

# État de situation du contexte immobilier et économique de Sherbrooke et perspectives

Sherbrooke

**Altus Solutions analytiques**  
LOGICIELS | DONNÉES | CONNECTIVITÉ



Contexte, objectifs et méthodologie	.....	p. 3
Estimation du potentiel - Bureaux	.....	p. 7
Estimation du potentiel - Résidentiel	.....	p. 15
Estimation du potentiel - Commercial	.....	p. 30
Sommaire	.....	p. 45



# Contexte, objectifs et méthodologie



## Contexte et objectifs

La Ville de Sherbrooke a constitué une réserve foncière en acquérant des propriétés qu'elle compte démolir pour faire place à un projet immobilier d'envergure. On compte notamment la démolition d'un stationnement étagé et la reconstruction d'un stationnement souterrain offrant plus d'espaces, la création d'un lien routier et piétonnier entre les rues des Grandes-Fourches Sud et du Dépôt, le réaménagement du domaine public et l'implantation d'une salle de diffusion liée aux arts de la scène. L'intervention publique doit servir de catalyseur pour stimuler des investissements privés et ainsi générer des retombées pour l'ensemble du secteur.

La Ville souhaite documenter davantage les retombées immobilières anticipées de ce projet. Concrètement, l'objectif est de quantifier les opportunités de redéveloppement sur les abords de la rue Wellington Sud entre les rues King Ouest et Aberdeen et obtenir une estimation des retombées que pourrait générer le projet de Well Inc. notamment sur les valeurs foncières du secteur.

Dans un premier temps, et avec la collaboration de Lemay, nous avons identifié les propriétés les plus susceptibles de faire l'objet d'un redéveloppement urbain à court ou moyen terme et les vocations à privilégier pour le redéveloppement de celles-ci. Nous avons donc estimé le rythme d'absorption résidentielle ainsi que des autres fonctions non-résidentielles, pour ensuite estimer les retombées potentielles en termes de population, de ménages, d'emplois ainsi que des dépenses de consommation additionnelles et de revenus fiscaux municipaux bruts anticipés à l'horizon 2031.

Nous avons effectué le calcul des valeurs foncières d'une part concernant les nouvelles propriétés et d'autre part de la captation de la plus-value foncière des bâtiments dans l'environnement immédiat du site, soit principalement sur la rue Wellington.

## Méthodologie

La réalisation du mandat repose sur les étapes suivantes. Certains sont élaborés dans ce présent rapport, alors que d'autres figurent plutôt dans le rapport de Lemay.

- Analyse de la documentation fournie par la ville concernant le parc immobilier de bureaux ainsi que les taux de vacances.
- Identification des sites stratégiques (les plus susceptibles de faire l'objet d'un redéveloppement à court ou moyen terme;
- Estimation du potentiel de développement urbain par fonction (Bureaux, résidentielle et commerciale);
- Participation avec Lemay à des rencontres afin de définir des hypothèses de développement urbain ;
- Détermination des valeurs foncières des nouveaux bâtiments projetés;
- **Estimation de l'impact de ces nouveaux projets sur les valeurs foncières des immeubles environnants (rue Wellington essentiellement);**
- Recommandations.

La zone d'étude dans laquelle s'inscrit l'analyse de ces différentes fonctions urbaine comprend les propriétés situées en bordure de la rue Wellington Sud entre les rues King Ouest et Aberdeen. Conjointement avec Lemay, le Groupe Altus a identifié des sites stratégiques sur ce tronçon de Wellington Sud. Ces sites possèdent des caractéristiques les rendant susceptibles de faire l'objet d'un redéveloppement à court ou moyen terme. La liste et la localisation de ces sites ainsi que les critères de leur identification sont décrits dans le rapport de Lemay.

Le rapport qui suit est divisé en quatre sections. Les trois premières couvrent chacune les principales typologies urbaines pouvant se greffer au projet, à savoir la fonction bureaux, la fonction résidentielle, la fonction commerciale. La dernière section de ce rapport regroupe la synthèse des résultats.



# Estimation du potentiel - Bureau



La présente section dresse l'état actuel et futur du marché de bureau dans la région de Sherbrooke. Les pages qui suivent couvrent les éléments suivants :

- **Inventaire des espaces à bureaux**
- **Superficies inoccupées**
- **Inoccupation des immeubles récents**
- **Loyers demandés pour les immeubles de classe A et B**
- **Évolution des superficies de bureaux au cours des trois dernières années**
- **Conclusions**

Le secteur Mont-Bellevue dans lequel s'insère le projet Wellington Sud compte 173 438 mètres carrés d'espaces à bureaux, soit 39% de l'inventaire total de Sherbrooke. De cette superficie, 18 440 m<sup>2</sup> sont vacants, ce qui porte le taux d'inoccupation à 10,6% pour le secteur. À titre comparatif, la moyenne de l'inventaire tous secteurs confondus est de 9,6% à Sherbrooke.

Ce taux d'inoccupation peut être qualifié « en équilibre ».

Inventaire des superficies de bureaux et taux de vacance  
Sherbrooke, 2017

Adresse	Superficie (m <sup>2</sup> )	Vacant (m <sup>2</sup> )	Taux vacance
Bromptonville	2 485	51	2,1%
Fleurimont	57 972	8 493	14,7%
Lennoxville	12 500	400	3,2%
Mont-Bellevue	173 438	18 440	10,6%
Rock-Forest/St-Élie/Deauville	20 118	1 923	9,6%
Jacques-Cartier	176 055	13 322	7,6%
<b>Total</b>	<b>442 568</b>	<b>42 629</b>	<b>9,6%</b>

Source : Commerce Sherbrooke, traitement réalisé par le Groupe Altus.

Les secteurs Mont-Bellevue et Jacques-Cartier sont ceux comptant le plus d'espaces à bureaux de grande taille (plus de 1 000 m<sup>2</sup>), avec respectivement 41,6% et 44,2% des superficies dans ce gabarit de local de l'ensemble de Sherbrooke.

Superficies totales des espaces à bureaux par classe de superficie de local et par secteur  
Sherbrooke, 2017

Classe de superficie	Bromptonville	Fleurimont	Jacques-Cartier	Lennoxville	Mont-Bellevue	Rock-Forest/St-Élie/Deauville	Total
<b>Superficies totales (m<sup>2</sup>)</b>							
<100m <sup>2</sup>	227	3 426	9 707	576	11 744	3 445	29 125
100-499m <sup>2</sup>	581	20 734	58 424	3 658	51 436	7 601	142 434
500-999m <sup>2</sup>	677	17 201	22 621	4 005	30 026	3 489	78 019
1000+m <sup>2</sup>	1 000	16 611	85 303	4 261	80 232	5 583	192 990
<b>Total</b>	<b>2 485</b>	<b>57 972</b>	<b>176 055</b>	<b>12 500</b>	<b>173 438</b>	<b>20 118</b>	<b>442 568</b>
<b>Répartition des superficies totales par classe</b>							
<100m <sup>2</sup>	0,8%	11,8%	33,3%	2,0%	40,3%	11,8%	<b>100,0%</b>
100-499m <sup>2</sup>	0,4%	14,6%	41,0%	2,6%	36,1%	5,3%	<b>100,0%</b>
500-999m <sup>2</sup>	0,9%	22,0%	29,0%	5,1%	38,5%	4,5%	<b>100,0%</b>
1000+m <sup>2</sup>	0,5%	8,6%	44,2%	2,2%	41,6%	2,9%	<b>100,0%</b>
<b>Total</b>	<b>0,6%</b>	<b>13,1%</b>	<b>39,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>39,2%</b>	<b>4,5%</b>	<b>100,0%</b>

Source : Commerce Sherbrooke, traitement réalisé par le Groupe Altus.

## Inoccupation

Dans l'ensemble de Sherbrooke, le taux de vacance est plus faible (3,1%) dans les espaces à bureaux de grande superficie (plus de 1 000 m<sup>2</sup>). Dans le secteur à l'étude, le taux de vacance de ces espaces est de 4,1%. Ceci indique une certaine sous-offre pour des locaux de grande superficie dans la région.

Les rues Wellington Nord et Sud comptent actuellement un nombre non-négligeable d'espaces de bureaux vacants, soit respectivement 4 225 m<sup>2</sup> et 1 328 m<sup>2</sup>. En termes de taux de vacance, 21% des espaces sont vacants sur Wellington Nord, alors que Wellington Sud affiche 13% de superficies vacantes.

Superficies vacantes et taux de vacance des espaces à bureaux par classe de superficie de local et par secteur Sherbrooke, 2017

Classe de superficie	Bromptonville	Fleurimont	Jacques-Cartier	Lennoxville	Mont-Bellevue	Rock-Forest/St-Élie/Deauville	Total
<b>Superficies vacantes (m<sup>2</sup>)</b>							
<100m <sup>2</sup>	51	1 070	2 892	65	3 943	1 090	9 111
100-499m <sup>2</sup>	0	4 824	8 217	335	9 547	833	23 756
500-999m <sup>2</sup>	0	1 499	743	0	1 626	0	3 868
1000+m <sup>2</sup>	0	1 100	1 470	0	3 324	0	5 894
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>8 493</b>	<b>13 322</b>	<b>400</b>	<b>18 440</b>	<b>1 923</b>	<b>42 629</b>
<b>Taux de vacance</b>							
<100m <sup>2</sup>	22,5%	31,2%	29,8%	11,3%	33,6%	31,6%	31,3%
100-499m <sup>2</sup>	0,0%	23,3%	14,1%	9,2%	18,6%	11,0%	16,7%
500-999m <sup>2</sup>	0,0%	8,7%	3,3%	0,0%	5,4%	0,0%	5,0%
1000+m <sup>2</sup>	0,0%	6,6%	1,7%	0,0%	4,1%	0,0%	3,1%
<b>Total</b>	<b>2,1%</b>	<b>14,7%</b>	<b>7,6%</b>	<b>3,2%</b>	<b>10,6%</b>	<b>9,6%</b>	<b>9,6%</b>

Source : Commerce Sherbrooke, traitement réalisé par le Groupe Altus.

Superficies vacantes d'immeuble à bureaux par rue, 2017

Rue	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )	Rue	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )
rue King Ouest	13 566	rue du Haut-Bois Sud	180
rue Wellington Nord	4 225	rue Marquette	173
rue King Est	2 905	rue Aberdeen	168
rue Galt Ouest	2 466	boul. Queen-Victoria	165
rue Belvédère Nord	2 466	RUE DES FUSILIERS	165
rue Dufferin	2 048	rue Olivier	164
rue Bowen Sud	1 395	boul. du Mi-Vallon	161
rue Wellington Sud	1 328	rue Longpré	144
12e avenue Nord	1 315	RUE ROBIDOUX	142
rue Galt Est	1 048	RUE RADISSON	118
rue du Conseil	953	rue Marchant	106
rue Frontenac	878	rue Woodward	98
boul. Bourque	808	RUE MURRAY	98
rue Belvédère Sud	624	RUE DENAULT	93
rue Albert	602	boul. Jacques-Cartier Nord	91
rue Queen	400	rue des Chênes	91
11e avenue Sud	378	rue Argyll	85
RUE POISSON	344	rue du Président-Kennedy	81
boul. de Portland	330	RUE RICHARD	76
rue Chartier	305	RUE DU BOCAGE	74
chemin de Saint-Élie	285	rue Émery-Fontaine	70
rue Peel	265	13e avenue Nord	56
rue Brooks	229	rue Laurier	55
rue Alexandre	220	rue Laval	51
rue Ouimet	210	rue du Val-des-Pruches	50

Source : Commerce Sherbrooke, traitement réalisé par le Groupe Altus.

Les locaux vacants d'espaces à bureaux de grande superficie sont peu nombreux à Sherbrooke. Le tableau suivant présente la compilation des superficies vacantes par adresse. Notons qu'une adresse peut compter plusieurs locaux vacants n'étant pas nécessairement contigus.

