RAPPORT DE RECHERCHE

ÉTUDES DE CAS SUR LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

Projets réalisés

SÉRIE SUR LA MAISON ET LES COLLECTIVITÉS SAINES

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

LA SCHL : AU CŒUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation. Elle aide les Canadiens à avoir accès à un vaste choix de logements de qualité, à prix abordable.

Le Programme d'assurance prêt hypothécaire de la SCHL a aidé de nombreux Canadiens à réaliser leur rêve de posséder une maison.La SCHL offre une aide financière pour que les Canadiens les plus démunis puissent se procurer un logement convenable, à prix abordable. Par l'entremise de ses activités de recherche, la SCHL stimule l'innovation dans les domaines suivants:conception des habitations, technologie du bâtiment, urbanisme, options de logement et financement. La SCHL s'associe également avec le secteur de l'habitation et les autres membres d'Équipe Canada afin de vendre les produits et le savoir-faire canadiens sur les marchés étrangers et, ainsi, de créer des emplois ici-même, au pays.

La SCHL offre aux consommateurs et aux membres du secteur de l'habitation une vaste gamme de produits d'information susceptibles de les aider à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ou leurs affaires. Avec la plus vaste gamme d'information sur l'habitation et les logements au Canada, la SCHL est le plus important diffuseur d'information sur l'habitation au pays.

Par ses activités, la SCHL contribue à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens, dans toutes les collectivités du pays. Elle les aide à vivre dans des maisons sûres à tout point de vue. Elle est vraiment «au cœur de l'habitation».

Les Canadiens peuvent se procurer l'information diffusée par la SCHL dans différents points de vente et dans ses bureaux régionaux.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone : 1 800 668-2642
(à l'extérieur du Canada : 613 748-2003)
ou par télécopieur : 1 800 245-9274
(à l'extérieur du Canada : 613 748-2016)

Pour nous joindre en direct, visitez notre site Web à l'adresse www.schl.ca

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

Études de cas sur la densification résidentielle

Projets réalisés

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Janvier 2004

Préparé par :

Robert Barrs
Holland Barrs Planning Group Inc.

La SCHL offre de nombreux renseignements relatifs à l'habitation. Pour plus d'information, veuillez composer le 1 800 668-2642 ou visitez notre site Web : **www.schl.ca**

This publication is also available in English under the title *Residential Intensification Case Study: Built Projects* 63520.

Cette recherche a été financée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).
La qualité rédactionnelle de ce rapport, son contenu et les opinions qui y sont émises sont de l'auteur (des auteurs). La SCHL ne saurait en assumer la responsabilité et se dégage de toute obligation relativement aux conséquences résultant de l'utilisation que le lecteur pourrait faire des renseignements, des matériaux ou des techniques qui y sont décrits.

Données de catalogage avant publication de la Bibliothèque nationale du Canada

Barrs, Robert

Études de cas sur la densification résidentielle : projets réalisés

Publ. aussi en anglais sous le titre : Residential intensification case studies, built projects.
ISBN 0-662-76059-X
No de cat. NH15-420/2004F

1. Densité de construction – Canada – Cas, études de.
2. Promotion résidentielle – Canada – Cas, études de.
3. Urbanisme – Canada – Cas, études de.
I. Société canadienne d'hypothèques et de logement.
II. Titre.

HT384.B37 2004 307.1'16'0971 C2004-980085-X

©2004, Société canadienne d'hypothèques et de logement.
Tous droits réservés. La reproduction, le stockage dans un système de recherche documentaire ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie, enregistrement ou autre moyen sont interdits sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Sans que ne soit limitée la généralité de ce qui précède, il est de plus interdit de traduire un extrait de cet ouvrage dans toute autre langue sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL

Table des matières

Introduction 1

Angus, Montréal, Québec A-1
Bishop's Landing, Halifax, Nouvelle-Écosse B-1
Co-opérative d'habitation du Couvent de Saint-Henri, Montréal, Québec C-1
Convoy Quay Gardens, Bedford, Nouvelle-Écosse D-1
Cranberry Commons, Burnaby, Colombie-Britannique E-1
Fifth Street Lofts, Edmonton, Alberta F-1
Garrison Woods, Calgary, Alberta G-1
Gower Gardens, Gibsons, Colombie-Britannique H-1
Harmony, Toronto, Ontario I-1
Koo's Corner, Vancouver, Colombie-Britannique J-1
Les Lofts du Pont, Montréal, Québec K-1
Les Lofts Laliberté, Ville de Québec, Québec L-1
London Lane, Guelph, Ontario M-1
Parkside Mews, Ottawa, Ontario N-1
Portland Park Village, Toronto, Ontario O-1
Salsbury Heights, Vancouver, Colombie-Britannique P-1
Seagram Lofts, Waterloo, Ontario Q-1
Sterling Place, London, Ontario R-1
The Carlings dans Arbutus Walk, Vancouver, Colombie-Britannique S-1
The Prince Edward, Moncton, Nouveau-Brunswick T-1
The Renaissance à North Hill, Calgary, Alberta U-1
Waterford Suites, Halifax, Nouvelle-Écosse V-1
Western Elevator Lofts, Winnipeg, Manitoba W-1

Introduction

Depuis 50 ans, le développement urbain au Canada est surtout caractérisé par la construction en périphérie, sur des sites nouveaux. Cette façon de procéder a toutefois entraîné la perte de terres agricoles et d'espaces naturels, une dépendance accrue à l'égard de l'automobile et une congestion de la circulation. De plus, nombreuses sont les municipalités qui n'ont pas les ressources financières pour absorber le coût des infrastructures nécessaires au soutien de l'étalement dans les nouveaux secteurs.

La densification résidentielle fait partie des moyens retenus par les municipalités pour aborder ces problèmes. Il s'agit d'inciter la construction d'habitations dans les secteurs urbains existants qui disposent déjà d'infrastructures et de services de transport en commun. La construction intercalaire, la conversion de bâtiments, le réaménagement de terrains contaminés, la subdivision des lots et l'aménagement d'appartements accessoires sont des exemples d'intensification qui peuvent donner lieu à ce qui suit :

- une réduction des coûts d'infrastructure;
- l'augmentation des choix de logement;
- une utilisation plus efficiente des terrains;
- la conservation des zones rurales et naturelles à l'extérieur des limites urbaines existantes;
- la revitalisation des zones urbaines en déclin;
- l'augmentation des choix de transport grâce à un accès amélioré aux destinations quotidiennes comme le travail, les magasins et les lieux de divertissement (p. ex. les quartiers à usage mixte, d'accès facile pour les piétons et les transports en commun).

La densification emprunte une myriade de formes, selon les possibilités et les conditions de l'endroit. Il existe quatre types distincts de projets de densification :

- **Construction intercalaire** – Construction de nouveaux logements sur de petits terrains vacants ou sous-utilisés, situés dans des secteurs résidentiels déjà aménagés. Les trous dans le tissu urbain (par exemple, un parc de stationnement derrière une église ou sur un terrain vacant ou un lot secondaire) sont comblés par la construction résidentielle.
- **Réaménagement** – Modification de l'occupation des sols urbains (ex. : terrains industriels et commerciaux, terrains vacants contaminés) pour un aménagement résidentiel ou à usage mixte. Il peut s'agir de convertir des secteurs résidentiels de faible densité en des secteurs de plus forte densité. Par exemple, démolir des maisons individuelles et les remplacer par des immeubles de moyenne hauteur, ou encore remplacer des immeubles bas par des tours de logements en copropriété. Les projets de réaménagement sont généralement de plus grande envergure que ceux de construction intercalaire et nécessitent souvent des améliorations majeures aux infrastructures.
- **Conversion** – Rénovation des bâtiments non résidentiels existants (c'est-à-dire des bâtiments industriels, commerciaux ou institutionnels) à des fins résidentielles. Par exemple, créer des lofts dans un entrepôt, une usine, une école ou des bureaux.
- **Ajouts** – Ajout de logements à des bâtiments existants (en les agrandissant ou non). Par exemple, intégrer un appartement accessoire dans une maison individuelle, transformer une maison individuelle en un quadruplex ou aménager un logement au-dessus de locaux commerciaux.

