<b>8%</b>	<b>45,150</b>	<b>8%</b>
<b>75 À 84 ANS</b>	<b>2,080</b>	<b>4%</b>	<b>8,000</b>	<b>5%</b>	<b>10,080</b>	<b>5%</b>	<b>32,545</b>	<b>6%</b>
<b>85 ANS ET PLUS</b>	<b>785</b>	<b>1%</b>	<b>3,135</b>	<b>2%</b>	<b>3,920</b>	<b>2%</b>	<b>12,225</b>	<b>2%</b>
<b>ÂGE MOYEN</b>	<b>36.8</b>		<b>40.1</b>		<b>39.2</b>		<b>38.7</b>	
<b>ÂGE MEDIAN</b>	<b>34.7</b>		<b>38.7</b>		<b>37.6</b>		<b>37.8</b>	

Ce groupe des plus de 65 ans représente 89 920 personnes en zone tertiaire, soit là aussi 15,7% de la population, soit presque à égalité avec les 25-34 ans ou les 35-44 ans. Cette proportion dépasse de plus de 1% celle de la ville de Montréal qui s'établit à 14,59% de personnes de plus de 65 ans en 2001.

La proportion de personnes âgées est appelée à croître au cours des années avec l'afflux des 60-64 ans qui se joindront au groupe des plus de 65 ans. À l'échelle des deux zones primaire et secondaire, ce sont 1 766 personnes qui se joignent à chaque année au groupe des plus de 65 ans. Ainsi la population des plus de 65 ans aurait augmenté depuis 2001 en zones primaire et secondaire de plus de 7 064 personnes, ce qui constitue un taux de croissance annuelle de 6%, bien supérieur à tout autre changement démographique observé récemment. Cette croissance annuelle moyenne affiche un taux similaire (+ 5,64%) en zone tertiaire où l'augmentation depuis 2001 aurait été de 18 644 personnes au rythme de 4 661 personnes annuellement en moyenne.

Les logements nouveaux à construire sur les terrains situés au voisinage du Nordelec devraient à notre avis faire une place pour une clientèle de personnes de plus de 65 ans.



Au niveau des revenus des ménages âgés de 25 à 44 ans :

- En zones primaire et secondaire, ils affichent un revenu moyen par ménage de 45 391\$ en 2001,
- Ceux de la zone tertiaire affichent une moyenne un peu plus élevée à 45 971\$.
- La moyenne montréalaise pour le même groupe se situe à 43 598\$.

Les revenus moyens 2001 des ménages de 45 à 64 ans :

- En zones primaire et secondaire ils affichent une moyenne de 53 486\$
- En zone tertiaire, 53 924\$.
- Ces niveaux dépassent la moyenne montréalaise de 48 019\$ pour les ménages du même groupe d'âges.

Les revenus des ménages âgés de 65 à 74 ans :

- En zones primaire et secondaire ces ménages affichent des revenus moyens de 27 344\$
- La moyenne se situe à 32 375\$ en zone tertiaire.
- La moyenne montréalaise se situe à 26 292\$.

Au niveau des dépenses de logement<sup>2</sup> :

- Les ménages de la zone primaire dépensent en moyenne un peu plus de 749\$ en moyenne par mois pour se loger.
- Ceux de la zone secondaire, dépensent un peu plus, soit 979\$ et
- Ceux de la zone tertiaire consacrent à leur logement un peu plus soit 1 069\$.
- Ceux de Montréal paient en moyenne 796\$ pour leur logement.

Les ménages locataires paient en moyenne par mois :

- En zone primaire, 521\$, (665\$ en 2005)<sup>3</sup>
- En zone secondaire, 567\$ (724\$ en 2005)
- En zone tertiaire 474\$ (605\$ en 2005).
- Pour Montréal, la donnée comparative se situe à 458\$ (585\$ en 2005).

---

<sup>2</sup> Ces données sont tirées de l'enquête sur les dépenses des ménages de 2004 de Statistique Canada, dont les résultats sont répartis à l'échelle des aires de dissémination.

<sup>3</sup> Indexation annuelle de 5% depuis 2001.

**DISTRIBUTION DES REVENUS DES MÉNAGES PAR GROUPES D'ÂGES**

Comme l'illustre le tableau ci-contre, près du tiers des ménages habitant en zone primaire et secondaire affichait des revenus de plus de 50 000\$ en 2000. Cette clientèle potentielle représente près de 34 000 ménages qui possèdent les caractéristiques économiques leur permettant d'accéder à un logement neuf dans ou près du Nordelec. En zone tertiaire, 87 074 ménages affichaient des revenus moyens en 2000 de 50 000\$ et plus. Ce groupe représente 35% des ménages de la zone tertiaire.

En somme, les ménages qui vivent dans les secteurs environnant le Nordelec et en zone tertiaire affichent une dominante des groupes de 25-34 ans et 35-44 ans, mais on y trouve aussi une proportion croissante de personnes de plus de 65 ans. Ce groupe connaîtra une croissance

soutenue au cours des prochaines années. Le taux de progression du groupe des plus de 65 ans se situe actuellement à près de 6% pour chacun des territoires à l'étude.

Les ménages des trois secteurs ainsi que les groupes d'âges que l'on y trouve affichent des revenus supérieurs aux moyennes de l'ensemble de la ville de Montréal, notamment les groupes des 25-44 ans, des 45-64 ans ainsi que les 65-74 ans.

Les ménages des trois zones acceptent déjà de payer davantage que la moyenne des montréalais pour se loger.

Finalement notons que la proportion de locataires en zone primaire et secondaire se situe à 75% et à 67% en zone tertiaire.

Les acheteurs potentiels et les candidats à une location dans les trois territoires à l'étude sont mieux nantis et davantage habitués à consacrer des sommes plus importantes à leur logement.

RECENSEMENT 2001  REVENU DES MÉNAGES EN 2000 SELON L'ÂGE DU CHEF DE MÉNAGE	NORDELEC 0 ET 4KM				
	TOUS LES ÂGES 0.00 - 4.00 KM				
	TOUS LES ÂGES	ÂGE 25-44	ÂGE 45-64	ÂGE 65-74	ÂGE 75+
MÉNAGES EN 2001 SELON LE REVENU	101,380	40,883	31,168	10,414	8,846
MOINS DE \$25,000	41,691	14,786	10,647	4,940	4,916
\$25,000 - \$49,999	26,736	12,322	7,841	2,741	2,214
\$50,000 - \$74,999	14,082	6,971	4,855	1,187	687
\$75,000 - \$99,999	6,772	2,938	2,712	550	275
\$100,000 - \$149,999	6,096	2,553	2,711	495	420
\$150,000 ET PLUS	6,003	1,313	2,402	481	334
REVENU MEDIAN	\$32,338	\$36,474	\$40,741	\$27,344	\$22,493
REVENU MOYEN	\$54,674 <sup>4</sup>	\$45,391	\$53,486	\$40,414	\$35,505

<sup>4</sup> La moyenne est supérieure à celle des revenus de chacun des groupes d'âges. Les regroupements par groupe d'âges sont établis en tenant compte de l'âge du chef du ménage seulement pour établir la moyenne des revenus.



La valeur moyenne des propriétés en 2001 :

- Se situait à 241 855\$ en zone primaire et secondaire, (326 504\$, en 2005)<sup>5</sup>
- à 196400\$ en zone tertiaire (265 140\$ en 2005)
- à 153736\$ à l'échelle de la Ville de Montréal (207 543\$ en 2005)

Ces valeurs moyennes ont considérablement évolué au cours des cinq dernières années et nous estimons qu'elles auraient progressé de 35% depuis 2000 de sorte que ces moyennes pourraient se lire au printemps 2005 comme suit :

- Zone primaire et secondaire : 326 504\$,
- Zone tertiaire : 265 140\$
- Ville de Montréal : 207 543\$

Comme on peut le constater les propriétaires des trois zones de marché possèdent une monnaie d'échange importante qui réside essentiellement dans l'appréciation de la valeur de leur propriété.

L'augmentation de valeur

- des 23 095 propriétés en zones primaire et secondaire représente une appréciation de 1,5 Milliards \$ et
- celle des 82 405 propriétés en zone tertiaire atteint 5,6 Milliards \$,

ce qui constitue un pouvoir d'achat considérable pour les propriétaires qui choisiront de vendre leur propriété pour acheter au Nordelec.

Les propriétaires de la zone primaire et de la zone secondaire affichent une valeur nette de propriété (déduction faite des hypothèques) qui représente une moyenne de 362 608\$.<sup>6</sup> Dans la mesure où les propriétaires des zones primaire et secondaire choisiront d'acheter un logement dans le secteur du Nordelec, ils disposeront d'une mise de fonds plus que suffisante s'ils vendent leur maison.

Les locataires, par contre, auront à affronter les barrières de plus en plus importantes à l'entrée pour les premiers acquéreurs, constituées par les mises de fonds élevées, les frais considérables de remboursements hypothécaires, même à des taux d'emprunt favorables. Il y a à parier qu'ils vont surtout chercher comme premier achat une propriété davantage en accord avec leur budget ou encore choisir de demeurer locataires, mais dans le secteur Nordelec.

<sup>5</sup> Ces valeurs moyennes ont considérablement évolué au cours des cinq dernières années et comme il s'agit d'une moyenne d'ensemble la progression est plus lente. Nous estimons qu'elles auraient progressé de 35% depuis 2001. Au cours de la même période, la valeur moyenne de la propriété neuve aura connu une hausse de près de 100%.

<sup>6</sup> Cette moyenne a été obtenue à partir des données de l'enquête sur les dépenses des ménages et des familles, 2004 de Statistique Canada. Elle tient compte des hypothèques moyennes et des marges de crédit moyennes garanties par les propriétés et incorpore une augmentation de valeur des propriétés de 60% depuis 2001.



#### 4.0 SONDAGE

Pour constituer l'échantillon du sondage, nous avons sélectionné les aires de dissémination où se trouve une importante proportion de ménages affichant les caractéristiques suivantes :

- Revenu supérieur à 35000\$
- Paiement de dépenses de logement supérieures à 800\$ par mois
- Au moins 60% de personnes dont l'âge se situe entre 20 et 54 ans
- Valeur de propriété inférieure à 400000\$
- Plus de 5% de personnes qui travaillent à la maison

L'application de ces critères a permis de retenir un échantillon de 8160 ménages en zones primaire et secondaire et un autre échantillon de 13145 ménages en zone tertiaire.

Nous avons échantillonné dans chacun de ces bassins afin de constituer les deux échantillons.

Nous avons complété 310 questionnaires en zone primaire et secondaire et 103 questionnaires en zone tertiaire.

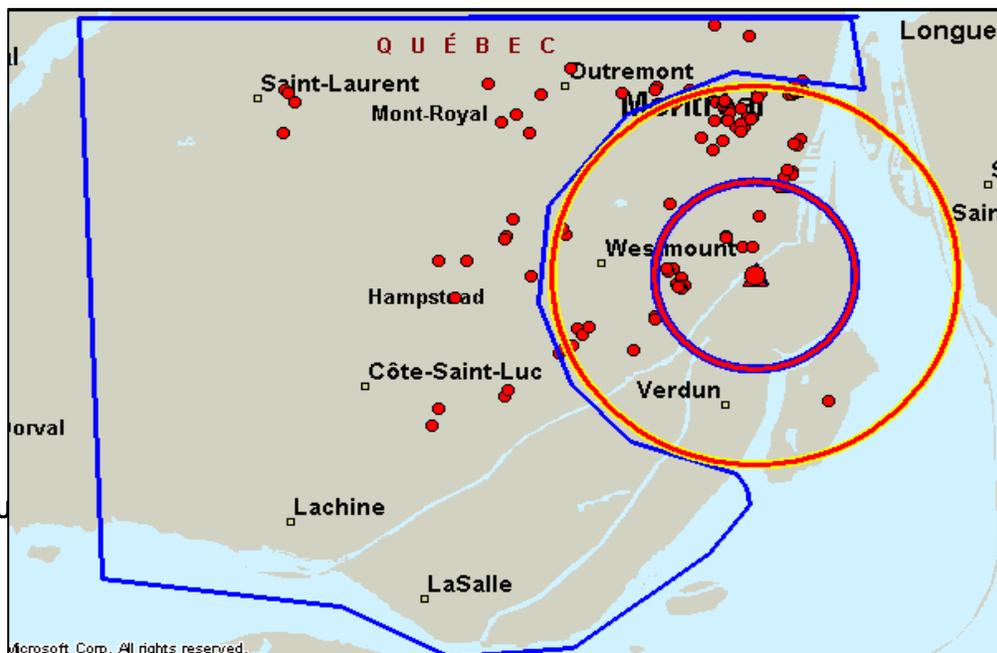
Le sondage s'est déroulé du 25 février au 8 mars 2005 et le taux de réponse a été de 51,7%. La marge d'erreur de l'échantillonnage se situe à 2,3% à l'échelle de l'ensemble des réponses et de 5,6% à l'échelle de la zone primaire et secondaire et de 9,85% à l'échelle de la zone tertiaire.

La carte de la page suivante illustre les trois zones d'enquête. De plus elle illustre les codes postaux des ménages sondés qui ont répondu qu'ils seraient intéressés à un logement à construire à proximité du Nordelec (réponses oui et peut-être).

#### UN LOGEMENT NEUF SUR CES TERRAINS VOUS INTÉRESSERAIT?

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	<b>OUI</b>	<b>68</b>	<b>16.5</b>	<b>17.5</b>	<b>17.5</b>
	<b>PEUT-ÊTRE</b>	<b>275</b>	<b>66.6</b>	<b>70.7</b>	<b>88.2</b>
	<b>NON</b>	<b>46</b>	<b>11.1</b>	<b>11.8</b>	<b>100.0</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>389</b>	<b>94.2</b>	<b>100.0</b>	
<b>MANQUANT</b>	<b>9</b>	<b>24</b>	<b>5.8</b>		
<b>TOTAL</b>		<b>413</b>	<b>100.0</b>		

**LES TROIS ZONES D'ENQUÊTE ET LES RÉPONDANTS INTÉRESSÉS<sup>7</sup>**



Si on examine seulement les réponses obtenues de la part des personnes habitant en zone primaire et secondaire, on obtient le tableau suivant :

**UN LOGEMENT NEUF SUR CES TERRAINS VOUS INTÉRESSERAIT? RÉPONSES DE LA ZONE 1 ET 2 SEULEMENT**

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	CUMULATIF POUR CENT
VALIDE	OUI	58	18.7	19.6	19.6
	PEUT-ÊTRE	200	64.5	67.6	87.2
	NON	38	12.3	12.8	100.0
	TOTAL	296	95.5	100.0	
MANQUANT	9	14	4.5		
TOTAL		310	100.0		

**UN LOGEMENT NEUF SUR CES TERRAINS VOUS INTÉRESSERAIT? ZONE TERTIAIRE SEULEMENT**

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	OUI	10	9.7	10.8	10.8
	PEUT-ÊTRE	75	72.8	80.6	91.4
	NON	8	7.8	8.6	100.0
	TOTAL	93	90.3	100.0	
MANQUANT	9	10	9.7		
TOTAL		103	100.0		

<sup>7</sup> Chaque point sur la carte correspond à un ou plusieurs codes postaux de répondants qui ont répondu oui ou peut-être à la question portant sur leur intérêt à acheter un logement au Nordelec.



#### 4.1 EXTRAPOLATION DES RÉSULTATS DU SONDAGE À LA POPULATION

En extrapolant les résultats à la population faisant partie de l'univers échantillonné, on obtient ce qui suit :

##### EXTRAPOLATION DES RÉSULTATS DU SONDAGE À LA POPULATION

ZONE 1 ET 2					
	OUI	%		PEUT-ÊTRE	%
	58	19,6		200	67,6
NOMBRE DE MÉNAGES DANS LE TERRITOIRE		8160			
	MARGE D'ERREUR	NOMBRE DE MÉNAGES		MÉNAGES INTÉRESSÉS	
EXTRAPOLATION EN TENANT COMPTE DES MARGES D'ERREUR DE L'ÉCHANTILLONNAGE	5,68%		OUI	DE 1509 À 1610	
			PEUT-ÊTRE	DE 5203 À 5829	
TOTAL OUI ET PEUT-ÊTRE ZONE 1 ET 2			TOTAL	DE 6712 À 7439	
ZONE 3					
	OUI	%		PEUT-ÊTRE	%
	10	10,8		75	80,6
NOMBRE DE MÉNAGES DANS LE TERRITOIRE	13145				
	MARGE D'ERREUR	NOMBRE DE MÉNAGES		MÉNAGES INTÉRESSÉS	
EXTRAPOLATION EN TENANT COMPTE DES MARGES D'ERREUR DE L'ÉCHANTILLONNAGE	9,85%		OUI	DE 1280 À 1559	
			PEUT-ÊTRE	DE 9551 À 11638	
TOTAL OUI ET PEUT-ÊTRE ZONE 3			TOTAL	DE 10831 À 13197	

Selon les résultats du tableau ci-haut, le potentiel de clients intéressés en zone primaire et secondaire se situerait entre 6712 et 7439 ménages et en zone tertiaire, ce potentiel représenterait entre 10831 et 13197 ménages.

Au total donc, l'intérêt confirmé par un "oui" en réponse à la question du sondage représenterait dans les trois zones où l'enquête a été effectuée entre 2789 et 3169 ménages. On constate en outre que les "oui" se situent davantage en zones primaire et secondaire qu'en zone tertiaire.

Les réponses "peut-être" totaliseraient, à l'échelle des trois zones entre 14754 et 17467 ménages. Là encore, on constate que les peut-être sont numériquement plus importants en zone primaire.

Parmi les clients intéressés seulement, un tiers opteraient pour un logement dans le Nordelec et deux tiers choisiraient un logement neuf construit près du Nordelec.



L'intérêt pour un logement de type loft ne représente que 40% alors que le logement plus traditionnel rallie 60% des répondants.

Dans l'éventualité d'un déménagement, la moitié des répondants choisirait d'acheter et l'autre de louer.

Le secteur de la rue Saint-Patrick est connu de près de la moitié des répondants (47,8%). Mais 85% ne connaissaient pas le Nordelec et 87% ignorent le fait que l'on construirait des logements à proximité.

À la question de savoir quels types de logements on devrait construire sur les terrains voisins du Nordelec, les répondants ont indiqué qu'il devrait s'y construire du locatif (19,8%) de la copropriété (15%) et des résidences de personnes âgées (8,1%). Le tableau ci-après illustre cette répartition des réponses.

**À VOTRE AVIS QUELS TYPES DE LOGEMENTS DEVRAIT-ON Y CONSTRUIRE?**

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES	22	6.4	8.1	8.1
	COPROPRIÉTÉ	41	12.0	15.0	23.1
	LOGEMENT LOCATIF	54	15.7	19.8	42.9
	LES TROIS TYPES	156	45.5	57.1	100.0
	TOTAL	273	79.6	100.0	
<b>MANQUANT</b>	NE SAIT PAS	70	20.4		
<b>TOTAL</b>		343	100.0		

Mais on note aussi que 57,1% des répondants ont répondu qu'il devrait s'y construire les trois types de logements. Une fois analysées les réponses des 156 répondants à ce volet de la question on obtient la répartition suivante entre les trois types de logements :

RÉSIDENCES DE PERSONNES ÂGÉES	33,15%
COPROPRIÉTÉS	36,16%
LOGEMENTS LOCATIFS	31,98%

Ces réponses nous indiquent l'intérêt pour les trois types de logements. Bien que l'on perçoive une dominance de la copropriété, il y a un intérêt manifeste pour des logements locatifs ainsi que pour des logements pour personnes âgées.