Superficies vacantes par adresse d'immeuble à bureaux, 100 adresses disposant des plus grandes superficies vacantes<sup>1</sup>, 2017

Adresse	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )	Adresse	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )	Adresse	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )	Adresse	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )
230 rue King Ouest	2 265	739 rue du Conseil	432	10 rue Wellington Nord	206	295 rue Olivier	164
234 rue Dufferin	1 470	435 rue King Est	431	1305 rue Galt Ouest	204	1300 boul. du Mi-Vallon	161
740 rue Galt Ouest	1 268	2 rue Wellington Nord	426	3025 rue King Ouest	204	1358 rue King Ouest	154
455 rue King Ouest	1 257	138 rue Wellington Nord	406	100 rue King Est	200	1610 12e avenue Nord	150
2 rue Bowen Sud	1 100	75 rue Wellington Nord	379	46 rue King Est	198	36 rue Wellington Sud	149
2140 rue King Est	1 081	2970 rue King Ouest	377	390 rue King Ouest	197	1169 rue Galt Est	146
200 rue Belvédère Nord	1 004	2424 rue King Ouest	372	4370 rue Ouimet	195	817 rue Longpré	144
2355 rue King Ouest	952	364 12e avenue Nord	365	18 rue Wellington Nord	192	22 RUE ROBIDOUX	142
124 rue Wellington Nord	900	532 rue du Conseil	358	1520 rue King Ouest	191	195 rue Belvédère Nord	140
1175 rue King Ouest	774	1815 rue King Ouest	355	64 rue Chartier	186	1362 rue King Ouest	139
1832 rue Galt Est	716	388 11e avenue Sud	311	985 rue Galt Est	186	297 rue Queen	122
6 rue Wellington Sud	685	2313 rue King Ouest	298	2857 rue King Ouest	186	2175 rue Belvédère Sud	122
1335 rue King Ouest	666	3375 rue King Ouest	288	950 rue du Haut-Bois Sud	180	990 rue Bowen Sud	121
185 rue Frontenac	644	1650 rue King Ouest	280	780 rue King Ouest	180	75 rue Chartier	119
300 rue Belvédère Nord	627	803 rue King Est	275	1530 RUE POISSON	177	144 rue Wellington Sud	118
108 rue Wellington Nord	600	225 rue King Ouest	264	1055 12e avenue Nord	176	35 RUE RADISSON	118
2665 rue King Ouest	575	1955 rue Belvédère Sud	250	165 rue Wellington Nord	175	2144 rue King Ouest	116
65 rue Belvédère Nord	565	337 rue Dufferin	232	1126 rue King Est	174	1011 rue Galt Ouest	116
66 rue Albert	528	33 rue Brooks	229	663 rue Bowen Sud	174	2124 rue Galt Ouest	115
166 rue King Ouest	499	2650 rue King Ouest	228	91 rue Peel	173	4777 boul. Bourque	115
1640 rue King Ouest	493	2630 rue King Ouest	223	222 rue Aberdeen	168	288 rue Marquette	112
860 rue King Est	475	906 rue King Ouest	220	1555 rue Poisson	167	183 rue Frontenac	112
3330 rue King Ouest	465	177 rue Queen	213	6023 chemin de Saint-Élie	167	386 rue King Ouest	112
1635 rue Galt Ouest	460	2050 rue King Ouest	210	412 RUE DES FUSILIERS	165	2830 rue Galt Ouest	112
117 rue Wellington Nord	436	1308 boul. de Portland	208	3055 boul. Queen-Victoria	165	827 12e avenue Nord	110

Source : Commerce Sherbrooke, traitement effectué par le Groupe Altus.

1) Certaines adresses comprennent plusieurs locaux vacants. Ce tableau présente la somme de tous les locaux vacants localisés à l'adresse.

Basé sur des recherches sur le site internet de la société immobilière IMMEX, le taux d'inoccupation estimé de leurs immeubles à bureaux construits au cours des 5 dernières années et de 21,7% en moyenne. L'un d'eux, le plus récent construit en 2015, localisé au 3200-A rue King Ouest compte deux étages entiers sur cinq de vacants, ainsi que certains locaux au rez-de-chaussée. Près de la moitié (47%) de sa superficie est vacante après plusieurs années dans le marché de Sherbrooke.

Disponibilité immeubles à bureaux - constructions récentes - classe A				
Adresse	Année de construction	Disponibilité estimé (pieds carrés)	Superficie estimé espace bureau (pieds carrés)	Taux de disponibilité espace bureau (%)
1800-1836 rue King Ouest	2012	479	68 924	0,69%
1900-1920 rue King Ouest	2013	10 667	89 789	11,88%
75-107 boulevard Jacques-Cartier Sud	2013	18 158	106 595	17,03%
3200-A rue King Ouest	2015	52 200	110 000	47,45%
<b>TOTAL</b>		<b>81 504</b>	<b>375 308</b>	<b>21,72%</b>

## Loyers demandés dans les immeubles de classe B et A de Sherbrooke

### Liste de loyers signés - espaces à bureaux situés à Sherbrooke

Classe	Superficie pi <sup>2</sup>	Bail			Type	Loyer \$/pi <sup>2</sup>	Dépenses d'exploitation	Taxes foncières	Loyer brut (en vigueur) \$/pi <sup>2</sup>	Remarques
		Terme	Début	Fin						
B	2 797 1er étage	48,0 mois	2015-08-01	2016-07-31	Semi-brut	18,50 \$	nd	nd	19,00 \$	Le locataire est responsable du nettoyage des lieux loués et de la taxe d'affaires. La superficie locative inclut 15% d'espace commun.
			<b>2016-08-01</b>	<b>2017-07-31</b>		19,00 \$				
			2017-08-01	2018-07-31		19,50 \$				
			2018-08-01	2019-07-31		20,00 \$				
B	4 675 Rez-de- chaussée	60,0 mois	2015-02-01	2015-08-31	Semi-brut	18,00 \$	nd	nd	19,00 \$	Le locataire est responsable du nettoyage des lieux loués et de la taxe d'affaires. La superficie locative inclut 15% d'espace commun. Quatre cases de stationnement.
			2015-09-01	2016-08-31		18,50 \$				
			<b>2016-09-01</b>	<b>2017-08-31</b>		19,00 \$				
			2017-09-01	2018-08-31		19,50 \$				
B	5 861 3e étage	60,0 mois	2014-08-01	2015-07-31	Brut	18,00 \$	nd	nd	19,00 \$	Le locataire est responsable du nettoyage des lieux loués. La superficie locative inclut 15% d'espace commun.
			2015-08-01	2016-07-31		18,50 \$				
			<b>2016-08-01</b>	<b>2017-07-31</b>		19,00 \$				
			2017-08-01	2018-07-31		19,50 \$				
B	2 125 Rez-de- chaussée	30,0 mois	<b>2014-05-14</b>	<b>2016-11-14</b>	Brut	18,00 \$	1,05 \$	nd	19,05 \$	Loyer brut mais le loyer additionnel est pour combler un coût d'utilisation d'électricité plus élevé que la moyenne.
B	24 680 Étages	120,0 mois	<b>2013-05-01</b>	<b>2018-04-30</b>	Net	9,38 \$	8,13 \$	2,34 \$	19,85 \$	Option de renouvellement: 1 x 10 ans au marché. Trois espaces de stationnement intérieur au taux de 55,00 \$ par mois, pour les 5 premières années et 65,00 \$, pour les 5 dernières années du bail.
			2018-05-01	2023-04-30		10,37 \$				
B	4 822 Rez-de- chaussée	132,0 mois	<b>2013-04-01</b>	<b>2024-03-31</b>	Net	9,00 \$	nd	nd	nd	Options de renouvellement: 2 x 5 ans, augmentation maximale de 2 % par année.
A	8 095 3e étage	88,0 mois	2013-02-01	2015-06-30	Net	10,98 \$	8,29 \$	incl	23,29 \$	À partir de juillet 2015, le coût des dépenses sera le réel, calculé à partir de la quote-part.
			<b>2015-07-01</b>	<b>2020-06-30</b>		15,00 \$	8,29 \$	incl		

Selon nos contacts dans le milieu immobilier sherbrookoise, le loyer maximum brut pouvant être atteint pour un immeuble de de qualité au centre-ville de Sherbrooke est actuellement d'environ 20\$/pi.ca. brut.

Selon la tendance des 3 dernières années fournies par Commerce Sherbrooke, le marché de Sherbrooke croît de 2 375 mètres carrés par années.

- En 2017, 43% des superficies de bureaux de Sherbrooke se concentraient dans des locaux de 1000 mètres carrés et plus. Dans l'hypothèse où les nouvelles superficies à venir à Sherbrooke se distribuent également de cette manière, 1021 nouveaux mètres carrés par année s'ajouteront à l'inventaire sherbrookoïse dans des locaux de 1000 mètres carrés et plus. Suivant la même logique, le reste des nouvelles superficies, soit 1354 mètres carrés, seront formées de locaux de moins de 1000 mètres carrés.
- Nous estimons la part du projet Well inc. et du secteur environnant à 80% des superficies de 1000 mètres carrés et plus (soit 817 mètres carrés) et à 30% des superficies de moins de 1000 mètres carrés (soit 406 mètres carrés), soit un total d'environ 1 223 mètres carrés par année. La construction de davantage de pieds carrés affectera le taux de vacance de Sherbrooke.
- La construction de l'immeuble devant accueillir le CSSS pourrait être exclue de ces superficies, puisqu'il s'agit d'espaces à bureaux publics et non privés. Il faut toutefois être conscient que les locaux laissés vacants par la centralisation du CSSS, s'ils devaient être intégrés au marché privé, augmenteraient le taux de vacance de Sherbrooke. En d'autres mots, si ces locaux sont récupérés par le public, nous pouvons en faire abstraction dans les projections de nouvelles superficies.

Altus Solutions analytiques

Évolution des superficies de bureau, Sherbrooke, 2013-2017

Année	Superficie vacante (m <sup>2</sup> )	Évolution année sur année	
		(m <sup>2</sup> )	%
2013	426 616		
2014	441 650	15 034	3,5%
2015	445 038	3 388	0,8%
2016	446 366	1 328	0,3%
2017	448 775	2 409	0,5%
Moyenne 2013-2017		5 540	
Moyenne 2014-2017 <sup>1</sup>		2 375	

Source : Commerce Sherbrooke.

1) Sans la valeur extrême que représente l'année 2013.



# Estimation du potentiel - Résidentiel

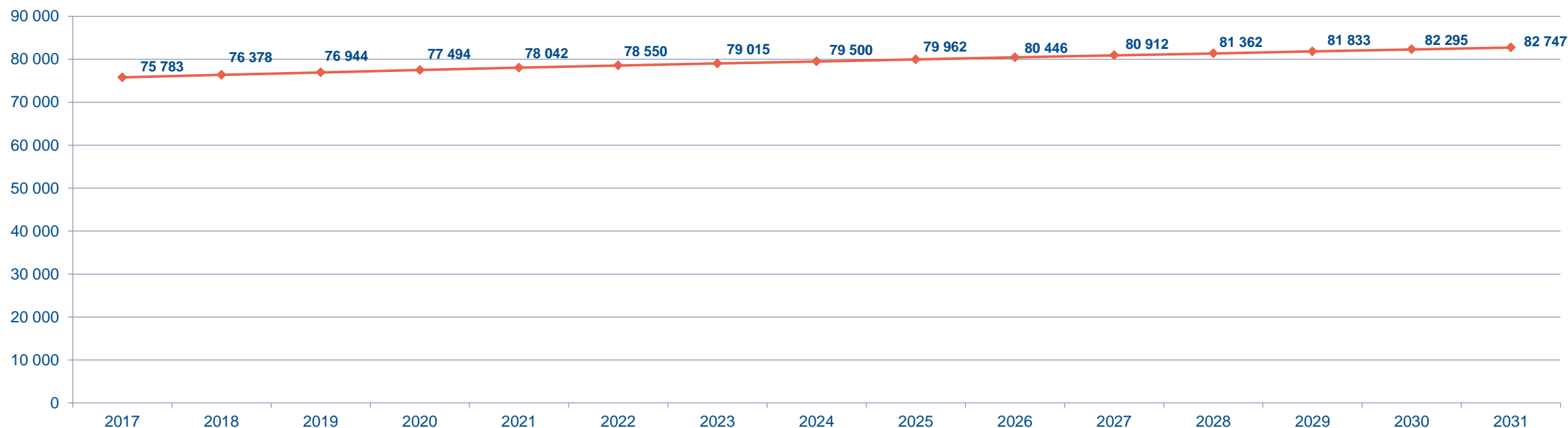


La présente section dresse l'état actuel et futur du marché résidentiel dans la région de Sherbrooke. Les pages qui suivent couvrent les éléments suivants :

- **Prévisions des ménages à Sherbrooke**
- **Perspectives démographiques par tranche d'âge**
- **Caractéristiques sociodémographiques propres au voisinage de la rue Wellington Sud**
- **Conditions de marchés dans le résidentiel locatif sherbrookoïse**
- **Statistiques d'achèvements et de mises en chantier**
- **Caractéristiques des immeubles résidentiels transigés entre 2014 et 2016**
- **Conclusion sur le marché résidentiel**

Selon l'Institut national de la statistique du Québec (ISQ), au cours des 14 prochaines années, le nombre de ménages dans la ville de Sherbrooke devrait passer de 75 783 à 82 747. Il s'agit d'une augmentation de 6 964 ménages sur la période, ou 9,2%. Par année, l'augmentation est donc de 497 nouveaux ménages en moyenne.

