

645 basses, proche des gens qui vivent en périphérie, là, que ce soit le long de... je ne sais plus, le long de Pierre-Corneille ou Radisson, là. Quelque part, il y a un moyen de moduler les hauteurs de façon plus sensible avec le voisinage, plus respectueuse des paysages.

**LE PRÉSIDENT :**

650 O.K. Est-ce que vous avez d'autres questions?

Merci beaucoup.

**M. DANIEL CHARTIER :**

655 Merci.

**LE PRÉSIDENT :**

660 Dans un instant, on va passer à la prochaine présentation. Merci.

Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour exposer votre opinion. Ensuite, les commissaires disposeront également de 10 minutes pour discuter avec vous. Nous vous aviserons lorsqu'il restera 2 minutes à votre présentation. À vous la parole.

665

**M. JEAN-FRANÇOIS GRENIER, groupe Altus :**

670 Merci. Je me présente. Jean-François Grenier, directeur principal au groupe Altus. Mon expertise, c'est dans le commerce de détail, avec des promoteurs, une cinquantaine de détaillants, des villes, des SDC, puis ça fait à peu près 45 ans que je fais ça, j'ai une certaine expertise.

Mon mémoire vise à démontrer que la densification des propriétés commerciales, particulièrement les centres d'achat régionaux comme Place Versailles ou suprarégionaux comme, par exemple, Galeries d'Anjou, cette densification-là avec d'autres usages, entre autres résidentiels,

675 c'est une tendance, c'est un *trend*. Puis je vais faire un petit peu la genèse de tout ça, parce que ça me semble important. J'ai entendu, je regardais un petit peu, sur le Web, ce qui a été posé comme question à la fin du mois d'août concernant la Place Versailles. Et puis je l'entends souvent, là, le « pas dans ma cour ». Tout le monde est pour la densification, mais pas dans leur cour. Dans la cour des autres, mais pas dans la leur, ça, je l'entends très souvent.

680 Je veux juste vous dire qu'essentiellement, il y a un processus de densification et de mixité des usages sur les centres commerciaux, comparativement à ce que c'était au tout départ. Place Versailles, ça date du début des années 60, puis Anjou, puis tout ça, ça date quand même des années 60, où c'était vraiment monofonctionnel avec de grands espaces de stationnement.

685 La donne a changé, et la donne a changé, essentiellement, pour deux raisons principales. Il y en a plusieurs, là, c'est vraiment... c'est multifactoriel, mais je vais en mentionner deux.

690 Un, la montée en puissance des ventes en ligne. Alors vous le savez, puis on l'a vu pendant la COVID, hein, il s'est vendu quand même pas mal de choses en ligne. Et il y a des typologies commerciales qui ont été plus affectées que d'autres. Avant la COVID et après la COVID, et ça date depuis déjà une quinzaine d'années, entre autres, parmi les biens mode.

695 Et les biens mode, dans les centres d'achat régionaux et suprarégionaux, magasins de vêtements pour femmes, pour hommes, chaussures, pour enfants, ça représente à peu près 70 %, des fois, même, ça va jusqu'à 80 % des espaces, historiquement, dédiés à ce type de commerce là.

700 Aujourd'hui, il y a entre 25 et 35 % des ventes qui sont faites sur le Web, des fois par les magasins mêmes, qui, des fois, décident... Les chaînes décident par elles-mêmes de dire « je vais fermer un certain nombre de magasins, puisque je suis capable de desservir ma clientèle avec le Web ». Mais, parfois, également chez Amazon, ou ailleurs, hein, on a des exemples.

705 Puis il y a d'autres exemples où on n'est pas du tout sur le Web. Il y en a un très bel exemple ici, à Place Versailles : Winners, qui ne vend rien sur le Web, et qui n'occupe pas loin de 14 % de

part de marché dans les vêtements au Canada, avec juste des magasins, sans Web. Donc ça, ça réduit l'achalandage.