Ces quatre types de projets de densification peuvent être réalisés à différents emplacements :

- Rues principales – Aménagement de logements au-dessus de locaux commerciaux situés sur de grandes artères ou transformation de bâtiments non résidentiels en vue d'y intégrer des logements.

- **Terrains contaminés** – Réaménagement ou conversion de terrains contaminés et d'anciens bâtiments industriels ou commerciaux.
- **Sites commerciaux** – Réaménagement ou conversion de centres commerciaux (ainsi que leur parc de stationnement) en des ensembles résidentiels ou d'utilisation mixte.
- **Terrains riverains** – Construction intercalaire ou réaménagement sur des terrains situés en bordure d'un plan d'eau (océan, lac ou rivière).
- **Aménagement axé sur le transport en commun** – Densification autour des axes de transport en commun en vue d'augmenter son usage, normalement par la construction intercalaire ou le réaménagement.
- **Centres-villes** – Constructions intercalaires, conversions ou ajouts visant la revitalisation des centres-villes.
- **Quartiers** – Construction intercalaire sur de petits lots vacants ou conversion de bâtiments existants entraînant la densification de tout un quartier.
- **Banlieues** – Réaménagement des banlieues afin de les densifier par des constructions intercalaires. Par exemple, diviser de grands lots afin de doubler leur nombre.

But

Le présent document décrit des exemples de projets résidentiels où l'on a surmonté les obstacles à la densification. En général, les promoteurs, les résidents et les représentants municipaux considèrent qu'il s'agit de réussites. Les leçons apprises pourront donc leur servir et elles seront aussi utiles aux promoteurs, aux représentants municipaux et à tous ceux qui sont à la recherche de solutions novatrices pour profiter des nombreux avantages offerts par la densification et en surmonter les obstacles.

Méthode de recherche

Le rapport décrit 23 projets de densification terminés. Pour déterminer quelle information serait la plus utile aux lecteurs, on a demandé aux promoteurs, aux conseillers en urbanisme et aux représentants municipaux de quatre différentes régions au pays quels sont les renseignements qu'ils souhaitent trouver lorsqu'ils consultent un rapport.

À la suite de recherches sur le Web, de la consultation de bases de données de l'industrie et de suggestions de professionnels, l'équipe de recherche a relevé 80 projets de densification qui pourraient faire partie du rapport. De ce nombre, 23 ont été choisis pour une étude de cas détaillée. Le choix a été fait de manière à représenter toutes les régions, tous les contextes urbains (ex. : centres-villes, terrains riverains, banlieues, terrains contaminés) et tous les types de densification (ex. : réaménagement, construction intercalaire, conversion) ainsi que les projets les plus novateurs, ceux qui constituent les plus grandes réussites et ceux qui pourraient facilement être reproduits ailleurs.

Le lecteur trouvera un résumé des 23 projets au tableau 1. Pour chaque étude de cas, l'équipe de recherche a interviewé le promoteur, le représentant municipal qui connaissait le mieux le dossier et un certain nombre de résidents.

Les promoteurs ont fourni les renseignements suivants :

- un aperçu du projet et des statistiques;
- le contexte;
- les caractéristiques de la conception;
- la commercialisation, le financement et les coûts;
- les obstacles rencontrés et les moyens mis de l'avant pour les surmonter;
- le processus d'aménagement, notamment les partenaires-clés et le soutien municipal;
- les leçons retenues;

- une liste de personnes pouvant être interviewées;
- des documents de référence et de l'information sur les personnes-ressources.

Les représentants municipaux ont fourni les renseignements suivants :

- le degré de réussite du projet du point de vue de la municipalité;
- les préoccupations générales de la municipalité quant à la planification;
- le niveau de soutien du quartier;
- le processus de consultation publique;
- la compatibilité avec les objectifs de la municipalité;
- les initiatives et les incitatifs de la municipalité qui ont facilité la réalisation du projet;
- le processus d'approbation;
- des données à l'appui et de l'information sur les personnes-ressources.

Les résidents ont fourni les renseignements suivants :

- une description de leur logement;
- l'emplacement et la proximité des services;
- les coûts et l'abordabilité;
- le niveau de satisfaction par rapport à la conception et aux caractéristiques (ex. : lumière naturelle, espaces paysagers, stationnement, dimensions);
- le caractère du quartier et le mode de transport emprunté pour se rendre au travail, dans les magasins et dans les lieux de divertissement;
- les bons et les mauvais côtés du projet.

Constatations

Les 23 études de cas présentent différents moyens de mener à bonne fin des projets de densification résidentielle dans des circonstances variées. Une chose était claire tout au long de l'étude — la densification s'accompagne d'un certain nombre de défis importants et requiert des efforts concertés de la part des promoteurs, de leurs consultants ainsi que des municipalités. Presque tous les responsables des projets ont été confrontés à des défis sur le plan pratique que l'on peut regrouper selon les catégories générales suivantes :

- coûts d'aménagement plus élevés;
- opposition du quartier;
- questions de réglementation.

Ainsi, les promoteurs de projets de densification sont habituellement exposés à plus de risques financiers, de retards et de situations complexes. Ils doivent donc faire preuve de plus de créativité et trouver des réponses plus audacieuses.

Ceux qui ont réussi ont été récompensés pour les risques courus. Des dividendes ont été récoltés sous forme de prix de vente ou de loyers plus élevés du fait que les projets était situés à proximité de commodités, et sous forme de ventes rapides attribuables à la demande refoulée de logements urbains et aux attributs uniques des ensembles, notamment pour les bâtiments restaurés à valeur patrimoniale. En outre, certains projets importants et difficiles permettent aux promoteurs d'acquérir le respect et le prestige qui aident à attirer les acheteurs. Cependant, les défis à relever peuvent dans certains cas empêcher le promoteur d'obtenir un rendement satisfaisant du capital investi. Parfois, il s'agit de dépassements de coûts pour l'élimination de la contamination, de retards provoqués par les obstacles réglementaires et de caractéristiques de conception spéciales qui assureront l'intégration de l'ensemble dans le quartier.

Pour aider les promoteurs à vaincre ces difficultés, de nombreuses municipalités ont adopté des politiques encourageant la densification. À n'en pas douter, certains projets décrits dans le présent rapport n'auraient jamais été réalisés sans un tel soutien. On fait état de certaines de ces

politiques dans un rapport distinct de la SCHL intitulé Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales.

Hausse des coûts d'aménagement

Comparativement aux projets réalisés sur des terrains jamais construits, un certain nombre de facteurs peuvent limiter la faisabilité économique des projets de densification, notamment :

- La hausse des coûts de construction souvent attribuable aux imprévus dans le cas de l'amélioration et de la restauration de bâtiments patrimoniaux (Sterling Place, Western Elevator Lofts, The Prince Edward, Seagram Lofts et Salsbury Heights).
- Les caractéristiques de conception et architecturales spéciales en réponse aux préoccupations du quartier quant à l'intégration du projet (The Carlings, Parkside Mews, Gower Gardens, Koo's Corner, et bien d'autres).
- Les coûts de nettoyage des sites contaminés et les risques de responsabilité permanents, même après l'achèvement du projet(London Lane, Angus et d'autres).
- Les coûts additionnels des emplacements étroits comme la fermeture de route, le stationnement du personnel, les mesures de sécurité additionnelles, l'indemnisation des propriétaires voisins pour les dommages causés par le dynamitage ou l'utilisation de grues au-dessus de leur propriété, la hausse des primes d'assurance, etc. (Waterford Suites et Portland Park Village).
- Les problèmes de structure posés par les terrains riverains gagnés sur la mer (Convoy Quay et Bishop's Landing).
- Les retards attribuables aux obstacles réglementaires et au processus de participation du public et d'approbation qui se soldent en bout de ligne par des hausses de coûts pour le promoteur.