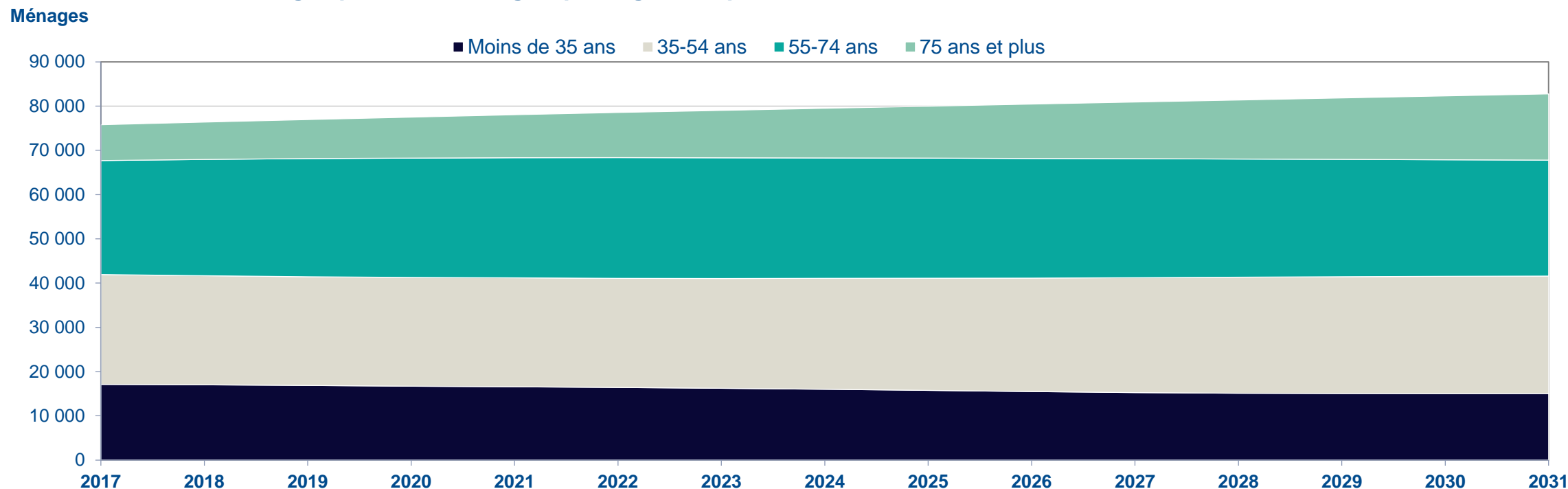
À titre indicatif, selon l'ISQ, à la même période, le nombre de ménages au Québec devrait augmenter de 10.1%.



La Ville de Sherbrooke connaîtra un vieillissement progressif de sa population au cours des 14 prochaines années. Alors qu'en 2017, les ménages ayant à leur tête une personne de 75 ans et plus représentent 11% de la population, ils atteindront 18% en 2031, soit près du double de leur poids actuel.

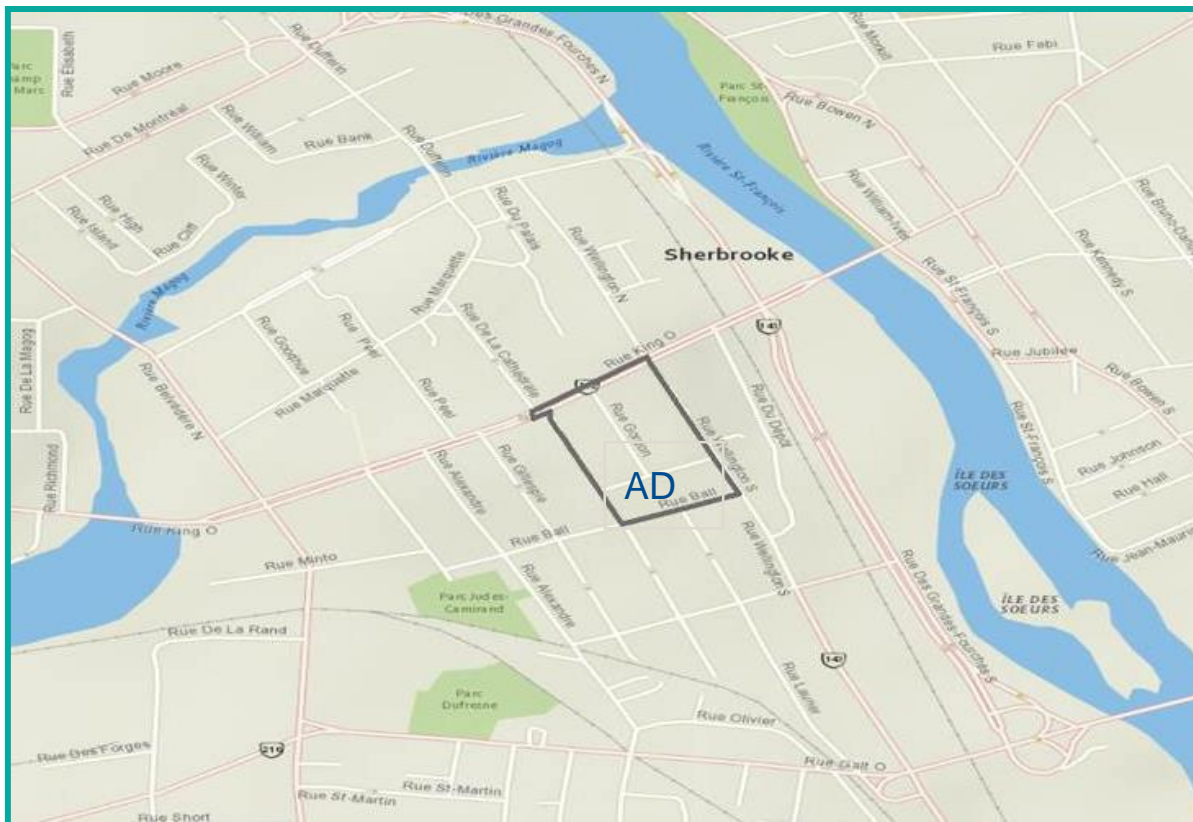
À l'inverse, le poids des ménages de moins de 35 ans passera de 23% en 2017 à 18% en 2031. Les ménages de 35 à 54 ans demeureront stables, passant de 33% à 32%, de même que les ménages de 55 à 74 ans, qui passeront de 34% à 32%.

### Ménages privés selon le groupe d'âge de la personne-référence, Ville de Sherbrooke



# Aire de diffusion et profil de la population de l'aire de diffusion

Le profil de la population de l'aire de diffusion (AD) qui constituerait le voisinage du secteur d'insertion de Well inc. peut être décrit ainsi (le détail est présenté à la page suivante):



**Petits ménages:** Forte concentration de ménages constitués d'une personne (71% vs 36% RMR de Sherbrooke).

**Population jeune:** Grande proportion de personnes âgées entre 20 et 34 ans (44% vs 20% RMR de Sherbrooke).

**Revenus moyens plus faibles** (23k\$ vs 59k\$ pour la RMR), accentués par une forte proportion de ménages dont le revenu est inférieur à 20k\$ (61% vs 19% RMR de Sherbrooke).

**Fortement locataires** (96% sont locataires vs 46% dans la RMR de Sherbrooke).

Prédominance marquée de logements de types « **appartements 1-4 étages** » (97% vs 39% RMR de Sherbrooke).

**Période de construction des logements plus ancienne** (74% des logements construits en 1960 ou avant pour l'AD vs 22% pour la RMR de Sherbrooke).

# Profil de la population de l'aire de diffusion

## Profil sociodémographique

Variables	AD Sélectionné	RMR de Sherbrooke
<b>Population</b>		
2016	351	212 105
<b>Ménages</b>		
2016	225	95 577
<b>Groupes d'âge 2016</b>		
0 à 9 ans	2,7%	11,0%
10 à 19 ans	6,8%	10,7%
20 à 34 ans	43,8%	19,5%
35 à 54 ans	20,5%	25,0%
55 à 64 ans	13,7%	14,4%
65 ans et plus	11,0%	19,4%
Âge moyen	39,1	42,0
<b>Langue maternelle</b>		
Français	87,4%	89,4%
Anglais	4,6%	4,9%
Autres	6,9%	4,5%
Réponses multiples	1,1%	1,2%
<b>Taille des ménages 2016</b>		
1 personne	71,1%	36,2%
2 personnes	24,4%	36,0%
3 personnes	2,2%	11,9%
4 personnes ou plus	2,2%	15,9%
Personnes / ménage	1,4	2,1

Variables	AD Sélectionné	RMR de Sherbrooke
<b>Type d'occupation</b>		
Propriétaire	4,2%	54,2%
Locataire	95,8%	45,8%
<b>Type de logement 2016</b>		
Maisons détachées	2,2%	44,6%
Maisons semi-détachées	0,0%	4,5%
Maisons en rangée	0,0%	2,6%
Duplex	2,2%	6,1%
Appartements 1-4 étages	95,6%	39,1%
Appartements 5 étages et plus	0,0%	2,1%
Autres logements	0,0%	0,4%
<b>Période de construction</b>		
1960 ou avant	73,9%	21,6%
1961 à 1980	15,0%	31,6%
1981 à 1990	4,6%	17,9%
1991 à 2000	3,6%	12,9%
2001 à 2005	2,9%	7,2%
2006 à 2011	0,0%	8,7%
<b>Revenu du ménage (2010)</b>		
Moins de 20 000 \$	61,1%	19,2%
20 000 \$ à 39 999 \$	26,0%	23,9%
40 000 \$ à 59 999 \$	9,8%	19,1%
60 000 \$ à 79 999 \$	3,2%	13,9%
80 000 \$ à 99 999 \$	0,0%	9,3%
100 000 \$ et plus	0,0%	14,5%
<b>Revenu moyen</b>	23 090 \$	59 379 \$
<b>Indice de revenu (RMR Sherbrooke = 100)</b>	39	

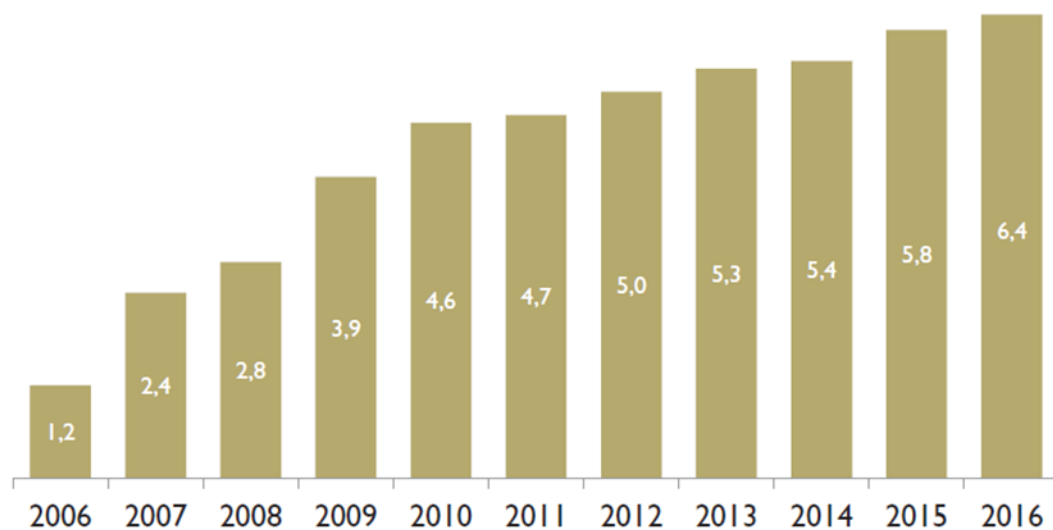
Source: Statistique Canada

## Inoccupation et loyer locatif

Entre 2006 et 2016, on note que le taux d'inoccupation augmente dans la RMR de Sherbrooke pour le marché locatif, passant de 1,2% à 6,4%. La SCHL explique cette hausse par un ralentissement de la demande locative combiné à une hausse de l'offre dans la région. Cette hausse aurait été occasionnée, entre autres, par la diminution du nombre d'inscriptions aux universités sherbrookoises en 2015-2016. Le District Centre, dans lequel se situe la rue Wellington, affiche une inoccupation de 5,9%, en baisse par rapport à 2015 (6,4%).

Les loyers dans la région de Sherbrooke sont en légère progression entre 2015 et 2016. Nous observons de grands écarts entre les différents secteurs de la RMR. Le District Centre, dans lequel se situe la rue Wellington, affiche les loyers les plus bas en moyenne.

