

**LE MARCHÉ  
IMMOBILIER  
REMONTÉ LA CÔTE**

Baisse du taux d'occupation  
des immeubles de bureaux au  
centre-ville pp. B-2, 3



Claude Normandeau

**PRESUD CHERCHE  
DES CENTRES  
COMMERCIAUX**

Le promoteur montréalais veut  
acheter des centres  
commerciaux au Québec p. B-5

**LES  
AFFAIRES**

MONTRÉAL, LE SAMEDI 11 SEPTEMBRE 1993

CAHIER B 8 PAGES

Les normes de ventilation des édifices de bureaux sont trop peu sévères au Québec, affirment deux scientifiques qui mènent des recherches pour tenter de découvrir les causes du syndrome des édifices hermétiques ou malsains.

Cette maladie industrielle est apparue pendant la crise énergétique des années 1970. Cherchant des moyens de réduire leur facture d'énergie, les propriétaires ont mieux isolé leurs immeubles et mis la pédale douce sur la ventilation.

Le syndrome des édifices malsains se manifeste par l'irritation de la peau, des yeux, de la gorge et du nez, ainsi que par des maux de tête et par la somnolence. Elle a sans doute des causes multiples et il faudra encore des années avant de toutes les identifier.

Par exemple, on ne peut nier que certaines résidences isolées comme une boîte de conserve ont un air encore plus vicié que les édifices de bureaux. Le stress causé par un conflit entre un employé et son patron, la peur de perdre son emploi ou un problème familial pourraient aussi être des facteurs prédisposants. Sans compter que, de toute façon, une personne sur sept souffre d'allergies.

**30 % des édifices anciens  
et récemment rénovés  
ont des problèmes  
de qualité de l'air**

Bien qu'ils reconnaissent ces faits, les scientifiques refusent d'adopter la rhétorique de certains propriétaires d'édifices qui prétendent que le syndrome, « c'est juste dans la tête des employés ».

« Aux États-Unis, les règlements exigent que les systèmes de ventilation injectent neuf ou 10 litres d'air frais par personne chaque seconde ; au Québec, c'est seulement 2,5 litres, a déclaré en entrevue au journal LES AFFAIRES Gilles O. Paquette, professeur au Centre de recherche en microbiologie appliquée, de l'Institut Armand-Frappier.

« On ne peut tenir les propriétaires seuls responsables du syndrome des édifices hermétiques, car les causes sont multiples. Toutefois, l'Organisation mondiale de la Santé estime que 30 % des édifices anciens et récemment rénovés ont des problèmes de qualité de l'air. Que les propriétaires commencent par ventiler leurs immeubles de façon adéquate et à bien entre-

**QUALITÉ DE L'AIR DES ÉDIFICES :  
NORMES TROP PEU SÉVÈRES**

En 1989, Pemik a remplacé les fenêtres hermétiques du 630, Sherbrooke Ouest, construit dans les années 1960, par des fenêtres qui s'ouvrent. Résultat : les plaintes concernant la qualité de l'air sont moins nombreuses que dans les autres immeubles de l'entreprise. Malgré tout, deux scientifiques soutiennent que l'ouverture des fenêtres ne serait pas une solution au problème

p. B-4



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

tenir leurs systèmes et on verra ensuite pour les autres causes », a ajouté M. Paquette, qui a assisté, en juillet, au Symposium international sur la qualité de l'air, à Helsinki, en Finlande.

**Étude controversée**

Même son de cloche de Dick Menzies, directeur de la recherche sur l'air des bureaux au Centre hospitalier

**thoracique de Montréal.**

Le pneumologue a publié, en mars, dans le *New England Journal of Medicine*, les résultats d'une étude réalisée en collaboration avec différents spécialistes dans quatre édifices de Montréal.

« Du point de vue du coût énergétique, la température idéale pour faire entrer 100 % d'air frais dans un édifice est de 10 °C. S'il fait plus chaud, ça coûte plus cher pour refroidir l'air et

s'il fait plus froid, ça coûte plus cher pour le réchauffer.

Comme nous avons des températures très variables au Québec et que les propriétaires cherchent toujours à réduire leurs frais d'exploitation, cela explique une bonne partie du problème », pense M. Menzies.

Les quatre édifices analysés par l'équipe de M. Menzies abritent plus de 1 500 travailleurs. Statistique étonnante, la moitié d'entre eux ont déclaré avoir ressenti au moins un des symptômes du syndrome des édifices hermétiques et ce, même si les édifices en question étaient bien ventilés. Conclusion bizarre ?

« Nous nous sommes rendu compte que même dans un édifice bien ventilé, il y a toujours des zones d'inconfort, a expliqué M. Menzies. Et nous avons réussi à établir que les symptômes étaient plus nombreux dans ces zones. »

**Les locataires en partie responsables du problème**

Comme on peut le constater, le syndrome des édifices hermétiques présente de multiples facettes. Néanmoins, MM. Paquette et Menzies s'entendent sur une chose : si le Québec adoptait les normes américaines, une bonne partie du problème serait réglée.

Ce relèvement des normes bénéficierait aux entreprises qui logent dans des édifices de bureaux.

Aux États-Unis, on estime à 10 milliards de dollars les coûts de l'absentéisme reliée au syndrome des édifices malsains. Ce chiffre ne comprend pas la perte de productivité des victimes qui restent au travail.

Curieusement, les locataires sont en partie responsables du problème.

Les pressions qu'ils exercent sur les propriétaires pour réduire les frais d'exploitation qu'on leur facture obligent ces derniers à rogner sur la ventilation et sur l'entretien des systèmes. De toute évidence, c'est un mauvais calcul !

**DOMINIQUE  
FROMENT**

# IMMEUBLE COMMERCIAL

Baisse du taux d'inoccupation au centre-ville, selon Royal LePage

## Lentement mais sûrement, le marché immobilier

Le marché immobilier commercial a recommencé à remonter la côte, lentement, mais sûrement.

Pour la première fois depuis six ans, le taux d'inoccupation des bureaux du centre-ville de Montréal diminue, selon la plus récente enquête du courtier immobilier Royal LePage, qui couvre le premier semestre de 1993.

### Absence de nouveaux projets

En 1992, il y avait 16,9 % des bureaux inoccupés au centre-ville, contre 16,6 % en juillet 1993. La firme de courtage prévoit même une

diminution du taux d'inoccupation d'un demi-point en 1994.

« L'absence de nouveaux projets et une certaine reprise de la demande de locaux par les petits et les moyens locataires commencent à influencer positivement sur le marché des bureaux de Montréal », écrit-on dans le compte-rendu de l'étude.