**QUELLE TAILLE DE LOGEMENT CHOISIRIEZ-VOUS?**

		FRÉQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	1 CC	7	2.0	5.2	5.2
	2CC	57	16.6	42.5	47.8
	3CC	58	16.9	43.3	91.0
	4CC	12	3.5	9.0	100.0
	TOTAL	134	39.1	100.0	
MANQUANT	9	1	.3		
	SYSTEM	208	60.6		
	TOTAL	209	60.9		
TOTAL		343	100.0		

Le tableau ci-haut illustre les choix des répondants qui privilégieraient en majorité les 2 chambres et les trois chambres. Il demeure néanmoins une clientèle pour des plus petits logements ainsi que pour des plus grands, qui pris ensemble, représente moins de 15% des répondants.

On constate en outre que l'intérêt pour la location se situe au même niveau que celui pour l'achat.

**SI VOUS APPRENIEZ QU'IL SE CONSTRUIT DES LOGEMENTS SUR LE SITE, SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR OU PLUTÔT LOCATAIRE?**

		FRÉQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	PLUTÔT ACHETEUR	135	39.4	50.8	50.8
	PLUTÔT LOCATAIRE	131	38.2	49.2	100.0
	TOTAL	266	77.6	100.0	
MANQUANT	9	77	22.4		
TOTAL		343	100.0		

On constate qu'une proportion de 17,3% des répondants a manifesté de l'intérêt pour un logement dans une résidence de personnes âgées située sur les terrains voisins du Nordelec.

**DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR UN LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERS. ÂGÉES?**

		FREQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	OUI	36	10.5	17.3	17.3
	NON	172	50.1	82.7	100.0
	TOTAL	208	60.6	100.0	
MANQUANT	SYSTEM	135	39.4		
TOTAL		343	100.0		

Les personnes intéressées par un logement pour personnes âgées se trouvent surtout en zone primaire et secondaire :



**ZONE \* DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR LOGEMENT DANS RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES?**

**TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR LOGEMENT DANS UNE RÉSIDENCE DE PERSONNES ÂGÉES?			TOTAL	
		OUI	NON	
ZONE	PRIMAIRE ET SECONDAIRE	25	128	153
	TERTIAIRE	11	44	55
TOTAL		36	172	208

Parmi les 5 propositions de types de logements, les répondants se sont exprimés comme suit :

**CHOIX DES TYPES D'APPARTEMENTS**

CATÉGORIE	NOMBRE DE MENTIONS	POUR CENT DU TOTAL DES MENTIONS
LOGEMENT SUR DEUX NIVEAUX AVEC TERRASSE EXTÉRIEURE	178	33%
APPARTEMENT NORMAL	127	24%
LOGEMENT DE TYPE LOFT	98	18%
APPARTEMENT DE TYPE PENTHOUSE	71	13%
APPARTEMENT COMBINANT PARTIE BUREAU ET PARTIE RÉSIDENCE	62	12%
TOTAL	536	100%

Les superficies d'appartements et les prix d'achat ont été combinés afin de donner une meilleure appréciation des intentions des acheteurs potentiels.

**SUPERFICIE HABITABLE 1CC \* POUR ACHETER UN 1 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS**

**TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

		POUR ACHETER UN 1 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS				TOTAL
		MOINS DE 120000\$	120- 130000\$	140- 150000\$	PLUS DE 150000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 1CC	500 PC		1			1
	600 PC		1			1
	700 PC	1				1
	800 PC			1	3	4
TOTAL		1	2	1	3	7
PRIX MOYEN AU PI.CAR.		171\$	227\$	181\$	206\$	203\$



**SUPERFICIE HABITABLE 2CC \* POUR ACHETER UN 2 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

POUR ACHETER UN 2 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS										TOTAL
		MOINS DE 175000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	225- 250000\$	250- 275000\$	275- 300000\$	300- 325000\$	PLUS DE 325000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 2CC	800 PC	2	1		1	1				5
	900 PC		3	1						4
	1000 PC	1	4	4	2					11
	1100 PC		5	2	1					8
	1200 PC	1	4	1	3		2			11
	1200 PC ET PLUS	1	2					1	1	5
<b>TOTAL</b>		<b>5</b>	<b>19</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>44</b>
<b>PRIX MOYEN AU PI.CAR.</b>		<b>193.75 \$</b>	<b>201.32 \$</b>	<b>209.88 \$</b>	<b>249.72 \$</b>	<b>359.38 \$</b>	<b>260.42 \$</b>	<b>259.62 \$</b>	<b>259.62</b>	<b>213.81 \$</b>

**SUPERFICIE HABITABLE 3CC \* POUR ACHETER UN 3 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

POUR ACHETER UN 3 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS						TOTAL
		MOINS DE 175 000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	300- 325000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 3CC	1700 PC	6	6	1		13
	2000 PC	9	8	1		18
	2300 PC	2	6	1	1	10
	2600 PC	2	5		1	8
	3000 PC		1		1	2
	3900 PC	1				1
<b>TOTAL</b>		<b>20</b>	<b>26</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>52</b>
<b>PRIX MOYEN AU PI.CAR.</b>		<b>87.51 \$</b>	<b>85.57 \$</b>	<b>107.88 \$</b>	<b>120.08 \$</b>	<b>89.59 \$</b>

On constate que seuls les logements de 2 chambres à coucher semblent correspondre à des prix de ventes réalistes dans le marché d'aujourd'hui. En effet les prix moyens se situent à 201\$ le pied carré pour les appartements les plus en demande. Pour les logements de 3 chambres, les prix ne sont pas réalistes, compte tenu des superficies. Et nous avons trop peu d'observations pour pouvoir tirer des conclusions au sujet des logements de une chambre.



**SUPERFICIE HABITABLE 4CC \* POUR ACHETER UN 4 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

POUR ACHETER UN 4 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS					TOTAL
		MOINS DE 175 000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 4CC	1700 PC		1	1	2
	2000 PC	1			1
	2300 PC		2		2
	2600 PC	1	2		3
	3000 PC	1			1
	3900 PC	1			1
	TOTAL	4	5	1	10

**POUR UN APPARTEMENT LOCATIF PRÈS DU NORDELEC, QUELLE TAILLE DE LOGEMENT VOUS INTÉRESSERAIT \* COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT? TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?								TOTAL
		MOINS DE 1000\$	1000- 1200\$	1200- 1400\$	1400- 1600\$	1800- 2000\$	2000- 2200\$	
POUR UN APPARTEMENT LOCATIF PRÈS DU NORDELEC, QUELLE TAILLE DE LOGEMENT VOUS INTÉRESSERAIT	1 CC	7	4					11
	2 CC	34	30	16	2			82
	3 CC	12	22	5	1	3	1	44
	4 CC	3	4	2	3		1	13
	TOTAL	56	60	23	6	3	2	150

Il nous semble que les candidats à la location ont accepté le fait que les loyers dans des immeubles neufs doivent se situer au-dessus de 1000\$ par mois. Le tableau ci-haut illustre cette situation alors qu'on y observe que 62,6% des réponses obtenues indiquent des loyers supérieurs à 1000\$. De plus, le plus grand nombre de réponses se retrouve dans la catégorie des loyers entre 1000 et 1400\$.

Le tableau croisé qui suit illustre les loyers par superficie d'appartement locatif.

Ce tableau nous indique que les locataires qui choisiraient de vivre dans des logements offrant entre 600 et 1200 pieds carrés, et accepteraient de payer entre 1000\$ et 2200\$ en loyer constituent un groupe important, puisqu'ils représentent 71% des répondants, si on exclut ceux qui ont répondu vouloir un logement à moins de 1000\$ de loyer par mois ou un logement de plus de 1200 pieds carrés.

Cela justifierait la production de logements dans cette gamme de superficies et de prix, compte tenu du fait qu'une fois les locataires en place, les loyers pourraient être augmentés



graduellement au cours des premiers cinq ans, pour atteindre des valeurs voisines de 2\$ à 2.50\$ le pied carré par mois.

**COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT? \* SUPERFICIE HABITABLE DE CET APPARTEMENT**  
**TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?	SUPERFICIE HABITABLE DE CET APPARTEMENT								TOTAL
	600 PC	800 PC	1000 PC	1200 PC	1400 PC	1600 PC	PLUS DE 1600 PC		
MOINS DE 1000\$	6	15	18	8	2	4	5	58	
1000-1200\$	2	13	20	8	5	4	5	57	
1200-1400\$	2	3	5	6	7	1	2	26	
1400-1600\$		1	1	2		1	1	6	
1600-1800\$							1	1	
1800-2000\$			1	1				2	
2000-2200\$			1	1				2	
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>32</b>	<b>46</b>	<b>26</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>152</b>	
LOYER MOYEN AU PI.CAR. PAR MOIS	2.00 \$	1.16 \$	1.21 \$	1.09 \$	LOYER MENSUEL MOYEN AU PIED CARRÉ, LOGEMENTS DE 600 À 1200 PI.CAR, SANS LES MOINS DE 1000\$ = 1,28\$				

Les répondants intéressés à une résidence de personnes âgées choisiraient surtout un logement de une et de deux chambres, pour lequel ils accepteraient de payer un loyer se situant généralement à moins de 1000\$ par mois.

**TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES? \* COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT? TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?						TOTAL
		MOINS DE 1000\$	1000-1200\$	1200-1400\$	1600-1800\$	
TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES?	1 CC	5	2	1		8
	2 CC	15	2	1		18
	3CC	1		1	1	3
	4 CC	2				2
<b>TOTAL</b>		<b>23</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>31</b>



**TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES? \* SI LES REPAS ET UNE DEMI-HEURE DE SOINS ÉTAIENT INCLUS, COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER? TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

SI LES REPAS ET UNE DEMI-HEURE DE SOINS ÉTAIENT INCLUS, COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER?						TOTAL
		400-500\$	500-600\$	700-800\$	AUTRE <sup>1</sup>	
TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES?	1 CC	4		1	1	6
	2 CC	11	3	1	1	16
	3 CC	2				2
	4 CC	1				1
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>25</b>

<sup>1</sup> "ÇA DÉPEND DE L'OFFRE ET DE LA QUALITÉ DE L'IMMEUBLE ET DE LA LOCALISATION; CELA DÉPEND DE LA QUALITÉ ET DE CE QUE L'ON NOUS OFFRE."

En ce qui a trait aux stationnements, les répondants estiment avoir besoin en moyenne d'une place par logement, étant entendu qu'une certaine proportion n'aurait besoin d'aucune place(20,8%).

**COMBIEN DE PLACES DE STATIONNEMENT?**

		FREQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	0	71	20.7	20.8	20.8
	1	160	46.6	46.9	67.7
	2	101	29.4	29.6	97.4
	3	9	2.6	2.6	100.0
	<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>99.4</b>	<b>100.0</b>	
MANQUANT	9	2	.6		
<b>TOTAL</b>		<b>343</b>	<b>100.0</b>		

Si on croise la question des stationnements avec l'intention d'acheter ou de louer, on constate que les acheteurs potentiels, bien que représentant la moitié des clients potentiels auraient besoin d'un plus grand nombre d'espaces de stationnement que les locataires. Cela tient probablement au fait que les personnes ayant l'intention d'acheter disposent d'un revenu plus important que les locataires.

**SI VOUS APPRENIEZ QU'IL SE CONSTRUIT DES LOGEMENTS SUR LE SITE, SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR OU PLUTÔT LOCATAIRE? \* COMBIEN DE PLACES DE STATIONNEMENT? TABLEAU CROISÉ**

	COMBIEN DE PLACES DE STATIONNEMENT?				TOTAL
		1	2	3	
SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR OU PLUTÔT LOCATAIRE?	PLUTÔT ACHETEUR	66	46	4	170
	PLUTÔT LOCATAIRE	60	31	2	128
<b>TOTAL</b>		<b>158</b>	<b>98</b>	<b>9</b>	<b>298</b>



**PRIX D'ACHAT DES PLACES DE STATIONNEMENT POUR LES ACHETEURS POTENTIELS**

NOMBRE DE PLACES	STATIONNEMENT 30000+?	STATIONNEMENT 25-30000?	STATIONNEMENT 20-25000?	STATIONNEMENT EXTÉRIEUR 6-7000\$?	STATIONNEMENT EXTÉRIEUR 5-6000\$?	TOTAL DES PLACES
1	9	15	12	51	11	98
2	11	13	9	42	13	176
3	3		2	5		20
TOTAL	23	28	23	98	24	294 POUR 270 RÉPONSES OU 1.08 PLACE PAR LOGEMENT
	10%	13%	12%	39%	16%	

Les répondants locataires occupent actuellement des logements qui ont en proportions à peu près égales des 2 ½, des 3 ½ des 4 ½. Les loyers payés se situent surtout entre 600\$ et 800\$ par mois. On constate cependant que 37% des locataires paient plus de 800\$ par mois en loyer.

**COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT \* QUELLE EST LA TAILLE DE VOTRE LOGEMENT ACTUEL? TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

QUELLE EST LA TAILLE DE VOTRE LOGEMENT ACTUEL?							TOTAL	
		1 1/2	2 1/2	3 1/2	4 1/2	5 1/2	6 1/2 ET PLUS	
COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT ?	400 ET MOINS	5	3		5	1	4	18
	400-600\$	11	13	10	4	1		39
	600-800\$	7	12	15	14	2	2	52
	800-1000\$	3	11	8	11	2	1	36
	1000-1200\$	1	1	8	7			17
	1200\$ ET PLUS	1	3	4	4			12
TOTAL		28	43	45	45	6	7	174



Le tableau qui suit croise les revenus du ménage avec le loyer payé. Selon ces réponses, 45% des répondants payant plus de 600\$ de loyer ont des revenus supérieurs à 35000\$.

**COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT \* REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE TABLEAU CROISÉ**  
**NOMBRE DE RÉPONSES**

		REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE						TOTAL
		MOINS DE 35000\$	35-50000\$	50-75000\$	75-100000\$	100-150000\$	PLUS DE 150000\$	
COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT ?	400 ET MOINS	11	2	2				15
	400-600\$	11	13	5	3	1		33
	600-800\$	15	13	12	5	1		46
	800-1000\$	11	8	9	2	3		33
	1000-1200\$	7	1	3	2	2	1	16
	1200\$ ET PLUS	4	1	1	3	1	2	12
<b>TOTAL</b>		<b>59</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>155</b>

Les données ci-haut signifient aussi que ces ménages pourraient payer beaucoup plus en loyer sans grever leur budget. En effet, le tableau qui suit illustre les loyers que pourraient payer les locataires disposant des revenus déclarés lors du sondage à 25% de taux d'effort :

REVENU DU MÉNAGE	TAUX D'EFFORT	
TAUX D'EFFORT :	25%	30%
REVENU DU MÉNAGE	LOYER MENSUEL	
35,000 \$	729 \$	875 \$
45,000 \$	938 \$	1,125 \$
55,000 \$	1,146 \$	1,375 \$
65,000 \$	1,354 \$	1,625 \$
75,000 \$	1,563 \$	1,875 \$
85,000 \$	1,771 \$	2,125 \$
95,000 \$	1,979 \$	2,375 \$
105,000 \$	2,188 \$	2,625 \$
115,000 \$	2,396 \$	2,875 \$
150,000 \$	3,125 \$	3,750 \$



Le tableau qui suit nous démontre que les valeurs de propriétés estimées par les répondants propriétaires se situent à des niveaux qui leur permettraient d'acheter un logement dans des immeubles neufs à construire près du Nordelec. En effet, plus de 75% des répondants propriétaires estiment la valeur de leur propriété au-delà de 200000\$.

ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE? \* DANS QUELLE CATÉGORIE SE SITUE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

		DANS QUELLE CATÉGORIE SE SITUE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ								TOTAL
		MOINS DE 100000\$	100- 150000\$	150- 200000\$	200- 250000\$	250- 300000\$	300- 400000\$	400- 500000\$	PLUS DE 500000\$	
ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE?	PROPRIÉTAIRE	1	14	9	10	22	28	13	12	109
	COPROPRIÉTAIRE		4	4	7	6	2			23
TOTAL		1	18	13	17	28	30	13	12	132

Les revenus des propriétaires et des copropriétaires se situent à 71% au-dessus de 50000\$ et ceux des locataires, à 62,6% au-dessus de 35000\$.

ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE? \* REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE TABLEAU CROISÉ COUNT

		REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE						TOTAL
		MOINS DE 35000\$	35-50000\$	50-75000\$	75-100000\$	100- 150000\$	PLUS DE 150000\$	
ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE , LOCATAIRE?	PROPRIÉTAIRE	9	17	18	17	15	13	89
	COPROPRIÉTAIRE	4	5	6	4	3		22
	LOCATAIRE	61	43	33	15	8	3	163
TOTAL		74	65	57	36	26	16	274



Les groupes d'âges des répondants ont été croisés avec le temps de résidence dans le quartier. La clientèle est relativement mobile, puisqu'elle est constituée de locataires à 50%.

**GROUPES D'ÂGES \* TEMPS DANS LE LOGEMENT TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES**

		TEMPS DANS LE LOGEMENT ACTUEL				TOTAL
		0-5ANS	6 À 10 ANS	11 À 20 ANS	PLUS DE 20 ANS	
GROUPES D'ÂGES	20 ANS ET MOINS	50	1	5	2	58
	21 À 45 ANS	99	25	15	2	141
	46 À 55 ANS	20	10	15	7	52
	56 À 64 ANS	7	9	14	17	47
	65 À 75 ANS	5	2	3	4	14
	PLUS DE 76 ANS	2	4	3	3	12
TOTAL		183	51	55	35	324

## 4.2 CRITÈRES D'AMÉNAGEMENT

On trouvera à la page qui suit un tableau indiquant l'importance relative d'une série d'énoncés qui devaient être estimés comme importants, indifférents ou pas du tout important par les répondants. Les répondants devaient apprécier chaque énoncé et lui attribuer une note sur 5, 1 étant très important et 5 pas du tout important. Nous avons analysé l'ensemble des réponses et le tableau qui suit présente chacun des énoncés avec la moyenne obtenue de toutes les réponses. Plus la moyenne est faible, plus cet élément a été estimé important et inversement, plus la moyenne est élevée, plus cet énoncé est estimé être peu important.



La seule réponse négative qui revêt une certaine importance dans les circonstances, c'est la moyenne de 4, donc peu importante obtenue par l'énoncé " HABITER UN LOGEMENT OÙ ON TROUVE AUX ÉTAGES INFÉRIEURS DES BUREAUX ET DES COMMERCES ". Cela indique que le fait d'habiter un immeuble multifonctionnel ne semble pas causer de problème particulier aux répondants.

