

De très bonnes occasions sont à venir

Une guerre des prix est imminente dans les immeubles récents du centre-ville de Montréal

■ Une guerre des prix est imminente dans les édifices à bureaux récents (mais pas neufs) du centre-ville de Montréal. Une guerre comme on n'en a pas vu dans ce segment du marché de mémoire de Montréalais.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. Steven S. Léopold, président des Immeubles Léopold Itée, une firme de courtage spécialisée dans la location d'espace à bureaux au service exclusif des utilisateurs (les locataires).

Il y a eu en 1976 et en 1983 une guerre de prix entre les édifices tout neufs, mais jamais entre les édifices récents de classe A moins et B plus, c'est-à-dire de très bonne qualité, mais pas neufs.

Pour cette raison, M. Léopold estime qu'il est difficile de prévoir toutes les conséquences de cette guerre, mais il a précisé que Montréal pourrait se retrouver d'ici quelques mois avec une situation "perverse" où les taux de location dans les édifices récents seront deux fois plus bas que ceux prévalant dans les immeubles neufs.

M. Léopold a refusé de mentionner le nom d'édifices récents qui se feront la guerre prochainement. Cependant, nos recherches et nos statistiques nous ont permis d'identifier dix de ces édifices qui vont probablement offrir des cadeaux alléchants pour tenter de maintenir leur taux d'occupation à un niveau acceptable au cours des prochains mois.

Il s'agit de la **Place Ville-Marie**, du **Centre Capitol** (1200 McGill College), des **Terrasses**, du **2020** et du **2001 Université**, du **620 ouest Dorches-**

ter, du **550**, du **1130** et du **1155 ouest Sherbrooke** et de l'**Edifice Sun Life** qui est plus âgé, mais qui est en voie de restauration. Ces immeubles comptent plus de cinq millions de pieds carrés d'espace louable.

Selon M. Léopold, ce sera la première fois que des immeubles de très bonne qualité qui ont tous déjà été loués à 100 % se retrouveront avec un taux de vacance très bas, d'ici une dizaine de mois. Ce taux de vacance pourrait atteindre et même dépasser 50 % dans certains édifices, croit-il.

Les locataires en bénéficieront

Cette guerre débutera d'ici six mois, mais M. Léopold a indiqué que certains propriétaires ont déjà tiré leurs premiers boulets pour recruter les locataires qui leur permettront d'échapper à la période difficile qui s'annonce pour eux et dont on ne sait pas combien de temps elle va durer.

Il est bien connu que lorsqu'un locataire commercial déménage, c'est toujours pour améliorer sa situation, sauf en période de récession critique où il cherche plutôt à abaisser ses coûts de location. Mais ce n'est pas le cas présentement.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Stephen S. Léopold: "Les locataires pourront donc négocier toute la gamme des incitations à emménager dans les immeubles récents, de la baisse du taux de location, aux paiements incitatifs en passant par la prise en charge du déménagement."

Ainsi, les immeubles tout neufs, tels l'**Edifice La Laurentienne** et la **tour Industrielle-Vie**, ont déjà été et iront chercher leurs locataires dans des immeubles récents, dont ceux que nous avons nommés précédemment. Incidemment, ces deux immeubles appartenant à des compagnies d'assurances affichent déjà un taux d'occupation fort respectable avant même leur ouverture.

De la même façon, les immeubles récents (de classe A moins et B plus) devront recruter de nouveaux locataires dans des immeubles de classes inférieures, soit les B moins et les C plus.

Mais en général, les locataires des immeubles tout neufs sont de plus gros utilisateurs que ceux des immeubles récents, comme ces derniers sont de plus gros utilisateurs

que ceux des immeubles de classe B moins et C plus. C'est donc dire que pour compenser la perte d'un seul locataire au profit d'un immeuble tout neuf, les immeubles récents doivent dénicher deux ou trois locataires dans des immeubles de classes inférieures, a expliqué M. Léopold.

Mais les locataires ne se trouvent pas sous les feuilles de chou au centre-ville. C'est pourquoi, les propriétaires des immeubles récents vont tenter de rapatrier au centre-ville de Montréal le plus de locataires possible qui s'étaient réfugiés en périphérie ou en banlieue pour ne pas avoir à payer les coûts très élevés du centre-ville.

Les propriétaires des immeubles récents pourraient en effet offrir d'ici quelques mois le prestige et les services du centre-ville à un prix comparable à la banlieue, croit M. Léopold. Cette situation va probablement affecter le développement d'immeubles à bureaux en banlieue, a-t-il précisé.

Au plus fort de cette guerre de prix, les locataires pourront donc négocier toute la gamme des incitations à emménager dans les immeubles récents: baisse du taux de location, paiements incitatifs, loyer gratuit, améliorations lo-

catives, dédommagement en rupture de bail, prise en charge du déménagement par le propriétaire, etc.

En outre, cette guerre des prix aura probablement des répercussions sur le marché de la revente des immeubles récents et moins récents.

Certains immeubles récents qui n'auront pas réussi à maintenir leur taux d'occupation à un niveau acceptable et d'autres immeubles de classe B moins et C plus qui se seront fait vider par les précédents auront peut-être, vers la fin de la guerre, de sérieux problèmes de rentabilité. Dans certains cas, leurs propriétaires les mettront en vente à bon prix.

Ce sera peut-être alors l'occasion pour des locataires importants qui songent à acquérir leur immeuble de s'installer au centre-ville à bon compte.

Quoi qu'il en soit, M. Léopold estime que les immeubles récents offriront davantage aux locataires pour leur argent que les immeubles tout neufs ou les immeubles moins récents (B moins et C plus) au cours des prochains mois.