Au cours du premier semestre de 1993, la demande nette de bureaux, communément appelée l'absorption, a été de 244 200 pi<sup>2</sup> au centre-ville, selon Royal LePage. On est loin des 800 000 à 1 M de pi<sup>2</sup> d'absorption des belles années, mais en bien

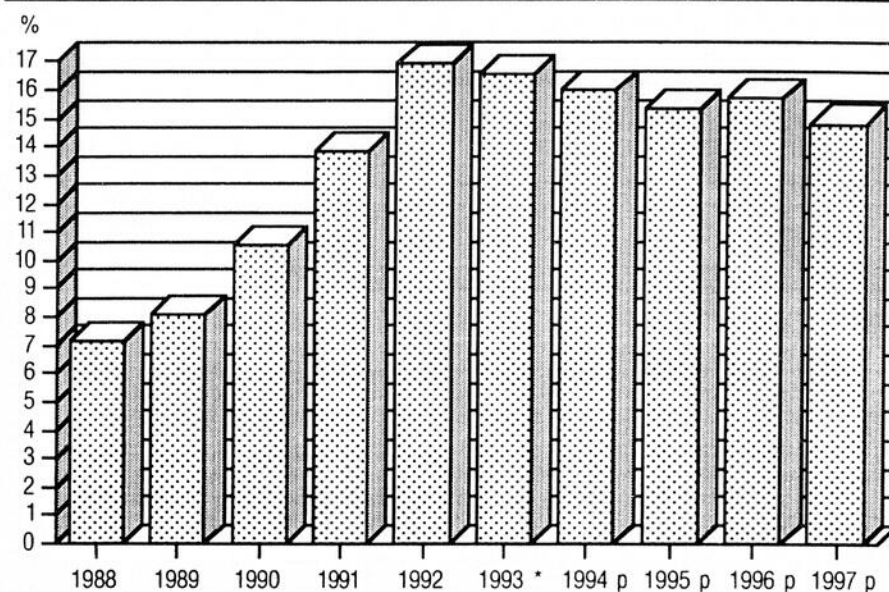
meilleure posture que l'an dernier. En raison des faillites d'importantes compagnies, comme Lavalin et Les Coopérants, la demande nette de bureaux avait régressé de 330 061 pi<sup>2</sup> en 1992.

En d'autres mots, plutôt que de se remplir, les locaux se sont vidés, l'an dernier et en 1991, s'ajoutant au surplus d'offre créé par l'arrivée de nouveaux immeubles.

L'étude encore inédite du courtier Colliers Pierremont n'est pas aussi optimiste. Au 1<sup>er</sup> juillet, indique la firme, le taux d'inoccupation des bureaux dans le centre financier avait bondi de plus d'un point de pourcentage, à 16,9 %. Toutefois, la firme a elle aussi noté une demande nette positive au cours du premier semestre, de 70 340 pi<sup>2</sup>.

Dans le grand centre-ville de Montréal, le taux d'inoccupation est passé de 15,3 à

### TAUX D'INOCCUPATION DES IMMEUBLES DE BUREAUX AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL



\* : Taux en juillet 1993

Source : Royal LePage

Graphique : LES AFFAIRES

## ALFID SERVICES IMMOBILIERS PROPOSE

### BUREAUX À LOUER

- |                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>3750, CRÉMAZIE EST</b><br>De 1 600 à 20 000 p <sup>2</sup><br>Prix très compétitifs                                     | <b>2250, RUE GUY</b><br>Près métro<br>Guy/Concordia<br>3 bureaux de 500 p <sup>2</sup>                                                                                                                                        |
| <b>7744, SHERBROOKE EST</b><br>Près métro Honoré-Beaugrand, immeuble pour professionnels.<br>De 300 à 5 000 p <sup>2</sup> | <b>VIEUX MONTRÉAL</b><br>Petits bureaux pour professionnels, rue Notre-Dame, près du Palais de Justice.<br>Espace pour secrétaire, salle de conférence.<br>Services tels que: télécopieur, copieur, etc., loyer concurrentiel |
| <b>TRANS/CANADA/ CÔTE VERTU</b><br>3 bureaux à louer:<br>807 p <sup>2</sup> , 859 p <sup>2</sup> , 1 491 p <sup>2</sup>    |                                                                                                                                                                                                                               |

### LOCAL COMMERCIAL À LOUER

**BLAINVILLE**  
744, boul. Labelle  
Beau local pour commerce de 1 250 p<sup>2</sup>  
occupation immédiate

### LOCAL INDUSTRIEL - ENTREPOSAGE

**Trans Canada/Côte Vertu**  
2 500 p<sup>2</sup>  
avec quai de chargement et bureaux

**A. VAN HERCK • CCIM, FRI**  
**282-7654**

**Courtage ALFID Ltée**

1311, avenue des Pins ouest  
MONTRÉAL, (Québec) H3G 1B2

## M.G. Larochelle

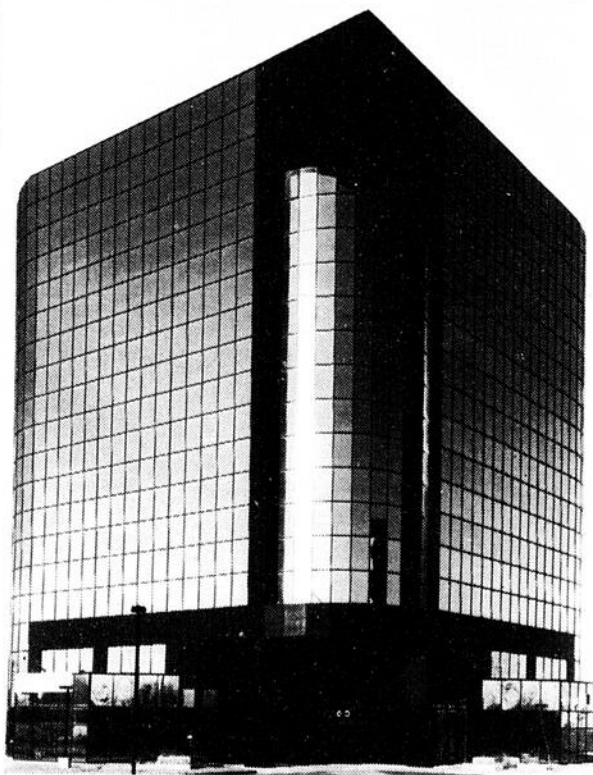
Espaces commerciaux et industriels

Disponibles pour location à Sainte-Julie

(514) 649-5145

## LE 1200, CHOMEDEY ADRESSE L'EXCELLENCE

C'est ici que vous trouverez un environnement d'affaires et une dimension humaine à la hauteur de votre entreprise!



**L'Excellence... de l'immeuble**  
Moderne et bien aménagé avec vue panoramique de Laval et du grand Montréal.

**L'Excellence... de l'emplacement**  
Près du nouveau Palais de justice de Laval, à 15 minutes du centre-ville de Montréal. Accès à 2 aéroports internationaux grâce à de nombreuses autoroutes.

**L'Excellence... des services**  
Stationnement extérieur et intérieur, transport en commun. Desservi par de nombreux hôtels, restaurants et centres commerciaux.

À la recherche de l'Excellence, on s'adresse à:

**PRESUD**  
Tél.: 737-5432

15,6 % de juillet 1992 à juillet 1993, selon l'enquête de Pierremont.

En plus du centre financier, le centre-ville élargi comprend le Vieux-Montréal et la partie à l'est (rue Berri) et à l'ouest (Atwater) du centre-ville.

« On a atteint le fond du baril », affirme également Patrick Hamaoui, directeur du marketing de Colliers Pierremont, même si les chiffres de l'enquête de sa firme de courtage montre une régression.

Selon Colliers Pierremont, l'absorption annuelle sera de 500 000 pi<sup>2</sup> à Montréal au cours des prochaines années et le taux d'inoccupation chutera à un peu plus de 10 % d'ici la mi-1997. Il faut dire qu'un seul nouvel immeuble de bureaux devrait voir le jour d'ici là, celui de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), dans le Vieux-Montréal.

### Loyers : finie la chute libre

Norm Pearl, premier vice-président pour l'est du Canada des Immeubles Polaris, estime que la chute libre des loyers est terminée. Pour appuyer son affirmation, M. Pearl fait remarquer que les gros blocs d'espaces contigus se font de moins en moins nombreux au centre-ville. La Tour McGill College est louée à 59 %, le Centre de commerce mondial, à 75 %, la Tour IBM/Marathon, à 74 %, et le 1000, de La Gauchetière, à 57 %.

« D'ici cinq ans, nous prévoyons une amélioration lente, mais continue, avec une

# remonte la côte

diminution des taux d'occupation et une hausse des loyers », dit M. Pearl.