**RÉPONSES AUX ÉNONCÉS PORTANT SUR LES CRITÈRES D'AMÉNAGEMENT ET AUTRES ÉLÉMENTS MPORTANTS.**

<b>LES ÉLÉMENTS IMPORTANTS AFFICHANT UNE MOYENNE INFÉRIEURE À 2.50 SONT ESTIMÉS RELATIVEMENT IMPORTANTS</b>	<b>NOMBRE DE RÉPONSES</b>	<b>MOYENNE SUR 5</b>
QUALITÉ DU BÂTIMENT	343	1.47
QUALITÉ DE L'INSONORISATION	343	1.49
LE LOYER	343	1.63
ESPACE DE RANGEMENT DANS LES APPARTEMENTS	343	1.69
PROXIMITÉ DU TRANSPORT EN COMMUN	343	1.79
LE PRIX D'ACHAT	343	1.86
LA SÉCURITÉ	343	1.88
SYSTÈME D'ALARME DANS L'ENTRÉE ET LES ACCÈS AU GARAGE	343	2.28
L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER	343	2.32
LES FRAIS DE COPROPRIÉTÉ SONT	343	2.33
ESPACE ADDITIONNEL DANS LE LOGEMENT POUR SALLE FAMILIALE OU BUREAU	343	2.34
CASES DE RANGEMENT AU SOUS-SOL	343	2.34
UN LOGEMENT PRÈS DU SOMMET DE L'IMMEUBLE DONNANT VUE SUR LE FLEUVE, LA VILLE ET LA MONTAGNE	343	2.43
ACCÈS À PROXIMITÉ À DES ACTIVITÉS DE PLEIN AIR, MARCHÉ VÉLO, SKI DE FOND	343	2.43
LES AUTRES PERSONNES QUI HABITENT L'IMMEUBLE	343	2.44
SYSTÈME INDIVIDUEL D'AIR CONDITIONNÉ	343	2.47
STATIONNEMENT POUR LES VISITEURS	343	2.47
<b>ÉLÉMENTS ESTIMÉS MOINS IMPORTANTS (MOYENNE SUPÉRIEURE À 2.50)</b>		
ÉPICERIE	343	2.56
DÉPANNEUR	343	2.59
RUE COMMERCIALE À PROXIMITÉ	343	2.61
STATIONNEMENT EXTÉRIEUR	343	2.63
SYSTÈME CENTRAL D'AIR CONDITIONNÉ	343	2.66
CONCIERGE DANS L'IMMEUBLE	343	2.69
PROXIMITÉ DE BIBLIOTHÈQUE, PISCINE	343	2.73
SERVICE DE SÉCURITÉ DANS L'IMMEUBLE	343	2.80
POSSIBILITÉ DE RÉSERVER SUR PLANS	343	2.85
PHARMACIE	343	2.94
STATIONNEMENT INTÉRIEUR	343	2.95
PROXIMITÉ DES GRANDES VOIES DE CIRCULATION	343	3.02
DISPONIBILITÉ SUR LES LIEUX DE BANQUE	343	3.07
VOTRE LOGEMENT ET VOTRE LIEU DE RÉSIDENCE AU MÊME ENDROIT	343	3.08
PROXIMITÉ DES ÉCOLES	343	3.23
PISCINE INTÉRIEURE	343	3.31
UNE SDALLE POLYVALENTE DANS L'IMMEUBLE	343	3.49
RESTAURANT	343	3.50
AUTRES COMERCES DE DÉTAIL	343	3.52
PISCINE EXTÉRIEURE	343	3.56
HABITER UN LOGEMENT OÙ ON TROUVE AUX ÉTAGES INFÉRIEURS DES BUREAUX ET DES COMMERCES	343	4.00



## 5.0 CONCLUSION

### 5.1 DÉVELOPPEMENT D'UNE VOCATION MIXTE DU NORDELEC

L'analyse de la liste des locataires actuellement installés au Nordelec nous a permis de dégager deux groupes distincts d'occupants :

- Le premier groupe d'entreprises représente 62% des locataires au Nordelec. Ce groupe est constitué des entreprises qui affichent une moyenne de pieds carrés par emploi plus basse. En effet on y observe une moyenne de 366 pieds carrés seulement par emploi occupé. Il regroupe aussi la très grande majorité des emplois (1094 sur 1294, soit 84,5%).
- Le second groupe est surtout constitué d'entreprises consommant davantage d'espace par emploi occupé. Ce second groupe affiche une moyenne de superficie par emploi de 1027 pieds carrés et ne comprend que 200 emplois ou 15,5% du total des emplois du Nordelec tout en occupant 37% de la superficie locative de l'immeuble.

En transformant progressivement la location dans le 2ème groupe, en cherchant à louer à des entreprises qui occupent moins de superficie par emploi, on pourrait ajouter 330 emplois au Nordelec et y proposer d'autres solutions comme des commerces et de l'habitation.

Selon les estimations effectuées à partir des données actuelles de la liste des locataires du Nordelec, on peut avancer le scénario suivant, qui se déroulerait en trois étapes :

**Première étape** : conversion des trois étages 6, 7 et 8 en lofts d'habitation.

Lors de cette conversion, les locataires actuels de ces espaces seraient relocalisés dans l'immeuble, dans des espaces actuellement vacants et dans des espaces nouveaux au rez-de-chaussée.

**Deuxième étape** : création d'espaces commerciaux et de bureaux au rez-de-chaussée :

L'aménagement du rez-de-chaussée permettra de créer 68480 pieds carrés d'espaces commerciaux ainsi que 85575 pieds carrés d'espaces de bureaux, constituant ainsi un ajout d'espaces locatifs de 154 055 pieds carrés nets.

**Troisième étape** : rationalisation de l'occupation et de la location des locaux locatifs :

Actuellement le Nordelec dispose de 898792 pieds carrés locatifs.

La conversion des étages 6, 7 et 8 en habitation ramènera la superficie locative à 594 543 pieds carrés, soit sensiblement à la même superficie d'occupation qu'actuellement (613 701 pi.car.).

Dans cette étape de rationalisation, les nouvelles locations seraient effectuées surtout à des entreprises qui afficheraient une proportion de pieds carrés par emploi se situant à près de 366



pieds carrés par emploi, correspondant à la moyenne des locataires actuels les plus performants du Nordelec à ce chapitre.

En appliquant cette stratégie de location le Nordelec pourrait ainsi héberger près de 1 624 emplois une fois la transformation complétée. Cela constituerait une augmentation de 25.5% du nombre d'emplois (par rapport à la situation actuelle) parmi les entreprises qui choisiraient de louer au Nordelec.

## 5.2 ESPACES COMMERCIAUX DE DÉTAIL

La population résidante du secteur près du Nordelec (2km) est estimée à environ 55 000 personnes ou 28 225 ménages. La consommation totale en biens et services de cette population totalise 1 314 069 000\$ selon les enquêtes 2004 de Statistique Canada sur les dépenses des familles et des ménages.

Dans ces conditions nous estimons que des espaces commerciaux de détail de qualité implantés au Nordelec ont toutes les chances de réussir, puisque déjà une importante clientèle y travaille et travaille dans l'environnement immédiat. De plus il se trouve déjà des résidents dans le voisinage immédiat qui fréquenteront les commerces installés au rez-de-chaussée du Nordelec.

Nous estimons que la clientèle primaire est constituée des personnes qui travaillent au Nordelec et de celles qui se trouvent aussi dans un rayon de 500 m du Nordelec. Ces deux groupes constituent un bassin de plus de 2235 emplois (qui passeront à 2565 lorsque le Nordelec aura complété son re-développement) qui vient s'ajouter aux 2666 résidents permanents du secteur.

On peut aussi estimer que les dépenses des personnes qui travaillent dans le secteur pourraient représenter entre 16 et 24M\$ annuellement surtout dans des restaurants, des achats de biens et services tels que des équipements électroniques, des vêtements, des articles de loisir etc. Ainsi on pourrait estimer le potentiel commercial non exploité du périmètre de 500m du Nordelec à environ entre 52M\$ et 60M\$ annuellement. À cette demande connue s'ajoutera celle à venir de la part des 1100 nouveaux ménages qui viendront habiter le secteur du Nordelec. Leurs dépenses annuelles de consommation courante représentent en dollars de 2005, approximativement 28 M\$. Le total des dépenses courantes effectuées dans les 500 m du Nordelec représentera, à la fin du projet, entre 80 M\$ et 88 M\$.

Ces dépenses, dans l'hypothèse où 35 à 40% sont récupérés par des commerces localisés au Nordelec, pourraient justifier entre 86 000 et 116 300 et pieds carrés d'espaces commerciaux mixtes au rez-de-chaussée du Nordelec, en s'appuyant sur des ventes annuelles moyennes de l'ordre de 275\$ à 325\$ le pied carré.

Notons également que des espaces commerciaux sont prévus au rez-de-chaussée de l'immeuble projeté sur la rue Saint-Patrick représentant près de 2 550 mètres carrés de superficie locative supplémentaire.



Dans la mesure où on sera en mesure de proposer aux clients des facilités de stationnement à proximité des commerces ainsi que des heures d'ouvertures qui leur conviendront, il semble que les commerces de détail à installer au Nordelec pourront dès leur ouverture attirer une clientèle importante.

En somme, Le Nordelec constitue un pôle important d'emplois offrant des locaux de grande superficie, dont les loyers se situent considérablement au-dessous de la moyenne des loyers du centre-ville de Montréal. De plus un espace au Nordelec constitue une localisation qui attire des industries de pointe et les incite à se regrouper.

### 5.3 COMPOSANTE RÉSIDENTIELLE : ÉTAT DU MARCHÉ

Les résultats de l'analyse du marché et du sondage nous indiquent que les clients potentiels se trouvent en nombre plus que suffisant à proximité du projet de construction, soit en zone primaire, secondaire et même en zone tertiaire. En effet, entre 6700 et 7400 clients potentiels intéressés vivent en zone primaire et secondaire et, fait plutôt inusité, entre 10831 et 13197 clients potentiels proviendraient de la zone tertiaire.

Habituellement, la très grande majorité de la clientèle provient de la zone primaire et secondaire. Dans ce cas, il semble que le projet attirera aussi plusieurs clients en provenance de la zone tertiaire.

Cela tient peut-être au fait que le projet du Nordelec est situé à proximité du centre-ville, dans un quartier à la popularité grandissante, dont de toute évidence le re-développement est déjà entamé, grâce aux retombées de la réhabilitation du canal de Lachine.

Les ménages qui vivent dans les secteurs environnant le Nordelec et en zone tertiaire affichent une dominante des groupes de 25-34 ans et 35-44 ans, mais on y trouve aussi une proportion grandissante de personnes de plus de 65 ans. Cette proportion connaîtra une croissance soutenue au cours des prochaines années. Le taux de progression du groupe des plus de 65 ans se situe actuellement à près de 6% pour chacun des territoires à l'étude.

Les ménages des trois secteurs ainsi que les groupes d'âges que l'on y trouve affichent des revenus supérieurs aux moyennes de l'ensemble de la ville de Montréal, notamment les groupes des 25-44 ans, des 45-64 ans ainsi que les 65-74 ans.

Les ménages des trois zones acceptent déjà de payer davantage que la moyenne des montréalais pour se loger.

Finalement notons que la proportion de locataires en zone primaire et secondaire se situe à 75% et à 67% en zone tertiaire.

La valeur moyenne estimée des propriétés en 2005 était de 326 504\$, en zone primaire et secondaire, de 265140\$ en zone tertiaire et de 207 543\$ à l'échelle de la Ville de Montréal.



Les acheteurs potentiels et les candidats à une location dans les trois territoires à l'étude sont mieux nantis et davantage habitués à consacrer des sommes plus importantes à leur logement.

On note en outre leur intérêt pour des formes moins traditionnelles de logements qui peuvent être réalisées dans l'immeuble du Nordelec.

La clientèle sera sans doute très diverse. Mais il faut envisager des solutions qui conviennent à une clientèle mixte, qu'elle soit constituée de célibataires, de couples jeunes, de personnes âgées ou de personnes seules.

L'absorption d'un potentiel de 1100 logements dans et autour du Nordelec et son environnement immédiat pourrait à notre avis s'effectuer à un rythme annuel de 200 logements.

L'absorption sera d'autant plus rapide que l'on sera en mesure d'offrir une gamme étendue de produits convenant à des clientèles propriétaires et locataires, à des prix et des loyers convenant à leurs attentes.

L'activité immobilière résidentielle dans le quartier centre-ouest atteint des volumes inespérés depuis les dernières années. En 2004 seulement, en incluant les reventes et le neuf, ce sont près de 1 200 transactions immobilières qui ont eu lieu en copropriété seulement.

Depuis 2000, 2 830 ventes et reventes de logements en copropriété ont été effectuées et les prix ont augmenté de plus de 71% depuis 2000.

Les prévisionnistes estiment que le marché va continuer sa progression en 2005, mais que le haut de gamme va devenir de plus en plus lent à s'absorber, puisqu'il y a déjà de quoi satisfaire la demande dans ce créneau. Ce ralentissement aura un effet modérateur sur les hausses des prix. Mais il reste que le marché des logements véritablement abordables pour les ménages disposant des revenus près de la moyenne montréalaise n'a pas été touché depuis plusieurs années. Toute intervention visant à offrir à ce marché des solutions abordables devrait connaître un succès important.

#### **5.4 LE SONDAGE : DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL**

Les réponses du sondage nous indiquent l'intérêt pour les trois types de logements. Bien que l'on perçoive une dominance de la copropriété, il y a un intérêt manifeste pour des logements locatifs ainsi que pour des logements pour personnes âgées.

Le potentiel de clients intéressés en zone primaire et secondaire se situerait entre 6 712 et 7 439 ménages et en zone tertiaire, ce potentiel représenterait entre 10 831 et 13 197 ménages. L'intérêt confirmé par un "oui" en réponse à la question du sondage représenterait dans les trois zones où l'enquête a été effectuée entre 2 789 et 3 169 ménages. On constate en outre que les "oui" se situent davantage en zones primaire et secondaire qu'en zone tertiaire.



Les répondants privilégieraient en majorité les 2 chambres et les trois chambres. Il demeure néanmoins une clientèle pour des plus petits logements ainsi que pour des plus grands, qui prise ensemble, représente moins de 15% des répondants.

On constate en outre que l'intérêt pour la location se situe au même niveau que celui pour l'achat.

On constate qu'une proportion de 17,3% des répondants a manifesté de l'intérêt pour un logement dans une résidence de personnes âgées située sur les terrains voisins du Nordelec. Les répondants intéressés à une résidence de personnes âgées choisiraient surtout un logement de une et de deux chambres, pour lequel ils accepteraient de payer un loyer se situant généralement à moins de 1000\$ par mois. Ils accepteraient en outre de payer entre 400\$ et 500\$ de plus pour une demi-heure de soins et les repas.

Pour ce qui est de l'achat de logements, seuls les 2 chambres à coucher semblent correspondre à des prix de ventes réalistes dans le marché d'aujourd'hui. En effet les prix moyens se situent à 201\$ le pied carré pour les appartements les plus en demande. Pour les logements de 3 chambres, les prix ne sont pas réalistes, compte tenu des superficies. Et nous avons trop peu d'observations pour pouvoir tirer des conclusions au sujet des logements de une chambre.

Il nous semble que les candidats à la location ont accepté le fait que les loyers dans des immeubles neufs doivent se situer au-dessus de 1000\$ par mois. En effet, on observe que 62,6% des réponses obtenues indiquent des loyers supérieurs à 1000\$. De plus, le plus grand nombre de réponses se retrouve dans la catégorie des loyers entre 1000 et 1400\$.

Les locataires qui choisiraient de vivre dans des logements offrant entre 600 et 1200 pieds carrés, et accepteraient de payer entre 1000\$ et 2200\$ en loyer constituent un groupe important, puisqu'ils représentent 71% des répondants, si on exclut ceux qui ont répondu vouloir un logement à moins de 1000\$ de loyer par mois ou un logement de plus de 1200 pieds carrés.

Cela justifierait la production de logements dans cette gamme de superficies et de prix, compte tenu du fait qu'une fois les locataires en place, les loyers pourraient être augmentés graduellement au cours des premiers cinq ans, (sans intervention de la Régie du logement) pour atteindre des valeurs voisines de 2\$ à 2.50\$ le pied carré par mois.

En ce qui a trait aux stationnements, les répondants estiment avoir besoin en moyenne d'une place par logement, étant entendu qu'une certaine proportion n'aurait besoin d'aucune place(20,8%). Les acheteurs potentiels, bien que représentant la moitié des clients potentiels auraient besoin d'un plus grand nombre d'espaces de stationnement que les locataires (1.08 par logement).

Ils accepteraient de payer entre 20 et 25000\$, 25 et 30000\$ et plus de 30000\$ en proportions presque égales de l'ordre de 10 à 13%. Ils souhaiteraient surtout des espaces extérieurs à 6000-7000\$ (39%) et à 5-6000\$(16%).



Le sondage nous apprend aussi que 45% des répondants payant plus de 600\$ de loyer ont des revenus supérieurs à 35000\$. Ces ménages pourraient payer beaucoup plus en loyer sans grever leur budget, et avec un taux d'effort de 25%, ils seraient en mesure de payer aisément entre 1146\$ et 1625\$ par mois avec des revenus se situant entre 55000 et 65000\$.

Les revenus des propriétaires et des copropriétaires se situent à 71% au-dessus de 50000\$ et ceux des locataires, à 62,6% au-dessus de 35000\$.

La valeur de leur propriété estimée par les répondants propriétaires se situe à des niveaux qui leur permettraient d'acheter un logement dans des immeubles neufs à construire près du Nordelec. En effet, plus de 75% des répondants propriétaires estiment la valeur de leur propriété au-delà de 200 000\$.

La vocation du secteur comme endroit où se situerait du logement haut de gamme et exclusif n'a pas encore été établie. Cela ne devrait pas surprendre dans un contexte où le logement en copropriété est à la fois abondant et diversifié. De plus, il s'agit d'une première intervention résidentielle dans ce quartier délaissé depuis longtemps. Une fois que le mouvement aura pris de l'ampleur, il sera peut-être possible d'envisager desservir des clientèles plus spécifiquement intéressées aux qualités de la vie dans un grand immeuble à vocation mixte.

On perçoit que la demande actuelle et prévisible se situe davantage du côté d'une clientèle intéressée par la situation géographique du Nordelec et acheteuse de logements à des prix courants de l'ordre de 200\$ le pied carré, pour un logement de 2 chambres à coucher. Le sondage nous révèle aussi une clientèle presque aussi importante de ménages intéressés à louer des appartements au Nordelec ou au voisinage ainsi qu'un nombre non négligeable de personnes âgées qui souhaiteraient y trouver des résidences de personnes âgées.

