

La riposte agile !

Les récents mois ont laissé une marque sur les revenus municipaux; les revenus associés aux permis, aux amendes, aux cotisations et frais de toutes natures se sont taris au bénéfice de la santé de la population. Ces revenus sont disparus. Pour la Ville, identifier une stratégie de génération de nouveaux revenus devient essentiel.

Habituellement, la Ville tire ses revenus de la gestion d'actifs souvent mis en valeur par d'autres acteurs économiques. Toutefois, le contexte actuel rend nécessaire une implication municipale dans la valorisation de nouveaux revenus fiscaux.

Mais ces revenus ne sont pas créés instantanément, ni sous le simple désir de les voir apparaître. Il n'y a pas de dieux de la ville que les édiles peuvent invoquer pour initier des projets immobiliers. Il faut plutôt s'assurer de créer un climat favorable à l'éclosion de ces revenus futurs souhaités.

Il existe pourtant une formule qui peut servir de clef vers l'ouverture de nouveaux marchés. C'est la vision commerciale.

La vision commerciale

La vision, c'est un énoncé qui résume une stratégie institutionnelle de planification et de prise de décision. Lorsqu'elle est appliqué à la fonction commerciale, elle devient un outil de développement économique. Par exemple, une vision commerciale qui insiste sur une optimisation immobilière du portefeuille commercial et qui s'adapte aux conditions économiques en place, favorise une pléiade de projets

qui vaut d'être étudiés.

De fait, la vision suscite non seulement un engagement municipal à prendre une part active à son propre développement immobilier commercial, mais aussi à démarrer ou inciter au démarrage de projets. Voici quelques exemples de projets potentiels.

Une analyse de rendement fiscal

Le territoire municipal est riche en opportunités immobilières potentielles. Pour les identifier, il est proposé de procéder à une analyse de rendement fiscal des propriétés commerciales. Les actifs seront répartis en zones d'affaires et les propriétés feront l'objet de classes d'actifs (terrain commercial, immeuble séparé, centres commerciaux, autres)

L'analyse de rendement fiscal n'est pas qu'un caprice de chercheur. Elle sert notamment à mettre en contexte les projets urbains anticipés et leur environnement. Par exemple, la venue d'un théâtre près du centre-ville va nécessiter une révision des propriétés adjacentes quant à leur rôle dans la nouvelle configuration immobilière et les usages souhaitables.

L'analyse permet aussi d'observer, en un coup d'œil, la contribution fiscale des quartiers d'affaires. De plus, si l'on applique le critères d'optimisation immobilière, tels le COS et le nombre d'étages, le portrait immobilier devient plus vivant.

Idéalement, la Ville aura réalisé au préalable une étude de son rendement fiscal permettant de déterminer le type de rendement attendu pour une gamme variée de projets immobiliers, tant résidentiels que d'affaires et même industriels. Forte de cette donnée, elle peut désormais mieux

planifier les types de développement qu'elle souhaite sur son territoire pour qu'ils répondent à ses attentes financières. C'est une première version de l'engagement municipal envers son propre développement.

Rome est bâtie sur Rome

N'est-il pas toujours intrigant d'observer les résultats de recherches archéologiques où il existe une ville sous la ville dans les capitales européennes ? Non, il ne s'agit pas d'une ville construite en sous-sol, mais bien une ville qui a fait l'objet d'une requalification immobilière au cours du temps. En effet, les actifs vieillissent et, selon le contexte temporel du moment, d'autres besoins émergent et s'implantent par-dessus l'ancien patrimoine immobilier.

Bien que notre territoire soit encore jeune, les nouveaux besoins immobiliers créent une pression sur l'usage de l'espace qui devient de plus en plus contraint, pour une gamme de raisons au Québec. Il devient ainsi utile de revoir la pertinence de la présence des immeubles actuels. Ici, ce n'est pas une vue financière qui prédomine, mais bien une vue utilitaire de l'espace urbain.