En 1989, un local de première catégorie (A) au centre-ville de Montréal se louait environ 32 \$ net net le pi<sup>2</sup>. Au premier semestre de cette année, on trouvait preneur sous les 20 \$. Le loyer net réel, qui comprend les gratuités et les allocations d'aménagement, est passé de 20 \$ le pi<sup>2</sup> à quelque 8 \$ durant cette période.

## Chaise musicale dans le marché

Bien que l'inoccupation semble diminuer, estime de son côté **Louis Burgos**, premier vice-président et directeur général de Royal LePage, les loyers demeureront stables et n'augmenteront que dans six à neuf mois.

En attendant, certains propriétaires trouvent le temps long. C'est le cas de **Claude Normandeau**, président de la **Corporation Magil-Laurentienne**, écorché par les renouvellements de baux, dont les loyers sont à la baisse.

« On joue encore à la chaise musicale dans le marché. Les locataires changent d'immeubles sans prendre réellement d'expansion. L'augmentation réelle de la demande et des loyers, je ne la vois pas en 1994 », dit M. Normandeau. Il reconnaît toutefois que le pire est passé, même si la côte est longue à remonter.

## Moins de locaux à sous-louer

Autre facteur positif : le tarissement des locaux à sous-louer. Dans les immeubles de catégorie A, les locaux à sous-louer ne représentent plus que 13,5 % de l'ensemble des bureaux disponibles à Montréal, comparativement à 25 % en 1992, indi-

que Colliers Pierremont.

L'an dernier, cette disponibilité de locaux à meilleur marché permettait à certaines entreprises de faire de bonnes affaires. Une fois ces occasions disparues, les entreprises devront se tourner exclusivement du côté des

bureaux à louer, au grand plaisir des propriétaires.

Quoi qu'il en soit, les années à venir seront empreintes de changement pour les propriétaires immobiliers. La technologie, les communications, la concurrence internationale et les nouvelles va-

leurs inciteront les grandes compagnies à diminuer la superficie de leur locaux.

**Norman Zavalkoff**, président des **Associés Presud**, a pu constater le changement de mentalité des locataires. Il y a six mois, une importante compagnie d'assurance a

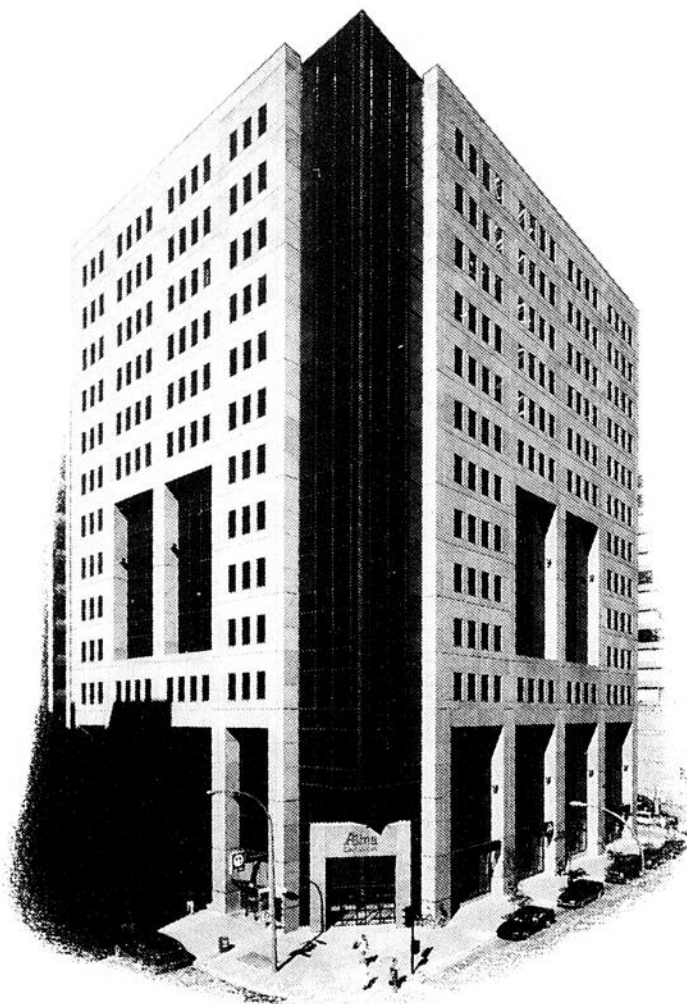
décidé de renouveler son bail pour une période de cinq ans plutôt que 10.

« D'ici quelques années, a invoqué le locataire, nos employés travailleront de plus en plus à la maison, grâce aux nouvelles technologies de communication. Nous

prévoyons donc avoir besoin d'une moins grande superficie de bureaux et préférons nous engager seulement pour cinq ans avec cette grande superficie plutôt que 10. »

**FRANCIS VAILLES**

Tous  
nos  
immeubles  
reposent  
sur  
la solidité  
Standard



*Posséder une propriété est une chose. La gérer avec brio en est une autre. À la Standard Life, nos solides ressources financières nous permettent de donner priorité aux besoins de nos locataires.*

*Résultat: lors d'un récent sondage mené par une firme indépendante, nos locataires de partout au Canada ont exprimé un haut niveau de satisfaction envers nos services. Comme nous assurons la gestion de plus de 0 millions de pieds carrés d'espace de qualité à vocation commerciale, industrielle et résidentielle, dans plus de 85 propriétés réparties dans 24 villes au Canada, ce gage de confiance témoigne vraiment de la qualité Standard.*

*1001, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal*

*Pour de plus amples renseignements sur cette propriété ou sur l'une de nos 85 propriétés au Canada, communiquez avec notre équipe régionale de gestion immobilière, à Montréal, aux numéros suivants: tél.: (514) 032-0432, télécopieur: (514) 030-1023.*

  
**STANDARD LIFE**  




**Nouveau  
Carrefour  
18  
septembre**

# Qualité de l'air : l'ouverture des fenêtres ne réglerait pas le problème

Depuis qu'est apparu le syndrome des édifices hermétiques ou malsains, plusieurs ont tenté de résoudre le problème. Une des solutions proposées : construire des édifices avec des fenêtres qu'on peut ouvrir.

Or, selon deux scientifiques interrogés par LES AFFAIRES, l'ouverture des fenêtres ne réglerait pas le problème.

« L'été, on retrouve plus de moisissure dans l'air dehors qu'à l'intérieur des édifices,

a expliqué Gilles O. Paquette, professeur au Centre de recherche en microbiologie appliquée, de l'Institut Armand-Frappier. Et la moisissure peut produire des mycotoxines très puissantes. « L'hiver, c'est l'inverse.

Par contre, si on ouvre les fenêtres en hiver, les personnes situées à proximité vont grelotter, a ajouté M. Paquette. De toute façon, il y a toujours des locaux sans fenêtres ; on ne peut donc pas se passer d'un système de ven-

tilation mécanique. »

Dick Menzies, directeur de la recherche sur l'air des bureaux du Centre hospitalier thoracique de Montréal, pense la même chose.

« Pour les employés situés au milieu d'un édifice, les fenêtres ne sont d'aucun secours. De plus, en ouvrant les fenêtres en hiver, on peut déséquilibrer le système de ventilation et créer une mini-tornade dans les locaux.

« Les fenêtres peuvent possiblement être une solution valable pour les immeubles de moins de 10 étages, mais pas plus », croit M. Menzies.

Yvan Paquet, président du Laboratoire Consult-Air, voit les choses d'un autre oeil. « Avec des fenêtres qui s'ouvrent, il n'y aurait plus de problèmes de qualité de l'air. Par contre, cela pourrait bousiller le système de climatisation et de chauffage », a-t-il dit.