15 juin 2005

Langlais et Associés



**ANNEXE 1 : SONDAJE : RAPPORT ADMINISTRATIF, QUESTIONNAIRES, TABLEAUX DES  
FRÉQUENCES**

<b>L'Opinion du Consommateur, une entreprise à votre service!</b>				
<b>RAPPORT ADMINISTRATIFS DES CONTACTS ET DES TAUX DE RÉPONSE SELON LES STANDARDS DE L'APRM</b>				
<b>Date: 25 février au 8 mars 2005</b>			<b>FRÉQUENCE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>A.</b>	<b>NUMÉROS NON-VALIDES:</b>			1388
	1	Hors Service:	111	
	2	Non-résidentiel	72	
	3	Duplicata de numéro:	2	
	4	Plus 5 appels	540	
<b>B.</b>	<b>NUMÉROS ÉLIGIBLES TOTAUX:</b>			663
	5	Ligne occupée:	2	
	6	Répondeur:	99	
	7	Pas de réponse <sup>(2)</sup> :	49	
	8	Problème de langue:	22	
	9	Incapacité:	6	
	10	Répondant éligible non-disponible:	38	
<b>C.</b>	<b>NUMÉROS PARLÉS:</b>			447
	11	Refus ménage:	56	
	12	Refus répondant:	43	
	13	Incomplet - Arrêt du répondant éligible:	5	
<b>D.</b>	<b>NUMÉROS COOPÉRATIFS:</b>			343
	14	Non-éligible/ Disqualifié:	33	
	15	Entrevue complétée:	310	
<b>TAUX DE RÉPONSE:</b>				<b>51,7%</b>
<b>(2)</b>	Pour qu'un numéro puisse être considéré comme "Pas de réponse", il doit correspondre à un numéro qui a toujours été sans réponse tout au long de la cueillette de données. Ainsi, par exemple un rendez-vous non-complété pour lequel il n'y a pas de réponse au moment du rappel doit être considéré comme rendez-vous non complété" et non pas comme "pas de réponse".			
<b>(3)</b>	<b>TAUX DE REFUS:</b>	11+12+13	104	0,23
		C	447	
<b>(4)</b>	<b>TAUX DE RÉPONSE:</b>	D/B	0,517345	

**PROJET: #6936 - LE NORDELEC - ZONE TERTIAIRE**

<b><i>L'Opinion du Consommateur, une entreprise à votre service!</i></b>				
<b>RAPPORT ADMINISTRATIFS DES CONTACTS ET DES TAUX DE RÉPONSE SELON LES STANDARDS DE L'APRM</b>				
<b>Date: 2 au 7 mars 2005</b>			<b>FRÉQUENCE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>A.</b>	<b>NUMÉROS NON-VALIDES:</b>			555
	1	Hors Service:	29	
	2	Non-résidentiel	16	
	3	Duplicata de numéro:	1	
	4	Plus 5 appels	186	
<b>B.</b>	<b>NUMÉROS ÉLIGIBLES TOTAUX:</b>			323
	5	Ligne occupée:	0	
	6	Répondeur:	5	
	7	Pas de réponse <sup>(2)</sup> :	7	
	8	Problème de langue:	13	
	9	Incapacité:	6	
	10	Répondant éligible non-disponible:	75	
<b>C.</b>	<b>NUMÉROS PARLÉS:</b>			217
	11	Refus ménage:	62	
	12	Refus répondant:	38	
	13	Incomplet - Arrêt du répondant éligible:	12	
<b>D.</b>	<b>NUMÉROS COOPÉRATIFS:</b>			105
	14	Non-éligible/ Disqualifié:	2	
	15	Entrevue complétée:	103	
<b>TAUX DE RÉPONSE:</b>				<b>32,5%</b>
<b>(2)</b>	Pour qu'un numéro puisse être considéré comme "Pas de réponse", il doit correspondre à un numéro qui a toujours été sans réponse tout au long de la cueillette de données. Ainsi, par exemple un rendez-vous non-complété pour lequel il n'y a pas de réponse au moment du rappel doit être considéré comme rendez-vous non complété" et non pas comme "pas de réponse".			
<b>(3)</b>	<b>TAUX DE REFUS:</b>	11+12+13	112	0,52
		C	217	
<b>(4)</b>	<b>TAUX DE RÉPONSE:</b>	D/B	0,325077	

05/02/25 11:18

**1:** **NO**

( 1/ 20)

«NO »

05/02/25 11:03

**2:** **CODEP**

( 1/ 30)

«CODEP »

05/02/25 11:03

**3:** **LASTN**

( 1/ 37)

«LASTN »

05/02/25 11:03

**4:** **FIRST**

( 1/ 97)

«FIRST »

04/10/05 9:42

**5:** **PORTE**  
numero de porte

( 1/ 157)

«PORTE »

05/02/25 11:03

**6:** **RUE**

( 1/ 167)

«RUE »

05/02/25 11:03

**7:** **VILLE**

( 1/ 227)

«VILLE »

04/10/06 14:43

**8:** **PROV**

( 1/ 287)

«PROV »

05/02/25 11:07

**9:** **IAREA**

( 1/ 289)

«IAREA »

05/02/25 11:07

**10:** **TEL**

( 1/ 292)

«TEL »

05/02/25 11:13

**11:** **TEL2**

( 1/ 299)

«TEL2 »

Bonjour, je m'appelle \_\_\_ et je vous appelle de L'Opinion du Consommateur. Nous effectuons présentement un sondage auprès de la population du secteur où vous habitez. Nous n'avons rien à vous vendre. Votre numéro de téléphone a été choisi au hasard. Ce sondage porte sur l'habitation et vos préférences. Ce sont uniquement vos OPINIONS qui sont importantes pour nous. De plus, soyez assuré(e) que tous les renseignements que vous nous donnerez au cours de cette entrevue téléphonique demeureront confidentiels et que vous ne serez pas contacté(e) à la suite de ce sondage. Notre entretien ne devrait pas dépasser 10 à 12 minutes et votre collaboration est très appréciée.

ÚAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA;
 ³RÉPONSE:...@intro ³
 ÀAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAÙ

NOM: <FIRST >, <LASTN >
 TELEPHONE: <TEL2 >

04/10/04 10:45

**12:** **INTRO**

QUEST:\$Q PROJET:\$P TÉLÉPHONE:\$N \$T

voir écran

( 1/ 309)

01..... continuez 1
 02..... Accès au sommaire des appels 2 => INT

«INTRO »

05/02/25 10:06

**13:** **Q1**

Q1- Depuis combien d'années habitez-vous dans ce secteur? \*\* SI MOINS D'UN AN = ARRONDIR A 1 AN
 ARRONDIR AU PLUS ÉLEVÉ : EX: 1 an et demi = 2 ANS
 INSCRIRE LE NOMBRE D'ANNÉES

( 1/ 310)

\$E
 01.....\*NSP/ NRP 99

«Q1 »

04/10/04 10:46

**14:****Q2**

Q2- Depuis combien de temps habitez-vous le logement (maison) que vous occupez? \*\* SI MOINS D'UN AN =  
ARRONDIR A 1 AN ARRONDIR AU PLUS ÉLEVÉ : EX: 1 an et demi = 2 ANS  
INSCRIRE LE NOMBRE D'ANNÉES

( 1/312)

\$E

01.....\*NSP/ NRP 99

«Q2 »

04/10/04 10:46

**15:****Q3**

Q3- Au cours des trois prochaines années, est-il probable que vous déménagiez?

( 1/314)

01..... Oui (certain ou peut-être) 1

02..... Non 2 =&gt; Q5

03.....\*NSP/ NRP 9 =&gt; Q5

«Q3 »

05/02/25 10:06

**16:****Q4**

Q4- Si c'était le cas, envisageriez-vous...LIRE?

( 1/315)

01..... Acheter 1 =&gt; Q7

02..... Louer 2 =&gt; Q7

03.....\*NSP/ NRP 9 =&gt; Q7

«Q4 »

05/02/25 10:07

**17:****Q5**

Q5- Connaissez-vous le secteur de la rue Patrick près du canal Lachine?

( 1/316)

01..... Oui 1

02..... Non 2

03.....\*NSP/ NRP 9

«Q5 »

05/02/25 10:08

**18:****Q6**

Q6- Avez-vous déjà entendu parler de l'immeuble Le Nordelec, sur la rue St-Patrick près du canal Lachine, à proximité des projets de condominium Redpath et Corticelli?

( 1/317)

01..... Oui 1

02..... Non 2

03.....\*NSP/ NRP 9

«Q6 »

05/02/25 10:09



23: Q8C

VOIR ECRAN

( 1/ 326)

\$E 0 100

01.....\*NSP/ NRP XXX

«Q8C »

05/02/25 10:10

24: Q9

Q9- Est-ce qu'un logement dans un IMMEUBLE NEUF situé sur ces terrains vous intéresserait ?

( 1/ 329)

01.....Oui 1

02.....Non 2

03.....NE PAS LIRE: \*\*Peut-être 3

04.....\*\*NSP/ NRP 9

«Q9 »

05/02/25 10:12

25: Q9A

Q9a- Si vous aviez le choix, choisiriez-vous plutôt...LIRE?

( 1/ 330)

01..... D'Habiter un logement neuf dans l'immeuble du Nordelec 1

02..... OU d'habiter un logement neuf construit à proximité du Nordelec 2 => Q101

03.....\*NSP/ REFUS 9

«Q9A »

05/02/25 10:13

26: Q9B

Q9B- Préférez-vous alors un logement de type Loft ou un appartement plus traditionnel?

( 1/ 331)

01..... De type Loft 1

02..... De type plus traditionnel 2

03.....\*NSP/ REFUS 9

«Q9B »

Si vous étiez à la recherche d'un logement neuf, je vous demande de m'indiquer le degré d'importance de certains éléments dans le choix de ce logement neuf. Pourriez-vous m'indiquer le degré d'importance que vous accordez à chacun des énoncés en m'indiquant un chiffre sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie TRES IMPORTANT et 5 PAS DU TOUT IMPORTANT. Dans le choix d'un logement...LIRE

UAAA;

3 1- La qualité du bâtiment est?.....@q101 3

3 2- La prix du loyer est...@q102 3

3 3- Le prix d'achat est...@q103 3

3 4- Les frais de copropriété sont...@q104 3

3 5- La sécurité est...@q105 3

3 6- La proximité du transport en commun est...@q106 3

3 7- La proximité des grandes voies de circulation est...@q107 3

3 8- La proximité des écoles...@q108 3

3 9- La disponibilité dans l'immeuble de commerces et services tels que: 3

3 Une banque?...@q109 Une épicerie?...@q112 3

3 Une pharmacie?...@q110 Un restaurant?...@q113 3

3 Un dépanneur?...@q111 D'autres commerces de détail?...@q114 3

AAU

04/10/01 12:41

**27:****Q101***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

VOIR ÉCRAN

( 1/ 332)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q101 »

04/10/01 11:36

**28:****Q102***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 333)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q102 »

04/10/01 11:36

**29:****Q103***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 334)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q103 »

04/10/01 11:36

**30:****Q104***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 335)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q104 »

04/10/01 11:36

**31:** **Q105***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 336)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q105 »

04/10/01 11:36

**32:** **Q106***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 337)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q106 »

04/10/01 11:36

**33:** **Q107***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 338)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q107 »

04/10/01 11:36

**34:** **Q108***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 339)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q108 »

04/10/01 11:36

**35:****Q109***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 340)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q109 »

04/10/01 11:36

**36:****Q110***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 341)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q110 »

04/10/01 11:36

**37:****Q111***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 342)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q111 »

04/10/01 11:36

**38:****Q112***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 343)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q112 »

04/10/01 11:36

**39: Q113**

**LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION**

( 1/ 344)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q113 »

04/10/01 11:37

**40: Q114**

**LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION**

( 1/ 345)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q114 »

Si vous étiez à la recherche d'un logement neuf, je vous demande de m'indiquer le degré d'importance de certains éléments dans le choix de ce logement neuf. Pourriez-vous m'indiquer le degré d'importance que vous accordez à chacun des énoncés en m'indiquant un chiffre sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie TRES IMPORTANT et 5 PAS DU TOUT IMPORTANT. Dans le choix d'un logement...LIRE

- 315- La proximité des centres de loisirs tels que la bibliothèque, la piscine, c'est...@q115 3
- 316- Votre logement et le lieu de travail au même endroit c'est...@q116 3
- 317- Habiter dans un logement où on trouve des bureaux et des commerces aux étages inférieurs c'est...@q117 3
- 318- Les autres personnes qui habitent l'immeuble, c'est...@q118 3
- 319- Les services disponibles dans l'immeuble tels que: 3
  - 3 Un concierge/ surveillant de résidence?...@q119 3
  - 3 Du personnel assurant la sécurité?...@q120 3
- 320- Un système d'alarme dans l'entrée principale et dans les accès au garage c'est...@q121 3
- 321- L'espace de rangement dans les appartements c'est...@q122 3
- 322- Des cases de rangement au sous-sol c'est...@q123 3

04/10/01 11:37

**41: Q115**

**LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION**

( 1/ 346)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q115 »

04/10/01 11:37

**42:** **Q116***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 347)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q116 »

04/10/01 11:37

**43:** **Q117***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 348)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q117 »

04/10/01 11:37

**44:** **Q118***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 349)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q118 »

04/10/01 11:37

**45:** **Q119***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 350)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q119 »

04/10/01 11:57

**46:** **Q120***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 351)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q120 »

04/10/01 11:57

**47:** **Q121***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 352)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q121 »

04/10/01 11:57

**48:** **Q122***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 353)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q122 »

04/10/01 11:57

**49:** **Q123***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 354)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q123 »

Si vous étiez à la recherche d'un logement neuf, je vous demande de m'indiquer le degré d'importance de certains éléments dans le choix de ce logement neuf. Pourriez-vous m'indiquer le degré d'importance que vous accordez à chacun des énoncés en m'indiquant un chiffre sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie TRES IMPORTANT et 5 PAS DU TOUT IMPORTANT. Dans le choix d'un logement....LIRE

04/10/01 11:57

23- Un logement situé près du sommet de l'immeuble permettant une vue  
aérienne sur le fleuve ou sur la ville et la montagne c'est...@q124

24- L'aménagement paysager c'est...@q125

25- La possibilité d'avoir accès à des activités de plein air à proximité  
tels que la marche, le vélo, le ski de fond, c'est...@q126

26- La proximité d'une rue commerciale c'est...@q127

27- Une salle polyvalente?...@q128

28- La qualité de l'insonorisation...@q129

29- Un système central d'air conditionné?...@q130

30- Un système individuel d'air conditionné?...@q131

04/10/01 11:57

**50:** **Q124**

*LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 355)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q124 »

04/10/01 11:57

**51:** **Q125**

*LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 356)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q125 »

04/10/01 11:57

**52:** **Q126**

*LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 357)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q126 »

04/10/01 11:57

**53:****Q127***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 358)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q127 »

04/10/01 11:57

**54:****Q128***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 359)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q128 »

04/10/01 11:57

**55:****Q129***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 360)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q129 »

04/10/01 11:57

**56:****Q130***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 361)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q130 »

04/10/01 11:57

57:

Q131

LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION

( 1/ 362)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q131 »

Si vous étiez à la recherche d'un logement neuf, je vous demande de m'indiquer le degré d'importance de certains éléments dans le choix de ce logement neuf. Pourriez-vous m'indiquer le degré d'importance que vous accordez à chacun des énoncés en m'indiquant un chiffre sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie TRES IMPORTANT et 5 PAS DU TOUT IMPORTANT. Dans le choix d'un logement...LIRE

04/10/01 11:57

31- Un espace additionnel dans le logement pour une salle familiale ou un bureau?...@q132 3

32- Une piscine intérieure?...@q133 3

33- Une piscine intérieur?...@q134 3

34- Un stationnement extérieur...@q135 3

35- Un stationnement intérieur...@q136 3

36- Un espace de stationnement pour les visiteurs...@q137 3

37- La possibilité de réserver sur plan.....@Q138 3

3 1= Très imp.- 2= Important- 3= Indifférent -4= Peu imp.- 5= pas du tout imp.3

04/10/01 11:57

58:

Q132

LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION

( 1/ 363)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q132 »

04/10/01 11:57

59:

Q133

LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION

( 1/ 364)

- 01..... Très important 1
- 02..... Important 2
- 03..... Indifférent 3
- 04..... Peu important 4
- 05..... Pas du tout important 5
- 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q133 »

04/10/01 11:57

**60:****Q134***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 365)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q134 »

04/10/01 11:57

**61:****Q135***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 366)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q135 »

04/10/01 11:57

**62:****Q136***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 367)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q136 »

04/10/01 11:57

**63:****Q137***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 368)

01..... Très important 1  
 02..... Important 2  
 03..... Indifférent 3  
 04..... Peu important 4  
 05..... Pas du tout important 5  
 06..... \*NSP/ NRP 9

«Q137 »

05/02/25 11:23

**64:** **Q138***LIRE FRÉQUEMMENT L'ÉCHELLE ET RELIRE LA QUESTION*

( 1/ 369)

01.....	Très important	1
02.....	Important	2
03.....	Indifférent	3
04.....	Peu important	4
05.....	Pas du tout important	5
06.....	*NSP/ NRP	9

«Q138 »

05/02/25 10:39

**65:** **Q11**

Q11- Si vous appreniez qu'il se construira un ensemble de logements sur les terrains situés à côté ou encore dans l'immeuble du Nordelec, diriez-vous que vous seriez plutôt ACHETEUR ou LOCATAIRE d'un appartement?

( 1/ 370)

01.....	Plutôt acheteur	1	=> Q111A
02.....	Plutôt locataire	2	
03.....	*NSP/ NRP	9	

«Q11 »

05/02/25 10:36

**66:** **Q11B**

Q11B- Seriez-vous davantage intéressé par un logement dans une résidence pour personnes âgées autonomes?

( 1/ 371)

01.....	Oui	1	=> Q16
02.....	Non	2	

«Q11B »

05/02/25 11:24

**67:** **Q111A**Q11.1- Seriez-vous plutôt intéressé par...LIRE?  
PLUSIEURS MENTIONS POSSIBLES

( 1/ 372 - 374 - 376 - 378 - 380)

01.....	Un loft	01
02.....	Un appartement sur deux étages avec terrasse extérieur	02
03.....	Un appartement combinant une partie bureau et une partie résidence	03
04.....	Un appartement de type penthouse	04
05.....	Un appartement normal	05
06.....	*NSP/ REFUS	99 X

«Q111A\_01 »

«Q111A\_02 »

«Q111A\_03 »

«Q111A\_04 »

«Q111A\_05 »

05/02/25 10:49

**68:****Q11A**

=&gt; Q161 si Q11B=#2

Q11a- Quelle taille de logement choisiriez-vous...LIRE?

( 1/ 382)

01.....	1 chambre à coucher	1	
02.....	2 chambres à coucher	2	
03.....	3 chambres à coucher	3	
04.....	4 chambres à coucher	4	
05.....	*NSP / NRP	9	=> Q18

«Q11A »

05/02/25 10:43

**69:****Q12**

=&gt; +1 si NON Q11A=#1

Q12- Quelle superficie habitable devrait avoir votre logement de 1 chambre à coucher...LIRE?

( 1/ 383)

01.....	500 pieds carrés ou 45 mètres carrés	1
02.....	600 pieds carrés ou 55 mètres carrés	2
03.....	700 pieds carrés ou 65 mètres carrés	3
04.....	800 pieds carrés ou 75 mètres carrés	4
05.....	*NSP/ NRP	9

«Q12 »

05/02/25 10:44

**70:****Q12A**

=&gt; +1 si NON Q11A=#1

Q12a- Pour ACHETER un logement NEUF de 1 chambre à coucher, dans un immeuble qui serait construit près du Nordelec, quel prix accepteriez-vous de payer, sans tenir compte des améliorations que vous pourriez incorporer à l'appartement tels que des finis plus luxueux ou certains appareils...LIRE?

( 1/ 384)

01.....	*NE PAS LIRE: Moins de \$120 000	1	=> Q18
02.....	\$120 000 à moins de \$130 000	2	=> Q18
03.....	\$130 000 à moins de \$140 000	3	=> Q18
04.....	\$140 000 à moins de \$150 000	4	=> Q18
05.....	\$150 000 et plus	5	=> Q18
06.....	*NSP/ NRP	9	=> Q18

«Q12A »

04/10/04 11:34

**71:****Q13**

=&gt; +1 si NON Q11A=#2

Q13- Quelle superficie habitable devrait avoir votre logement de 2 chambres à coucher...LIRE?