710 Je peux vous dire qu'historiquement dans les centres d'achat régionaux et suprarégionaux, le standard, c'est à peu près cinq places de stationnement par 1 000 pieds carrés de superficie locative. Aujourd'hui, on a moins besoin de ça. On a besoin souvent de trois, trois et demi. Il y a donc des espaces de stationnement qui sont de trop.

715 Le deuxième élément, c'est la disparition de certaines locomotives, dont les magasins à rayons. Ici, je me souviens très bien, moi, je suis un petit gars qui a été élevé dans l'Est de Montréal, là, je venais voir des films ici, il y avait un cinéma à Place Versailles quand c'était plus un *strip* qu'un *mail*.

720 Donc, c'est important de dire que des locomotives, comme par exemple des magasins à rayons, La Baie, qui a déjà été ici, puis qui a fait un choix, à un moment donné, parce qu'il était également aux Galeries d'Anjou, de dire « O.K., j'en ferme un, puis, vous savez, ça va disparaître ». Eaton a fermé, Sears a fermé, il reste ce qu'on appelle les *department stores*.

725 Les traditionnels *department stores* sont vraiment en perte de vitesse, même aux États-Unis, c'est le même phénomène. Et ça, c'était historiquement des générateurs de trafic. Ils ne sont plus là. Ici, à Place Versailles, ils ont été chanceux et ils ont réussi à remplacer le magasin La Baie pendant un bout de temps avec Winners, puis avec Globo, puis avec d'autres joueurs.

730 Mais tout ça, ça a affecté l'achalandage des centres. Le Web, ça a affecté également la productivité, ce qui fait que les valeurs pour les propriétaires ont baissé. Mais là, je vais vous mettre un petit chiffre parce que je trouve que souvent, ça manque de chiffres.

735 La Place Versailles en 1900... Au rôle d'évaluation 2017-2019, était à 163 millions de valeur. Au dernier rôle, il était à 107. Donc, c'est une perte de valeur importante. 34 %. Tous les centres commerciaux régionaux, les gros communautaires, les supports régionaux de la région de Montréal, ce sont les seuls actifs immobiliers qui ont perdu de la valeur.

740 De la valeur non seulement pour le propriétaire, puisque... je vous l'ai dit, 34 %, mais de la valeur également en termes de revenus fonciers. Parce qu'entre 2017 et aujourd'hui, ce que Place Versailles versait à la Ville de Montréal, on est passé de six millions à quatre. C'est deux millions. Ça prend pas mal de condos et pas mal de maisons familiales pour combler ça, là sur une base annuelle. Alors ça, c'est important.

745 Ça a été quoi la réponse, finalement, des promoteurs et des promoteurs immobiliers? Bien, deux stratégies. Deux stratégies qui seront souvent amenées de façon concomitante. La première, c'est de changer la typologie, de rajouter ou de changer des types de commerces qui sont moins affectés par le Web en rajoutant des restaurations, de l'alimentation, qui était sortis, souvent de plusieurs centres. Du loisir, ce type de typologie commerciale là qui attire les gens dans le centre commercial.

750 Puis la deuxième façon, c'est vraiment en utilisant des espaces de stationnement ou des espaces du mail qui ne sont plus utilisés en densifiant. En densifiant avec d'autres usages. Moi, j'ai vu... avant la COVID, là, il y avait tout un desserrement des bureaux.

755 Aujourd'hui, les bureaux, c'est moins en demande, mais il y a eu des projets où il y avait une mixité des usages. Je ne dis pas qu'il n'y en aura pas, puis il y en a ici, là, il y a déjà des bureaux à Place Versailles, puis il y a un projet dans le plan de rajouter des bureaux. Mais ça, c'est important.

760 Cette densification-là, dans le rapport, là... Malheureusement, je n'ai pas de présentation PowerPoint, mais juste à Montréal, moi, à ma connaissance, il y a au moins 40 centres commerciaux qui ont des projets de densification résidentielle. I

765 Il y en a qui ont eu lieu. Je pense à Wilderton, par exemple, qui était un petit centre d'achat communautaire. Je pense au centre d'achat Lucerne, qui était un *strip*. Il y a de gros projets qui sont en marche. Ici, il y en a un à Place Versailles, il y en a un à Anjou avec la future station Anjou. Le groupe Mach, Carrefour Langelier, un autre projet de densification résidentielle. Et ça, c'est une tendance qui est là.