L'idéal, croit M. Paquet, serait d'avoir un système qui ouvre automatiquement les fenêtres à toutes les heures et qui s'ajuste en fonction des besoins de l'immeuble. « Certains locataires du cen-

tre-ville ont même déménagé à cause du manque d'air frais de leur édifice », a-t-il affirmé.

## Fenêtres qui s'ouvrent

Le propriétaire immobilier Pemik a pris le taureau par les cornes. En restaurant l'immeuble au 630, Sherbrooke Ouest, construit dans les années 1960, Pemik a remplacé les fenêtres hermétiques par des fenêtres qui s'ouvrent. L'immeuble, qui avait huit étages auparavant, a 11 étages depuis sa rénovation, en 1989.

Le résultat est probant. « Nous n'avons reçu aucune plainte concernant la qualité de l'air depuis quatre ans. En tout cas, nous recevons moins de plaintes venant des locataires de cet édifice que de ceux de nos autres immeubles pour des maux de tête, des irritations aux yeux, etc. », a indiqué Jean-Pierre Latulippe, directeur des finances de Pemik.

DOMINIQUE FROMENT

## LE 800 CHOMEDEY



- Espaces à bureaux et commerces
- Emplacement stratégique (angle Notre-Dame et Chomedey)
  - A deux minutes du Pont Lachapelle
  - Espaces disponibles 500 pi ca. et +
  - Service impeccable
- (514) 682-1584

## ALFID SERVICES IMMOBILIERS PROPOSE

### BUREAUX À LOUER

1001, BOUL. DE MAISONNEUVE EST Près de la station de métro Berri/UQAM De 5 000 à 30 000 p<sup>2</sup>

A. VAN HERCK • CCIM, FRI  
282-7654

Courtage ALFID Ltée

1311, avenue des Pins ouest  
MONTRÉAL, (Québec) H3G 1B2



DANS LE CADRE DU 9<sup>e</sup> SALON INTERNATIONAL

# LE MONDE DES AFFAIRES<sup>®</sup>

VOICI LE

**SALON DES ACHATS**  
30 septembre au 3 octobre 1993  
Place Bonaventure — Montréal  
Jeu.: 12 h à 20 h / Ven., sam., dim.: 12 h à 18 h

## UN CONCEPT UNIQUE

pour augmenter vos ventes. Quatre jours de contacts avec les 100 plus importants acheteurs au pays. L'Etat et la grande entreprise ont des centaines de milliers d'appels d'offre pour vous!

■ Venez garnir votre carnet de commandes. Soumissionnez sur des contrats de 5 000 \$ à 5 millions \$. Pensez que la Défense Logistics Agency des U.S.A. achète 2 millions de produits différents. Imaginez le pouvoir d'achat combiné de Canadian Tire, Pilon, Eaton, La Baie et Rona-Dismat qui cherchent des fournisseurs québécois comme VOUS!

**35 MILLIARDS DE CONTRATS À VOTRE PORTÉE!**



**100 ACHETEURS À RENCONTRER!**

## 100 ACHETEURS SOUS LE MÊME TOIT!

Évitez-vous des centaines d'heures de prospection, des milliers de kilomètres de voyage. Apportez vos échantillons et catalogues pour RENCONTRER :

- Canadian Tire, La Baie, Hydro-Québec, SEBJ, Bell Helicopter, G.E., Paramax, Pratt & Whitney, Eaton, Société d'habitation du Québec, Ministère de l'Environnement, Bombardier, Novabus, Manac, JAMA, Wyeth-Ayerst, Sabex, Defense Logistics Agency, G.S.A. (Washington), Transports Canada, Approvisionnement et Services Canada, Défense Nationale, Ministère des Transports, S.A.Q., Approvisionnement et Services Québec, Pilon, Rona-Dismat ET PLUSIEURS AUTRES...

Une présentation de

**Bell**

Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

LES AFFAIRES

MARTIN



# Presud cherche à acquérir des centres commerciaux partout au Québec

Les associés Presud nagent à contre-courant. Pendant que plusieurs se retirent du secteur immobilier, eux construisent et acquièrent des immeubles.

« Nous sommes à la recherche active d'immeubles au Québec, plus particulièrement des centres commerciaux. En dépit de la situation économique, nous sommes optimistes et avons confiance en l'avenir », a indiqué Norman Zavalkoff, président de Presud, en entrevue au journal LES AFFAIRES.

Plus précisément, Presud est ouvert aux centres commerciaux de tout type, partout au Québec, qu'il s'agisse d'immeubles de 1 M\$ ou de 20 M\$. Seul critère : le rendement. « Plus l'immeuble est loin de Montréal, plus il doit être important en terme de superficie, en raison des difficultés à gérer de nombreux petits immeubles à distance », a souligné M. Zavalkoff, que nous avons rencontré au siège social de l'entreprise, au 5500 Royal Mount, à Mont-Royal.

Alors qu'au Canada, les occasions se trouvent du côté des acquisitions, la période est encore propice à la promotion et à la construction de nouveaux immeubles aux États-Unis, a soutenu M. Zavalkoff, du haut de ses six pieds et cinq pouces.

Actuellement, le Groupe Sofran, pendant américain de Presud, a deux centres commerciaux en chantier aux États-Unis. Celui d'Ormond Beach, en Floride, aura 275 000 pi<sup>2</sup> de superficie, tandis que le centre de Port Huron, au Michigan, fera 300 000 pi<sup>2</sup>. En 1994, prévoit M. Zavalkoff, Sofran mettra l'équivalent de 1 M de pi<sup>2</sup> de centres commerciaux en chantier.

Des bureaux servant à la promotion immobilière ont été installés dans cinq villes des États-Unis : Atlanta, Jacksonville, Orlando, Boston et Détroit. « Nous nous sommes implantés aux États-Unis il y a 15 ans avec de petits projets et de façon très prudente, avec l'idée que nous allions nous tromper », a dit le président de Presud.

Actuellement, Sofran détient à part entière six centres commerciaux, qui totalisent 1 M de pi<sup>2</sup>. Les associés se sont adaptés aux besoins des Américains au fil des ans, construisant une trentaine de centres commerciaux (3,5 M de pi<sup>2</sup>), qu'ils ont pour la plupart revendus par la suite.

Cherchant à consolider sa position aux États-Unis, la société est devenue l'an der-



Photo: Jean-Guy Paré/LES AFFAIRES

**Norman Zavalkoff : « Nous nous sommes implantés aux États-Unis il y a 15 ans de façon très prudente, avec l'idée que nous allions nous tromper. »**

nier un important actionnaire de IRT Properties Company, un fonds d'investissement immobilier (*Real Estate Investment Trust*) coté à la Bourse de New York. Le principal actionnaire de ce fonds est la caisse de retraite des employés d'IBM.

L'an dernier, les associés ont cédé 12 centres commerciaux à IRT contre une compensation monétaire et un peu moins de 10 % des actions du fonds. M. Zavalkoff est membre du conseil exécutif et du conseil d'administration de IRT. IRT Properties détient plus de 80 centres commerciaux (6,5 M de pi<sup>2</sup>) et quelques immeubles à revenus. Le portefeuille est évalué à 300 M\$.

### Les centres commerciaux d'abord

Depuis quelques années, Presud se concentre presque

exclusivement dans le secteur des centres commerciaux. En 1989, les cinq associés se sont départis de plusieurs immeubles de bureaux au Québec, pressentant les difficultés dans ce secteur.

« Un bon centre commercial bien situé est moins vulnérable à la concurrence qu'un immeuble de bureaux. Deux édifices de bureaux situés à trois coins de rue de distance s'offrent une vive concurrence. Par contre, le mieux situé de deux centres commerciaux à proximité a un net avantage », a expliqué M. Zavalkoff. En outre, a-t-il ajouté, les centres commerciaux sont plus faciles à rénover que les immeubles de bureaux ou industriels.