( 1/ 385)

01.....	800 pieds carrés ou 75 mètres carrés	1
02.....	900 pieds carrés ou 85 mètres carrés	2
03.....	1000 pieds carrés ou 95 mètres carrés	3
04.....	1100 pieds carrés ou 105 mètres carrés	4
05.....	1200 pieds carrés ou 115 mètres carrés	5
06.....	Plus de 1200 pieds carrés ou 115 mètres carrés	6
07.....	*NSP/ NRP	9

«Q13 »

05/02/25 10:45

**72:****Q13A**

=&gt; +1 si NON Q11A=#2

Q13a- Pour ACHETER un logement NEUF de 2 chambres à coucher, dans un immeuble qui serait construit près du Nordelec, quel prix accepteriez-vous de payer, sans tenir compte des améliorations que vous pourriez incorporer à l'appartement tels que des finis plus luxueux ou certains appareils...LIRE?

( 1/ 386)

01.....	*NE PAS LIRE: Moins de \$175 000	1	=> Q18
02.....	\$175 000 à moins de \$200 000	2	=> Q18
03.....	\$200 000 à moins de \$225 000	3	=> Q18
04.....	\$225 000 à moins de \$250 000	4	=> Q18
05.....	\$255 000 à moins de \$275 000	5	=> Q18
06.....	\$275 000 à moins de \$300 000	6	=> Q18
07.....	\$300 000 à moins de \$325 000	7	=> Q18
08.....	\$325 000 et plus	8	=> Q18
09.....	*NSP/ NRP	9	=> Q18

«Q13A »

05/02/25 10:45

**73:****Q14**

=&gt; +1 si NON Q11A=#3

Q14- Quelle superficie habitable devrait avoir votre logement de 3 chambres à coucher...LIRE?

( 1/ 387)

01.....	1700 pieds carrés ou 155 mètres carrés	1
02.....	2000 pieds carrés ou 185 mètres carrés	2
03.....	2300 pieds carrés ou 215 mètres carrés	3
04.....	2600 pieds carrés ou 240 mètres carrés	4
05.....	3000 pieds carrés ou 280 mètres carrés	5
06.....	3500 pieds carrés ou 325 mètres carrés	6
07.....	3900 pieds carrés ou 360 mètres carrés	7
08.....	*NSP/ NRP	9

«Q14 »

05/02/25 10:45

**74:****Q14A**

=&gt; +1 si NON Q11A=#3

Q14a- Pour ACHETER un logement NEUF de 3 chambres à coucher, dans un immeuble qui serait construit près du Nordelec, quel prix accepteriez-vous de payer, sans tenir compte des améliorations que vous pourriez incorporer à l'appartement tels que des finis plus luxueux ou certains appareils...LIRE?

( 1/ 388)

01.....	*NE PAS LIRE: Moins de \$350 000	1	=> Q18
02.....	\$350 000 à moins de \$400 000	2	=> Q18
03.....	\$400 000 à moins de \$450 000	3	=> Q18
04.....	\$450 000 à moins de \$500 000	4	=> Q18
05.....	\$500 000 à moins de \$550 000	5	=> Q18
06.....	\$550 000 à moins de \$600 000	6	=> Q18
07.....	\$600 000 à moins de \$700 000	7	=> Q18
08.....	\$700 000 à moins de \$800 000	8	=> Q18
09.....	\$800 000 et plus	9	=> Q18
10.....	*NSP/ NRP	X	=> Q18

«Q14A »

05/02/25 10:46

**75:****Q15**

=&gt; +1 si NON Q11A=#4

Q15- Quelle superficie habitable devrait avoir votre logement de 4 chambres à coucher...LIRE?

( 1/ 389)

01.....	1700 pieds carrés ou 155 mètres carrés	1
02.....	2000 pieds carrés ou 185 mètres carrés	2
03.....	2300 pieds carrés ou 215 mètres carrés	3
04.....	2600 pieds carrés ou 240 mètres carrés	4
05.....	3000 pieds carrés ou 280 mètres carrés	5
06.....	3500 pieds carrés ou 325 mètres carrés	6
07.....	3900 pieds carrés ou 360 mètres carrés	7
08.....	*NSP/ NRP	9

«Q15 »

05/02/25 10:46

**76:****Q15A**

=&gt; +1 si NON Q11A=#4

Q15a- Pour ACHETER un logement NEUF de 4 chambres à coucher, dans un immeuble qui serait construit près du Nordelec, quel prix accepteriez-vous de payer, sans tenir compte des améliorations que vous pourriez incorporer à l'appartement tels que des finis plus luxueux ou certains appareils...LIRE?

( 1/ 390)

01.....	*NE PAS LIRE: Moins de \$350 000	1	=> Q18
02.....	\$350 000 à moins de \$400 000	2	=> Q18
03.....	\$400 000 à moins de \$450 000	3	=> Q18
04.....	\$450 000 à moins de \$500 000	4	=> Q18
05.....	\$500 000 à moins de \$550 000	5	=> Q18
06.....	\$550 000 à moins de \$600 000	6	=> Q18
07.....	\$600 000 à moins de \$700 000	7	=> Q18
08.....	\$700 000 à moins de \$800 000	8	=> Q18
09.....	\$800 000 et plus	9	=> Q18
10.....	*NSP/ NRP	X	=> Q18

«Q15A »

05/02/25 10:48

**77:****Q16**

Q16- Pour un appartement dans une résidence de personnes âgées autonomes, qui serait construite près du Nordelec, quelle taille de logement vous intéresserait?

( 1/ 391)

01.....	1 chambre à coucher	1	=> Q16A
02.....	2 chambres à coucher	2	=> Q16A
03.....	3 chambres à coucher	3	=> Q16A
04.....	4 chambres à coucher	4	=> Q16A
05.....	*NSP / NRP	9	=> Q16A

«Q16 »

05/02/25 10:50

**78:****Q161**

Q16.1 - Pour un appartement locatif, dans un immeuble à construire près du Nordelec, quelle taille de logement vous intéresserait? S'agirait-il d'un...LIRE?

( 1/ 392)

01..... 1 chambre à coucher 1  
 02..... 2 chambres à coucher 2  
 03..... 3 chambres à coucher 3  
 04..... 4 chambres à coucher 4  
 05..... \*NSP / NRP 9

«Q161 »

05/02/25 10:48

**79:****Q16A**

Q16a- Quelle superficie habitable devrait avoir cet appartement ...LIRE?

( 1/ 393)

01..... 600 pieds carrés ou 55 mètres carrés 1  
 02..... 800 pieds carrés ou 75 mètres carrés 2  
 03..... 1000 pieds carrés ou 95 mètres carrés 3  
 04..... 1200 pieds carrés ou 115 mètres carrés 4  
 05..... 1400 pieds carrés ou 135 mètres carrés 5  
 06..... 1600 pieds carrés ou 155 mètres carrés 6  
 07..... Plus de 1600 pieds carrés ou 155 mètres carrés 7  
 08..... \*NSP/ NRP 9

«Q16A »

04/10/04 11:43

**80:****Q16B**

Q16b- Combien accepteriez-vous de payer en loyer pour cet appartement ..LIRE?

( 1/ 394)

01..... NE PAS LIRE: \*Moins de \$1000 1  
 02..... \$1000 à moins de \$1200 2  
 03..... \$1200 à moins de \$1400 3  
 04..... \$1400 à moins de \$1600 4  
 05..... \$1600 à moins de \$1800 5  
 06..... \$1800 à moins de \$2000 6  
 07..... \$2000 à moins de \$2200 7  
 08..... \$2200 à moins de \$2400 8  
 09..... \$2400 et plus 9  
 10..... \*NSP/ NRP X

«Q16B »

05/02/25 10:50

**81:****Q16C**

Q16c- Si on vous proposait aussi les repas et d'autres services, comme de l'aide ou des soins personnalisés, combien accepteriez-vous de payer en plus par mois pour un tel ensemble de services comprenant les repas et 1/2 heure de soins et d'aide par jour...LIRE?

( 1/ 395)

01..... Entre 400\$ et moins de 500\$ 01  
 02..... \$500 et moins de \$600 02  
 03..... \$600 et moins de \$700 03  
 04..... \$700 et moins de \$800 04  
 05..... Plus de \$800 05  
 06..... \*Autre, SPÉCIFIEZ 98 O  
 07..... \*NSP/ NRP 99

«Q16C »

«O\_Q16C »

05/02/25 10:51

**82:** **Q17A**

Q17a- Pour avoir accès à un logement situé près du sommet de l'immeuble, accepteriez-vous de payer ..LIRE?  
 A- un supplément par mois de 125\$

( 1/ 397)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q17A »

05/02/25 10:52

**83:** **Q17B**

=&gt; Q18 si Q17A=#1

Q17b- Pour avoir accès à un logement situé près du sommet de l'immeuble, accepteriez-vous de payer ..LIRE?  
 b- un supplément par mois de 100\$

( 1/ 398)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q17B »

05/02/25 10:52

**84:** **Q17C**

=&gt; Q18 si Q17B=#1

Q17c- Pour avoir accès à un logement situé près du sommet de l'immeuble, accepteriez-vous de payer ..LIRE?  
 C- un supplément par mois de 75\$

( 1/ 399)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q17C »

05/02/25 10:53

**85:** **Q17D**

=&gt; Q18 si Q17C=#1

Q17d- Pour avoir accès à un logement situé près du sommet de l'immeuble, accepteriez-vous de payer ..LIRE?  
 D- un supplément par mois de 50\$

( 1/ 400)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q17D »

05/02/25 10:53

**86:****Q18**

Q18- A titre indicatif seulement, pourriez-vous me dire de combien de places de stationnement vous auriez besoin?

( 1/ 401)

01..... Aucune 0 => Q19  
 02..... Une place 1  
 03..... Deux places 2  
 04..... Trois places 3  
 05..... \*NSP/ NRP 9

«Q18 »

05/02/25 10:54

**87:****Q18AA**

Q18- Combien accepteriez-vous de payer pour une espace de stationnement INTÉRIEUR?

A- Plus de \$30 000?

( 1/ 402)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q18AA »

05/02/25 11:01

**88:****Q18AB**

=&gt; Q18BA si Q18AA=#1

B- De \$25 000 à \$30 000?

( 1/ 403)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q18AB »

05/02/25 11:01

**89:****Q18AC**

=&gt; Q18BA si Q18AB=#1

C- De \$20 000 à \$25 000?

( 1/ 404)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q18AC »

05/02/25 10:55

**90:****Q18BA**

Q18B- Combien accepteriez-vous de payer pour une espace de stationnement EXTÉRIEUR?

A- De \$6 000 à \$7 000?

( 1/ 405)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q18BA »

05/02/25 10:56

**91:****Q18BB**

=&gt; +1 si Q18BA=#1

b- De \$5 000 à \$6 000?

( 1/ 406)

01.....Oui 1  
 02.....Non 2  
 03.....\*NSP/ NRP 9

«Q18BB »

05/02/25 10:56

**92:****Q19**

Q19- Nous terminerons avec quelques questions qui nous permettront d'établir des statistiques. Combien de personnes habitent chez-vous, en vous incluant?...INSCRIRE

INSCRIRE LE NOMBRE DE PERSONNES INCLUANT LE RÉPONDANT

( 1/ 407)

\$E

01.....\*NSP/ NRP 99

«Q19 »

05/02/25 10:57

**93:****Q20**

Q20- Pouvez-vous me dire si actuellement, vous êtes propriétaire, copropriétaire ou locataire?

( 1/ 409)

01.....Propriétaire 1 => Q21  
 02.....Copropriétaire (propriétaire de condominium) 2 => Q21  
 03.....Locataire 3  
 04.....\*NSP/ REFUS 9 => Q21

«Q20 »

05/02/25 11:25

**94:****Q20A**

Q20A- Combien payez-vous en loyer pour l'appartement que vous occupez actuellement...LIRE?

( 1/ 410)

01.....\$400 et moins 1  
 02.....\$400 à \$600 2  
 03.....\$601 à \$800 3  
 04.....\$801 à \$1000 4  
 05.....\$1001 à \$1200 5  
 06.....Plus de \$1201 6  
 07.....\*NSP/ REFUS 9

«Q20A »

05/02/25 10:59

**95:****Q20B**

Q20B- Quelle taille a le logement que vous occupez actuellement. Est-ce un...LIRE?

( 1/ 411)

01.....3 et demi 1  
 02.....4 et demi 2  
 03.....5 et demi 3  
 04.....6 et demi et plus 4  
 05.....\*NSP/ REFUS 9

«Q20B »

05/02/25 11:26

**96:** **Q21**

=&gt; +1 si Q20=#3

Q21- Dans quelle catégorie situeriez-vous la valeur approximative de votre résidence...LIRE?

( 1/ 412)

- |         |                                  |   |
|---------|----------------------------------|---|
| 01..... | *NE PAS LIRE: Moins de \$100 000 | 1 |
| 02..... | \$100 000 à \$150 000            | 2 |
| 03..... | \$150 000 à \$200 000            | 3 |
| 04..... | \$200 000 à \$250 000            | 4 |
| 05..... | \$250 000 à \$300 000            | 5 |
| 06..... | \$300 000 à \$400 000            | 6 |
| 07..... | \$400 000 à \$500 000            | 7 |
| 08..... | Plus de \$500 000                | 8 |
| 09..... | *NSP/ NRP                        | 9 |

«Q21 »

05/02/25 11:00

**97:** **Q22**

Q22- Dans laquelle des catégories suivantes situeriez-vous le revenu total de votre ménage en 2004? ..LIRE

( 1/ 413)

- |         |                          |   |
|---------|--------------------------|---|
| 01..... | Moins de \$35,000        | 1 |
| 02..... | de \$35,000 à \$50,000   | 2 |
| 03..... | de \$50,000 à \$75,000   | 3 |
| 04..... | de \$75,000 à \$100,000  | 4 |
| 05..... | de \$100,000 à \$150,000 | 5 |
| 06..... | \$150,000 et plus        | 6 |
| 07..... | *NSP/ NRP                | 9 |

«Q22 »

05/02/25 11:00

**98:** **Q23**

Q23- Quelle est votre année de naissance?

INSCRIRE L'ANNÉE COMPLETE (1955)

( 1/ 414)

\$E

- |         |             |      |
|---------|-------------|------|
| 01..... | *NSP/ REFUS | 9999 |
|---------|-------------|------|

«Q23 »

05/02/25 11:00

**99:** **Q24**

INSCRIRE LE SEXE DU RÉPONDANT(E)

( 1/ 418)

- |         |       |   |
|---------|-------|---|
| 01..... | Femme | 1 |
| 02..... | Homme | 2 |

«Q24 »

04/10/04 11:53

**100:** **MERCI**

L'entrevue est maintenant terminée et il ne me reste qu'à vous remercier de votre précieuse collaboration. Merci et bonne journée!

( 1/ 419)

- |         |          |   |   |
|---------|----------|---|---|
| 01..... | continue | 1 | D |
|---------|----------|---|---|

«MERCI »

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

**INTRODUCTION**

**GOOD .....**

**I AM .....FROM OPINION DU CONSOMMATEUR. YOUR NAME WAS CHOSEN AT RANDOM AND THIS SURVEY DEALS WITH HOUSING AND YOUR PREFERENCES. WE HAVE NOTHING TO SELL TO YOU AND THE ONLY THING THAT MATTERS TO US IS YOUR OPINION.**

**IN ADDITION, WE ASSURE YOU THAT ALL THE INFORMATION YOU WILL COMMUNICATE TO US IN THIS TELEPHONE INTERVIEW WILL BE KEPT STRICTLY CONFIDENTIAL AND YOU WILL NOT BE CONTACTED AFTER THIS SURVEY IS OVER.**

**OUR QUESTIONNAIRE SHOULD LAST ABOUT 10 TO 12 MINUTES AND MAY WE REITERATE THAT YOUR COOPERATION IS VERY MUCH APPRECIATED.**

**Q 1 FOR HOW MANY YEARS HAVE YOU BEEN LIVING IN YOUR AREA?**

**Q 2 FOR HOW MANY YEARS HAVE YOU BEEN LIVING IN YOUR PRESENT HOUSING UNIT?**

**Q 3 OVER THE NEXT THREE YEARS IS IT PROBABLE THAT YOU WILL CONSIDER MOVING?**

- YES PAQ 4
- NO PAQ 5
- NSP PAQ 5

**Q 4 IF IT WERE THE CASE WOULD YOU THEN CONSIDER :**

- BUYNG PAQ 7
- RENTING PAQ 7

**Q 5. ARE YOU FAMILIAR WITH ST.PATRICK STREET ALONGSIDE THE LACHINE CANAL?**

**Q6. HAVE YOU EVER HEARD MENTIONED THE NAME OF THE NORDELEC BUILDING, ON ST.PATRICK STREET, CLOSE TO OTHER CONDOMINIUM PROJECTS LIKE THE CORTICELLI AND THE REDPATH?**

**NON  
OUI**

**PAQ 7**

**Q 7. ARE YOU AWARE THAT THE CONSTRUCTION OF NEW HOUSING UNITS IS BEING PLANNED ON THE LAND ADJACENT TO THE NORDELEC BUILDING?**

- OUI
- NON

**Q 8. IN YOUR OPINION, WHAT TYPES OF HOUSING UNITS SHOULD BE BUILT ON THOSE SITES? SHOULD THEY BE BUILT IN EFFECTUER LA ROTATION POUR LES 3 PREMIERS**

- RESIDENCES FOR SENIOR CITIZENS
- CONDOMINIUMS
- RENTAL UNITS
  
- A COMBINATION OF ALL THREE TYPES OF HOUSING UNITS PAQ 8A

**Q8A ← IN YOUR OPINION, IN WHAT PROPORTION SHOULD EACH TYPE BE BUILT?**

	%
• RESIDENCES FOR SENIOR CITIZENS	.....
• CONDOMINIUMS	.....
• RENTAL UNITS	.....
TOTAL	100%

**Q 9 WOULD A HOUSING UNIT, IN A NEW BUILDING ON THE LAND ADJACENT TO THE NORDELEC BUILDING BE OF INTEREST TO YOU?**

- YES
- MAYBE (NE PAS LIRE)
- NO

**Q9A. IF YOU WERE GIVEN THE CHOICE, WOULD YOU RATHER CHOOSE:**

- TO LIVE IN A NEW HOUSING UNIT LOCATED IN THE NORDELEC BUILDING (SI OUI PAQ 9B)

OR

- TO LIVE IN A NEW HOUSING UNIT LOCATED CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING? PAQ 10

**Q 9B. Would you then choose to live in a residential loft or choose to live in a more traditional apartment?**

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

Q10. If you were looking for a new apartment, could you tell me the degree of importance of some elements in the choice of that apartment.