Détente du marché locatif  
Taux d'inoccupation (%) - RMR de Sherbrooke



Source : SCHL

1.1.2 Loyer moyen (\$) des appartements d'initiative privée  
selon la zone et le nombre de chambres  
RMR de Sherbrooke

Zone	Studios		1 chambre		2 chambres		3 chambres +		Tous les log.	
	oct.15	oct.16	oct.15	oct.16	oct.15	oct.16	oct.15	oct.16	oct.15	oct.16
Zone 1 - District Est	373 a	386 a	466 a	476 a	598 a	613 a	700 a	718 a	561 a	578 a
Zone 2 - District Centre	413 a	399 a	457 a	468 a	556 a	552 a	703 b	720 b	515 a	524 a
Zone 3 - Mont-Bellevue	420 a	426 a	469 a	478 a	568 a	570 a	691 a	740 a	550 a	562 a
Zone 4 - District Nord	438 a	450 a	561 a	575 a	659 a	671 a	769 a	806 a	657 a	676 a
Ville de Sherbrooke (avant la fusion)	412 a	418 a	485 a	497 a	607 a	617 a	726 a	760 a	581 a	599 a
Zone 5 - Brompton	382 a	**	427 a	437 a	557 a	557 a	647 a	664 a	559 a	564 a
Zone 6 - Rock-Forest-St-Elie-Deauville	**	**	496 a	499 a	646 a	664 a	761 a	775 a	656 a	675 a
Zone 7 - Magog	372 a	**	441 a	575 a	595 a	661 b	713 a	706 a	579 a	650 a
Zone 8 - Fleurimont	581 c	563 a	522 a	522 a	625 a	633 a	764 a	775 a	651 a	661 a
Zone 9 - Lennoxville	431 a	423 a	503 a	500 a	587 a	591 a	780 a	837 b	593 a	601 a
Zone 10 - Reste de la RMR	-	-	463 a	**	586 a	557 a	678 a	686 a	603 a	602 a
<b>Sherbrooke (RMR)</b>	<b>413 a</b>	<b>436 a</b>	<b>486 a</b>	<b>502 a</b>	<b>608 a</b>	<b>622 a</b>	<b>735 a</b>	<b>764 a</b>	<b>592 a</b>	<b>612 a</b>

Source : SCHL

Au cours des dernières années, les achèvements d'unités résidentielles dans la Ville de Sherbrooke ont été de 51% en moyenne des logements en copropriétés ou locatifs. Du côté des logements en copropriété, le secteur SCHL Sherbrooke (Nord) est celui ayant obtenu la très vaste majorité des achèvements sur la période. Le secteur dans lequel s'insèrera le projet Well inc. est davantage axé sur les unités locatives et très peu d'unités en copropriété y ont été achevées au cours des dernières années. Ce secteur dans lequel s'insèrera le projet Well inc. (leur secteur Sherbrooke – ouest et centre-ville) a attiré, au cours des années 2013 à 2016, 10% des unités de type copropriété et locatives achevées dans le ville de Sherbrooke.

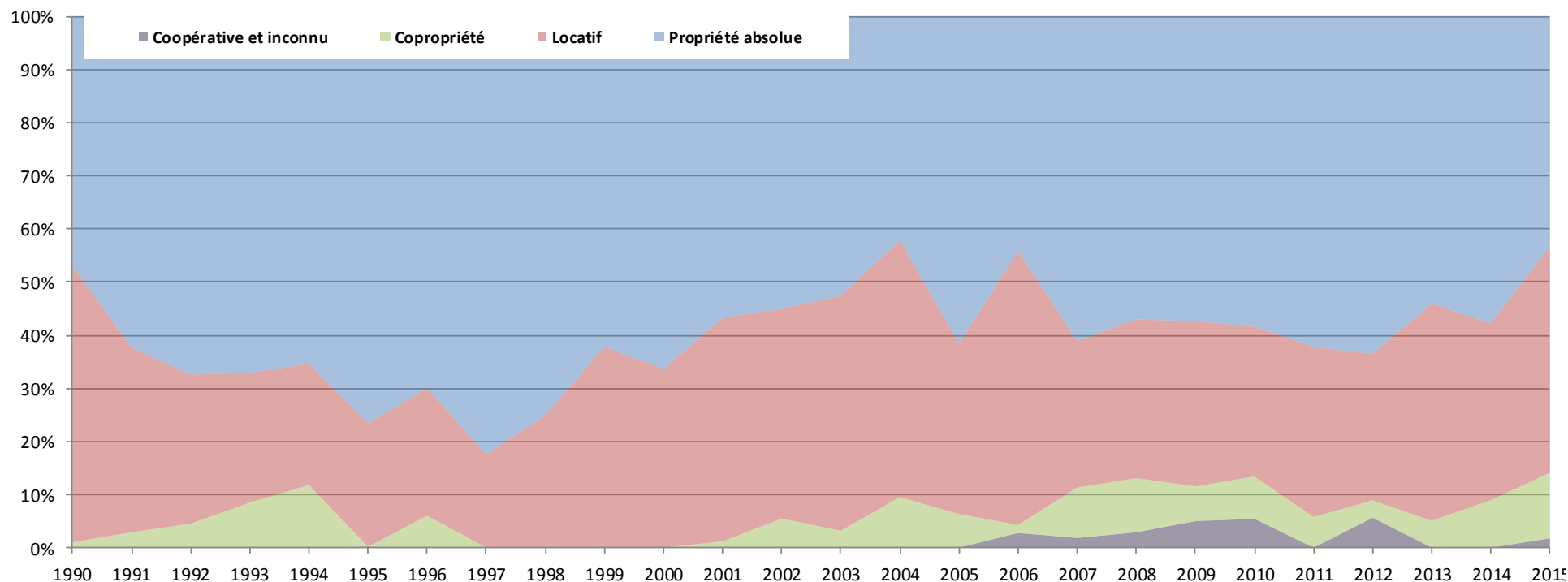
Le graphique de la page suivante présente la tendance du marché depuis 1990 quant au mode d'occupation visé des unités mises en chantier. Il s'agit ici de mises en chantier et non d'achèvement, car les données ne sont pas disponibles sur cette plus longue période d'analyse. Cependant, nous présentons à la page subséquente un graphique qui témoigne du lien très étroit existant entre les statistiques de mises en chantier et celles d'achèvement.

Nombre d'achèvement par secteur et mode d'occupation

Sous-Marché	En propriété absolue				En copropriété				Logements locatifs				Copropriété + locatif			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Sherbrooke (Ouest et centre-ville)	5	4	5	13	3	6	0	0	79	38	33	38	94%	92%	87%	75%
Sherbrooke (Est)	13	11	3	0	0	0	11	0	81	62	34	32	86%	85%	94%	100%
Sherbrooke (Nord)	96	33	25	12	51	54	60	54	118	46	299	66	64%	75%	93%	91%
<b>Ancienne ville de Sherbrooke</b>	<b>114</b>	<b>48</b>	<b>33</b>	<b>25</b>	<b>54</b>	<b>60</b>	<b>71</b>	<b>54</b>	<b>278</b>	<b>146</b>	<b>366</b>	<b>136</b>	<b>74%</b>	<b>81%</b>	<b>93%</b>	<b>88%</b>
Fleurimont	191	125	59	77	20	5	6	6	76	72	161	31	33%	38%	74%	32%
Rock Forest	130	111	97	110	7	20	0	0	33	8	57	55	24%	20%	37%	33%
Saint-Élie-d'Orford	47	33	53	66	0	0	0	4	8	0	6	6	15%	0%	10%	13%
Lennoxville, Deauville, Ascot, Bromptonville	102	147	121	129	4	0	6	0	62	31	42	23	39%	17%	28%	15%
<b>Banlieues de l'ancienne ville de Sherbrooke</b>	<b>470</b>	<b>416</b>	<b>330</b>	<b>382</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>179</b>	<b>111</b>	<b>266</b>	<b>115</b>	<b>31%</b>	<b>25%</b>	<b>46%</b>	<b>25%</b>
<b>Nouvelle ville de Sherbrooke</b>	<b>584</b>	<b>464</b>	<b>363</b>	<b>407</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>83</b>	<b>64</b>	<b>457</b>	<b>257</b>	<b>632</b>	<b>251</b>	<b>48%</b>	<b>42%</b>	<b>66%</b>	<b>44%</b>
Magog	113	95	89	43	49	38	21	12	30	18	128	7	41%	37%	63%	31%
Reste de la RMR	202	148	123	140	0	0	0	3	4	20	36	4	2%	12%	23%	5%
<b>Sherbrooke (RMR)</b>	<b>899</b>	<b>707</b>	<b>575</b>	<b>590</b>	<b>134</b>	<b>123</b>	<b>104</b>	<b>79</b>	<b>491</b>	<b>295</b>	<b>796</b>	<b>262</b>	<b>41%</b>	<b>37%</b>	<b>61%</b>	<b>37%</b>

Source : SCHL.

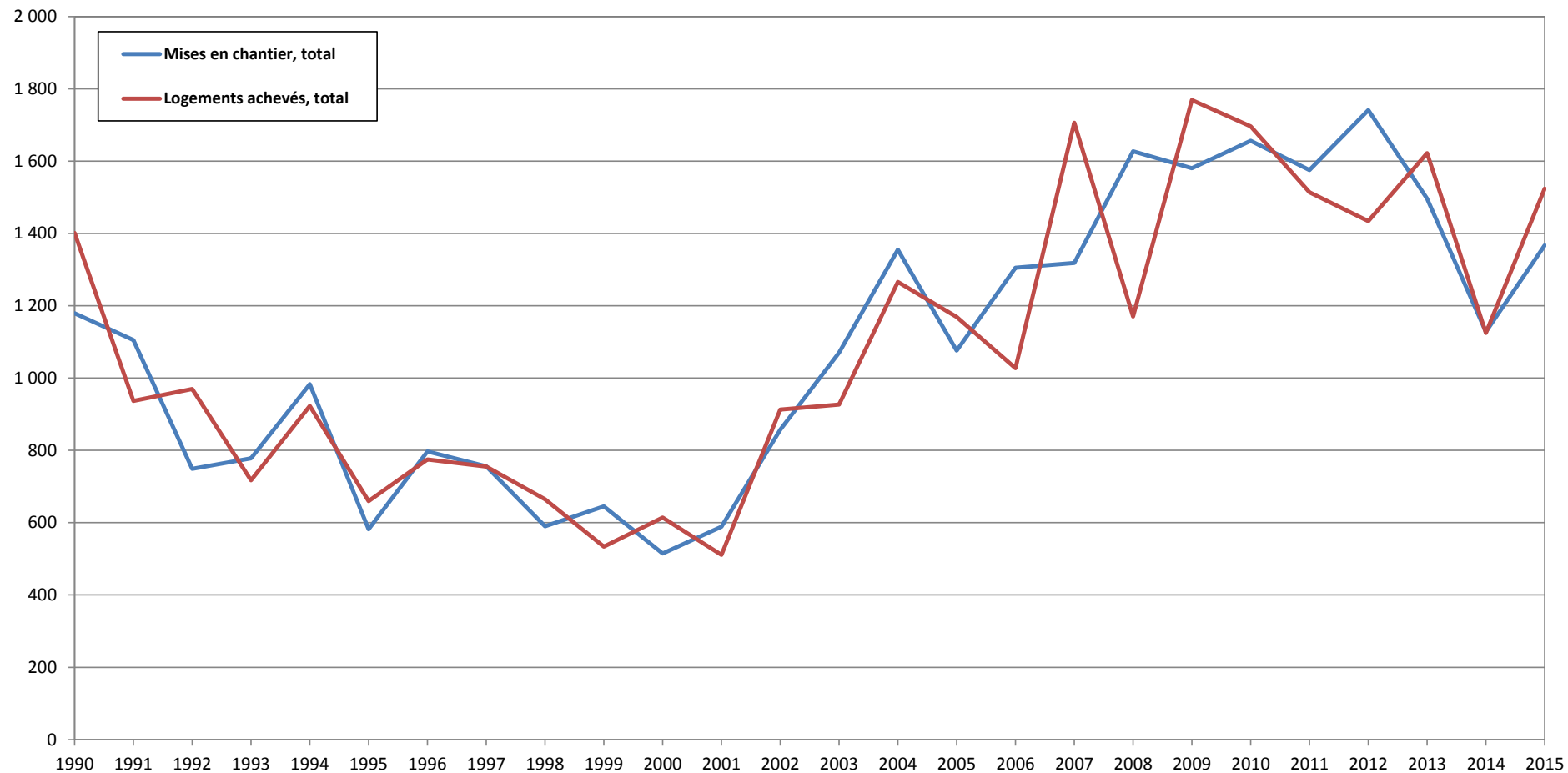
## Répartition des mode d'occupation des mises en chantier dans la RMR de Sherbrooke 1990 à 2015