La société détient 15 centres commerciaux au Québec, totalisant 1,5 M de pi<sup>2</sup> et variant entre 10 000 et 700 000 pi<sup>2</sup> de superficie. La *Place du Royaume*, à

Chicoutimi, est le plus important actif de la société : le centre comporte 250 magasins sur une superficie de 700 000 pi<sup>2</sup>.

### Employés qualifiés

Comme les quatre immeubles de bureaux, dont le siège social, les propriétés sont toutes détenues majoritairement par l'entreprise. Presud n'a qu'un seul terrain (25 000 pi<sup>2</sup>), en attente de mise en valeur, au coin de Côte-des-Neiges et de Côte-Sainte-Catherine. Au Canada, Presud ne possède aucun immeuble à l'extérieur du Québec.

Presud cherche à accroître ses services de consultation et de gestion immobilière dans des domaines autres que l'investissement et la promotion, notamment auprès des institutions financières et des caisses de retraite actives dans l'immobi-

### PRESUD EN UN COUP D'OEIL

Activités.....	Consultation, gestion, promotion et investissement immobilier
Nombre d'immeubles.....	25
Superficie totale des immeubles.....	2,8 M de pi <sup>2</sup>
Taux d'occupation des immeubles.....	Québec : 98 %; États-Unis : 93 %
Année de fondation.....	1972
Nombre d'employés.....	30 (au siège social)
Marchés.....	Québec, États-Unis (sous Groupe Sofran)
Actionnaires.....	Norman Zavalkoff, Robert Rouleau (père et fils), Peter S. Cohen, Peter Shapiro
Siège social.....	Mont-Royal
Objectif.....	Acquérir des immeubles au Québec et construire davantage aux États-Unis

lier. Presud offre de tels services dans tous les secteurs immobiliers : commercial, de bureaux, résidentiel et industriel. « Nous sommes à la recherche d'employés qualifiés pour nos services de consultation et de gestion, qui sont en croissance », a confié M. Zavalkoff. En somme, la société compte renforcer ce créneau qui l'a toujours servi depuis sa fondation, en 1972.

Ce sont d'ailleurs deux consultants qui ont fondé Presud : Norman Zavalkoff et Robert Rouleau. Les deux hommes se croisaient

régulièrement dans les années 1960 et ont finalement décidé de s'associer.

À la fin des années 1970, début des années 1980, Peter S. Cohen, aujourd'hui chef de l'exploitation, et Peter Shapiro se sont joints au groupe. Plus tard, Robert Rouleau, fils, est venu s'ajouter à l'équipe d'actionnaires de Presud. Fait à noter, les actionnaires du Groupe Sofran sont les mêmes que ceux de Presud, à l'exception de Peter S. Cohen.

FRANCIS VAILLES

### CONCOURS BOMA-QUÉBEC 93-94 CATÉGORIE COMPLEXE D'ÉDIFICES À BUREAUX EN PÉRIPHÉRIE

ET LE GRAND GAGNANT EST...



### ...PLACE LAVAL

En couronnant Place Laval, BOMA-Québec souligne le cadre de travail et le rapport qualité-prix exceptionnels de ce complexe intégré de 4 tours à bureaux, unique en périphérie.



(514) 629-8377

LA CITÉ DES AFFAIRES

(angle boul. des Laurentides et St-Martin, Laval)  
BOMA : Association des Propriétaires et Administrateurs d'Immeubles

**MAISON LA PRUDENTIELLE**

LA CORPORATION PREMIÈRE QUÉBEC

1080 BEAVER HALL

284-9115

Confort, efficacité dans des installations modernes au centre du monde des affaires de Montréal. Accès direct au métro Square Victoria. Gérée par une équipe de professionnels - La Corporation Première, Québec.

**IMMEUBLE COMMERCIAL**

Les prêteurs ont resserré leurs critères

**Les promoteurs immobiliers doivent mettre plus**

Les prêteurs exigent maintenant que les promoteurs immobiliers mettent plus d'argent dans leurs projets. Auparavant, les promoteurs arrivaient à les faire financer à 100 % et même plus dans les années 1980; maintenant, ils trouvent la pilule dure à avaler. D'abord, les taux d'occupation des édifices commerciaux ont grimpé depuis trois ans. La demande étant plus faible à la suite des nombreuses faillites et rationalisations, les loyers ont chuté. Chaque renouvellement de bail annonce une baisse de revenus pour les propriétaires. Leurs liquidités en sont

ainsi affectées et le rendement sur l'investissement est moindre.

**Meilleure couverture de la dette**

Enfin, le nombre de prêteurs a été considérablement réduit depuis cinq ans. Certains d'entre eux ont payé cher pour apprendre que le financement de grands projets immobiliers demande un savoir-faire très poussé. En conséquence, les promoteurs ne tiennent plus le haut du pavé et ceux qui ont des projets doivent maintenant mettre plus d'argent

pour délier les cordons de la bourse des banques.

« Nos critères sont restés les mêmes; ce sont les promoteurs qui ne peuvent plus les satisfaire, a affirmé aux AFFAIRES Michel Turgeon, vice-président, centre-ville de Montréal, de la Banque de Montréal.

« Nous prêtons toujours à 75 % de la valeur des immeubles, mais comme cette valeur a baissé, nous mettons effectivement moins d'argent dans les projets. Il y a quelques années, des prêteurs ont assoupli leurs critères et ils en paient le prix aujourd'hui. »

Pendant les années folles qu'ont été les années 1984 à 1989, des prêteurs se souciaient moins de la solidité financière des locataires d'un immeuble. Aujourd'hui, cet aspect fait l'objet d'une étude approfondie. « Dans la situation économique actuelle, les locataires qui partent sont difficiles à remplacer », a fait remarquer M. Turgeon.

Il a de plus indiqué qu'en jouant avec la valeur du terrain et le coût de construc-

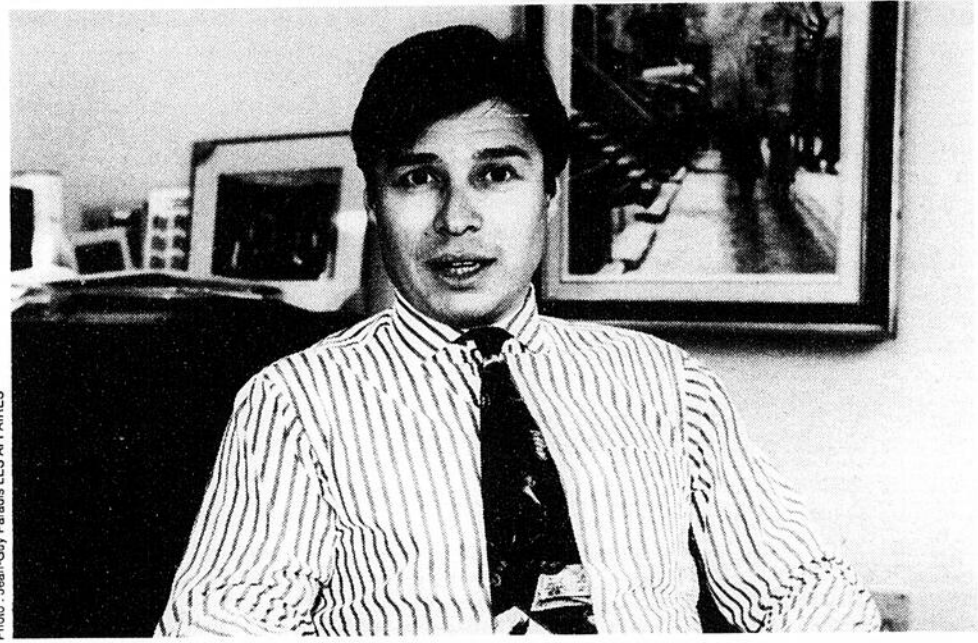


Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

André Shareck : « Les prêteurs se sont rendu compte que les pro forma présentés par les promoteurs étaient souvent trop optimistes. Ils ont donc resserré leurs critères, d'autant plus qu'il reste beaucoup moins de prêteurs en 1993. Ceux qui restent ont maintenant la carte maîtresse dans leur jeu. »

tion, des promoteurs réussissaient à faire financer des projets à 100 % de leur valeur dans les années 1980.