**I WILL NOW READ TO YOU A LIST OF STATEMENTS ON THE DEGREE OF IMPORTANCE OF SOME ELEMENTS IN THE CHOICE OF AN APARTMENT. COULD YOU PLEASE INDICATE TO ME, FOR EACH STATEMENT, THE DEGREE OF IMPORTANCE YOU FEEL THE MENTIONED ELEMENT HAS FOR YOU, ON A SCALE FROM 1 TO 5, 1 BEING VERY IMPORTANT AND 5 BEING NOT AT ALL IMPORTANT:**

**1 = VERY IMPORTANT 2 = IMPORTANT 3 = INDIFFERENT; 4 = SOMEWHAT IMPORTANT; 5 = NOT AT ALL IMPORTANT**

**IN THE CHOICE OF AN APARTMENT....**

1. THE QUALITY OF THE BUILDING IS...
2. THE PRICE OF THE RENT IS ..
3. THE PURCHASE PRICE IS ...
4. CONDOMINIUM FEES ARE ..
5. SECURITY IS ..
6. THE PROXIMITY OF PUBLIC TRANSIT IS...
7. THE PROXIMITY OF THROUGHWAYS IS.....
8. THE PROXIMITY OF SCHOOLS IS ...
9. THE AVAILABILITY IN THE BUILDING OF SHOPS AND SERVICES SUCH AS:
  - a. A BANK
  - b. A PHARMACY
  - c. A DÉPANNEUR
  - d. A FOOD STORE
  - e. A RESTAURANT
  - f. OTHER RETAIL STORES NEARBY
10. THE PROXIMITY OF LEISURE CENTERS SUCH AS A LIBRARY AND A SWIMMING POOL IS...
11. THE POSSIBILITY OF HAVING YOUR WORKPLACE AND YOUR HOUSING UNIT IN THE SAME LOCATION IS ...
12. LIVING IN A BUILDING WHERE OFFICES AND RETAIL SPACES ARE LOCATED ON THE LOWER FLOORS IS...
13. THE OTHER PERSONS LIVING IN THE SAME BUILDING IS IT...
14. SERVICES AVAILABLE IN THE BUILDING SUCH AS:

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

- a. A RESIDENT JANITOR/CARETAKER**
- b. SECURITY PERSONNEL**

- 15. AN ALARM SYSTEM IN THE MAIN ENTRANCE AND IN ACCESSES TO THE UNDERGROUND GARAGE IS...**
- 16. STORAGE SPACE WITHIN THE APARTMENT IS...**
- 17. LOCKERS IN THE BASEMENT ARE.....**
- 18. A HOUSING UNIT NEAR THE TOP OF THE BUILDING WITH AN AERIAL VIEW OF THE GREEN AREAS, OR THE RIVER, OR THE CITYSCAPE AND THE MOUNTAIN IS....**
- 19. LANDSCAPING IS..**
- 20. THE POSSIBILITY TO HAVE ACCESS TO OUTDOOR ACTIVITIES SUCH AS WALKING, CYCLING, CROSS-COUNTRY SKIING IS ...**
- 21. ACCESS TO A COMMERCIAL STREET NEARBY IS...**
- 22. ACCESS TO A COMMUNITY ROOM ON THE PREMISES IS...**
- 23. THE QUALITY OF SOUNDPROOFING IS...**
- 24. A CENTRAL AIR CONDITIONING SYSTEM IS...**
- 25. AN INDIVIDUAL AIR CONDITIONING SYSTEM IS...**
- 26. ADDITIONAL SPACE WITHIN THE APARTMENT FOR A DEN OR AN OFFICE IS...**
- 27. AN INTERIOR SWIMMING POOL IS...**
- 28. AN EXTERIOR SWIMMING POOL IS...**
- 29. OUTSIDE PARKING IS...**
- 30. INTERIOR PARKING SPACE IS...**
- 31. PARKING SPACE FOR VISITORS IS...**
- 32. THE POSSIBILITY TO RESERVE A UNIT ON PLANS IS...**

SI VOUS APPRENIEZ QU'IL SE CONSTRUIRA UN ENSEMBLE DE LOGEMENTS SUR LES TERRAINS SITUÉS À CÔTÉ OU ENCORE DANS L'IMMEUBLE DU NORDELEC DIRIEZ-VOUS QUE VOUS SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR QUE LOCATAIRE D'UN APPARTEMENT ?

**Q 11. IF YOU WERE INFORMED THAT A NEW HOUSING PROJECT WILL BE BUILT ON LANDS NEAR THE NORDELEC BUILDING OR WITHIN THE NORDELEC, WOULD YOU SAY YOU WOULD BE RATHER A BUYER OR A RENTER OF A UNIT IN THIS PROJECT?**

- RATHER BUYER      PAQ 11.1
- RATHER RENTER: ↓
  - IF RENTER: WOULD YOU THEN BE MORE INTERESTED IN A UNIT IN A RESIDENCE FOR AUTONOMOUS SENIORS?
    - OUI      PAQ 16
    - NON      PAQ 11.1 ET ENSUITE PAQ 16.1

**Q11.1. WOULD YOU BE INTERESTED BY ONE OR MORE OF THE FOLLOWING TYPES OF UNITS ( PLUS D'UNE RÉPONSE EST ADMISSIBLE)**

- A LOFT
- AN APARTEMENT ON TWO LEVELS WITH AN OUTSIDE TERRACE
- AN APARTMENT COMBINING PARTLY AN OFFICE AND PARTLY YOUR RESIDENTIAL AREA
- A PENTHOUSE APARTMENT
- A STANDARD APARTMENT

PAQ 11A

**Q 11A HOW MANY BEDROOMS WOULD YOU BE LOOKING FOR?**

- 1cc PAQ 12
- 2cc PAQ 13
- 3cc PAQ 14
- 4cc PAQ 15

**Q 12 WHAT FLOOR AREA SHOULD YOUR 1-BEDROOM UNIT HAVE?**

- 500 SQUARE FEET OR 45 SQ.M.
- 600 SQUARE FEET OR 55 SQ.M.
- 700 SQUARE FEET OR 65 SQ.M.
- 800 SQUARE FEET OR 75 SQ.M.

**Q 12 A WHAT PRICE WOULD YOU ACCEPT TO PAY IN ORDER TO BUY A NEW 1-BEDROOM UNIT, TO BE BUILT ON A SITE CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING, EXCLUDING ANY UPGRADES THAT A BUYER COULD ADD TO HIS APARTMENT SUCH AS HIGHER QUALITY FINISHES OR APPLIANCES?**

- LESS THAN 120 000\$ (NE PAS LIRE) .....
- 120 000\$ TO LESS THAN 130 000\$ .....
- 130 000\$ TO LESS THAN 140 000\$ .....
- 140 000\$ TO LESS THAN 150 000\$ .....
- 150 000\$ AND MORE + .....

PAQ Q18

**Q 13 WHAT FLOOR AREA SHOULD YOUR 2-BEDROOM UNIT HAVE? :**

- 800 SQUARE FEET OR 75 SQUARE METERS
- 900 SQUARE FEET OR 85 SQUARE METERS
- 1000 SQUARE FEET OR 95 SQUARE METERS
- 1100 SQUARE FEET OR 105 SQUARE METERS
- 1200 SQUARE FEET OR 115 SQUARE METERS
- MORE THAN 1200 SQUARE FEET OR 115 SQUARE METERS

**Q 13A WHAT PRICE WOULD YOU ACCEPT TO PAY IN ORDER TO BUY A NEW 2-BEDROOM UNIT, TO BE BUILT ON A SITE CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING, EXCLUDING ANY UPGRADES THAT A BUYER COULD ADD TO HIS APARTMENT SUCH AS HIGHER QUALITY FINISHES OR APPLIANCES?**

- LESS THAN 175 000\$ (NE PAS LIRE).....
- 175 000\$ TO LESS THAN 200 000\$.....
- 200 000\$ TO LESS THAN 225 000\$.....
- 225 000\$ TO LESS THAN 250 000\$.....
- 250 000\$ TO LESS THAN 275 000\$.....
- 275 000\$ TO LESS THAN 300 000\$.....
- 300 000 TO LESS THAN 325 000\$.....
- 325 000\$ AND MORE +.....

PAQ 18

**Q 13** WHAT FLOOR AREA SHOULD YOUR 3-BEDROOM UNIT HAVE?

- 1700 SQUARE FEET OR 155 SQUARE METERS
- 2000 SQUARE FEET OR 185 SQUARE METERS
- 2300 SQUARE FEET OR 215 SQUARE METERS
- 2600 SQUARE FEET OR 240 SQUARE METERS
- 3000 SQUARE FEET OR 280 SQUARE METERS
- 3500 SQUARE FEET OR 325 SQUARE METERS
- 3900 SQUARE FEET OR 360 SQUARE METERS

**Q 14** WHAT PRICE WOULD YOU ACCEPT TO PAY IN ORDER TO BUY A NEW 3-BEDROOM UNIT, TO BE BUILT ON A SITE CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING, EXCLUDING ANY UPGRADES THAT A BUYER COULD ADD TO HIS APARTMENT SUCH AS HIGHER QUALITY FINISHES OR APPLIANCES?

- LESS THAN 350 000\$ (NE PAS LIRE).....
- 350 000\$ TO LESS THAN 400 000\$.....
- 400 000\$ TO LESS THAN 450 000\$.....
- 450 000\$ TO LESS THAN 500 000\$.....
- 500 000\$ TO LESS THAN 550 000\$.....
- 550 000\$ TO LESS THAN 600 000\$.....
- 600 000\$ TO LESS THAN 700 000\$.....
- 700 000 TO LESS THAN 800 000\$.....
- 800 000\$ AND MORE +.....

PAQ Q18

**Q 15** WHAT FLOOR AREA SHOULD YOUR 4-BEDROOM UNIT HAVE?

- 1700 SQUARE FEET OR 155 M.C.
- 2000 SQUARE FEET OR 185 M.C.
- 2300 SQUARE FEET OR 215 M.C.
- 2600 SQUARE FEET OR 240 M.C.
- 3000 SQUARE FEET OR 280 M.C.
- 3500 SQUARE FEET OR 325 M.C.
- 3900 SQUARE FEET OR 360 M.C.

**Q 15A** WHAT PRICE WOULD YOU ACCEPT TO PAY IN ORDER TO BUY A NEW 4-BEDROOM UNIT, TO BE BUILT ON A SITE CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING, EXCLUDING ANY UPGRADES THAT A BUYER COULD ADD TO HIS APARTMENT SUCH AS HIGHER QUALITY FINISHES OR APPLIANCES?

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

- **LESS THAN 350 000\$ (NE PAS LIRE).....**
- **350 000\$ TO LESS THAN 400 000\$.....**
- **400 000\$ TO LESS THAN 450 000\$.....**
- **450 000\$ TO LESS THAN 500 000\$.....**
- **500 000\$ TO LESS THAN 550 000\$.....**
- **550 000\$ TO LESS THAN 600 000\$.....**
- **600 000\$ TO LESS THAN 700 000\$.....**
- **700 000 TO LESS THAN 800 000\$.....**
- **800 000\$ AND MORE +.....**

**PAQ Q18**

**Q 16. FOR AN APARTMENT IN A RESIDENCE FOR AUTONOMOUS SENIORS, TO BE BUILT ON A SITE CLOSE TO THE NORDELEC BUILDING, WHAT APARTMENT SIZE WOULD YOU BE INTERESTED IN? WOULD IT BE :**

- **1BEDROOM**
- **2BEDROOMS**
- **3 BEDROOMS**
- **4 BEDROOMS**

**Q 16.1 FOR A RENTED APARTMENT IN A NEW BUILDING TO BE BUILT NEAR THE NORDELEC, WHAT APARTMENT SIZE WOULD BE OF INTEREST TO YOU. WOULD IT BE A:**

- **1BEDROOM**
- **2 BEDROOM**
- **3 BEDROOM**
- **4 BEDROOM**

**PAQ 16a, 16b et paq 17 et 19**

**Q 16 A WHAT SHOULD BE THE LIVING AREA OF THAT APARTMENT?**

- **600 SQUARE FEET OR 55 M.C.**
- **800 SQUARE FEET OR 75 M.C.**
- **1000 SQUARE FEET OR 95 M.C.**
- **1200 SQUARE FEET OR 115 M.C.**
- **1400 SQUARE FEET OR 135 M.C.**
- **1600 SQUARE FEET OR 155 M.C.**
- **MORE THAN 1600 SQUARE FEET OR 155 M.C.**

**Q 16B HOW MUCH IN RENT WOULD YOU ACCEPT TO PAY FOR THAT APARTMENT?**

- **LESS THAN 1000\$ (NE PAS LIRE).....**
- **1 000 \$ TO LESS THAN 1 200\$.....**

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

- 1 200 \$ TO LESS THAN 1 400\$.....
- 1 400 \$ TO LESS THAN 1 600\$.....
- 1 600 \$ TO LESS THAN 1 800\$.....
- 1 800 \$ TO LESS THAN 2 000\$.....
- 2 000\$ TO LESS THAN 2 200\$.....
- 2 200\$ TO LESS THAN 2 400\$.....
- 2 400\$ AND MORE +.....

**Q 16c IF YOU WERE ALSO OFFERED A MEAL PLAN WITH OTHER SERVICES, SUCH AS HELP OR PERSONNALIZED CARE, HOW MUCH MORE PER MONTH WOULD YOU ACCEPT TO PAY FOR SUCH A PACKAGE OF SERVICES INCLUDING MEALS AND 1/2 HOUR OF HELP OR CARE EVERYDAY?**

- BETWEEN 400 AND LESS THAN 500\$
- 500\$ AND LESS THAN 600\$
- 600\$ AND LESS THAN 700\$
- 700\$ AND LESS THAN 800\$
- MORE THAN 800\$
- OTHER:..

**Q 17. IN ORDER TO SECURE A UNIT CLOSE TO THE TOP OF THE BUILDING, HOW MUCH MORE WOULD YOU ACCEPT TO PAY PER MONTH?**

- 125\$
- 100\$
- 75\$
- 50\$

**Q 18. AS AN INDICATION COULD YOU TELL ME HOW MANY PARKING SPACES YOU WOULD NEED?**

- NONE : PAQ 19
- UNE : PAQ 18A
- DEUX : PAQ 18A
- TROIS : PAQ 18A

**Q 18.A HOW MUCH WOULD YOU ACCEPT TO PAY FOR AN UNDERGROUND PARKING SPACE?**

**UNDERGROUND PARKING:**

- MORE THAN 30 000\$
- FROM 25 000\$ TO 30 000\$
- FROM 20 000\$ TO 25 000\$

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

**Q 18 B. HOW MUCH WOULD YOU ACCEPT TO PAY FOR AN OUTSIDE PARKING SPACE?**

**OUTSIDE PARKING:**

- BETWEEN 6 000\$ TO 7000\$
- BETWEEN 5 000\$ TO 6 000\$

**Q 19. WE WILL FINISH WITH A FEW QUESTIONS THAT WILL HELP US DEVELOP STATISTICS ON THE RESPONDENTS TO THIS SURVEY.**

**COULD YOU TELL ME HOW MANY PERSONS, INCLUDING YOURSELF, ARE LIVING IN YOUR HOUSING UNIT?**

**Q 20 ARE YOU CURRENTLY:**

- AN OWNER PAQ 21
- A CONDOMINIUM OWNER PAQ 21
- A RENTER PAQ 20 A, 20B

**20A. HOW MUCH IS THE MONTHLY RENT FOR THE APARTMENT YOU PRESENTLY OCCUPY?**

- 400 AND LESS
- 400\$ TO 600\$
- 601\$ TO 800\$
- 801\$ TO 1000\$
- 1001 TO 1200\$
- MORE THAN 1201\$

**20B. WHAT IS THE SIZE OF THE APARTMENT YOU PRESENTLY OCCUPY. IS IT A...**

- 1½ OR LESS
- 2½
- 3½
- 4½
- 5½
- 6½ AND ABOVE

**Q 21. IF OWNER OR CONDOMINIUM OWNER:**

**Questionnaire anglais Nordelec final 020305**

- **IN WHICH OF THE FOLLOWING CATEGORIES WOULD YOU ESTIMATE THE VALUE OF THE PROPERTY YOU ARE CURRENTLY LIVING IN..**
  
- **LESS THAN 100 000\$**
- **100 TO 150 000\$**
- **150-200 000\$**
- **200-250 000\$**
- **250-300 000\$**
- **300-400 000\$**
- **400-500 000\$**
- **MORE THAN 500 000\$**

**Q 22. IN WHICH OF THE FOLLOWING CATEGORIES WOULD YOU SAY THE TOTAL INCOME OF YOUR HOUSEHOLD BELONGS?**

- **LESS THAN 35 000\$**
- **35-50 000\$**
- **50-75 000\$**
- **75-100 000\$**
- **100-150 000\$**
- **150 000\$ ET PLUS**

**Q 23. IN WHAT YEAR WERE YOU BORN?**

**Q 24. SEX:**

- **FEMALE**
- **MALE**

**THE INTERVIEW IS NOW COMPLETED. PLEASE ACCEPT OUR THANKS FOR YOUR PARTICIPATION. I WISH YOU A GOOD (AFTERNOON, EVENING).**



**TABLEAU DES FRÉQUENCES DU SONDAGE LE NORDELEC**

UN LOGEMENT NEUF SUR CES TERRAINS  
VOUS INTÉRESSERAIT?

		FRÉQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	OUI	68	16.5	17.5	17.5
	PEUT-ÊTRE	275	66.6	70.7	88.2
	NON	46	11.1	11.8	100.0
	<b>TOTAL</b>	<b>389</b>	<b>94.2</b>	<b>100.0</b>	
<b>MANQUANT</b>	9	24	5.8		
<b>TOTAL</b>		<b>413</b>	<b>100.0</b>		

UN LOGEMENT NEUF SUR CES  
TERRAINS VOUS INTÉRESSERAIT?  
RÉPONSES DE LA ZONE 1 ET 2  
SEULEMENT

		FRÉQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	OUI	58	18.7	19.6	19.6
	PEUT-ÊTRE	200	64.5	67.6	87.2
	NON	38	12.3	12.8	100.0
	<b>TOTAL</b>	<b>296</b>	<b>95.5</b>	<b>100.0</b>	
<b>MANQUANT</b>	9	14	4.5		
<b>TOTAL</b>		<b>310</b>	<b>100.0</b>		

UN LOGEMENT NEUF SUR CES  
TERRAINS VOUS INTÉRESSERAIT?  
ZONE TERTIAIRE SEULEMENT

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	OUI	10	9.7	10.8	10.8
	PEUT-ÊTRE	75	72.8	80.6	91.4
	NON	8	7.8	8.6	100.0
	<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>90.3</b>	<b>100.0</b>	
<b>MANQUANT</b>	9	10	9.7		
<b>TOTAL</b>		<b>103</b>	<b>100.0</b>		

À VOTRE AVIS QUELS TYPES DE  
LOGEMENTS DEVRAIT-ON Y  
CONSTRUIRE?

		FREQUENCE	POUR CENT	POUR CENT VALIDE	POUR CENT CUMULATIF
<b>VALIDE</b>	RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES	22	6.4	8.1	8.1
	COPROPRIÉTÉ	41	12.0	15.0	23.1
	LOGEMENT LOCATIF	54	15.7	19.8	42.9
	<b>LES TROIS TYPES</b>	<b>156</b>	<b>45.5</b>	<b>57.1</b>	<b>100.0</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>273</b>	<b>79.6</b>	<b>100.0</b>	
<b>MANQUANT</b>	NE SAIT PAS	70	20.4		
<b>TOTAL</b>		<b>343</b>	<b>100.0</b>		



QUELLE TAILLE DE  
LOGEMENT CHOISIRIEZ-  
VOUS?

		FRÉQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	1 CC	7	2.0	5.2	5.2
	2CC	57	16.6	42.5	47.8
	3CC	58	16.9	43.3	91.0
	4CC	12	3.5	9.0	100.0
	TOTAL	134	39.1	100.0	
MANQUANT	9	1	.3		
	SYSTEM	208	60.6		
	TOTAL	209	60.9		
TOTAL		343	100.0		

Si

VOUS APPRENEZ QU'IL SE  
CONSTRUIT DES LOGEMENTS SUR LE  
SITE,  
SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR  
OU PLUTÔT LOCATAIRE?

		FRÉQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	PLUTÔT ACHETEUR	135	39.4	50.8	50.8
	PLUTÔT LOCATAIRE	131	38.2	49.2	100.0
	TOTAL	266	77.6	100.0	
MANQUANT	9	77	22.4		
TOTAL		343	100.0		

DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR UN  
LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERS.  
ÂGÉES?

		FREQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	OUI	36	10.5	17.3	17.3
	NON	172	50.1	82.7	100.0
	TOTAL	208	60.6	100.0	
MANQUANT	SYSTEM	135	39.4		
TOTAL		343	100.0		

ZONE \* DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR LOGEMENT DANS  
RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES?  
TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

DAVANTAGE INTÉRESSÉ PAR LOGEMENT DANS UNE RÉSIDENCE DE PERSONNES ÂGÉES?				TOTAL
		OUI	NON	
ZONE	PRIMAIRE ET SECONDAIRE	25	128	153
	TERTIAIRE	11	44	55
TOTAL		36	172	208

CHOIX DES TYPES  
D'APPARTEMENTS

CATÉGORIE	NOMBRE DE MENTIONS	POUR CENT DU TOTAL DES MENTIONS
LOGEMENT SUR DEUX NIVEAUX AVEC TERRASSE EXTÉRIEURE	178	33%
APPARTEMENT NORMAL	127	24%
LOGEMENT DE TYPE LOFT	98	18%
APPARTEMENT DE TYPE PENTHOUSE	71	13%
APPARTEMENT COMBINANT PARTIE BUREAU ET PARTIE RÉSIDENCE	62	12%
TOTAL	536	100%



SUPERFICIE HABITABLE  
1CC \* POUR ACHETER UN  
1 CC, PRIX QUE VOUS  
ACCEPTERIEZ DE PAYER  
AVANT AMÉLIORATIONS  
TABLEAU CROISÉ  
NOMBRE DE RÉPONSES

		POUR ACHETER UN 1 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS				TOTAL
		MOINS DE 120000\$	120- 130000\$	140- 150000\$	PLUS DE 150000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 1CC	500 PC		1			1
	600 PC		1			1
	700 PC	1				1
	800 PC			1	3	4
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>
PRIX MOYEN AU PI.CAR.		171\$	227\$	181\$	206\$	203\$

SUPERFICIE  
HABITABLE 2CC  
\* POUR ACHETER  
UN 2 CC, PRIX  
QUE VOUS  
ACCEPTERIEZ DE  
PAYER AVANT  
AMÉLIORATIONS  
TABLEAU  
CROISÉ  
NOMBRE DE  
RÉPONSES

		POUR ACHETER UN 2 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS								TOTAL
		MOINS DE 175000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	225- 250000\$	250- 275000\$	275- 300000\$	300- 325000\$	PLUS DE 325000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 2CC	800 PC	2	1		1	1				5
	900 PC		3	1						4
	1000 PC	1	4	4	2					11
	1100 PC		5	2	1					8
	1200 PC	1	4	1	3		2			11
	1200 PC ET PLUS	1	2					1	1	5
<b>TOTAL</b>		<b>5</b>	<b>19</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>44</b>
PRIX MOYEN AU PI.CAR.		193.75 \$	201.32 \$	209.88 \$	249.72 \$	359.38 \$	260.42 \$	259.62 \$	259.62	213.81 \$

SUPERFICIE HABITABLE 3CC \*  
POUR ACHETER UN 3 CC, PRIX QUE  
VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER  
AVANT AMÉLIORATIONS TABLEAU  
CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

		POUR ACHETER UN 3 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS				TOTAL
		MOINS DE 175 000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	300- 325000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 3CC	1700 PC	6	6	1		13
	2000 PC	9	8	1		18
	2300 PC	2	6	1	1	10
	2600 PC	2	5		1	8
	3000 PC		1		1	2
	3900 PC	1				1
<b>TOTAL</b>		<b>20</b>	<b>26</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>52</b>
PRIX MOYEN AU PI.CAR.		87.51 \$	85.57 \$	107.88 \$	120.08 \$	89.59 \$

SUPERFICIE HABITABLE 4CC \* POUR  
ACHETER UN 4 CC, PRIX QUE VOUS  
ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT  
AMÉLIORATIONS TABLEAU CROISÉ  
NOMBRE DE RÉPONSES

POUR ACHETER UN 4 CC, PRIX QUE VOUS ACCEPTERIEZ DE PAYER AVANT AMÉLIORATIONS					TOTAL
		MOINS DE 175 000\$	175- 200000\$	200- 225000\$	
SUPERFICIE HABITABLE 4CC	1700 PC		1	1	2
	2000 PC	1			1
	2300 PC		2		2
	2600 PC	1	2		3
	3000 PC	1			1
	3900 PC	1			1
	<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>10</b>

POUR UN  
APPARTEMENT  
LOCATIF PRÈS DU  
NORDELEC,  
QUELLE TAILLE DE  
LOGEMENT VOUS  
INTÉRESSERAIT \*  
COMBIEN  
ACCEPTERIEZ-  
VOUS DE PAYER  
EN LOYER POUR  
CET  
APPARTEMENT?  
TABLEAU CROISÉ  
NOMBRE DE RÉPONSES

COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?							TOTAL	
		MOINS DE 1000\$	1000- 1200\$	1200- 1400\$	1400- 1600\$	1800- 2000\$	2000- 2200\$	
POUR UN APPARTEMENT LOCATIF PRÈS DU NORDELEC, QUELLE TAILLE DE LOGEMENT VOUS INTÉRESSERAIT	1 CC	7	4					11
	2 CC	34	30	16	2			82
	3 CC	12	22	5	1	3	1	44
	4 CC	3	4	2	3		1	13
<b>TOTAL</b>		<b>56</b>	<b>60</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>150</b>



COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT? \* SUPERFICIE HABITABLE DE CET APPARTEMENT  
TABLEAU CROISÉ  
NOMBRE DE RÉPONSES

COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?	SUPERFICIE HABITABLE DE CET APPARTEMENT							PLUS DE 1600 PC	TOTAL
	600 PC	800 PC	1000 PC	1200 PC	1400 PC	1600 PC			
MOINS DE 1000\$	6	15	18	8	2	4	5	58	
1000-1200\$	2	13	20	8	5	4	5	57	
1200-1400\$	2	3	5	6	7	1	2	26	
1400-1600\$		1	1	2		1	1	6	
1600-1800\$							1	1	
1800-2000\$			1	1				2	
2000-2200\$			1	1				2	
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>32</b>	<b>46</b>	<b>26</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>152</b>	
LOYER MOYEN AU PI.CAR. PAR MOIS	2.00 \$	1.16 \$	1.21 \$	1.09 \$	LOYER MENSUEL MOYEN AU PIED CARRÉ, LOGEMENTS DE 600 À 1200 PI.CAR, SANS LES MOINS DE 1000\$ = 1,28\$				

TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES? \* COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT? TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

TAILLE DE LOGEMENT DANS RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES?	COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER EN LOYER POUR CET APPARTEMENT?				TOTAL
	MOINS DE 1000\$	1000-1200\$	1200-1400\$	1600-1800\$	
1 CC	5	2	1		8
2 CC	15	2	1		18
3 CC	1		1	1	3
4 CC	2				2
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>31</b>



TAILLE DE LOGEMENT  
DANS RÉSIDENCE  
PERSONNES ÂGÉES? \*  
SI LES REPAS ET UNE  
DEMI-HEURE DE SOINS  
ÉTAIENT INCLUS,  
COMBIEN  
ACCEPTERIEZ-VOUS  
DE PAYER? TABLEAU  
CROISÉ NOMBRE DE  
RÉPONSES

SI LES REPAS ET UNE DEMI-HEURE DE SOINS ÉTAIENT INCLUS, COMBIEN ACCEPTERIEZ-VOUS DE PAYER?						TOTAL
		400-500\$	500-600\$	700-800\$	AUTRE <sup>1</sup>	
TAILLE DE LOGEMENT	1 CC	4		1	1	6
DANS RÉSIDENCE	2 CC	11	3	1	1	16
PERSONNES ÂGÉES?	3 CC	2				2
	4 CC	1				1
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>25</b>

<sup>1</sup> "ÇA DÉPEND DE L'OFFRE ET DE LA QUALITÉ DE L'IMMEUBLE ET DE LA LOCALISATION ; CELA DÉPEND DE LA QUALITÉ ET DE CE QUE L'ON NOUS OFFRE."

COMBIEN DE PLACES DE  
STATIONNEMENT?

		FREQUENCE	POUR CENT	VALIDE POUR CENT	POUR CENT CUMULATIF
VALIDE	0	71	20.7	20.8	20.8
	1	160	46.6	46.9	67.7
	2	101	29.4	29.6	97.4
	3	9	2.6	2.6	100.0
	<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>99.4</b>	<b>100.0</b>	
MANQUANT	9	2	.6		
<b>TOTAL</b>		<b>343</b>	<b>100.0</b>		

SI VOUS APPRENIEZ QU'IL SE  
CONSTRUIT DES LOGEMENTS SUR  
LE SITE, SERIEZ-VOUS PLUTÔT  
ACHETEUR OU PLUTÔT  
LOCATAIRE? \* COMBIEN DE  
PLACES DE STATIONNEMENT?  
TABLEAU CROISÉ

		COMBIEN DE PLACES DE STATIONNEMENT?			TOTAL
		1	2	3	
SERIEZ-VOUS PLUTÔT ACHETEUR OU PLUTÔT LOCATAIRE?	PLUTÔT ACHETEUR	66	46	4	170
	PLUTÔT LOCATAIRE	60	31	2	128
<b>TOTAL</b>		<b>158</b>	<b>98</b>	<b>9</b>	<b>298</b>

PRIX D'ACHAT  
DES PLACES DE  
STATIONNEMENT  
POUR LES  
ACHETEURS  
POTENTIELS

NOMBRE DE PLACES	STATIONNEMENT T 30000+?	STATIONNEMENT 25-30000?	STATIONNEMENT 20-25000?	STATIONNEMENT EXTÉRIEUR 6-7000\$?	STATIONNEMENT T EXTÉRIEUR 5-6000\$?	TOTAL DES PLACES
1	9	15	12	51	11	98
2	11	13	9	42	13	176
3	3		2	5		20
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>98</b>	<b>24</b>	<b>294 POUR 270</b>
	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>12%</b>	<b>39%</b>	<b>16%</b>	<b>RÉPONSES OU 1.08</b> <b>PLACE PAR</b> <b>LOGEMENT</b>

COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT \* REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

		REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE						TOTAL
		MOINS DE 35000\$	35-50000\$	50-75000\$	75-100000\$	100-150000\$	PLUS DE 150000\$	
COMBIEN PAYEZ-VOUS EN LOYER ACTUELLEMENT ?	400 ET MOINS	11	2	2				15
	400-600\$	11	13	5	3	1		33
	600-800\$	15	13	12	5	1		46
	800-1000\$	11	8	9	2	3		33
	1000-1200\$	7	1	3	2	2	1	16
	1200\$ ET PLUS	4	1	1	3	1	2	12
<b>TOTAL</b>		<b>59</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>155</b>

ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE ? \* DANS QUELLE CATÉGORIE SE SITUE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ TABLEAU CROISÉ NOMBRE DE RÉPONSES

		Dans quelle catégorie se situe la valeur de votre PROPRIÉTÉ ?								TOTAL
		MOINS DE 100000\$	100-150000\$	150-200000\$	200-250000\$	250-300000\$	300-400000\$	400-500000\$	PLUS DE 500000\$	
ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE ?	PROPRIÉTAIRE	1	14	9	10	22	28	13	12	109
	COPROPRIÉTAIRE		4	4	7	6	2			23
	<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>132</b>

ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE ? \* REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE TABLEAU CROISÉ COUNT

		REVENU DU MÉNAGE DANS QUELLE CATÉGORIE						TOTAL
		MOINS DE 35000\$	35-50000\$	50-75000\$	75-100000\$	100-150000\$	PLUS DE 150000\$	
ÊTES-VOUS ACTUELLEMENT PROPRIÉTAIRE, COPROPRIÉTAIRE, LOCATAIRE ?	PROPRIÉTAIRE	9	17	18	17	15	13	89
	COPROPRIÉTAIRE	4	5	6	4	3		22
	LOCATAIRE	61	43	33	15	8	3	163
<b>TOTAL</b>		<b>74</b>	<b>65</b>	<b>57</b>	<b>36</b>	<b>26</b>	<b>16</b>	<b>274</b>



GROUPES D'ÂGES \* TEMPS DANS  
LE LOGEMENT TABLEAU CROISÉ  
NOMBRE DE RÉPONSES

		TEMPS DANS LE LOGEMENT ACTUEL				TOTAL
		0-5ANS	6 À 10 ANS	11 À 20 ANS	PLUS DE 20 ANS	
GROUPES D'ÂGES	20 ANS ET MOINS	50	1	5	2	58
	21 À 45 ANS	99	25	15	2	141
	46 À 55 ANS	20	10	15	7	52
	56 À 64 ANS	7	9	14	17	47
	65 À 75 ANS	5	2	3	4	14
	PLUS DE 76 ANS	2	4	3	3	12
TOTAL		183	51	55	35	324

RÉPONSES AUX  
ÉNONCÉS  
PORTANT SUR LES  
CRITÈRES  
D'AMÉNAGEMENT  
ET AUTRES  
ÉLÉMENTS  
IMPORTANTES.

LES ÉLÉMENTS IMPORTANTS AFFICHANT UNE MOYENNE INFÉRIEURE À 2.50 SONT ESTIMÉS RELATIVEMENT IMPORTANTS	NOMBRE DE RÉPONSES	MOYENNE SUR 5
QUALITÉ DU BÂTIMENT	343	1.47
QUALITÉ DE L'INSONORISATION	343	1.49
LE LOYER	343	1.63
ESPACE DE RANGEMENT DANS LES APPARTEMENTS	343	1.69
PROXIMITÉ DU TRANSPORT EN COMMUN	343	1.79
LE PRIX D'ACHAT	343	1.86
LA SÉCURITÉ	343	1.88
SYSTÈME D'ALARME DANS L'ENTRÉE ET LES ACCÈS AU GARAGE	343	2.28
L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER	343	2.32
LES FRAIS DE COPROPRIÉTÉ SONT	343	2.33
ESPACE ADDITIONNEL DANS LE LOGEMENT POUR SALLE FAMILIALE OU BUREAU	343	2.34
CASES DE RANGEMENT AU SOUS-SOL	343	2.34
UN LOGEMENT PRÈS DU SOMMET DE L'IMMEUBLE DONNANT VUE SUR LE FLEUVE, LA VILLE ET LA MONTAGNE	343	2.43
ACCÈS À PROXIMITÉ À DES ACTIVITÉS DE PLEIN AIR, MARCHÉ VÉLO, SKI DE FOND	343	2.43
LES AUTRES PERSONNES QUI HABITENT L'IMMEUBLE	343	2.44
SYSTÈME INDIVIDUEL D'AIR CONDITIONNÉ	343	2.47
STATIONNEMENT POUR LES VISITEURS	343	2.47
ÉLÉMENTS ESTIMÉS MOINS IMPORTANTS (MOYENNE SUPÉRIEURE À 2.50)		
ÉPICERIE	343	2.56
DÉPANNEUR	343	2.59
RUE COMMERCIALE À PROXIMITÉ	343	2.61
STATIONNEMENT EXTÉRIEUR	343	2.63
SYSTÈME CENTRAL D'AIR CONDITIONNÉ	343	2.66
CONCIERGE DANS L'IMMEUBLE	343	2.69
PROXIMITÉ DE BIBLIOTHÈQUE, PISCINE	343	2.73
SERVICE DE SÉCURITÉ DANS L'IMMEUBLE	343	2.80
POSSIBILITÉ DE RÉSERVER SUR PLANS	343	2.85
PHARMACIE	343	2.94
STATIONNEMENT INTÉRIEUR	343	2.95
PROXIMITÉ DES GRANDES VOIES DE CIRCULATION	343	3.02
DISPONIBILITÉ SUR LES LIEUX DE BANQUE	343	3.07
VOTRE LOGEMENT ET VOTRE LIEU DE RÉSIDENCE AU MÊME ENDROIT	343	3.08
PROXIMITÉ DES ÉCOLES	343	3.23
PISCINE INTÉRIEURE	343	3.31
UNE SDALLE POLYVALENTE DANS L'IMMEUBLE	343	3.49
RESTAURANT	343	3.50
AUTRES COMERCES DE DÉTAIL	343	3.52
PISCINE EXTÉRIEURE	343	3.56
HABITER UN LOGEMENT OÙ ON TROUVE AUX ÉTAGES INFÉRIEURS DES BUREAUX ET DES COMMERCE	343	4.00



**ANNEXE 2**

**STATISTIQUES TIRÉES DES RECENSEMENTS DE 2001  
ET DES ENQUÊTES DE STATISTIQUE CANADA  
SUR LES DÉPENSES DES FAMILLES ET DES MÉNAGES, 2004.**

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
Total Population	55 030	% base	146 120	% base	201 150	% base	571 495	% base	1 039 535	% base
Males	27 740	50%	71 535	49%	99 275	49%	273 660	48%	502 440	48%
Females	27 290	50%	74 585	51%	101 875	51%	297 835	52%	537 095	52%
2001 Population by Age	55 030	% base	146 120	% base	201 150	% base	571 495	% base	1 039 535	% base
0 to 4 years	2 660	5%	5 975	4%	8 635	4%	32 335	6%	52 330	5%
5 to 19 years	7 760	14%	18 635	13%	26 395	13%	91 390	16%	153 670	15%
20 to 24 years	6 140	11%	14 065	10%	20 205	10%	43 555	8%	91 220	9%
25 to 34 years	11 250	20%	25 850	18%	37 100	18%	92 265	16%	180 870	17%
35 to 44 years	8 755	16%	23 025	16%	31 780	16%	91 090	16%	172 200	17%
45 to 54 years	7 190	13%	20 690	14%	27 880	14%	77 160	14%	142 365	14%
55 to 64 years	4 795	9%	15 135	10%	19 930	10%	53 545	9%	95 180	9%
65 to 74 years	3 580	7%	11 835	8%	15 415	8%	45 150	8%	81 410	8%
75 to 84 years	2 080	4%	8 000	5%	10 080	5%	32 545	6%	53 185	5%
85 years and over	785	1%	3 135	2%	3 920	2%	12 225	2%	17 100	2%
Average age of population	36,8		40,1		39,2		38,7		38,5	
Median age	34,7		38,7		37,6		37,8		37,4	
Dominant age group	25 to 34 years	20%	25 to 34 years	18%	25 to 34 years	18%	25 to 34 years	16%	25 to 34 years	17%
Families	11 825	% base	33 580	% base	45 405	% base	145 080	% base	254 010	% base
Persons per family	2,8		2,7		2,7		2,9		2,8	
Two-parent families	8 795	74%	26 695	79%	35 490	78%	115 575	80%	195 660	77%
With no children at home	5 035	43%	14 940	44%	19 975	44%	51 935	36%	96 515	38%
With children at home	3 905	33%	11 750	35%	15 655	34%	63 355	44%	99 140	39%
Lone-parent families	2 975	25%	6 920	21%	9 895	22%	29 585	20%	58 350	23%
Total children at home	12 165		29 930		42 095		163 145		265 210	
Children per family	1		0,9		0,9		1,1		1	
Households	28 225		75 060		103 285		250 935		489 565	
Persons in private households	52 880		139 875		192 755		559 060		1 012 850	
Persons per household	1,9		1,9		1,9		2,2		2,1	
Average 2000 household income	\$40 649		\$59 996		\$54 674		\$49 854		\$42 048	
Occupied Dwellings	28 205	% base	74 945	% base	103 150	% base	250 990	% base	489 565	% base
Owned Dwellings	5 825	21%	19 290	26%	25 115	24%	82 405	33%	139 555	29%
Rented Dwellings	22 110	78%	54 995	73%	77 105	75%	168 260	67%	350 010	71%
Single detached houses	140	0%	2 415	3%	2 555	2%	19 700	8%	24 140	5%
Semi-detached/row/duplex	2 690	10%	7 205	10%	9 895	10%	31 865	13%	49 555	10%
Apartments	25 375	90%	65 435	87%	90 810	88%	199 390	79%	415 840	85%