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Propriété absolue	47%	62%	67%	67%	65%	77%	70%	82%	75%	62%	66%	57%	55%	53%	42%	62%	45%	62%	59%	60%	62%	62%	67%	54%	58%	44%
Locatif	52%	35%	28%	24%	23%	23%	24%	18%	25%	38%	34%	42%	39%	44%	48%	32%	53%	28%	31%	33%	30%	32%	29%	41%	33%	43%
Copropriété	1%	3%	5%	8%	12%	0%	6%	0%	0%	0%	0%	1%	5%	3%	10%	6%	2%	10%	11%	7%	8%	6%	3%	5%	9%	13%
<b>Locatif + Copropriété</b>	<b>53%</b>	<b>38%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>35%</b>	<b>23%</b>	<b>30%</b>	<b>18%</b>	<b>25%</b>	<b>38%</b>	<b>34%</b>	<b>43%</b>	<b>45%</b>	<b>47%</b>	<b>58%</b>	<b>38%</b>	<b>55%</b>	<b>38%</b>	<b>41%</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>	<b>38%</b>	<b>33%</b>	<b>46%</b>	<b>42%</b>	<b>56%</b>

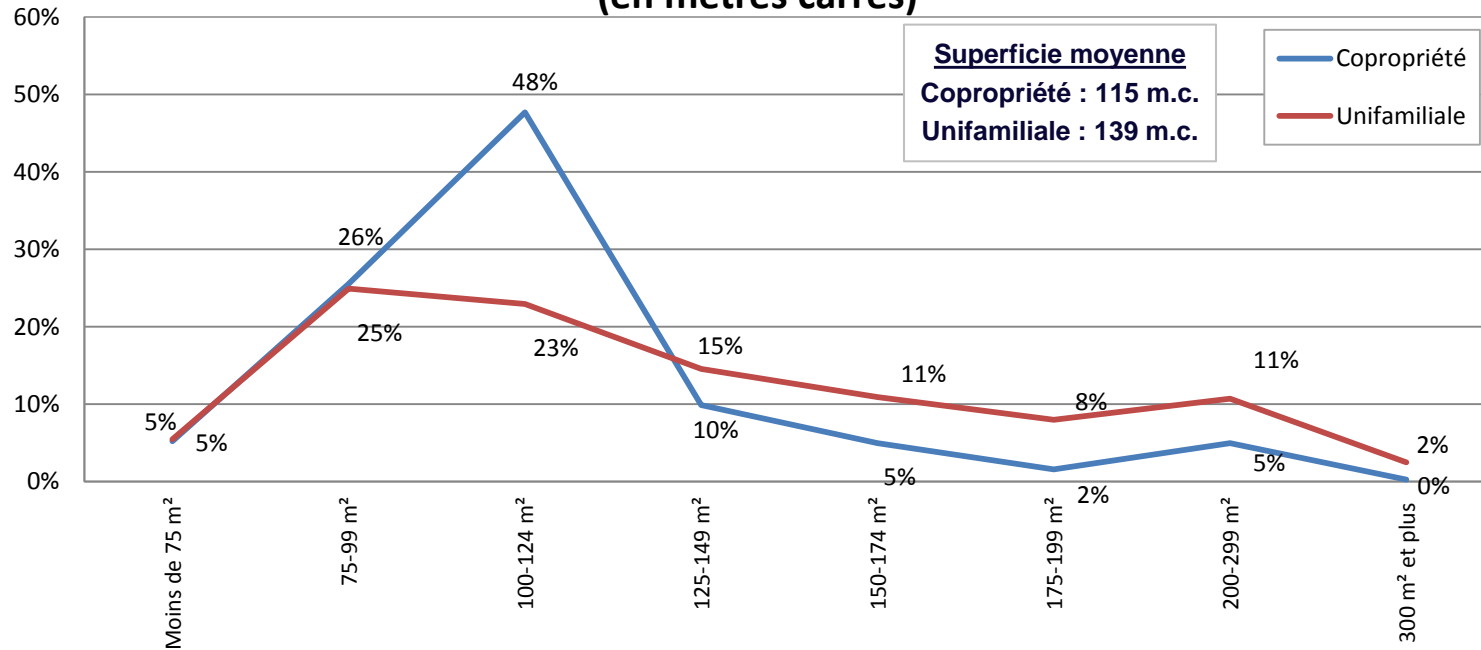
Source : SCHL.

## Comparaison du nombre de mises en chantier par rapport aux achèvements RMR de Sherbrooke, 1990-2015



Source : SCHL.

**Superficie des logements vendus, Ville de Sherbrooke, 2014-2016  
(en mètres carrés)**



Source : Fichier MLS, Traitement effectué par le Groupe Altus (2017)

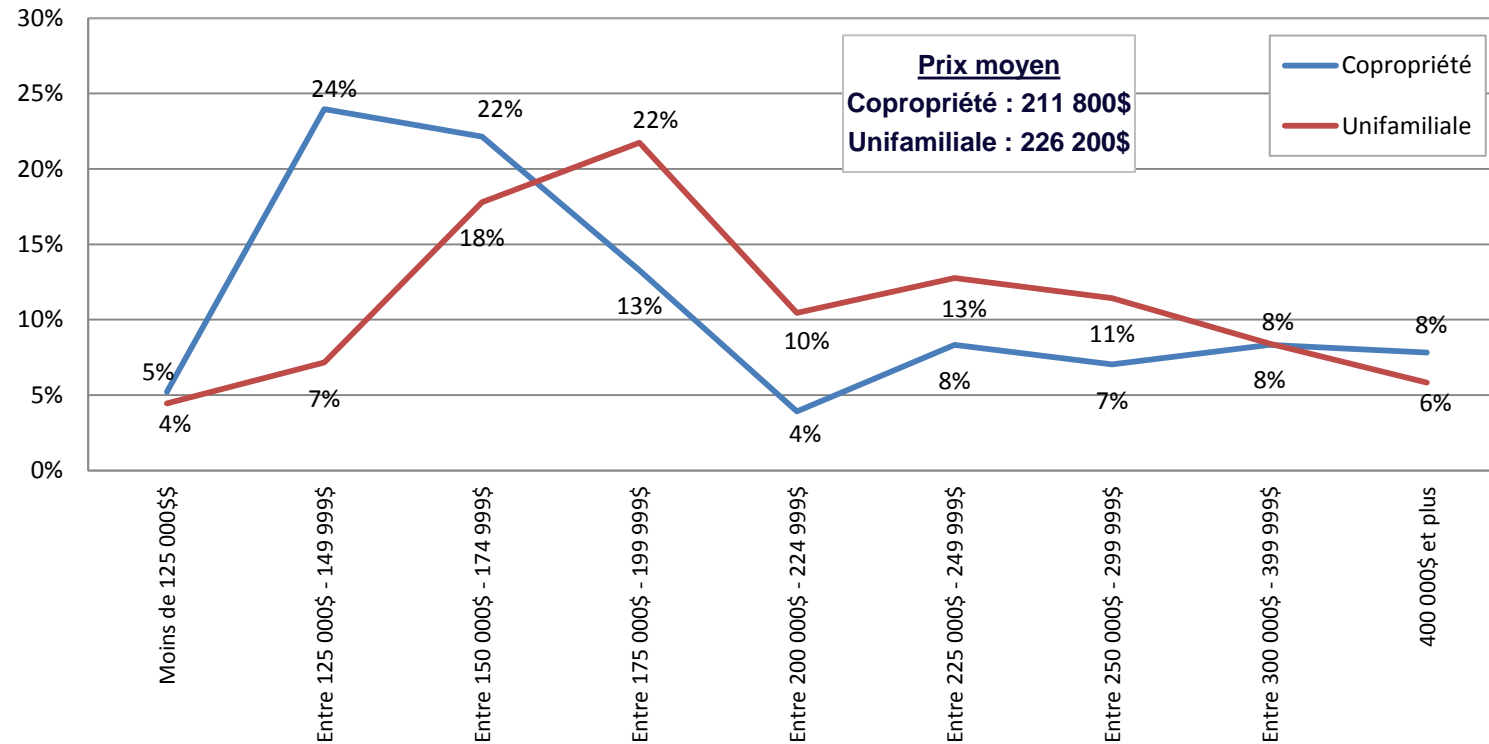
Au cours de la période 2014-2016, la superficie moyenne des habitations de type copropriété transigées dans la Ville de Sherbrooke via un courtier immobilier était de 115 mètres carrés, alors que celle des maisons unifamiliales était de 139 m.ca.

La majorité des unités de copropriétés avaient une superficie de moins de 125 m.ca., avec une proportion considérable, près de la moitié (48%), entre 100 et 124 pi.ca. Très peu d'unités avaient moins de 75 m.ca. (5%)

Les superficies des maisons unifamiliales sont beaucoup plus dispersées avec aucun gabarit qui ne ressort clairement.

Superficie (pieds carrés)	Copropriété / Appartement résidentiel	Unifamiliale
Moins de 75 m²	5%	5%
75-99 m²	26%	25%
100-124 m²	48%	23%
125-149 m²	10%	15%
150-174 m²	5%	11%
175-199 m²	2%	8%
200-299 m²	5%	11%
300 m² et plus	0%	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Prix de vente, Ville de Sherbrooke, 2014-2016

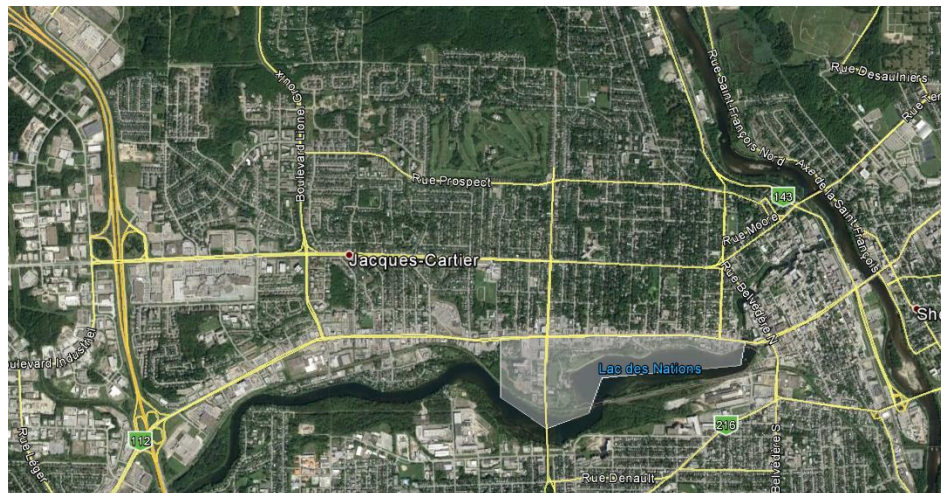


Source : Fichier MLS, Traitement effectué par le Groupe Altus (2017)

Au cours de la période 2014-2016, le prix de vente moyen des habitations de type copropriété transigées dans la Ville de Sherbrooke via un courtier immobilier était de 211 800\$, alors que celle des maisons unifamiliales était de 226 200\$. La majorité des unités de copropriétés se sont transigées à moins de 200 000\$, mais il existe néanmoins un marché pour les propriétés à pris plus élevé. En ce qui a trait aux maisons unifamiliales, la courbe de prix est similaire, mais déphasée positivement d'environ 25 000\$.