Comment a-t-on surmonté ces obstacles?

Malgré les difficultés rencontrées, la plupart des promoteurs étaient satisfaits du rendement du capital investi. Dans la plupart des projets, les prix de vente ou les loyers équivalaient sensiblement aux prix moyens des logements de type similaire et situés dans la même ville.

- Dans bien des cas, il existait une importante demande refoulée principalement attribuable à l'emplacement de choix du projet et à la proximité des commodités urbaines. Souvent, les projets ont satisfait à la demande dans des secteurs du centre-ville où l'offre de logements neufs était limitée (p. ex. Sterling Place, Fifth Street Lofts, The Prince Edward et Western Elevator Lofts) en plus de répondre aux goûts des consommateurs pour un produit unique (Koo's Corner, Garrison Woods et Seagram Lofts). Dans bien des cas, ces facteurs se sont soldés par des ventes rapides et un rendement positif du capital investi.
- Le soutien des municipalités constituait un élément clé généralement motivé par la volonté de ces administrations de favoriser la densification.
- Bon nombre des grands projets de réaménagement ont requis un partenariat étroit avec la municipalité (Garrison Woods, Angus et Seagram Lofts). Souvent, l'administration municipale payait une part importante des coûts d'infrastructure. Dans deux cas, soit les ensembles Bishop's Landing et Convoy Quay, le soutien provincial et la planification à grande échelle ont été la clé du succès du projet.
- Les programmes d'encouragement municipaux ont contribué à la faisabilité financière de bien des projets. Les incitatifs comprenaient ce qui suit :
    - une aide financière pour la restauration des édifices patrimoniaux et les projets de régénération des quartiers urbains,

versée sous forme de subventions, de crédits d'impôt, de garanties d'emprunt et de prêts libre d'intérêt (Western Elevator Lofts, Sterling Place, Lofts Laliberté, Salsbury Heights et Fifth Street Lofts);

- des subventions pour l'élimination de la contamination, accordées par la province dans deux cas mais administrées par la ville (Angus et Co-op du Couvent de Saint-Henri);
- l'élimination ou la réduction des redevances de développement (Parkside Mews, Seagram Lofts et London Lane).

- Les municipalités ont souvent fait preuve de flexibilité en acceptant de modifier la réglementation comme le zonage et le stationnement, ce qui a permis d'atténuer les coûts imputables aux retards qui peuvent menacer la survie des projets. Dans certains cas, on a autorisé une densité accrue en échange de la restauration d'édifices patrimoniaux (Salsbury Heights, Sterling Place et Seagram Lofts). La flexibilité dont on a fait preuve relativement à d'autres aspects comme la hauteur, les espaces libres , le stationnement et les logements combinant vie et travail a aussi facilité la réalisation de nombreux ensembles.
- Avant de lancer leur projet, bien des promoteurs ont procédé à des contrôles minutieux des coûts (Lofts du Pont) ainsi qu'à des recherches approfondies sur les exigences à combler (Western Elevator Lofts).
- La plupart des projets étudiés ont été réalisés au moyen d'un financement traditionnel, mais quelques promoteurs ont adopté des méthodes inhabituelles et créatives. On a ainsi produit un modèle d'habitation collective où les futurs propriétaires ont joué le rôle de promoteur et fourni collectivement l'avoir propre requis pour obtenir le financement du projet (Cranberry Commons). Et on a construit un ensemble dont les futurs résidents ont utilisé leur REER comme mise de fonds à l'achat de manière à accroître le financement obtenu (The Prince Edward). Dans le cas de London Lane, les logements ont été construits à l'origine pour être loués avec option d'achat afin de permettre aux propriétaires de rassembler un avoir propre avant la conversion en copropriété.

Opposition du quartier

Les projets de densification font souvent l'objet d'une vive opposition qui découle de la diminution perçue de la valeur des propriétés, de l'incompatibilité des proportions ou du caractère des bâtiments, du blocage de la lumière du soleil et de la vue de même que des problèmes de stationnement et de circulation.

Comparativement aux aménagements réalisés sur des terrains jamais construits , les voisins vivent habituellement à proximité du projet et on s'intéresse davantage à l'intégration du nouvel ensemble étant donné qu'une structure architecturale unique existe déjà. L'opposition des voisins est habituellement plus vive dans les quartiers résidentiels bien établis entourant les emplacements ciblés pour la construction intercalaire. Par conséquent, certaines municipalités appliquent des normes de conception élevées et exigent un processus public pour s'assurer que le projet se fond au tissu urbain existant.

Comment a-t-on surmonté ces obstacles?

- Le quartier a soutenu l'aménagement de certains ensembles parce que le promoteur restaurait des bâtiments patrimoniaux vacants auxquels on attachait de l'importance (Seagram Lofts, The Prince Edward et Salsbury Heights). Ailleurs, les voisins jugeaient que l'utilisation existante des terrains était indésirable, et que le nouvel

aménagement constituerait une amélioration (Lofts du Pont, Waterford Suites et Co-op du Saint Henri). Certains ensembles ont été aménagés dans des secteurs commerciaux où l'on retrouvait peu de résidences (Portland Park Village et Fifth Street Lofts).

- Bon nombre de promoteurs ont organisé des consultations publiques très tôt, avant de soumettre une demande officielle. Des maisons témoins, des forums et des rencontres avec les groupes communautaires ont permis aux voisins d'exprimer leurs préoccupations sur les concepts et d'engager le dialogue. Ces initiatives ont aussi donné au promoteur la possibilité de comprendre les préoccupations du quartier et de modifier le concept (Renaissance, Bishop's Landing, Salsbury Heights, Gower Gardens, Seagrams Lofts, Parkside Mews et Koo's Corner). Pour certains gros projets de réaménagement, on a établi des groupes de travail ou des comités consultatifs afin de représenter le quartier et d'assurer la liaison avec le promoteur (The Carlings, Garrison Woods et Angus). En règle générale, les promoteurs ont répondu avec sincérité aux préoccupations locales, ce qui a constitué, selon certains, un important facteur de réussite qui a permis de recueillir le soutien de la municipalité et du quartier. La réponse des promoteurs aux préoccupations exprimées a consisté à incorporer ce qui suit :
    - Des locaux pour commerce de détail et le travail (Parkside Mews et Angus);
    - Des matériaux et des détails architecturaux reflétant le quartier (la plupart des ensembles, mais en particulier The Carlings, Parkside Mews et Koo's Corner);
    - Des bâtiments de hauteur réduite sur lesquels on a aménagé des toitures-terrasses afin de respecter les proportions environnantes et de protéger la vue des voisins (Bishop's Landing, Gower Gardens et The Carlings). Dans certains ensembles, on a employé deux échelles de bâtiment comme des maisons en rangée et des immeubles d'appartements plus élevés (Waterford Suites et Portland Park Village), afin de rendre les lieux attrayants et de proportion compatible tout en atteignant une densité suffisante;
    - Des aires d'agrément publiques (Bishop's Landing, The Carlings, Convoy Quay Gardens et Harmony);
    - Des mesures modératrices de la circulation (Garrison Woods) et des stationnements aménagés derrière des écrans qui donnent une vue agréable le long des rues publiques (Angus, Harmony et Portland Park). Plusieurs ensembles ont été dotés de stationnements souterrains.
- Au début, certains projets ont hérité du ressentiment engendré auprès du public par les propositions précédentes des autres promoteurs (Parkside Mews et The Carlings). Les voisins qui s'étaient opposés à des projets dans le passé se méfiaient de toutes les nouvelles propositions d'aménagement. Il a fallu que les promoteurs soient encore plus sensibles aux préoccupations du quartier et qu'ils gèrent le processus public avec un très grand soin.