770 Il ne faut pas oublier... puis je vais mettre encore ici des chiffres, on a fait... Puis là, vous savez, on est dans un manque important de logements, hein, dans la région métropolitaine de Montréal. On a fait une étude, nous autres, pour la Chambre de commerce de Montréal, et on estime qu'il manque à peu près 23 000 logements. La SCHL, ils sont plus haut que ça, ils sont à 40 000. Il y en a d'autres qui sont à 20 000, là, ça dépend de quelle hypothèse on prend.

775 Mais 23 000 logements par année pour les 20 prochaines années. C'est 460 000 logements que ça va prendre dans la région montréalaise. Puis on ne veut plus d'étalement urbain. On veut que les gens utilisent le transport en commun, on veut... Et donc les centres commerciaux deviennent des endroits qui sont stratégiques.

780 Juste sur l'île de Montréal, qui représente à peu près...

**LE PRÉSIDENT :**

Pardon, il vous reste 2 minutes.

785 **M. JEAN-FRANÇOIS GRENIER :**

790 ... oui, 40 % de... j'achève. 40 % de la population, ça prendrait 180 000 logements sur l'île de Montréal. Dans l'Est, là, ici, on a un emplacement qui est stratégique pour ça. Alors, juste pour vous dire qu'il y a des coûts aussi à ça. Ce n'est pas facile. C'est pour ça que ça prend de la densité. Parce qu'il y a des coûts importants.

795 Les infrastructures sont souvent payées par le promoteur immobilier. Quand on démolit des centres ou des parties de centres commerciaux, il faut relocaliser certains locataires – c'est toujours aux frais du propriétaire du centre d'achat –, et des coûts importants.

Donc, c'est important d'avoir une certaine densité. Et on reviendra peut-être... je termine avec ça, monsieur le président, à l'idée originale du centre commercial, parce que le père du centre d'achat, il s'appelle Victor Gruen, c'est un architecte autrichien. Et son idée, au départ, c'était ça.

800 C'était de faire un centre commercial, mais avec un ensemble d'usages, dont du bureau, dont les cliniques, dont du résidentiel, et c'était ça. C'était de recréer, en périphérie, le centre, le centre-ville, mais en périphérie, où les gens pouvaient vivre en communauté.

Je termine là-dessus parce que je pense que j'ai terminé mon 10 minutes.

805 **LE PRÉSIDENT :**

Merci beaucoup. Nous, on a aussi des questions à vous poser. Mais avant de demander à mes collègues, j'en aurais une à vous poser.

810 Avez-vous une opinion générale à émettre sur le projet Place Versailles? Vous avez parlé de commerces en général, d'habitations, mais le projet qu'on étudie actuellement, étant le redéveloppement du centre Place Versailles?

815 **M. JEAN-FRANÇOIS GRENIER :**

Oui, c'est un, c'est un... En fait, j'ai une image très positive de la chose. C'est un centre qui s'en allait vraiment en déclin. Je pense que la densification et les rez-de-chaussée qui seront pour des commerces, entre autres, puis des restaurants de proximité, mais aussi quelques grands commerces, il y a des... il ne faut pas oublier, on a des joueurs, ici, qui ont des baux à long terme, là, qui finissent dans 20 ans, donc il faut les garder ou sinon ça va coûter cher de les sortir.

820 Mais je pense que l'idée du *Work, Live and Play*, c'est-à-dire des gens qui vont pouvoir rester ici, magasiner à pied, prendre le métro pour aller travailler, je pense qu'on est rendus là dans la société aujourd'hui, et c'est un emplacement extraordinaire pour ça.

825 **LE PRÉSIDENT :**

O.K., merci. Lorène?