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
<b>Dominant Demographics</b>										
<b>Official Home Language</b>	French	62%	French	67%	French	66%	French	61%	French	85%
<b>Non-official Home Language</b>	Chinese	31%	Chinese	28%	Chinese	29%	Chinese	11%	Italian	14%
<b>Immigrant Place of Birth</b>	China	12%	France	12%	China	12%	Italy	6%	Italy	12%
<b>Ethnic Origin</b>	Canadian	30%	Canadian	32%	Canadian	31%	Canadian	26%	Canadian	36%
<b>Religion</b>	Roman Catholic	53%	Roman Catholic	60%	Roman Catholic	58%	Roman Catholic	50%	Roman Catholic	66%
<b>Educational Attainment</b>	University	39%	University	44%	University	43%	University	35%	University	30%
<b>Labour by Industry</b>	Professional, scientific and technical services	14%	Professional, scientific and technical services	14%	Professional, scientific and technical services	14%	Manufacturing	17%	Manufacturing	16%
<b>Labour by Occupation</b>	Sales & service occupations	25%	Sales & service occupations	21%	Sales & service occupations	22%	Sales & service occupations	24%	Sales & service occupations	25%
<b>Occupied private dwellings by structure type</b>	28 205	% base	74 945	% base	103 150	% base	250 990	% base	489 565	% base
<b>Single-detached house</b>	140	0%	2 415	3%	2 555	2%	19 700	8%	24 140	5%
<b>Semi-detached house</b>	270	1%	2 090	3%	2 360	2%	13 655	5%	16 275	3%
<b>Row house</b>	1 580	6%	3 855	5%	5 435	5%	7 875	3%	15 585	3%
<b>Apartment, detached duplex</b>	260	1%	690	1%	950	1%	8 800	4%	12 895	3%
<b>Apartment less than 5 storeys</b>	15 730	56%	41 145	55%	56 875	55%	161 115	64%	353 560	72%
<b>Apartment 5 or more storeys</b>	9 645	34%	24 290	32%	33 935	33%	38 275	15%	62 280	13%
<b>Other single-attached house</b>	580	2%	570	1%	1 150	1%	1 535	1%	4 800	1%
<b>Movable dwelling</b>	0	0%	10	0%	10	0%	40	0%	35	0%
<b>Dominant dwelling type</b>	Apartment <5	56%	Apartment <5	55%	Apartment <5	55%	Apartment <5	64%	Apartment <5	72%
<b>Average value of dwellings</b>	\$160 706		\$266 789		\$241 855		\$196 400		\$153 736	
<b>Occupied private dwellings by maintenance required</b>	28 205	% base	74 945	% base	103 150	% base	250 990	% base	489 565	% base
<b>Regular maintenance only</b>	18 175	64%	48 655	65%	66 830	65%	154 530	62%	308 670	63%
<b>Minor repairs</b>	7 135	25%	18 870	25%	26 005	25%	72 250	29%	135 715	28%
<b>Major repairs</b>	2 590	9%	6 695	9%	9 285	9%	23 970	10%	45 185	9%
<b>Occupied private dwellings by period of construction</b>	28 205	% base	74 945	% base	103 150	% base	250 990	% base	489 565	% base
<b>Before 1946</b>	8 570	30%	27 635	37%	36 205	35%	58 115	23%	125 145	26%
<b>1946 - 1960</b>	3 440	12%	13 815	18%	17 255	17%	78 625	31%	146 290	30%
<b>1961 - 1970</b>	5 040	18%	13 225	18%	18 265	18%	54 020	22%	91 780	19%
<b>1971 - 1980</b>	3 880	14%	7 960	11%	11 840	11%	29 200	12%	48 680	10%

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
1981 - 1990	5 215	18%	8 200	11%	13 415	13%	20 210	8%	56 045	11%
1991 - 1995	880	3%	1 780	2%	2 660	3%	5 035	2%	12 100	2%
1996 - 2001	760	3%	1 760	2%	2 520	2%	5 570	2%	9 530	2%
Dominant period of construction	Before 1946	31%	Before 1946	37%	Before 1946	35%	1946-1960	31%	1946-1960	30%
Private households by size of household	28 225	% base	75 060	% base	103 285	% base	250 935	% base	489 565	% base
1 person	13 980	50%	36 160	48%	50 140	49%	94 060	37%	206 185	42%
2 persons	8 240	29%	23 125	31%	31 365	30%	76 400	30%	150 130	31%
3 persons	3 020	11%	8 085	11%	11 105	11%	35 875	14%	64 605	13%
4 - 5 persons	2 485	9%	6 900	9%	9 385	9%	38 760	15%	60 295	12%
6 or more persons	475	2%	775	1%	1 250	1%	5 775	2%	8 350	2%
Dominant household size	1 person	50%	1 person	48%	1 person	49%	1 person	37%	1 person	42%
Persons in households	53 380		141 095		194 475		559 620		1 012 850	
Persons per household	1,9		1,9		1,9		2,2		2,1	
Private households by household type	27 920	% base	74 260	% base	102 180	% base	250 710	% base	489 565	% base
One-family households	11 455	41%	32 750	44%	44 205	43%	139 400	56%	245 345	50%
Multiple-family households	145	1%	370	0%	515	1%	2 680	1%	4 270	1%
Non-family households	16 265	58%	41 110	55%	57 375	56%	108 335	43%	239 950	49%
Rented Dwellings	22 110		54 995		77 105		168 260		350 010	
Tenant households in non-farm, non-reserve private dwellings	21 570		53 950		75 520		166 490		346 855	
Average gross monthly rent	\$564		\$649		\$625		\$578		\$547	
Households spending 30% or more of household income on gross rent	8 940		21 910		30 850		63 355		130 030	
Households spending 30% to 99% of household income on gross rent	6 290		16 610		22 900		51 180		102 840	
Owned Dwellings	5 825		19 290		25 115		82 405		139 555	
Owner households in non-farm, non-reserve private dwellings	5 815		18 925		24 740		82 090		139 470	
Average major monthly payments	\$937		\$1 066		\$1 035		\$925		\$872	

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
Households spending 30% or more of household income on owned shelter	1 430		3 640		5 070		17 545		30 735	
Households spending 30% to 99% of household income on owned shelter	1 160		3 205		4 365		15 085		25 625	
2001 Census										
Mobility										
Total Population by 1 year mobility status	52 765	% base	140 080	% base	192 845	% base	554 980	% base	1 008 140	% base
Non-movers (same address one year ago)	40 585	77%	109 605	78%	150 190	78%	463 895	84%	824 760	82%
Movers	12 145	23%	30 475	22%	42 620	22%	91 110	16%	183 375	18%
Non-migrants	7 335	14%	17 440	12%	24 775	13%	53 965	10%	121 185	12%
Migrants	4 805	9%	13 005	9%	17 810	9%	37 190	7%	62 185	6%
Internal migrants	2 750	5%	8 715	6%	11 465	6%	23 205	4%	40 370	4%
Intraprovincial migrants	2 075	4%	6 935	5%	9 010	5%	20 155	4%	35 020	3%
Interprovincial migrants	655	1%	1 705	1%	2 360	1%	3 050	1%	5 350	1%
External migrants	2 080	4%	4 250	3%	6 330	3%	13 905	3%	21 820	2%
Total Population by 5 year mobility status	50 540	% base	135 340	% base	185 880	% base	529 615	% base	966 905	% base
Non-movers (same address five years ago)	19 810	39%	58 955	44%	78 765	42%	271 150	51%	468 985	49%
Movers	30 760	61%	76 420	56%	107 180	58%	258 445	49%	497 920	51%
Non-migrants	16 475	33%	39 520	29%	55 995	30%	142 230	27%	305 510	32%
Migrants	14 260	28%	36 890	27%	51 150	28%	116 110	22%	192 410	20%
Internal migrants	8 090	16%	24 090	18%	32 180	17%	69 130	13%	122 285	13%
Intraprovincial migrants	6 390	13%	19 370	14%	25 760	14%	60 995	12%	107 825	11%
Interprovincial migrants	1 720	3%	4 805	4%	6 525	4%	8 170	2%	14 465	1%
External migrants	6 175	12%	12 725	9%	18 900	10%	47 000	9%	70 125	7%
Private households by Income	27 885	% base	73 495	% base	101 380	% base	250 135	% base	489 565	% base
Dominant Income Range	\$10K - \$20K	20%	\$10K - \$20K	18%	\$10K - \$20K	18%	\$10K - \$20K	17%	\$10K - \$20K	19%
Average income	\$40 649		\$59 996		\$54 674		\$49 854		\$42 048	
Median income	\$26 749		\$34 732		\$32 338		\$35 898		\$32 160	
One person households by Income	13 906	% base	35 146	% base	49 052	% base	93 651	% base	206 065	% base
Dominant Income Range	Under \$10K	29%	\$10K - \$20K	26%	\$10K - \$20K	26%	\$10K - \$20K	29%	\$10K - \$20K	30%
Average income	\$28 482		\$34 362		\$32 695		\$28 042		\$25 958	
Median income	\$18 479		\$22 191		\$20 799		\$20 536		\$19 348	
Two or more person households by Income	13 979	% base	38 349	% base	52 328	% base	156 484	% base	283 500	% base

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
	\$10K - \$20K	20%	\$10K - \$20K	18%	\$10K - \$20K	18%	\$10K - \$20K	17%	\$10K - \$20K	19%
Dominant Income Range	\$50 397		\$83 461		\$74 628		\$63 201		\$53 743	
Average income	\$36 668		\$49 009		\$45 597		\$47 599		\$44 013	
Median income										
Data calculation:	Imputed		Imputed		Imputed		Imputed		Actual	
		%		%		%		%		%
2001 Households by Income	27 885	% base	73 495	% base	101 380	% base	250 135	% base	489 565	% base
Less than \$25,000	13 421	48%	28 270	38%	41 691	41%	88 598	35%	194 885	40%
\$25,000 - \$49,999	7 172	26%	19 564	27%	26 736	26%	74 463	30%	149 510	31%
\$50,000 - \$74,999	3 607	13%	10 475	14%	14 082	14%	40 455	16%	76 885	16%
\$75,000 - \$99,999	1 639	6%	5 133	7%	6 772	7%	20 399	8%	35 825	7%
\$100,000 - \$149,999	1 302	5%	4 794	7%	6 096	6%	16 237	6%	23 300	5%
\$150,000 and over	744	3%	5 259	7%	6 003	6%	9 983	4%	9 165	2%
Dominant Income Range	<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K	
Median Income	\$26 749		\$34 732		\$32 338		\$35 898		\$32 160	
Average Income	\$40 649		\$59 996		\$54 674		\$49 854		\$42 048	
Householders 15-24 years by Income	3 179	% base	6 890	% base	10 069	% base	13 412	% base	37 010	% base
Less than \$25,000	2 328	73%	4 980	72%	7 308	73%	8 728	65%	23 395	63%
\$25,000 - \$49,999	617	19%	1 498	22%	2 115	21%	3 521	26%	9 825	27%
\$50,000 - \$74,999	152	5%	302	4%	454	5%	869	6%	2 865	8%
\$75,000 - \$99,999	57	2%	58	1%	115	1%	204	2%	700	2%
\$100,000 - \$149,999	17	1%	37	1%	54	1%	56	0%	185	0%
\$150,000 and over	8	0%	5	0%	13	0%	14	0%	40	0%
Dominant Income Range	<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K	
Median Income	\$17 069		\$17 269		\$17 205		\$19 180		\$19 775	
Average Income	\$22 035		\$21 444		\$21 631		\$24 038		\$25 137	
Householders 25-44 years by Income	12 206	% base	28 677	% base	40 883	% base	98 743	% base	201 890	% base
Less than \$25,000	5 187	42%	9 599	33%	14 786	36%	32 141	33%	68 900	34%
\$25,000 - \$49,999	3 544	29%	8 778	31%	12 322	30%	32 368	33%	67 175	33%
\$50,000 - \$74,999	1 820	15%	5 151	18%	6 971	17%	17 626	18%	36 160	18%
\$75,000 - \$99,999	814	7%	2 124	7%	2 938	7%	8 460	9%	16 730	8%
\$100,000 - \$149,999	654	5%	1 899	7%	2 553	6%	5 733	6%	9 640	5%
\$150,000 and over	187	2%	1 126	4%	1 313	3%	2 415	2%	3 285	2%
Dominant Income Range	<\$25K		<\$25K		<\$25K		\$25K-\$50K		<\$25K	
Median Income	\$31 462		\$38 498		\$36 474		\$38 308		\$36 926	
Average Income	\$40 350		\$47 537		\$45 391		\$45 941		\$43 598	

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
<b>Householders 45-64 years by Income</b>	<b>8 075</b>	<b>% base</b>	<b>23 093</b>	<b>% base</b>	<b>31 168</b>	<b>% base</b>	<b>80 673</b>	<b>% base</b>	<b>153 110</b>	<b>% base</b>
Less than \$25,000	3 407	42%	7 240	31%	10 647	34%	23 507	29%	51 320	34%
\$25,000 - \$49,999	2 097	26%	5 744	25%	7 841	25%	22 180	27%	43 970	29%
\$50,000 - \$74,999	1 282	16%	3 573	15%	4 855	16%	14 869	18%	27 830	18%
\$75,000 - \$99,999	567	7%	2 145	9%	2 712	9%	8 349	10%	14 430	9%
\$100,000 - \$149,999	450	6%	2 261	10%	2 711	9%	8 018	10%	10 970	7%
\$150,000 and over	272	3%	2 130	9%	2 402	8%	3 750	5%	4 590	3%
<b>Dominant Income Range</b>	<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K	
<b>Median Income</b>	\$32 517		\$43 743		\$40 741		\$43 969		\$39 348	
<b>Average Income</b>	\$43 098		\$57 118		\$53 486		\$53 924		\$48 019	
<b>Householders 65-74 years by Income</b>	<b>2 412</b>	<b>% base</b>	<b>8 002</b>	<b>% base</b>	<b>10 414</b>	<b>% base</b>	<b>29 433</b>	<b>% base</b>	<b>53 835</b>	<b>% base</b>
Less than \$25,000	1 366	57%	3 574	45%	4 940	47%	11 918	40%	26 060	48%
\$25,000 - \$49,999	583	24%	2 158	27%	2 741	26%	9 486	32%	16 590	31%
\$50,000 - \$74,999	247	10%	940	12%	1 187	11%	4 026	14%	6 180	11%
\$75,000 - \$99,999	85	4%	465	6%	550	5%	1 781	6%	2 535	5%
\$100,000 - \$149,999	72	3%	423	5%	495	5%	1 449	5%	1 660	3%
\$150,000 and over	39	2%	442	6%	481	5%	773	3%	810	2%
<b>Dominant Income Range</b>	Less than \$25,000		Less than \$25,000		Less than \$25,000		Less than \$25,000		Less than \$25,000	
<b>Average Income</b>	\$21 889		\$29 947		\$27 344		\$32 375		\$26 292	
<b>Median Income</b>	\$31 784		\$43 016		\$40 414		\$41 084		\$35 013	
<b>Householders 75 years and over by Income</b>	<b>2 013</b>	<b>% base</b>	<b>6 833</b>	<b>% base</b>	<b>8 846</b>	<b>% base</b>	<b>27 874</b>	<b>% base</b>	<b>43 725</b>	<b>% base</b>
Less than \$25,000	1 355	67%	3 561	52%	4 916	56%	13 981	50%	25 205	58%
\$25,000 - \$49,999	393	20%	1 821	27%	2 214	25%	8 367	30%	11 950	27%
\$50,000 - \$74,999	128	6%	559	8%	687	8%	3 032	11%	3 845	9%
\$75,000 - \$99,999	43	2%	232	3%	275	3%	1 349	5%	1 435	3%
\$100,000 - \$149,999	48	2%	372	5%	420	5%	739	3%	850	2%
\$150,000 and over	46	2%	288	4%	334	4%	396	1%	440	1%
<b>Dominant Income Range</b>	<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K		<\$25K	
<b>Median Income</b>	\$18 570		\$23 986		\$22 493		\$24 912		\$21 685	
<b>Average Income</b>	\$27 987		\$37 720		\$35 505		\$34 004		\$29 761	
<b>Data calculation:</b>	Imputed		Imputed		Imputed		Imputed		Actual	

2001 Census	NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		NORDELEC 2 ET 4KM		TERTIAIRE SANS CERCLES		Montréal (V), PQ	
	0.00 - 2.00 km		2.00 - 4.00 km		0.00 - 4.00 km					
Survey of Family and households expenditures 2004	Expenditure		Expenditure		Expenditure		Expenditure		Expenditure	
	per Household		per Household		per Household		per Household		per Household	
Shelter	\$9 608	% base	\$12 665	% base	\$13 987	% base	\$9 058	% base	\$9 560	% base
Principal accommodation	\$8 992	94%	\$11 757	93%	\$12 822	92%	\$8 501	94%	\$9 024	94%
Rented living quarters	\$6 394	% base	\$6 955	% base	\$9 512	% base	\$6 136	% base	\$5 639	% base
Rent (amount paid)	\$6 249	98%	\$6 808	98%	\$9 345	98%	\$5 994	98%	\$5 494	97%
Maintenance, repairs and alterations	\$55	1%	\$48	1%	\$55	1%	\$56	1%	\$47	1%
Tenants' insurance premiums	\$90	1%	\$99	1%	\$112	1%	\$87	1%	\$98	2%
Owned living quarters	\$1 643	% base	\$3 436	% base	\$2 300	% base	\$1 453	% base	\$2 201	% base
Condominium charges	\$85	5%	\$257	7%	\$180	8%	\$76	5%	\$81	4%
Property taxes	\$442	27%	\$998	29%	\$551	24%	\$393	27%	\$721	33%
Homeowners' insurance premiums	\$125	8%	\$246	7%	\$153	7%	\$111	8%	\$158	7%
Mortgage interest	\$662	40%	\$1 235	36%	\$988	43%	\$580	40%	\$841	38%
Home equity line of credit interest	\$32	2%	\$65	2%	\$27	1%	\$30	2%	\$47	2%
Other expenditures	\$112	7%	\$240	7%	\$200	9%	\$97	7%	\$109	5%