Questions de réglementation

Malgré le soutien offert par les municipalités, de nombreux projets ont été soumis à des processus d'approbation longs ou complexes qui ont engendré des retards ou des dépassements de coûts. Des solutions créatives, de longues négociations et des compromis ont été nécessaires pour aller de l'avant. Les exigences concernant l'intégration au contexte environnant requièrent un examen plus minutieux du concept.

Dans certains cas, la complexité des négociations et les retards ont nui au rendement financier et se sont soldés par des profits décevants pour les promoteurs. Cette situation s'est même produite lorsque la municipalité soutenait le projet et appliquait des politiques d'encouragement à la densification (Parkside Mews, London Lane,

etc.). Ailleurs, les promoteurs ont apporté des modifications ou négocié des solutions de rechange qui leur ont tout de même permis d'obtenir un rendement satisfaisant du capital investi.

Obstacles réglementaires précis et solutions

- L'adaptation d'anciens bâtiments pour les rendre conformes aux codes de bâtiment modernes nécessite souvent des travaux de grande envergure susceptibles de rendre un projet non compétitif. La restauration des façades patrimoniales peut aussi augmenter les coûts (Sterling Place, Western Elevator Lofts, The Prince Edward, Salisbury Heights et Seagram's Lofts). La rénovation de ces bâtiments entraîne parfois des imprévus qui requièrent des améliorations aux chapitres de l'insonorisation et de l'isolation thermique, de la ventilation et de la sécurité incendie. Certaines municipalités ont adopté une approche plus souple en matière de réglementation au sujet de ces questions ou ont accordé des incitatifs financiers faisant pencher la balance en faveur d'une rénovation plutôt que d'une démolition (Western Elevator Lofts et Sterling Place). Il y a eu des exemples où les promoteurs ont négocié des équivalences avec le code afin de réduire les coûts de la conformité avec ce dernier. Dans les cas de rénovation d'anciens bâtiments, un promoteur recommande d'ajouter des réserves pour imprévus au niveau de la construction correspondant à 25 % des coûts anticipés. Un autre conseille de se renseigner à fond sur toutes les exigences patrimoniales avant de s'engager dans un projet de restauration.
- Les exigences de stationnement peuvent accroître les coûts. Par exemple, les stationnements additionnels requis par la ville pour l'ensemble Cranberry Commons se sont révélés coûteux et inutiles. Toutefois, les promoteurs de bien des ensembles ont réussi à obtenir l'assouplissement des exigences de stationnement ou à verser une somme à la ville en contrepartie du stationnement.
- La plupart des projets ont nécessité des modifications du zonage, y compris des changements d'occupation des sols, ce qui a permis d'augmenter la densité, d'accroître la hauteur des bâtiments ainsi que de réduire le reculement de ces derniers. Les promoteurs se sont conformés aux exigences ou ont négocié des solutions de rechange acceptables pour la ville et le quartier, comme l'accroissement de la densité en échange de la restauration d'un bâtiment patrimonial (Salisbury Heights, Sterling Place et Seagram Lofts). Souvent, il a fallu trouver des solutions créatives. Par exemple, les maisons en bande des Lofts du Pont sont construites sur une ruelle, mais la ville exige que l'adresse et l'entrée principale des habitations donne sur une rue et non une ruelle. Par conséquent, le promoteur a conçu l'ensemble de manière à ce que l'entrée principale soit située sur une rue municipale, même si la majeure partie de la façade donnait sur la ruelle.
- Certains projets devaient satisfaire à des directives de conception dictant le style architectural, le paysage de rue, etc. C'était surtout le cas des projets de grande envergure comme Les Carlings, Garrison Woods et Angus.
- Il est arrivé que cette complexité de la réglementation résulte de visions contrastantes de la part des services municipaux, comme dans le cas du génie et de l'urbanisme concernant les normes applicables aux rues (Garrison Woods et Angus). Les promoteurs recommandent aux proposants de s'assurer que les services d'urbanisme et de génie appuient leur projet avant d'aller de l'avant. Il suggèrent d'obtenir, si possible, des manifestations détaillées quant au soutien accordé au projet par la municipalité. Pour régler certaines divergences entre le personnel, il a fallu que le conseil transmette à ce dernier des directives précises l'obligeant à trouver une solution de compromis.
- Si l'innovation se traduit souvent par un produit de qualité supérieure, elle peut aussi compliquer les processus d'approbation et créer des obstacles réglementaires.

Les promoteurs ayant choisi cette voie manifestent personnellement beaucoup d'intérêt à l'égard de leur projet et font preuve de beaucoup de détermination, ce qui leur assure la réussite en bout de ligne.

Satisfaction des résidents

En général, les résidents étaient très satisfaits de leur logement. La plupart avaient accepté de bon gré certains désavantages comme moins d'espaces verts, moins de stationnement et des logements plus petits, en faveur d'avantages comme l'accès pratique aux commodités et la possibilité de vivre dans un quartier très dynamique. Il y a eu des cas (Cranberry Commons et Koo's Corner) où les résidents attribuaient en partie l'achat de leur logement aux avantages environnementaux des projets de densification.

Les résidents étaient conscients des efforts déployés par la plupart des promoteurs afin de permettre un bon ensoleillement et d'améliorer la vue grâce à des fenêtres de grande dimension ainsi qu'à une orientation soignée des logements. Ces facteurs avaient joué un rôle prépondérant dans leur choix de logement. Le problème soulevé le plus fréquemment a été celui du manque de stationnement, bien qu'il s'agissait rarement d'une préoccupation importante. En fait, bien des résidents trouvaient à la fois nécessaire et souhaitable de réduire le stationnement dans les zones urbaines.

Comme on s'y attendait, l'emplacement des commodités et leur facilité d'accès ont encouragé de nombreux résidents à remplacer l'automobile comme moyen de transport. En général, le pourcentage de répondants utilisant d'autres moyens de transport (transport en commun, bicyclette et marche) était plus élevé dans leur ensemble que dans leur région métropolitaine de recensement.

À part quelques exceptions, les prix de vente et les loyers étaient semblables aux prix moyens dans la municipalité pour des logements comparables et du même âge.

Conclusions

Malgré les défis qui accompagnent les projets de densification résidentielle, on relève, dans de nombreuses municipalités canadiennes, une hausse de la popularité de ces formes de logement par rapport aux aménagements sur des terrains jamais construits. Maintenant qu'ils savent qu'il y a une demande de projets de ce genre sur le marché, les municipalités et les promoteurs font preuve de plus de créativité dans leurs tentatives d'incorporer des logements additionnels dans les zones urbaines existantes. Des programmes municipaux aident à éliminer les obstacles à la densification, p. ex. la contamination, les coûts de rénovation des bâtiments patrimoniaux, les droits d'aménagement et la création d'un milieu axé généralement sur le soutien.

Malgré les préoccupations exprimées par les quartiers au début d'un grand nombre de projets, les représentants municipaux n'ont jamais indiqué avoir eu à affronter une opposition persistante. Soit qu'il n'y avait pas de préoccupation, soit qu'on les résolvait à l'étape de la conception et de l'approbation ou encore, soit que les gens du quartier avaient commencé à accueillir favorablement le projet. Les promoteurs ont souvent travaillé en étroite collaboration avec les organismes de quartier à la résolution des problèmes au moyen de solutions créatives. Par exemple, il est arrivé que le public demande l'intégration d'usages non résidentiels (Parkside Mews et Angus), ce qui a contribué à réaliser un meilleur projet aux yeux de tous.

Si la densification est un processus bien ancré qui se perpétue de lui-même à certains endroits (comme Vancouver et Toronto), bon nombre de municipalités de taille moyenne et petite en sont toujours à leurs débuts et travaillent toujours à l'élimination des obstacles.

Cette étude démontre clairement que les défis de la densification résidentielle sont nombreux. Toutefois, compte tenu de la demande croissante de logements en milieu urbain, cette démarche donne de bons résultats à tous ceux qui y participent en raison des efforts concertés et des partenariats entre les promoteurs et les municipalités.