830 **Mme LORÈNE CRISTINI :**

Oui, vous parlez de la pénurie de logements. Peut-être, est-ce que vous avez, dans vos études, un peu plus défini, au niveau logement abordable, logement social, logement familial, ce que vous voyez, vous, qui se fait?

835

**M. JEAN-FRANÇOIS GRENIER :**

840

Bien, là, c'est sûr qu'il y a une pénurie. En général, là, je ne parle pas de la Place Versailles, là. C'est sûr que la problématique, aujourd'hui, est au niveau des logements abordables. Ça, c'est clair et certain. D'ailleurs, on le voit, là, les mises en chantier ne sont plus là pour les condos, parce que les premiers acheteurs, ils ne sont plus capables, à cause de la hausse des taux d'intérêt et de la hausse des coûts de construction.

845

Puis c'est un peu la même chose dans le locatif. Aujourd'hui dans le locatif, du neuf, en tout cas, au centre-ville, ça se loue à peu près 2,75 à 3 \$ le pied carré. Donc 800 pieds carrés, là, ce qui n'est pas très, très grand, ça représente 2 400 \$.

850

Là, je sais qu'on met ça souvent sur les promoteurs, puis les promoteurs, ils sont comme... La réalité, c'est que les promoteurs, au bout de la ligne, ils font 10, 12 % de profit, là. Ils ne peuvent pas être en deçà de ça. Donc il n'y en a plus beaucoup, de projets, à Montréal. Ça, c'est une problématique. Il faut que les coûts baissent, il faut que les taux d'intérêt baissent aussi. Je pense que ça va prendre...

855

Moi, personnellement, je pense que ça va prendre des interventions du gouvernement, de différents paliers, pour être capable de combler une partie. Parce que le problème est là. Le problème est là pour des personnes qui ont des revenus moindres. Puis je pense qu'il faut aider ces gens-là aussi. Est-ce que c'est toute la faute du... ou tout le rôle des promoteurs immobiliers? Je ne sais pas. En partie. Je pense qu'ils font leur partie, mais ce n'est pas juste leur fonction.

860            Puis, le dernier élément que je voudrais mentionner, pourquoi c'est intéressant, aussi...  
Parce que j'ai écrit un article dans la revue Immobilier commercial où j'ai fait la petite analyse de ce  
que ça coûte en remplacement d'infrastructures. Hein, il ne faut pas oublier, on est dans une zone  
qui commence à dater, qui a 70 ans, puis qui s'en va, dans certains coins, sur le 80 ans. Ce  
remplacement-là, plus on est dense, plus le coût par porte n'est pas important.

865            Ce n'est pas compliqué, là, je l'ai calculé. À Ville d'Anjou, là, c'est 8 000 \$ du mètre linéaire.  
Il faudrait que chaque dollar qui est payé en taxes foncières à l'arrondissement d'Anjou... pas que  
chaque dollar, mais il faudrait qu'à peu près 60 %, pendant 80 ans, soit mis de côté, 60 % des  
revenus, pour changer les des infrastructures. Ce qui n'arrivera pas.

870            Quand on arrive dans un marché comme Griffintown, où là, il y a de la densité, tout ça se  
paye avec 3 %. Donc, la densité, on n'y a pas pensé, là, parce qu'on était aux maisons unifamiliales,  
tout ça, mais la densité, c'est important, un moment donné pour les coûts de remplacement. Les  
coûts de mise en place, mais les coûts de remplacement aussi, éventuellement.

875            Bonne soirée.

**LE PRÉSIDENT :**

880            Monsieur Lefebvre. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour exposer votre  
opinion. Ensuite, les commissaires disposeront également de 10 minutes pour discuter avec vous.  
Nous vous aviserons lorsqu'il restera 2 minutes à votre présentation. Nous vous écoutons.

**M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE, Imagine Lachine-Est :**

885            O.K. Je n'ai pas amené d'autre PowerPoint, mais je vais faire le tour de quelques éléments  
essentiels du document que je vous ai envoyé. Puis, bon, on verra les questions que ça peut vous  
amener.