Pierre Leonard, directeur du groupe immobilier de la Banque CIBC, a en quelque sorte confirmé les propos de

M. Turgeon. Il a indiqué que la CIBC finance encore 75 % de la valeur des projets. Toutefois, comme les fonds autogénérés (cash flow) des projets ont diminué depuis trois ans, le financement se fait sur une valeur

moindre.

« Il y a quelques années, un promoteur pouvait obtenir un financement s'approchant du coût de construction; il n'avait donc pas à sortir beaucoup d'argent de sa poche. Aujourd'hui, ce n'est plus possible », a déclaré M. Leonard.

Durant les années folles, la CIBC exigeait un ratio de couverture de la dette de 1,10 à 1,15 (fonds autogénérés divisés par la remise en capital et intérêts). Ce ratio a été augmenté à 1,25.

**On exige des locataires solides**

Selon Guy Hénault, les prêteurs se basent désormais sur la liquidité réelle et non plus potentielle des immeubles. M. Hénault est directeur du service immobilier et des services bancaires à l'entreprise de la Banque Royale.

Il y a quelques années, la Royale pouvait prêter avec 20 à 25 % de pré-location; elle exige maintenant 60 à 65 %. « Et on exige de très bons locataires, capables de faire face à leurs obligations pour les cinq prochaines années », a ajouté M. Hénault.

Il a également indiqué que les prêteurs font maintenant plus attention à la diversification de leur portefeuille de prêts, investissant plus prudemment dans l'immobilier. En outre, les banquiers ne prêtent plus sans garanties personnelles ou corporatives.

À la Banque Nationale (BN), on prête aujourd'hui à 75 % du coût de construction, plutôt qu'à 75 % de la valeur des immeubles, a de son côté affirmé André Shareck, directeur principal, fi-

**PROMANAC SERVICES IMMOBILIERS 1992 LTÉE PROPOSE**

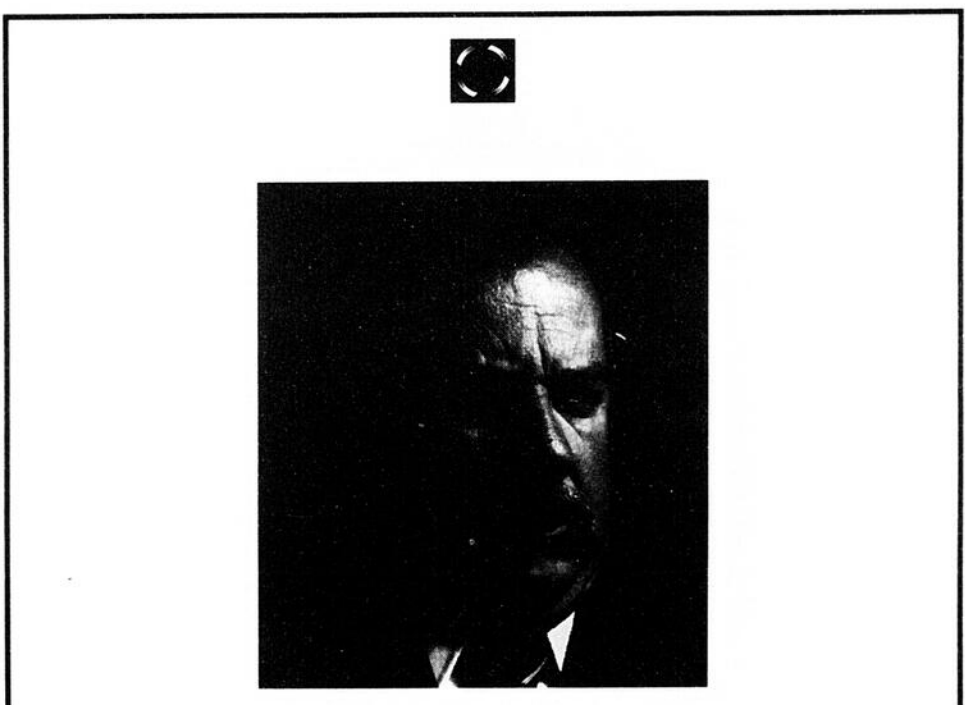
**BUREAUX À LOUER**  
**COIN BLEURY/STE-CATHERINE** 222, HENRI-BOURASSA EST  
 Idéalement situé Près du métro  
 De 800 p<sup>2</sup> à 10 000 p<sup>2</sup> Plusieurs petits bureaux  
 Bail à court terme ou de 250 pi<sup>2</sup> jusqu'à  
 au mois 1 000 pi<sup>2</sup>. Idéal pour  
 Prix très compétitifs professionnels

**BUREAUX À SOUS-LOUER**  
**WESTMOUNT**  
 Avenue Greene 3 260 pi<sup>2</sup>.  
 Prix exceptionnel

**ENTREPOSAGE ET PETITE INDUSTRIE**  
**ST-LÉONARD**  
 rue Meaux / Bd. Grandes Prairies  
 Jusqu'à 13 000 pi<sup>2</sup>.  
**LACHINE**  
 boul. St-Joseph  
 6 000 pi<sup>2</sup>.  
 deux quais de chargement et bureaux

**IMMEUBLES À REVENUS À VENDRE**  
**Centre Professionnel**  
 222, Henri Bourassa Est  
 Près du métro • 11 800 pi<sup>2</sup>.  
**LACHINE**  
 Immeuble commercial, petite industrie  
 et entreposage • 52 000 pi<sup>2</sup>.  
**Boul. St-Joseph**  
 espaces disponibles pour propriétaire

**A. VAN HERCK • CCIM, FRI**  
**282-7654**  
**Courtage ALFID Ltée**  
 1311, avenue des Pins ouest  
 MONTRÉAL, (Québec) H3G 1B2



**Vous devriez changer d'air...**

Parce que le rendement quotidien des gens est étroitement relié à ce qu'ils respirent.  
 Parce que la bonne qualité de l'air, c'est aussi des économies d'énergie.  
 Parce que la bonne qualité de l'air, c'est aussi une diminution des pertes en productivité, en absentéisme, en frais médicaux, qui coûtent plusieurs millions de dollars chaque année.

Parce que la bonne qualité de l'air à l'intérieur des bâtiments, c'est aussi pour le bénéfice de tous les occupants.  
 Parce que le Groupe Environ/Air et ses divisions pourront, grâce à leur expertise en nettoyage d'équipements de ventilation et de filtration, vous proposer des solutions préventives et efficaces.

Changer d'air grâce au Groupe Environ/Air!

**PROVAC** Le Groupe Environ/Air  
**ENVIRON/AIR** Le Groupe Environ/Air  
**ENVIRO/FILTRE** Le Groupe Environ/Air  
 Québec : (418) 666-1253 • Montréal : (514) 923-4309  
 Sans frais : 1 800 463-6915

## d'argent dans leurs projets

nancement immobilier, de la Banque Nationale. La différence entre la valeur et le coût de construction représente le profit du promoteur.