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
Angus, Canadien Pacifique Limitée, Groupe immobilier	Montréal, Québec	Réaménagement (terrain contaminé)	1 200 logements : appartements et maisons en bande en copropriété et appartements pour personnes âgées (max. de 8 étages), ainsi que des utilisations commerciales et industrielles	Phase finale en 2006 -700 logements de construits au moment de l'étude (2003)	Complexe ferroviaire industriel	• Contamination majeure du sol • Processus de consultation public à la fois long et complexe • Intégration d'utilisations industrielles et commerciales • Absence de vision commune chez les services municipaux	• Être flexible • Écouter le quartier : trouver des façons créatives d'intégrer les caractéristiques qu'il recherche, p. ex. intégration d'utilisations industrielles et commerciales. • Pour les grands projets, une planification minutieuse, une compréhension commune des buts et un partenariat positif avec la ville réduiront les délais. • Les subventions pour l'élimination de la contamination ont été déterminantes pour couvrir les coûts additionnels associés aux terrains contaminés.
Bishop's Landing, Southwest Properties Ltd.	Halifax, N.-É.	Réaménagement (terrain riverain)	206 appartements locatifs (max. de 7 étages), magasins de détail au rez-de-chaussée	2001	Stationnement de surface	• Travailler efficacement avec de nombreux intervenants gouvernementaux. • Opposition du quartier à cause des répercussions sur la vue, etc. • L'approbation a fait l'objet d'un appel auprès de la Cour suprême de la Nouvelle Écosse. • Terrains gagnés sur la mer (problèmes de stationnement souterrain).	• La présence d'une société d'État à titre de partenaire d'aménagement a élargi la vision et accéléré le processus d'approbation. • Les bons rapports entretenus avec la municipalité ont permis d'obtenir un soutien solide de sa part. • La flexibilité du concept et l'animation du marché du logement ont assuré la réussite de ce projet. • La hauteur a été réduite afin d'éviter de bloquer la vue. • L'aménagement d'une grande aire d'agrément publique et de qualité a permis de recueillir le soutien de la ville ainsi que du quartier.
Co-opérative d'habitation du Couvent de Saint-Henri, GRT Bâtir Son Quartier	Montréal, Québec	Conversion de bâtiment	48 logements coopératifs loués (max. de 4 étages)	2000	Bâtiment scolaire vacant	• Élimination de l'amiante contenue dans le bâtiment. • Contamination du sol provenant des anciennes utilisations industrielles de l'emplacement.	• Projet rendu possible par Accès Logis, un programme de subvention du logement communautaire du gouvernement du Québec. • Le terrain et le bâtiment ont été donnés par la ville de Montréal. • Réhabilitation du terrain grâce au programme Revi-sols
Convoy Quay Gardens, Provident Development Inc.	Bedford, N.-É.	Réaménagement (terrain riverain)	91 appartements en copropriété (max. de 9 étages)	2000	Terrain riverain industriel et terrain gagné sur un bassin fluvial.	• La complexité de l'ingénierie structurale requise pour construire sur des terrains instables et gagnés sur la mer a entraîné des délais et des dépassements de coûts.	• La persévérance est primordiale pour franchir les obstacles (comme les problèmes d'ingénierie). • Le soutien provincial et la planification des terrains riverains sur une grande échelle ont été la clé du succès. • L'aménagement d'une grande aire d'agrément publique et de qualité a permis de recueillir le soutien de la ville ainsi que du quartier.

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
Cranberry Commons, Cranberry Commons Co-housing Development Corporation	Burnaby, C.-B.	Construction intercalaire (augmentation de la densité sur des terrains résidentiels existants)	22 logements en copropriété : maisons en bande et appartements (max. de 3½ étages)	2001	5 terrains pour logements individuels et 2 maisons individuelles existantes	• Coûts additionnels attribuables aux exigences municipales inutiles en matière de stationnement. • Longues négociations avec la municipalité concernant le rezonage (marge de recules, densité et stationnement)	• Le caractère progressif du projet sur le plan social et environnemental a plu à la municipalité qui a approuvé la hausse de densité. • La conception novatrice prend plus de temps à approuver et requiert de longues négociations avec la municipalité.
Fifth Street Lofts, Five Oaks Developments	Edmonton, Alberta	Conversion de bâtiment (revitalisation du centre-ville)	39 appartements en copropriété de style loft (max. de 3 étages)	1998	Boîte de nuit située dans un ancien entrepôt de textiles.	• Enlèvement de l'amiante • Assurance difficile à obtenir	• La construction a eu lieu dans une zone désignée au début de l'application d'une politique municipale de densification, alors que les coûts des terrains étaient encore bas, ce qui a produit un rendement supérieur. • L'offre d'un produit unique et limité s'est traduite par une vente rapide et des profits. • Une subvention municipale et l'exonération des redevances de développements ont contribué à la viabilité du projet.
Garrison Woods, Société immobilière du Canada	Calgary, Alberta	Réaménagement (banlieue) et rénovation. Aménagement des collectivités selon les principes d'urbanisme nouveau.	1 600 logements : appartements en copropriété, maisons en bande, maisons jumelées occupées anciennement par des militaires, maisons individuelles, appartements situés au dessus de magasins de détail, petites maisons « coach » ainsi que des magasins de détail (max. de 4 étages)	2003/4	Base des Forces canadiennes	• Convaincre les ingénieurs municipaux d'accepter des normes personnalisées pour les rues et les parcs. • Sol contaminé • Processus de consultation public • Réutiliser les anciennes maisons pour militaires.	• Insister auprès des représentants gouvernementaux pour qu'ils accordent des approbations ponctuelles et sensées. • Concrétiser sa vision prend beaucoup plus de temps et d'efforts. • La coopération entre les promoteurs et les représentants gouvernementaux se solde par une amélioration substantielle du produit. • Faire preuve de flexibilité et intégrer les demandes du quartier : un comité consultatif est une bonne façon de communiquer. • Ralentisseurs de circulation et paysage de rue de qualité élevée (p. ex. la préservation des arbres à maturité)
Gower Gardens, Ken's Lucky Dollar Foods	Gibsons, C.-B.	Rénovation et construction intercalaire (régénération du centre ville)	11 maisons en bande et appartements en copropriété ainsi que des magasins de détail (max. de 4 étages)	1998	Épicerie et stationnement	• Respecter les directives du permis d'aménagement. • Obtenir le soutien des résidents du quartier, p. ex. l'élimination de la vue.	• La persistance est primordiale avec ce type d'aménagement car il s'agit de respecter les exigences municipales tout en atteignant les objectifs du projet. • L'aménagement se serait réalisé avec bien plus de douceur s'il n'y avait eu qu'une seule personne-ressource (agent de liaison en aménagement) à la municipalité. • Faire preuve de flexibilité par rapport aux préoccupations du quartier comme la réduction de la hauteur (aménagement de toitures-terrasses afin de préserver la vue et de respecter les proportions).