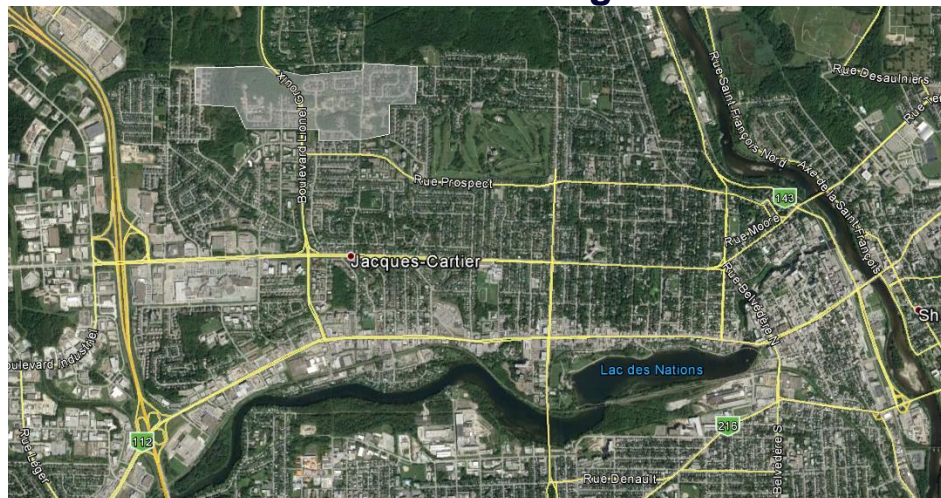
Prix de vente	Copropropriété / Appartement résidentiel	Unifamiliale
Moins de 125 000\$	5%	4%
Entre 125 000\$ - 149 999\$	24%	7%
Entre 150 000\$ - 174 999\$	22%	18%
Entre 175 000\$ - 199 999\$	13%	22%
Entre 200 000\$ - 224 999\$	4%	10%
Entre 225 000\$ - 249 999\$	8%	13%
Entre 250 000\$ - 299 999\$	7%	11%
Entre 300 000\$ - 399 999\$	8%	8%
400 000\$ et plus	8%	6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### Secteur « Lac des nations »

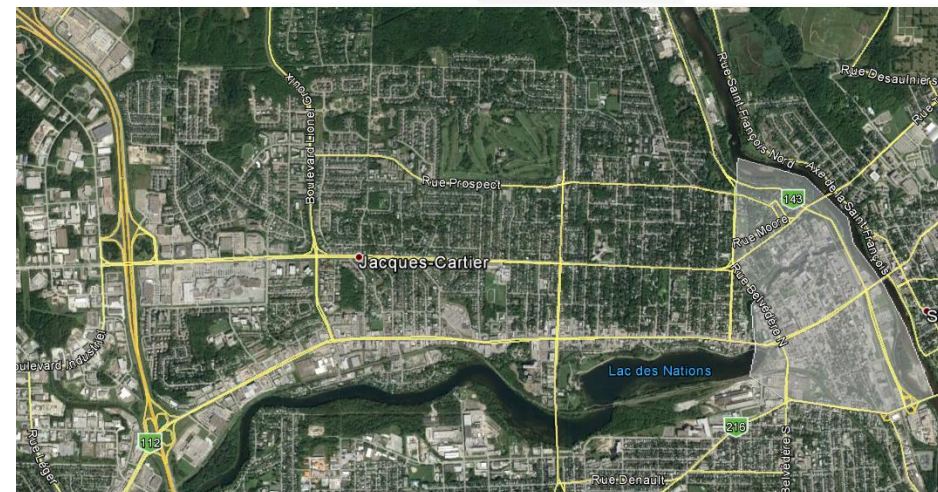


Les tableaux de la page suivante présentent les statistiques de superficies et de prix de vente en fonction des secteurs de la Ville de Sherbrooke. Certains de ceux-ci ont été découpés par nos soins, les cartes ci-contre en dressent les limites pour référence. Ces secteurs étant de petite taille, l'échantillon de transaction ayant eu lieu au cours des trois dernières années est relativement petit. Les résultats sont à interpréter avec prudence, mais fournissent néanmoins un ordre de grandeur de l'état du marché. Les données portant sur moins de dix transactions ont été masquées par un «---» dans le tableau de la page suivante, à l'exception du secteur centre-ville pour lequel nous avons tout de même affiché les résultats puisqu'il s'agit du secteur à l'étude.

### Secteur « Prestige »



### Secteur « Centre-ville »



Prix de vente par secteur, Ville de Sherbrooke, 2014-2016

Secteur	Copropriété/Appartement			Unifamiliale <sup>1</sup>		
	Moyenne	Min	Max	Moyenne	Min	Max
Jacques-Cartier	238 463 \$	98 000 \$	918 691 \$	273 643 \$	100 000 \$	1 000 000 \$
Lennoxville	---	---	---	210 518 \$	84 500 \$	695 000 \$
Fleurimont	148 910 \$	114 000 \$	179 900 \$	194 735 \$	33 375 \$	785 000 \$
RFSED <sup>2</sup>	176 882 \$	103 000 \$	390 000 \$	236 140 \$	72 000 \$	1 150 000 \$
Mont-Bellevue	172 786 \$	45 000 \$	340 000 \$	200 650 \$	68 000 \$	715 000 \$
Bromptonville	---	---	---	224 993 \$	90 000 \$	538 500 \$
Lac Des Nations	---	---	---	---	---	---
Prestige	---	---	---	670 167 \$	329 000 \$	899 500 \$
Centre-ville <sup>3</sup>	143 500 \$	137 000 \$	150 000 \$	231 750 \$	70 000 \$	345 000 \$
<b>Total Sherbrooke</b>	<b>211 818 \$</b>	<b>45 000 \$</b>	<b>918 691 \$</b>	<b>226 246 \$</b>	<b>33 375 \$</b>	<b>1 150 000 \$</b>

Le secteur Jacques-Cartier est de loin celui dans lequel il s'est effectué le plus de transactions de copropriétés au cours des 3 dernières années, avec environ 250. Il s'agit également du secteur avec le prix de vente moyen le plus élevé. Les condos y sont d'ailleurs de plus grande taille par rapport aux autres secteurs. Le secteur affiche la valeur au pied carré la plus élevée des secteurs à l'étude.

Le second secteur ayant connu la plus grande activité sur le marché des copropriétés est celui de Rock-Forest, Saint-Élie, Deauville (RFSED), avec environ 80. La transaction moyenne y est plus faible qu'à Jacques-Cartier, mais au second rang des secteurs à l'étude. Les superficies des logements y sont assez grandes en moyenne, un peu à l'image de ce qui est observé à Jacques-Cartier.

Les unités du secteurs Mont-Bellevue sont de plus petite taille en moyenne et affichent un prix de vente par pieds carrés relativement élevé, positionnant le secteur au second rang en la matière.

À noter que pour le secteur centre-ville, le nombre de transactions de copropriétés et d'unifamiliales est petit (moins de 10) pour la période d'étude. Les résultats sont présentés à titre indicatif seulement et les résultats doivent être interprétés avec prudence.

Superficies des logements vendus par secteur, Ville de Sherbrooke, 2014-2016, en mètres carrés

Secteur	Copropriété/Appartement			Unifamiliale <sup>1</sup>		
	Moyenne	Min	Max	Moyenne	Min	Max
Jacques-Cartier	121	41	303	169	64	483
Lennoxville	---	---	---	155	63	452
Fleurimont	94	57	131	126	56	480
RFSED <sup>2</sup>	115	58	242	134	49	436
Mont-Bellevue	91	37	211	136	61	353
Bromptonville	---	---	---	140	70	332
Lac Des Nations	---	---	---	---	---	---
Prestige	---	---	---	233	167	303
Centre-ville <sup>3</sup>	96	92	101	224	83	372
<b>Total Sherbrooke</b>	<b>115</b>	<b>37</b>	<b>303</b>	<b>139</b>	<b>49</b>	<b>483</b>

Source : Fichier MLS, Traitement effectué par le Groupe Altus (2017).

1) Excluant les maisons mobiles.

2) Rock-Forest, Saint-Élie, Deauville.

3) Attention, seulement 2 transactions de copropriété et 6 d'unifamiliale.

Prix de vente par mètres carrés (\$/mètres carrés)  
Ville de Sherbrooke, 2014-2016

Secteur	Copropriété / Appartement	Unifamiliale
Jacques-Cartier	1 976	2 397
Lennoxville	---	1 115
Fleurimont	1 590	2 018
RFSED <sup>2</sup>	1 532	1 790
Mont-Bellevue	1 903	1 219
Bromptonville	---	---
Lac Des Nations	---	---
Prestige	---	1 451
Centre-ville	1 490	1 489
<b>Total Sherbrooke</b>	<b>1 835</b>	<b>1 219</b>

Les prévisions du nombre d'unités résidentielles dans le secteur du projet de Well inc. reposent sur les étapes suivantes :

1. Selon l'Institut national de la statistique du Québec (ISQ), au cours des 14 prochaines années, le nombre de ménages dans la ville de Sherbrooke devrait passer de 75 783 à 82 747. Il s'agit d'une augmentation de 6 964 ménages sur la période, ou 9,2%. Par année, l'augmentation est donc de 497 nouveaux ménages en moyenne.
2. Selon la SCHL, au cours des années 2013 à 2016, 51% des unités achevées dans la ville de Sherbrooke étaient de type copropriété et locatifs. Ce type d'unité correspond à la typologie pouvant être implantée en bordure de la rue Wellington Sud. En appliquant cette proportion aux projections de l'ISQ (étape 1), ce seront donc en moyenne environ 255 nouvelles unités de copropriété ou locatives qui y seront achevées.
3. Toujours selon la SCHL, le secteur dans lequel s'insèrera le projet Well inc. (leur secteur Sherbrooke – ouest et centre-ville) a attiré, au cours des années 2013 à 2016, 10% des unités de type copropriété et locatives achevées dans la ville de Sherbrooke. En appliquant cette part aux unités obtenues via l'étape 2, en moyenne, ce sont donc environ 25 nouvelles unités de copropriété ou locatives qui pourraient y être achevées.
4. Tenant compte de l'environnement de la rue Wellington, le secteur dans lequel s'insèrera le projet Well inc. pourrait attirer environ la moitié de ces unités (étape 3), soit une moyenne d'environ 12,5 unités par année.

Ces prévisions annuelles pourraient considérablement varier selon les efforts de mise en marché et d'acceptation du projet par la population. Pour tenir compte de ces fluctuations, nous proposons de faire reposer l'absorption résidentielle projetée sur trois scénarios : 12, 15 et 20 logements par année.

Concernant les superficies de logement, nous observons que les unités de type copropriété transigées dans le marché sherbrookoïse sont d'assez grande taille. La superficie moyenne de l'ensemble des unités en copropriété transigées au cours des trois dernières années est de 115 mètres carrés. Cette moyenne est largement influencée par la grande taille des copropriétés du secteur Jacques-Cartier et du secteur Rock-Forest, Saint-Élie, Deauville, ainsi que du grand nombre de transactions y ayant eu lieu. Hors de ces secteurs, la superficie moyenne est plutôt autour de 90-95 mètres carrés.

N'ayant pas effectué d'étude de marché spécifique pour comprendre les besoins en habitation du marché de Sherbrooke, nous retenons une superficie moyenne d'environ 90 mètres carrés pour les nouvelles unités résidentielles à être implantées dans le secteur d'insertion du projet Well inc.



# Estimation du potentiel - Commercial



Le potentiel de développement de nouvelles superficies commerciales est intimement lié à l'implantation de générateurs d'achalandage à proximité des sites, que ce soit par l'introduction d'un nouveau bassin de population à proximité, par l'insertion d'espaces à bureaux et de leurs travailleurs, par l'implantation d'un établissement générant un achalandage, etc.

Les deux principales sources de clientèle pour un commerce étant généralement la population résidente et les travailleurs, nous avons donc calculé le potentiel de marché généré par ces deux types de clientèles et par typologies commerciales (voir les pages suivantes).

Avant toutefois de présenter le résultat de nos calculs, voici une définition du potentiel commercial : Le potentiel commercial se définit comme étant la somme (\$) que les résidents d'une zone donnée sont à même de dépenser en une année pour des biens ou des services donnés. Ces montants sont destinés autant aux établissements de la zone qu'à ceux de l'extérieur.

Le potentiel commercial s'évalue en attribuant un niveau moyen de dépenses per capita à la population de la zone étudiée. Pour cet exercice, Groupe Altus utilise les données de Statistique Canada: les ventes dans les commerces de détail (63-005 au catalogue) et celles pour les restaurants (Enquête mensuelle sur les services de restauration et débits de boissons, Cansim 355-0006). Les moyennes canadiennes et provinciales issues du traitement des données de Statistique Canada sont ensuite pondérées sur la base de variables socioéconomiques comme le revenu et la taille du ménage afin de refléter la réalité de la zone d'étude. Dans le cas présent, les caractéristiques sociodémographiques de la RMR de Sherbrooke ont été retenues.

Toutes les données monétaires reflètent la valeur actuelle du dollar (dollars constants 2017). Les niveaux de dépenses n'ont donc pas été indexés pour refléter l'évolution de la valeur du dollar, l'inflation ou la hausse du niveau de vie.

Les travailleurs peuvent constituer une portion appréciable de la clientèle de certains établissements. Le potentiel associé aux dépenses réalisées par ceux-ci à proximité de leur lieu de travail a donc également été calculé.

Aux fins de ce mandat, le potentiel commercial a été mesuré pour quatre grandes catégories: les biens durables et semi durables, les biens courants, les services et les restaurants. Ces grandes catégories sont ventilées en sous-catégories. Ainsi, les tableaux de données montrant les niveaux de dépenses per capita et les différentes étapes de calculs, selon une liste plus détaillée de catégories, sont présentés aux pages subséquentes.