Par conséquent, la BN exige maintenant que les promoteurs mettent plus d'argent dans leurs projets, en plus de fournir des garanties personnelles ou corporatives.

L'institution financière préfère aussi restreindre ses activités aux promoteurs avec lesquels elle a déjà eu une bonne expérience dans le passé.

« Les prêteurs se sont rendu compte que les pro forma présentés par les promoteurs étaient souvent trop optimistes. Ils ont donc resserré leurs critères, d'autant plus qu'il reste beaucoup moins de prêteurs en 1993. Ceux qui restent ont maintenant la carte maîtresse dans leur jeu », a ajouté M. Shareck.

### Prêteurs plus conservateurs

Guy Bisailon, premier vice-président pour le Québec de la Banque Scotia, a

tenu des propos semblables.

« Dans les années 1980, le taux d'inflation élevé faisait monter la valeur escomptée des immeubles. Cependant, avec tous ces renouvellements de baux à la baisse, les entrées de fonds ont été affectées et le rendement sur l'investissement est moindre. Nos critères n'ont pas changé, c'est la capacité d'emprunt des promoteurs qui a diminué.

« De 1984 à 1989, des projets immobiliers ont été financés à plus de 100 % parce que leur coût de construction augmentait moins vite que les loyers. Avec la baisse des loyers actuellement,

c'est le contraire qui se produit. »

Robert Roy, vice-président et directeur de D S Marcell, un courtier hypothécaire commercial, filiale de Dominion Securities, y est aussi allé de son conseil. « Pour emprunter aujourd'hui, il faut presque prouver qu'on en n'a pas besoin. Le jeu de l'offre et de la demande favorise maintenant les prêteurs », a-t-il lancé.

« Avant, des prêteurs finançaient à 100 % et même à 110 % du coût parce que les promoteurs créaient de la valeur au-delà de ce coût grâce aux loyers élevés. Comme il n'y a plus de pos-

sibilité pour eux de créer de valeurs excédentaires, autrement dit de réaliser des pro-

fits, ils n'ont plus d'intérêt à lancer de projets », estime M. Roy.

**DOMINIQUE FROMENT**

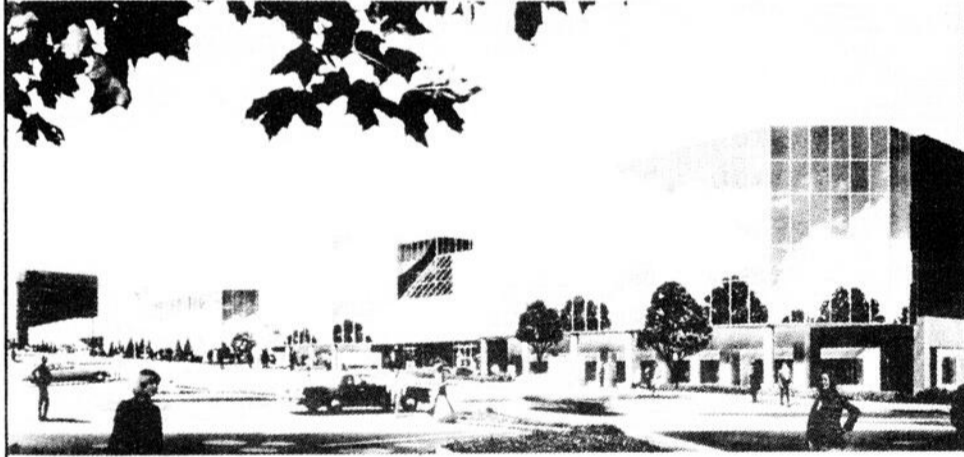


**FUTURDEV INC.**  
IMMOBILIER

Jacques Guay, président


1600, boul. Labelle, bureau 215, Laval (Québec) H7V 2W2  
Téléphone : (514) 681-1993 Télécopieur : (514) 681-4321

## PLAZA CÔTE DES NEIGES



<b>MAGASINS À LOUER</b>	<b>BUREAUX À LOUER</b>
1 000 pi. ca.	1 500 pi. ca.
à 15 000 pi. ca.	à 15 000 pi. ca.

**INFORMATION SUR LOCATION**



**Rosdev**  
(514) 270-7000  
Fax: (514) 270-6423



1200, MCGILL COLLEGE

- Emplacement stratégique
- Près du métro McGill et des magasins
- Stationnement intérieur



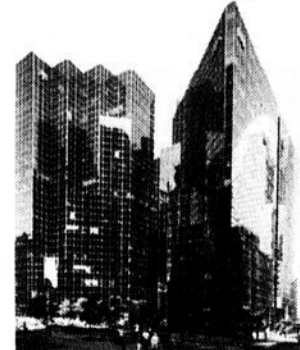
PLACE MERCANTILE

- Prestige et élégance fonctionnelle
- À deux pas du métro McGill
- Locataires renommés



500 OUEST, SHERBROOKE

- Réseau commercial souterrain et métro McGill à deux pas
- Terrasse extérieure aménagée



1981, AVENUE MCGILL COLLEGE

- Prestigieux immeuble BNP/La Laurentienne
- 12 bureaux en coin par étage
- Locataires renommés

# DÉCOUVREZ

# LES GRANDS

# ESPACES

# TOUTES CATÉGORIES

Quand on parle de plus de

4,7 millions de pieds carrés et ce, pour la division bureau seulement, on parle déjà de grands espaces. Sans une profonde connaissance du marché, une gestion rigoureuse et un dévouement total envers ses locataires, la Société Immobilière Trans-Québec ne serait pas devenue le gestionnaire dans lequel les grandes entreprises placent leur confiance.

Renseignements:  
(514) 288-6767



Notre engagement va au-delà des pieds carrés.

IMMEUBLE COMMERCIAL

# Nouvelle usine à Pointe-Saint-Charles

Une société industrielle dans une ancienne usine le emportera ses pénates d'armements délabrée, à

## ESPACES À BUREAUX À LOUER

Nouveau centre d'affaires de prestige (classe A) au cœur de Montréal (coin boulevards l'Acadie et Métropolitain).



### CENTRE



Joignez-vous à:

La Coopérative fédérée de Québec, La Banque Nationale, Centre Vision, La Prudentielle, Pomerleau, Centre de santé l'Acadie, Le Café Centre V

Information: (514) 395-1992  
Michel Boisvert

\* Nombreux espaces de stationnement disponibles

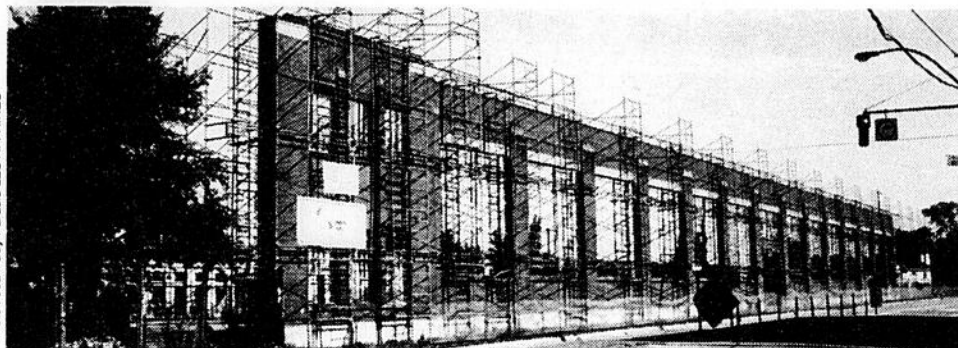
l'angle des rues Bridge et Saint-Patrick, dans le Parc d'entreprises du Canal, à Pointe-Saint-Charles.