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
Harmony, Rockport Group	Toronto, Ontario	Construction intercalaire/ réaménagement (banlieue)	242 maisons en bande en copropriété (max. de 4 étages)	1999	Terrain vacant	• Problème de bruit et d'esthétique causé par les lignes de transport d'énergie voisines. • Une refonte majeure de la conception a été requise à cause de la nappe phréatique élevée (élimination du stationnement souterrain); on a aussi modifié les phases d'aménagement (afin de vendre les logements les plus attrayants en premier). • Obtenir le soutien du quartier concernant la circulation, la sécurité, l'accès à l'emplacement de même que le stationnement. • Emplacement triangulaire difficile bordé par des artères achalandées et des lignes de transport d'énergie.	• La réussite des projets de construction intercalaire dépend d'une planification minutieuse, d'un concept de qualité et d'aptitudes supérieures en marketing. • Les projets de construction intercalaire requièrent aussi des promoteurs n'ayant pas peur de prendre des risques. • Les problèmes d'insonorisation ont été réglés par une disposition et une orientation minutieuses des logements et des fenêtres. • Tout le stationnement et toutes les voies d'accès ont été aménagés dans des ruelles de manière à créer un paysage de rue public sûr et convivial. • Un parc public a été placé au centre sur un espace difficile à aménager.
Koo's Corner, Chesterman Property Group Inc.	Vancouver, C.-B.	Conversion de bâtiment et construction intercalaire (quartier urbain)	6 maisons en bande en copropriété (max. de 2½ étages)	2002	Atelier de réparation automobile et stationnement	• Efforts exigés pour s'entendre sur la responsabilité quant à l'élimination de la contamination. • Répondre aux préoccupations du quartier (concernant la densité, le caractère, les façades, les garages). • Intégrer le bâtiment et le stationnement requis sur un emplacement très étroit. • Intégrer un ensemble à densité élevée et avec entrée privée dans un quartier patrimonial. • Réutiliser le bâtiment existant.	• Consulter très tôt le quartier afin d'obtenir le soutien de la communauté et de la municipalité. • Concept, choix de couleurs et densité judicieux qui s'intègrent à une communauté résidentielle patrimoniale et reflètent le passé commercial et industriel de l'emplacement. • Les caractéristiques écologiques du bâtiment ont attiré les acheteurs. • Urbaniste municipal bien informé et accroissement de la densité accordé par la ville en contrepartie de la préservation d'un bâtiment.
Les Lofts du Pont, Les Développements Mas Inc.	Montréal, Québec	Construction intercalaire (quartier urbain)	7 maisons en bande en copropriété dont la façade donne sur une ruelle (max. de 3 étages)	2002	Terrain vacant	• Se conformer aux règlements municipaux ainsi qu'aux directives concernant l'accès aux ruelles. • Maintenir les coûts à un bas niveau afin que les prix restent à portée du marché ciblé.	• Une sélection minutieuse de l'emplacement a permis de réaliser un projet jugé infaisable par bien d'autres personnes. • Concept novateur requis afin de satisfaire au règlement municipal sur les ruelles. • Un contrôle étroit des coûts a permis de maintenir les prix dans la fourchette du marché ciblé.
Les Lofts Laliberté, Laliberté	Ville de Québec, Québec	Conversion de bâtiment (régénération du patrimoine du centre ville)	51 appartements locatifs, des bureaux et un magasin de détail préservé (max. de 6 étages)	1999	Magasin à rayons patrimonial	• Manque de stationnement pour les résidents • Coûts de rénovation du bâtiment patrimonial	• Rapports positifs entre le promoteur et la municipalité • Subventions municipales élevées qui ont compensé les coûts de restauration de l'édifice patrimonial.

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
London Lane, Reid Heritage Homes	Guelph, Ontario	Réaménagement (terrain contaminé, banlieue)	105 logements : maisons en bande en copropriété et maisons jumelées (max. de 2 étages)	2001	Terrain industriel	• Sol contaminé • Risque et coûts associés à la contamination du sol. • Exigences propres à l'emplacement découlant de la proximité de la ligne de chemin de fer.	• Les imprévus peuvent faire monter les coûts des projets réalisés sur des terrains contaminés. • Le risque environnemental ne peut jamais être éliminé entièrement. • La ville a autorisé une hausse de la densité à cause des défis posés par l'emplacement. • La ville a réduit les redevances de dévelopement pour ce projet de construction intercalaire.
Parkside Mews, Domicile Developments Inc.	Ottawa, Ontario	Construction intercalaire et rénovation (quartier urbain)	31 maisons en bande en propriété absolue, 6 appartements en copropriété et 8 magasins de détail (max. de 3 étages)	1998	Fleuriste (serres) et quatre bâtiments résidentiels	• Faire des concessions afin d'obtenir l'appui de la communauté, p. ex. ajouter des magasins de détail. • Se conformer aux règlements et aux exigences du gouvernement, p. ex. le zonage, le stationnement, la Loi sur la protection des locataires et les reculements pour l'enlèvement de la neige et des ordures.	• Un plan excellent assorti de caractéristiques attrayantes peut être compromis financièrement par la longueur et la complexité du processus d'approbation, même lorsque la municipalité appuie le projet. • Faire preuve de flexibilité quant aux préoccupations du quartier, p. ex. l'intégration de magasins de détail au rez-de-chaussée, les caractéristiques architecturales et les proportions environnantes. • L'exoneration des redevances de développement par la ville a aidé sur le plan financier.
Portland Park Village, CityScape Development Corporation	Toronto, Ontario	Construction intercalaire (régénération du centre ville)	193 logements : appartements et maisons en bande en copropriété et magasins de détail (max. de 9 étages pour les appartements et de 4 étages pour les maisons en bande)	2001	Terrain de stationnement	• Sol contaminé • Construction sur un petit emplacement entouré d'aménagements — problèmes d'accès pendant la construction.	• Dans ce cas-ci, la stratégie consistant à réduire la densité afin d'obtenir des caractéristiques uniques et une conception de qualité s'est révélée un succès. • La qualité élevée des maisons en bande a attiré les acheteurs et accru la viabilité des appartements de forte densité. • L'aménagement du stationnement et des voies d'accès dans les ruelles permet de maintenir la sécurité et la convivialité du paysage sur les rues publiques.
Salsbury Heights, VHL Group Inc.	Vancouver, C.-B.	Conversion de bâtiment et construction intercalaire (régénération du patrimoine)	16 logements en copropriété : des appartements, des maisons en rangée ainsi que des maisons individuelles (hauteur max. de 35 pi)	2001	Maison patrimoniale utilisée comme hôpital privé.	• Respecter les exigences patrimoniales. • Obtenir l'approbation de la communauté à l'égard de la hausse de densité. • Trouver des solutions abordables aux coûts ainsi qu'aux retards associés à la rénovation d'un édifice du patrimoine.	• Être conscient que le processus d'approbation est plus long et plus strict que d'habitude dans le cas d'un édifice patrimonial. • S'assurer de bien comprendre les exigences relatives à un édifice patrimonial : réaliser des recherches préliminaires afin d'établir un calendrier d'aménagement précis. • Une hausse de la densité a été accordée en échange de la restauration de l'édifice du patrimoine de manière à compenser partiellement les coûts.

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
Seagram Lofts, Barrel Works Group Ltd.	Waterloo, Ontario	Conversion de bâtiment (régénération du patrimoine du centre-ville)	103 appartements en copropriété de style loft (max. de 10 étages)	2001	Entrepôts d'un distillateur pour le vieillissement du whisky	• Au début, risque associé à un investissement important sans rendement prévu. • Récupérer la brique et le bois des barils originaux. • Respecter les exigences applicables aux édifices du patrimoine.	• S'assurer que le climat politique et économique est propice à votre vision du projet. • Des visions et des buts communs au promoteur et à la municipalité permettent d'accélérer la réalisation d'un projet et d'en accroître la réussite. • Le soutien accordé par la ville qui a éliminé les redevances de développement, la construction d'un parc public adjacent et l'augmentation de la densité ont contribué à la viabilité du projet. • Pour réussir, les promoteurs doivent être motivés et s'engager à fond.
Sterling Place, Spriet Investments Inc.	London, Ontario	Conversion de bâtiment (régénération du patrimoine du centre-ville)	32 appartements locatifs (max. de 5½ étages)	1999	Édifice commercial du patrimoine (vacant)	• Démolition sélective et remise à neuf résidentielle • Prévoir les exigences du code du bâtiment et s'adapter.	• S'informer à fond sur l'application du code aux anciens bâtiments avant de commencer la planification. • Le fait d'offrir un produit unique et limité s'est traduit par des ventes rapides et des profits. • Subventions et programmes municipaux qui ont compensé les coûts de remise à neuf d'un édifice du patrimoine.
The Carlings at Arbutus Walk, Concert Properties Ltd.	Vancouver, C.-B.	Réaménagement (quartier urbain, terrain contaminé)	100 appartements en copropriété (max. de 4 étages - The Carlings)	1997	Brasserie Molson	• Préoccupations du quartier quant à la hauteur, à la densité, aux proportions et à l'espace ouvert et qui ont été héritées des propositions précédentes. • Respecter les directives détaillées du plan de politique pour le quartier.	• Il aurait été préférable de participer au processus de rezonage. • Faire preuve de flexibilité relativement aux préoccupations du quartier sur la conception, p. ex. la hauteur, les caractéristiques architecturales, l'espace public ouvert. • Les groupes de travail et les charrettes sont de bons moyens pour communiquer et résoudre les problèmes de conception. • Les phases se sont réalisées en douceur après avoir obtenu le soutien du quartier.
The Prince Edward, Prince Edward Developments Ltd.	Moncton, N.-B.	Conversion de bâtiment (régénération du patrimoine)	18 appartements locatifs de style loft (max. de 3 étages)	2000	Bâtiment scolaire vacant	• La subdivision des lots par la municipalité. • Problèmes attribuables au code lorsqu'il s'agit de restaurer un bâtiment ancien.	• Ne pas se décourager à cause du mauvais état du bâtiment; avoir une vision de la qualité du produit fini. • Majorer le budget de construction estimatif d'une proportion allant jusqu'à 25 % afin de couvrir les coûts des imprévus associés à la restauration des bâtiments patrimoniaux.