Par expérience, nous avons noté qu'en visitant le territoire avec des responsables municipaux, il existe une kyrielle de projets immobiliers possibles entrevus, souhaités ou imaginés par la Ville elle-même, sans pour autant que des investisseurs soient déjà partie prenante de ces projets. Ces « plans », appelons-les ainsi, reposent sur une vision du territoire, sur probablement un désir d'harmonisation des fonctions

urbaines (habitation, commerce et autres) et sur un enrichissement de la qualité de vie. Ces projets demeurent importants pour la communauté et exigent un traitement plus formel du parc immobilier urbain potentiel.

Les mutations urbaines

Inévitablement, un changement drastique dans la configuration immobilière associé à des usages nouveaux peut créer une nouvelle réalité. Par exemple, voici plusieurs cas de mutations urbaines, tous proposés dans un contexte de recherche d'une efficacité spatiale et de souhait manifeste de créer une distinction urbaine.

- a. Un écosystème juridique. Il s'agit de grouper dans un même immeuble ou un groupe d'immeubles adjacents les acteurs dominants du système juridique. L'écosystème peut être profond (comprendre aussi des organisations à but non lucratif de défense et d'aide aux victimes) ou très large (plusieurs spécialités de droit (famille, affaires, marques et autres).
- b. Un habitat santé. À cause des interrelations entre les différentes spécialités, un hôpital peut s'enorgueillir d'une cour en santé comprenant une gamme de spécialités, de laboratoires et de cliniques variées.
- c. Une thématique d'affaires. Elles sont nombreuses et commencent à s'organiser. Par exemple, dans le domaine financier, un centre institutionnel financier régional peut servir de pôle d'attraction à une variété de services financiers complémentaires.

En fait, tous les services (et les commerces aussi) cherchent à bénéficier de l'effet de groupe. Cela permet notamment un effet de levier en termes de renommée (d'image et d'identité) et en termes de référencement

entre professionnels. Il y a ainsi un effet multiplicateur associé implicitement dans le regroupement physique.

Les transformations immobilières

Par transformation, l'on entend les cas de requalification, de reconversion, et de valorisation immobilière. Le vocabulaire évolue rapidement en ce domaine. Parmi les types d'actifs immobiliers les plus susceptibles de faire l'objet de transformations, mentionnons les centres commerciaux.

Déjà avancés en âge, les centres commerciaux ont en moyenne autour de 70 ans d'âge. Le redéveloppement de ces actifs repose sur la valeur des terrains occupés et sur leur mise en valeur via des projets mixtes. Les projets visent principalement l'ajout d'espaces résidentiels et de bureaux (parfois d'hôtels). Mais plusieurs autres classes d'actifs demeurent aussi d'intérêt.

Les friches industrielles ont toujours la cote auprès des développeurs immobiliers résidentiels. D'ailleurs, l'idéal dans la planification de ces projets consiste à intégrer une fonction commerciale et de services à même ces projets. Bien sûr, la taille du projet doit permettre cette mixité d'usages (plus de 2000 logements).

Cette orientation peut aussi justifier que la Ville conduise des études de marché dans le domaine résidentiel pour s'assurer

que les projets proposés soient en lien avec la réalité du marché.

Les transformations immobilières demeureront toujours d'actualité et elles peuvent notamment toucher les installations du parc immobilier municipal où un regroupement de services peut générer des économies.

Toutes ces activités permettent d'identifier des potentiels de revenus fonciers éventuels. L'activité économique actuelle peut être réduite pendant une période pouvant aller jusqu'à deux années à cause de la pandémie qui sévit. Cependant, la planification demeure un outil de premier rang pour atténuer les risques d'affaires.

ÉTABLIR UNE DISTINCTION COMMERCIALE

DEMARCOM

Cibler l'essentiel

Économie, emplois, investissement, revenus fonciers

demarcom.ca
1 855 672-8989

DEMARCOM

Cibler l'essentiel

Marie-Andrée Bastien:
Pierre Laflamme :

mabastien@demarcom.ca
plaflamme@demarcom.ca