Notons que différents scénarios pour le nombre de ménages (variant entre 100 ménages et 400 ménages) ont été retenus pour l'analyse. Ces ménages se sont fait attribuer une taille moyenne de 2,1 personnes, à savoir la moyenne de la RMR de Sherbrooke. Par ailleurs, différents scénarios sont également présentés pour le potentiel des travailleurs, selon lesquels le Groupe Altus a attribué une superficie de 200 pieds carrés par travailleur, ainsi qu'une dépense moyenne basée sur une enquête en face à face menée au centre-ville de Montréal. Compte tenu de la grande variété de l'offre disponible au centre-ville de Montréal, les résultats de nos calculs sont donc très optimistes lorsqu'appliqués au contexte sherbrookoise.

Les résultats sont présentés de deux façons :

- Potentiel commercial associé à ces nouvelles clientèles par typologie commerciale en valeur monétaire (\$)
- Potentiel théorique de développement associé à ces valeurs monétaires selon un rendement moyen au pied carré (en pieds carrés)

Les tableaux présentés aux pages suivantes font état des différentes étapes de calcul.

*\*Note : Les dollars (\$) additionnels ne sont pas uniquement disponibles pour ce projet, mais pour l'ensemble de la région sherbrookoise.*

## Dépenses annuelles per capita au Québec et dans le secteur à l'étude Biens durables, semi-durables et courants

Type de magasins	Québec en 2017 <sup>1</sup>	Dépenses annuelles moyennes
<b>Biens durables et semi-durables</b>		
Meubles	315 \$	302 \$
Accessoires pour la maison	131 \$	126 \$
Électronique, électroménagers et ordinateurs	283 \$	271 \$
Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage	853 \$	835 \$
Vêtements et accessoires vestimentaires	644 \$	617 \$
Chaussures	103 \$	99 \$
Bijouteries et maroquinerie	52 \$	50 \$
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	302 \$	290 \$
Magasins de marchandises diverses	1 592 \$	1 543 \$
Magasins de détail divers	296 \$	285 \$
<b>Total – biens durables et semi-durables</b>	<b>4 571 \$</b>	<b>4 418 \$</b>
<b>Biens courants</b>		
Supermarchés	2 083 \$	2 062 \$
Dépanneurs et spécialistes	452 \$	447 \$
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	1 195 \$	1 183 \$
<b>Total – biens courants</b>	<b>3 730 \$</b>	<b>3 692 \$</b>

## Dépenses annuelles par ménage au Québec et dans le secteur à l'étude Services personnels et restauration

Type de services	Québec en 2017 <sup>1</sup>	Dépenses annuelles moyennes
<b>Services personnels</b>		
Services vestimentaires (nettoyeurs, buanderies, couture)	58 \$	56 \$
Coiffure et esthétique	493 \$	470 \$
<b>Total – services personnels</b>	<b>551 \$</b>	<b>526 \$</b>
<b>Restaurants</b>		
Avec service restreint	1 379 \$	1 260 \$
Avec service complet - Familial	867 \$	792 \$
Avec service complet - Ambiance	617 \$	564 \$
Avec service complet - Gastronomique	183 \$	168 \$
<b>Total – restaurants</b>	<b>3 046 \$</b>	<b>2 784 \$</b>

1. Estimé à partir de Statistique Canada. Enquête sur les dépenses des ménages, 2015 et Ventes dans les restaurants, tavernes et traiteurs 2007 à 2016, tableau cansim 355-0006. Indexées pour 2017,

2. Estimation du Groupe Altus.

## Évaluation du potentiel total de dépenses, selon le nombre de ménages Biens durables et semi durables

Catégories	100 ménages	150 ménages	200 ménages	250 ménages	300 ménages	350 ménages	400 ménages
Meubles	63 400 \$	95 100 \$	126 800 \$	158 600 \$	190 300 \$	222 000 \$	253 700 \$
Accessoires pour la maison	26 500 \$	39 700 \$	52 900 \$	66 200 \$	79 400 \$	92 600 \$	105 800 \$
Électronique, électroménagers et ordinateurs	56 900 \$	85 400 \$	113 800 \$	142 300 \$	170 700 \$	199 200 \$	227 600 \$
Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage	175 400 \$	263 000 \$	350 700 \$	438 400 \$	526 100 \$	613 700 \$	701 400 \$
Vêtements et accessoires vestimentaires	129 600 \$	194 400 \$	259 100 \$	323 900 \$	388 700 \$	453 500 \$	518 300 \$
Chaussures	20 800 \$	31 200 \$	41 600 \$	52 000 \$	62 400 \$	72 800 \$	83 200 \$
Bijouteries et maroquineries	10 500 \$	15 800 \$	21 000 \$	26 300 \$	31 500 \$	36 800 \$	42 000 \$
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	60 900 \$	91 400 \$	121 800 \$	152 300 \$	182 700 \$	213 200 \$	243 600 \$
Magasins de marchandises diverses	324 000 \$	486 000 \$	648 100 \$	810 100 \$	972 100 \$	1 134 100 \$	1 296 100 \$
Magasins de détail divers	59 900 \$	89 800 \$	119 700 \$	149 600 \$	179 600 \$	209 500 \$	239 400 \$
<b>Total</b>	<b>927 900 \$</b>	<b>1 391 800 \$</b>	<b>1 855 500 \$</b>	<b>2 319 700 \$</b>	<b>2 783 500 \$</b>	<b>3 247 400 \$</b>	<b>3 711 100 \$</b>

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

## Estimation des superficies commerciales constructibles, selon le nombre de ménages et le rendement moyen au pi.ca. Biens durables et semi durables

Catégories	Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>1</sup>	100 ménages : Nombre de pi.ca.	150 ménages : Nombre de pi.ca.	200 ménages : Nombre de pi.ca.	250 ménages : Nombre de pi.ca.	300 ménages : Nombre de pi.ca.	350 ménages : Nombre de pi.ca.	400 ménages : Nombre de pi.ca.
Meubles	240 \$	264	396	528	661	793	925	1 057
Accessoires pour la maison	230 \$	115	173	230	288	345	403	460
Électronique, électroménagers et ordinateurs	520 \$	109	164	219	274	328	383	438
Rénovation, quincaillerie, matériaux et jardinage	260 \$	675	1 012	1 349	1 686	2 023	2 360	2 698
Vêtements et accessoires vestimentaires	300 \$	432	648	864	1 080	1 296	1 512	1 728
Chaussures	360 \$	58	87	116	144	173	202	231
Bijouteries et maroquineries	740 \$	14	21	28	36	43	50	57
Articles de sport, passe-temps, musique et librairies	330 \$	185	277	369	462	554	646	738
Magasins de marchandises diverses	360 \$	900	1 350	1 800	2 250	2 700	3 150	3 600
Magasins de détail divers	300 \$	200	299	399	499	599	698	798
<b>Total</b>	-	<b>2 952</b>	<b>4 427</b>	<b>5 902</b>	<b>7 379</b>	<b>8 854</b>	<b>10 329</b>	<b>11 804</b>

Source: Groupe Altus.

1) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

Évaluation du potentiel total de dépenses, selon le nombre de ménages							
Biens courants							
Catégories	100 ménages	150 ménages	200 ménages	250 ménages	300 ménages	350 ménages	400 ménages
Supermarchés	433 000 \$	649 500 \$	866 000 \$	1 082 600 \$	1 299 100 \$	1 515 600 \$	1 732 100 \$
Dépanneurs et spécialistes	93 900 \$	140 800 \$	187 700 \$	234 700 \$	281 600 \$	328 500 \$	375 500 \$
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	248 400 \$	372 600 \$	496 900 \$	621 100 \$	745 300 \$	869 500 \$	993 700 \$
<b>Total</b>	<b>775 300 \$</b>	<b>1 162 900 \$</b>	<b>1 550 600 \$</b>	<b>1 938 400 \$</b>	<b>2 326 000 \$</b>	<b>2 713 600 \$</b>	<b>3 101 300 \$</b>

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

Estimation des superficies commerciales constructibles, selon le nombre de ménages et le rendement moyen au pi.ca.								
Biens courants								
Catégories	Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>1</sup>	100 ménages : Nombre de pi.ca.	150 ménages : Nombre de pi.ca.	200 ménages : Nombre de pi.ca.	250 ménages : Nombre de pi.ca.	300 ménages : Nombre de pi.ca.	350 ménages : Nombre de pi.ca.	400 ménages : Nombre de pi.ca.
Supermarchés	630 \$	687	1 031	1 375	1 718	2 062	2 406	2 749
Dépanneurs et spécialistes	580 \$	162	243	324	405	486	566	647
Pharmacies, produits de santé et de soins personnels	900 \$	276	414	552	690	828	966	1 104
<b>Total</b>	-	<b>1 125</b>	<b>1 688</b>	<b>2 250</b>	<b>2 813</b>	<b>3 376</b>	<b>3 938</b>	<b>4 501</b>

Source: Groupe Altus.

1) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

Évaluation du potentiel total de dépenses, selon le nombre de ménages Services							
Catégories	100 ménages	150 ménages	200 ménages	250 ménages	300 ménages	350 ménages	400 ménages
Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches	5 600 \$	8 400 \$	11 200 \$	14 000 \$	16 800 \$	19 600 \$	22 400 \$
Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc.	47 000 \$	70 500 \$	94 000 \$	117 500 \$	141 000 \$	164 500 \$	188 000 \$
<b>Total</b>	<b>52 600 \$</b>	<b>78 900 \$</b>	<b>105 200 \$</b>	<b>131 500 \$</b>	<b>157 800 \$</b>	<b>184 100 \$</b>	<b>210 400 \$</b>

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

Estimation des superficies commerciales constructibles, selon le nombre de ménages et le rendement moyen au pi.ca. Services								
Catégories	Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>1</sup>	100 ménages : Nombre de pi.ca.	150 ménages : Nombre de pi.ca.	200 ménages : Nombre de pi.ca.	250 ménages : Nombre de pi.ca.	300 ménages : Nombre de pi.ca.	350 ménages : Nombre de pi.ca.	400 ménages : Nombre de pi.ca.
Personnels - nettoyeur, buanderie, retouches	320 \$	18	26	35	44	53	61	70
Personnels - coiffure, esthétique, bronzage, etc.	260 \$	181	271	362	452	542	633	723
<b>Total</b>	-	<b>198</b>	<b>297</b>	<b>397</b>	<b>496</b>	<b>595</b>	<b>694</b>	<b>793</b>

Source: Groupe Altus.

1) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

Évaluation du potentiel total de dépenses, selon le nombre de ménages Restaurants							
Catégories	100 ménages	150 ménages	200 ménages	250 ménages	300 ménages	350 ménages	400 ménages
Service restreint	126 000 \$	189 000 \$	252 000 \$	315 000 \$	378 000 \$	441 000 \$	504 000 \$
Service complet - familial	79 200 \$	118 800 \$	158 400 \$	198 000 \$	237 600 \$	277 200 \$	316 800 \$
Service complet - ambiance	56 400 \$	84 600 \$	112 800 \$	141 000 \$	169 200 \$	197 400 \$	225 600 \$
Service complet - gastronomique	16 800 \$	25 200 \$	33 600 \$	42 000 \$	50 400 \$	58 800 \$	67 200 \$
<b>Total</b>	<b>278 400 \$</b>	<b>417 600 \$</b>	<b>556 800 \$</b>	<b>696 000 \$</b>	<b>835 200 \$</b>	<b>974 400 \$</b>	<b>1 113 600 \$</b>

Source: Groupe Altus.

1) Tenant compte des niveaux de dépenses estimés pour 2017.

Estimation des superficies commerciales constructibles, selon le nombre de ménages et le rendement moyen au pi.ca. Restaurants								
Catégories	Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>1</sup>	100 ménages : Nombre de pi.ca.	150 ménages : Nombre de pi.ca.	200 ménages : Nombre de pi.ca.	250 ménages : Nombre de pi.ca.	300 ménages : Nombre de pi.ca.	350 ménages : Nombre de pi.ca.	400 ménages : Nombre de pi.ca.
Service restreint	525 \$	240	360	480	600	720	840	960
Service complet	350 \$	435	653	871	1 089	1 306	1 524	1 742
<b>Total</b>	-	<b>675</b>	<b>1 013</b>	<b>1 351</b>	<b>1 689</b>	<b>2 026</b>	<b>2 364</b>	<b>2 702</b>

Source: Groupe Altus.

1) Sources: Statistique Canada, Cansim, tableau 080-0023 - Enquête annuelle sur le commerce de détail, estimations financières fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) par genre de magasin. Estimations annuelles. Pour les services et les restaurants, il s'agit d'une estimation du Groupe Altus, basée sur ses bases de données.