Tableau 1—Sommaire des études de cas sur les projets réalisés

Nom du projet et du promoteur	Municipalité	Type de densification	Description	Achèvement	Utilisations avant l'aménagement	Défis	Leçons apprises, facteurs de succès
The Renaissance at North Hill, Apex Lifestyle Communications Inc.	Calgary, Alberta	Construction intercalaire et réaménagement (banlieue, réutilisation de sites commerciaux et développement axé sur les transports en commun)	170 appartements en copropriété (max. de 10 étages)	2003	Terrain de stationnement d'un centre commercial	• Pas d'obstacles majeurs	• Être franc et honnête et communiquer efficacement avec tous les partenaires augmente grandement les chances de succès d'un projet.
Waterford Suites, Ollive Properties	Halifax, N.-É.	Réaménagement et construction intercalaire (régénération du patrimoine)	77 appartements et maisons en rangée loués (max. de 8 étages)	2001	Magasin d'alcools, entrepôt et terrain de stationnement	• Problèmes de construction sur un petit emplacement entouré d'aménagements. • Trouver du stationnement pour les ouvriers de construction dans un centre ville achalandé. • Se conformer aux règlements antibruit pendant la construction a causé des retards.	• Les projets de construction intercalaire qui occupent une grande partie de l'emplacement posent des défis à la fois nombreux et complexes requérant une planification précise et beaucoup de détermination. • Les maisons en bande situées sur la rue s'intègrent avec les bâtiments adjacents. L'immeuble d'appartements est plus élevé et reculé par rapport à la rue, ce qui permet d'accroître la densité.
Western Elevator Lofts, Exchange Lofts Inc.	Winnipeg, Manitoba	Conversion de bâtiment (régénération du patrimoine)	7 appartements en copropriété de style loft (max. de 4 étages - sera porté à 5)	2002	Édifice commercial du patrimoine (vacant)	• Problèmes attribuables au code lorsqu'il s'agit de restaurer un bâtiment ancien. • La ville n'était pas habituée à traiter avec ce type de projet.	• Les encouragements financiers de CentreVenture et de la ville ont compensé les coûts (subvention, crédit d'impôt, etc.) • Le processus aurait été accéléré s'il n'y avait eu qu'une seule personne-ressource à la municipalité. • Le caractère inhabituel du produit sur le marché de Winnipeg a stimulé les ventes.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

ANGUS — Montréal, (QC)

Zone délimitée par le boulevard Saint-Michel, le chemin de fer de CP Rail, la rue Rachel Est et la rue Gilford

Promoteur :
Canadien Pacifique Limitée, Groupe immobilier
Date d'achèvement :
Achèvement de la dernière phase en 2006 (zone commerciale en 2003, résidentielle en 2005 et industrielle en 2006)
Superficie de l'emplacement :
50,6 hectares (125 acres)
Nombre et types de logements :
700 achevés jusqu'à présent. En tout, il y aura 1 200 logements comprenant 600 maisons en rangée en copropriété, 160 appartements en copropriété, 315 appartements locatifs pour personnes âgées et 125 autres logements locatifs ou en copropriété.
Superficie habitable :
Environ 84 à 232 m² (900 à 2 500 pieds carrés)
Densité résidentielle brute :
23,7 logements par hectare
Espaces paysagers :
9 parcs en tout : 7 petits, 2 grands, y compris le parc Jean-Duceppe qui compte 2,5 ha (6,3 acres). Toutes les maisons en rangée ont une cour privée et les appartements ont de petites cours communes.
Hauteur maximale :
8 étages (résidence pour personnes âgées)
Stationnement :
Une place par maison en rangée, 0,33 par logement locatif, 0,25 par logement en copropriété (surtout souterraines), plus un nombre minime de places de stationnement pour les visiteurs et de places dans la rue.
Espaces non résidentiels :
Épicerie et centre commercial, succursale de la SAQ, immeuble de bureaux, 2 édifices pour industries légères
Usage antérieur :
Complexe industriel de construction et d'entretien de matériel roulant : Les Ateliers Angus.
Prix de vente :
Entre 180 000 $ et 300 000 $ (en 2003)

Figure 1 : Dans le projet Angus, on utilise des couleurs et des matériaux semblables, maison varie le style pour donner du caractère au quartier. (Photo : CP Rail)

Le projet Angus s'étend sur 50,6 ha (125 acres) dans le quartier Rosemont de Montréal, à 5 km seulement du quartier des affaires du centre-ville. Ancien emplacement des Ateliers Angus du Canadien Pacifique, ce site urbain contaminé a été réaménagé et comprend 1 200 logements, soit des maisons en rangée, des logements en copropriété et des appartements pour les aînés. Le site comprend aussi une grande épicerie et d'autres magasins dans une zone commerciale, ainsi qu'un assez grand terrain réservé à l'industrie légère. Ici et là parmi les logements, on a aménagé de petits parcs et des espaces gazonnés pour les loisirs. En plus, on aura bientôt terminé un parc plus grand, le parc Jean-Duceppe, à une distance de marche pour l'ensemble des résidents du projet Angus.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Vue aérienne, face au sud, du projet Angus en 2003. Le parc Jean-Duceppe, qui doit être terminé en 2005, apparaît en haut à droite. (Photo : CP Rail)

APERÇU

Entre 1904 et 1992, le complexe industriel de la compagnie Canadien Pacifique Limitée (CP Rail) dans le quartier Rosemont de Montréal a fonctionné à plein régime, puis à un niveau d'activité moindre. Rosemont s'est difficilement remis de la fermeture définitive des Ateliers Angus de CP Rail en 1992. Pendant la décennie de 1976 à 1986, Rosemont a perdu 14 % de sa population en raison de la forte diminution des occasions d'emploi[1].

Avec la reprise économique qui s'est amorcée à Montréal entre le milieu et la fin des années 1990, CP Rail a entrepris de réaménager les terrains Angus qui avaient été sous-utilisés pendant un si grand nombre d'années. L'aménagement a débuté en 1998 et est censé être terminé en 2006.

Le projet est né du désir de CP Rail et des résidents locaux d'utiliser le site. Le plan directeur de Montréal, publié en 1992, a fourni des lignes directrices pour l'aménagement du projet Angus aux urbanistes municipaux, aux promoteurs de CP Rail et aux résidents du quartier. Il en a découlé une proposition d'aménagement d'un site à usage mixte comprenant des zones résidentielles, commerciales et industrielles.