La restauration du bâtiment avoisinera les 5 M\$ d'investissement. La société créera une centaine d'emplois dans ce secteur. Le projet est dirigé par la Société de développement industriel de Montréal (SODIM), qui n'a toutefois pas voulu nous dévoiler le nom de l'entreprise dont il s'agit.

Selon nos informations, d'une source sûre, il s'agit d'une entreprise de textile de Saint-Laurent qui fabrique notamment du tricot. En s'installant à Pointe-Saint-Charles, la compagnie en question intégrera la teinturerie à ses activités, qu'elle donne à sous-traiter actuellement.

Plus précisément, l'entreprise commencera par lancer son usine de teinture dans le sud-ouest de Montréal, une première phase de quelque 67 000 pi<sup>2</sup>. L'ouverture est prévue à la fin d'octobre.

Par la suite, elle déménagera ses équipements de fabrication de textile de Saint-Laurent à Pointe-Saint-Charles. La deuxième phase, de quelque 40 000 pi<sup>2</sup>, sera pré-



L'immeuble en question est inoccupé depuis plus de 10 ans. Outre les fondations, seuls le mur arrière et la façade ont été conservés pour la restauration.

te pour accueillir la division de Saint-Laurent en février 1994, a indiqué la SODIM. Toutefois, le bail de la société dans l'immeuble de Saint-Laurent échoit seulement dans quatre ans.

Quoi qu'il en soit, la SODIM a confirmé que le fabricant de textile a signé un bail de 15 ans pour les 105 000 pi<sup>2</sup> du bâtiment. La société pourrait vraisemblablement bénéficier d'une subvention dans le cadre du Programme de relance industriel du sud-ouest de Montréal (PRISOM), parrainé par le Bureau fédéral de développement régional du Québec.

L'immeuble en question est inoccupé depuis plus de 10 ans, a indiqué Gaëtan Rain-

ville, directeur général de la SODIM. Outre les fondations, seuls le mur arrière et la façade ont été conservés pour la restauration.

Construit au début du siècle, l'immeuble abritait une usine de fabrication d'éléments entrant dans l'assemblage de locomotives. À la Seconde Guerre mondiale, le bâtiment s'est transformé en usine de fabrication d'armes. Le dernier occupant est la Northern Electric, a indiqué M. Rainville.

La restauration de ce bâtiment, au 1401, Saint-Patrick, est le troisième projet à être mis en branle depuis quelque temps dans le sud-ouest de Montréal. Les Immeubles CN sont les promoteurs du nouveau centre de commu-

tion et bureau de vente de Call-Net Télécommunications, rue Bridge. En outre, Micro-électronique Cera-Tél se fait construire un immeuble, au 5200, rue Saint-Patrick.

Récemment, on annonçait la venue, dans le Parc d'entreprises du Canal, du centre de distribution pour le centre-ville de la Société des alcools du Québec (SAQ). Le Parc compte également l'immense immeuble industriel le Nordelec. M. Rainville a indiqué que la SODIM est en négociation avec deux autres entreprises qui comptent s'installer dans le Parc d'entreprises du Canal.

FRANCIS VAILLES

# PASSEZ À L'ACTION

AVEC LES AFFAIRES ET CANTEL



Branchez-vous sur LES AFFAIRES et gagnez un forfait cellulaire CANTEL!

Vous pourriez gagner l'un des 10 forfaits cellulaires Cantel d'une valeur de 1200 \$ chacun, incluant : • téléphone cellulaire portatif compact Motorola DPC 550 • frais de mise en service • frais d'accès au système • 12 mois de frais mensuels de base (incluant 30 minutes de temps d'antenne par mois) • 6 mois de 30 minutes de temps d'antenne additionnelles • 6 mois de message mobile • 6 mois de facturation détaillée.

\* Les gagnants sont tous sujet à l'approbation de crédit standard de Cantel. (Une gracieuseté de Cantel et des détaillants Rogers Centres de Service Cantel)

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 67% SUR LE PRIX EN KIOSQUE!**

#### Liste des détaillants Rogers Centres de Service Cantel

- 1021, boul. Université, Chicoutimi (Qc) Tél.: (418) 690-0535, Fax: (418) 690-0538
- 1565, boul. Lemire, Drummondville (Qc) Tél.: (819) 478-0851, Fax: (819) 478-5045
- 3364, boul. St-Martin O., Chomedey, Laval (Qc) Tél.: (514) 682-2640, Fax: (514) 682-3227
- 5954, boul. Métropolitain est, Montréal (Qc) Tél.: (514) 257-8826, Fax: (514) 257-8393
- 770, rue Notre-Dame ouest, Montréal (Qc) Tél.: (514) 875-9512, Fax: (514) 875-6149
- 2700, Jean-Perrin, Édifice 101, Québec (Qc) Tél.: (418) 843-0000, Fax: (418) 843-7616
- 6315, Côte-de-Liesse, Saint-Laurent (Qc) Tél.: (514) 738-3833, Fax: (514) 738-1682
- 1247, ave McGill College, Montréal (Qc) Tél.: (514) 871-1871, Fax: (514) 871-8611

Remplissez votre bulletin d'abonnement et de participation et postez-le aujourd'hui même!

Restez bien à l'écoute du monde des affaires grâce au journal LES AFFAIRES, le journal des décideurs.

Avec le journal LES AFFAIRES, vous prenez toujours la bonne décision. Il vous branche sur les banques de données financières les plus à jour, les meilleures occasions d'affaires dans votre région et dans la province, les transactions immobilières les plus intéressantes, les tendances économiques, les analyses et les conseils d'experts que vous ne trouvez nulle part ailleurs!

Vous obtenez également le nouveau LES AFFAIRES TRIMESTRIEL, le Magazine Affaires Plus et l'annuaire «Les 500 plus importantes entreprises au Québec.»

Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement au journal LES AFFAIRES et économisez jusqu'à 161,25 \$ sur le prix en kiosque!

### BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION

**OUI!** Je désire participer au concours «Passez à l'action avec LES AFFAIRES et CANTEL» et recevoir le journal LES AFFAIRES ainsi que le Magazine Affaires Plus selon le choix que j'ai coché ci-dessous.

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Fonction / profession \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_ App. \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_

Ne transmettez pas mon nom à d'autres annonceurs.

Numéros d'inscription: TPS: R104343249, TVQ: 1001-964-662

Postez votre bulletin au: 1100, Boul., René-Lévesque O., 24<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H3B 4X9.

Votre bulletin doit nous parvenir au plus tard le 15 octobre 1993, à minuit. **Postez dès aujourd'hui!**

**79,95 \$ POUR 2 ANS**

69,18 \$ + 4,85 \$ (TPS 7%) + 5,92 \$ (TVQ 8%) = 79,95 \$ 92<sup>000</sup> du journal + 8<sup>000</sup> Les Affaires Trimestriel + 20<sup>000</sup> du Magazine Affaires Plus

**J'économise 67% sur le prix total en kiosque**

**54,95 \$ POUR 1 AN**

47,55 \$ + 3,33 \$ (TPS 7%) + 4,07 \$ (TVQ 8%) = 54,95 \$ 46<sup>000</sup> du journal + 4<sup>000</sup> Les Affaires Trimestriel + 10<sup>000</sup> du Magazine Affaires Plus

**J'économise 54% sur le prix total en kiosque**

Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus. Mon numéro d'abonné est: \_\_\_\_\_

Facturez-moi.  Je joins mon paiement.

Les prix suivants sont en vigueur au Canada seulement:

Prix courant	en kiosque	abonnement 1 an	abonnement 2 ans
LES AFFAIRES	1,50 \$	34,96 \$	55,20 \$
LES AFFAIRES Trimestriel	1,50 \$	6 \$	12 \$
AFFAIRES Plus	2,95 \$	11,11 \$	16,67 \$