# Estimation du potentiel commercial – Travailleurs

Dépenses annuelles moyennes et potentiel de marché des travailleurs dans le secteur de proximité du site à l'étude - Différents scénarios de développement							
Types de biens	Dépenses moyennes par travailleur	Potentiel travailleurs					
		Scénario 225 000 p.c. (1 125 travailleurs)	Scénario 250 000 p.c. (1 250 travailleurs)	Scénario 275 000 p.c. (1 375 travailleurs)	Scénario 300 000 p.c. (1 500 travailleurs)	Scénario 325 000 p.c. (1 625 travailleurs)	Scénario 350 000 p.c. (1 750 travailleurs)
<b>Biens durables et semi durables</b>							
Meubles et accessoires pour la maison	180 \$	202 500 \$	225 000 \$	247 500 \$	270 000 \$	292 500 \$	315 000 \$
Électronique et ordinateurs	325 \$	365 600 \$	406 300 \$	446 900 \$	487 500 \$	528 100 \$	568 800 \$
Biens modes	981 \$	1 103 600 \$	1 226 300 \$	1 348 900 \$	1 471 500 \$	1 594 100 \$	1 716 800 \$
Articles de sports, musique, librairies	273 \$	307 100 \$	341 300 \$	375 400 \$	409 500 \$	443 600 \$	477 800 \$
Autres types de biens	60 \$	67 500 \$	75 000 \$	82 500 \$	90 000 \$	97 500 \$	105 000 \$
<b>Sous-total biens durables et semi durables</b>	<b>1 819 \$</b>	<b>2 046 300 \$</b>	<b>2 273 900 \$</b>	<b>2 501 200 \$</b>	<b>2 728 500 \$</b>	<b>2 955 800 \$</b>	<b>3 183 400 \$</b>
<b>Biens courants</b>							
Alimentation	132 \$	148 500 \$	165 000 \$	181 500 \$	198 000 \$	214 500 \$	231 000 \$
Pharmacie et produits de beauté / santé	224 \$	252 000 \$	280 000 \$	308 000 \$	336 000 \$	364 000 \$	392 000 \$
<b>Sous-total biens courants</b>	<b>356 \$</b>	<b>400 500 \$</b>	<b>445 000 \$</b>	<b>489 500 \$</b>	<b>534 000 \$</b>	<b>578 500 \$</b>	<b>623 000 \$</b>
<b>Services</b>							
Personnels - Coiffure beauté et esthétique	36 \$	40 500 \$	45 000 \$	49 500 \$	54 000 \$	58 500 \$	63 000 \$
Personnels - Nettoyeurs à sec	31 \$	34 900 \$	38 800 \$	42 600 \$	46 500 \$	50 400 \$	54 300 \$
<b>Sous-total services</b>	<b>67 \$</b>	<b>75 400 \$</b>	<b>83 800 \$</b>	<b>92 100 \$</b>	<b>100 500 \$</b>	<b>108 900 \$</b>	<b>117 300 \$</b>
<b>Restaurants</b>	<b>1 547 \$</b>	<b>1 740 400 \$</b>	<b>1 933 800 \$</b>	<b>2 127 100 \$</b>	<b>2 320 500 \$</b>	<b>2 513 900 \$</b>	<b>2 707 300 \$</b>
<b>Total</b>	<b>3 789 \$</b>	<b>4 262 600 \$</b>	<b>4 736 500 \$</b>	<b>5 209 900 \$</b>	<b>5 683 500 \$</b>	<b>6 157 100 \$</b>	<b>6 631 000 \$</b>

Source : Groupe Altus. Basé sur une enquête en face à face (N= 1 197 répondants). L'indexation pour 2017 est basée sur l'évolution des ventes par catégorie de produit de 2008 à 2016 (Statistique Canada, Cansim Tableaux 080-0020 et 355-0006).

# Estimation du potentiel commercial – Travailleurs

Estimation des superficies commerciales constructibles, selon le nombre de travailleurs et le rendement moyen au pi.ca. dans le secteur de proximité du site à l'étude - Différents scénarios de développement							
Types de biens	Rendement moyen (\$/pi.ca.) <sup>1</sup>	Superficies potentielles					
		Scénario 225 000 p.c. (1 125 travailleurs)	Scénario 250 000 p.c. (1 250 travailleurs)	Scénario 275 000 p.c. (1 375 travailleurs)	Scénario 300 000 p.c. (1 500 travailleurs)	Scénario 325 000 p.c. (1 625 travailleurs)	Scénario 350 000 p.c. (1 750 travailleurs)
<b>Biens durables et semi durables</b>							
Meubles et accessoires pour la maison	240 \$	844	938	1 031	1 125	1 219	1 313
Électronique et ordinateurs	520 \$	703	781	859	938	1 016	1 094
Biens modes	320 \$	3 449	3 832	4 215	4 598	4 982	5 365
Articles de sports, musique, librairies	320 \$	960	1 067	1 173	1 280	1 386	1 493
Autres types de biens	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
<b>Sous-total biens durables et semi durables</b>	-	<b>5 955</b>	<b>6 618</b>	<b>7 279</b>	<b>7 941</b>	<b>8 602</b>	<b>9 264</b>
<b>Biens courants</b>							
Alimentation	660 \$	225	250	275	300	325	350
Pharmacie et produits de beauté / santé	900 \$	280	311	342	373	404	436
<b>Sous-total biens courants</b>	-	<b>505</b>	<b>561</b>	<b>617</b>	<b>673</b>	<b>729</b>	<b>786</b>
<b>Services</b>							
Personnels - Coiffure beauté et esthétique	320 \$	127	141	155	169	183	197
Personnels - Nettoyeurs à sec	260 \$	134	149	164	179	194	209
<b>Sous-total services</b>	-	<b>261</b>	<b>290</b>	<b>319</b>	<b>348</b>	<b>377</b>	<b>406</b>
<b>Restaurants</b>	<b>429 \$</b>	<b>4 055</b>	<b>4 505</b>	<b>4 956</b>	<b>5 406</b>	<b>5 857</b>	<b>6 307</b>
<b>Total</b>	-	<b>10 776</b>	<b>11 974</b>	<b>13 171</b>	<b>14 368</b>	<b>15 565</b>	<b>16 763</b>

Source: Groupe Altus. Basé sur une enquête en face à face (N = 1 197 répondants). L'indexation pour 2017 est basée sur l'évolution des ventes par catégorie de produit de 2008 à 2016 (Statistique Canada, Cansim Tableaux 080-0020 et 355-0006).

## Biens durables et semi-durables

Pour la catégorie des biens durables et semi-durables, nous constatons, à la lumière des résultats présentés, que la majeure partie des sous-catégories propose des superficies qui sont inférieures aux standards du marché. Par exemple, la sous-catégorie des meubles aurait un potentiel théorique de développement variant entre 264 et 1 057 pieds carrés selon le nombre de nouveaux ménages, ce qui est largement en deçà de la superficie type d'un magasin de cette catégorie. Ce constat s'applique pour les accessoires pour la maison, la rénovation, les articles de sport, passe-temps, librairies et autres. Il faut aussi noter que les boutiques de mode (vêtements, accessoires vestimentaires, bijoux et maroquinerie, chaussures, etc.) sont généralement regroupées afin de créer une destination. Or, dans ce cas-ci, le potentiel théorique de développement ne permettrait pas ce type de regroupement.

En théorie, seuls les magasins d'électronique (par exemple : boutique de téléphonie mobile) ou de détails divers (par exemple: un fleuriste) ont des superficies potentielles qui pourraient permettre un développement.

## Biens courants

Pour la catégorie des biens courants, nous constatons, comme pour les biens durables et semi-durables, que les sous-catégories proposent des superficies qui sont inférieures aux standards du marché. Par exemple, la sous-catégorie des supermarchés aurait un potentiel théorique de développement variant entre 687 et 2 749 pieds carrés selon le nombre de nouveaux ménages, ce qui est peu comparativement aux superficies normales (entre 30 000 et 40 000 pieds carrés en moyenne).

Il importe de souligner que ce constat s'applique également pour les dépanneurs et spécialistes, ainsi que pour les pharmacies.

## Services

Pour la catégorie des services, nous constatons, encore une fois, que les sous-catégories proposent des superficies qui sont inférieures aux standards du marché. Par exemple, la sous-catégorie des « nettoyeurs, buanderies, retouches, etc. » aurait un potentiel théorique de développement variant entre 18 et 70 pieds carrés selon le nombre de nouveaux ménages, ce qui est beaucoup trop petit pour accueillir ce type de commerces.

## Restauration

**Pour la catégorie de la restauration, nous constatons que les restaurants à service complet proposent des superficies qui sont inférieures aux standards du marché. Par exemple, ceux-ci auraient un potentiel théorique de développement variant entre 435 et 1 742 pieds carrés selon le nombre de nouveaux ménages, ce qui est relativement peu. Le même constat s'applique aux restaurants avec service restreint, alors que le potentiel théorique de développement varie entre 240 et 960 pieds carrés selon le nombre de nouveaux ménages. Dans le meilleur des cas, un comptoir pour emporter pourrait être une avenue, mais sans plus.**

**Toutefois, l'apport généré par les nouveaux travailleurs du secteur pourrait contribuer à l'implantation de nouveaux restaurants. La page suivante aborde cette question.**

Pour la catégorie des *biens durables et semi-durables*, nous constatons que les superficies envisageables sont inférieures aux standards du marché. Le constat établi pour les résidents s'applique également pour les travailleurs. Seul un magasin de téléphonie mobile pourrait s'implanter, selon les chiffres présentés dans les divers scénarios.

Pour la catégorie des *biens courants*, nous constatons que les superficies envisageables sont inférieures aux standards du marché. Le constat établi pour les résidents s'applique également pour les travailleurs, le potentiel théorique de développement ne permettant pas de soutenir un développement dans cette catégorie.

Pour la catégorie des *services*, nous constatons que les superficies envisageables sont inférieures aux standards du marché. Le constat établi pour les résidents s'applique également pour les travailleurs, le potentiel théorique de développement ne permettant pas de soutenir un développement dans cette catégorie.

Pour la catégorie de la *restauration*, le scénario est différent. Effectivement, les superficies envisageables sont équivalentes aux standards du marché. Les superficies envisageables permettent, de fait, d'envisager le développement de restaurants avec service restreint et/ou avec service complet. En effet, le potentiel théorique de développement varie selon les scénarios de travailleurs entre 4 055 et 6 307 pieds carrés, ce qui est suffisant pour ce type de commerces.



# Sommaire



## Résidentiel

- Croissance limitée du nombre de ménage d'ici 2031 dans la ville de Sherbrooke, soit environ 500 nouveaux ménages par année.
- Tendance au vieillissement de la population dans la région.
- Taux d'inoccupation du marché locatif de Sherbrooke: 6,4% en 2016 (SCHL).
- Taux d'inoccupation dans le « District Centre » (dans lequel est situé la rue Wellington): 5,9% en 2016.
- Les loyers du « District Centre » sont également les plus bas de tous les secteurs composants la RMR de Sherbrooke.
- Estimation de l'absorption du secteur Well inc. selon trois scénarios : 12, 15 et 20 unité logements par année.

## Bureaux

- L'inoccupation des espaces à bureaux est actuellement en équilibre dans le marché de Sherbrooke (9,6%).
- La société immobilière IMMEX affiche un taux d'inoccupation assez élevé (21,7%) dans ses immeubles à bureaux construits au cours de 5 dernières années.
- Le loyer brut du centre-ville sherbrookoïse pouvant être demandé est évalué à 20-22\$/pi<sup>2</sup>.
- Nous estimons la part du projet Well inc. et du secteur environnant à environ 1 223 mètres carrés par année. La construction de davantage de pieds carrés affectera le taux de vacance de Sherbrooke.

## Commercial

- L'ajout de superficies commerciales dans le secteur est intimement lié à l'augmentation des superficies de bureaux et aux unités résidentielles, lesquelles contribueront à la performance des commerces potentiels. Un relativement grand nombre de travailleurs et / ou résidents est requis pour justifier l'implantation de nouveaux commerces de proximité.
- Concernant les commerces de destination, le secteur de la restauration pourrait contribuer au positionnement distinct du pôle « centre-ville » dans l'esprit des résidents de Sherbrooke. L'ambiance du milieu, la proximité d'établissements de divertissements (actuels et à venir) et la présence d'une certaine concentration de restaurants constituent des atouts.
- Considérant l'introduction relativement faible de nouvelles population prévue dans le secteur Well inc., nous ne recommandons l'implantation de nouveaux commerces qu'au rez-de-chaussée du projet phare (environ 2 830 mètres carrés) et dans la boutique Royer déjà annoncée (environ 930 mètres carrés).