Les premières étapes de l'aménagement, échelonnées sur cinq ans, ont été consacrées à l'évaluation de l'ampleur de la contamination et au nettoyage des sols de ce site urbain. En raison de l'utilisation industrielle des terrains, des dépôts de métaux lourds et d'autres contaminants du sol s'étaient accumulés sur le site et d'importants investissements étaient nécessaires pour préparer les lieux en vue d'un aménagement résidentiel. Avec l'aide de la province, les sols contaminés ont été enlevés et des consultations communautaires ont eu lieu avant le début de l'aménagement.

L'emplacement du projet Angus est optimal pour les employés travaillant au centre-ville, les jeunes couples ou les acheteurs d'une première maison à la recherche d'une solution de remplacement relativement peu chère à une maison individuelle, qui offre en plus l'avantage d'être située près du centre-ville. Le promoteur a toutefois remarqué que beaucoup d'anciens résidents de Rosemont sont retournés vivre dans le projet Angus.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *« [L'aspect le plus difficile du réaménagement d'un grand site contaminé], c'est de convaincre les gens qu'un jour, on trouvera de nouveau de la vie sur ce qui semble être un gigantesque champ de ferrailles déprimant. »* ***(Pierre St-Cyr, directeur du projet d'Angus, Canadien Pacifique Limitée)***

Coûts et financement

Le coût estimatif du réaménagement du site était 500 millions de dollars[2]. Le projet a été financé à même les fonds de roulement de CP Rail, comprenant les réserves de la compagnie et des ventes échelonnées à trois constructeurs.

Coûts d'aménagement :	
Lotissement résidentiel	205 millions $
Développement industriel	250 millions $
Développement commercial	20 millions $
Décontamination du sol et restauration de l'infrastructure	25 millions $
Total	**500 millions $**[3]

La décontamination du site a nécessité des dépenses considérables qui ont fini par atteindre 10 millions de dollars. Le ministère de l'Environnement du Québec a, dans le cadre de son programme Revi-sols, versé une subvention de 3,3 millions de dollars à CP Rail pour l'aider à terminer le processus de nettoyage.

[1] Lamey, Mary. « La vie en rose : Quality of life and affordable housing drawing young families to Rosemont », The Gazette, Montréal, 10 juillet 2001.
[2] Wilson, Heather D. « Brownfield Redevelopment: An Urban Revitalization Tool for Reducing Urban Sprawl », URBANA Independent Study, Montréal (QC), Université Laval, 2002.
[3] Voir la note 2.

Pour de plus amples renseignements sur Revi-sols (le Programme de réhabilitation des terrains contaminés en milieu urbain), consultez le rapport de la SCHL intitulé *Études de cas sur la densification résidentielle : initiatives municipales*.

Commercialisation et profitabilité

Le projet Angus est attrayant pour de nombreux Montréalais parce que les logements sont abordables et qu'il s'agit d'un emplacement de choix.

Figure 3 : Un des immeubles d'appartements en copropriété sur le site Angus. (Illustration : CP Rail)

Au début, les efforts de marketing visaient les accédants à la propriété comme les jeunes couples, mais aussi les jeunes familles. Après les étapes initiales, l'aménagement a commencé à attirer plusieurs autres types d'acheteurs, y compris les acheteurs d'une deuxième et d'une troisième maison quittant les banlieues pour s'installer au centre-ville ou quittant des quartiers plus anciens de la ville pour emménager dans une maison plus récente.

Dans la plupart des cas, les logements étaient vendus avant leur mise en chantier. Cela a été particulièrement important pour le promoteur pendant les premières étapes. Il a ainsi pu créer un quartier déjà occupé qui a attiré les acheteurs pendant les étapes ultérieures de l'aménagement.

À mesure que le projet avance, les objectifs en matière de profit sont atteints et la compagnie CP Rail est heureuse des progrès de l'aménagement. En plus, les valeurs des propriétés augmentent régulièrement pour les résidents.

Obstacles

Le principal problème que présentait le site Angus était la contamination attribuable à son utilisation antérieure en tant que gare ferroviaire et aux activités industrielles connexes. Entre 1992, année où le site est devenu entièrement non opérationnel, et 1996, des évaluations environnementales et des travaux de décontamination des sols ont eu lieu afin de répondre aux normes du ministère de l'Environnement du Québec précisées dans la *Politique de protection des sols et de réhabilitation des terrains contaminés*.

Les voisins sont intervenus dans le projet parce qu'ils voulaient conserver le site afin de créer des occasions d'emplois. Heather Wilson indique que « La Corporation de développement économique communautaire de Rosemont et de la Petite-Patrie a créé la Société de développement d'Angus (SDA) pour représenter les besoins d'emploi des résidents de la région et servir de lien entre les décideurs et le public[4]. »

Cet intérêt et les pressions en vue d'inclure les groupes communautaires ont permis à la Ville de Montréal de concilier les besoins des résidents du quartier et l'intention première du promoteur. Ce compromis a donné lieu à un site à usage mixte résidentiel-industriel et a eu pour effet de prolonger le processus d'aménagement de quelques années. Consultez la section « Point de vue des urbanistes municipales » pour connaître les détails du processus de consultation du public et les préoccupations des habitants du quartier.

À certains moments, la frustration gagnait le promoteur parce qu'il avait l'impression que la bonne marche et l'efficience du projet étaient perturbés par l'intervention d'un trop grand nombre de services municipaux qui ne partageaient pas la même vision. Le maire a finalement enjoint les services en question de trouver un compromis qui serait acceptable par toutes les parties.

Soutien municipal

Après la conclusion de l'accord d'aménagement entre CP Rail et la Ville en 1995, les deux sont devenus d'importants partenaires afin de respecter les exigences liées à la vocation du site, aux types d'immeubles et au style architectural. Comme l'indique Pierre St-Cyr, urbaniste à CP Rail, les responsabilités de chaque partie étaient très clairement définies. Ce partenariat a bien fonctionné pour lancer le projet d'aménagement et respecter les objectifs collectifs.

Leçons retenues

Le promoteur reconnaît que rien n'est jamais acquis et qu'il y aura toujours des modifications à apporter tout au long du processus d'aménagement, ce qui entraînera des retards. Pour de grands projets de réaménagement

[4] Voir la note 2.

comme celui d'Angus, le promoteur conseille une planification méticuleuse afin de réduire au minimum les retards dus aux préoccupations des résidents, aux approbations d'aménagement, etc. Il importe d'être organisé et de comprendre clairement les buts avant d'entreprendre le projet.

Figure 4 : Les petits parcs de quartier fournissent des espaces verts à quelques minutes de marche de tous les logements. (Photo : CP Rail)

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *« Je suis très content d'avoir le choix de divers moyens de transport quand je veux me rendre en quelque part.. C'est l'un des grands atouts de Montréal; car on peut se rendre à destination facilement et en peu de temps. »* ***(Un résident)***

Abordabilité

Le projet Angus offre divers types de logements de densité moyenne, soit des maisons en rangée, des logements en copropriété et des immeubles d'appartements. Les logements ont entre 84 et 232 m^2 (900 et 2 500 pieds carrés) et plusieurs plans d'étage sont proposés pour accommoder divers styles de vie. Le prix de vente des maisons en rangée en copropriété variait entre 180 000 et 300 000 $ en 2003. Lorsque les premières maisons ont été vendues, elles étaient abordables et la majorité des résidents étaient ravis du rapport qualité-prix. Les logements se sont révélés de bons placements. Par exemple, la valeur de la maison en rangée d'un résident a augmenté de 65 000 $ en trois ans.

La valeur des propriétés immobilières a augmenté ces dernières années, mais les prix moyens s'établissent encore à environ 225 000 $. Étant donné l'emplacement au centre-ville à proximité de nombreux agréments, les résidents trouvent que les coûts sont comparables aux autres options sur le marché, et même meilleurs.

Caractéristiques de conception

La majorité des résidents ont mentionné les grandes cours extérieures privées et les patios. La grandeur et le nombre considérable des fenêtres laissent entrer beaucoup de lumière. Les fenêtres offrent aussi un beau coup d'œil sur les rues du quartier, ce que la plupart des résidents apprécient.

Le promoteur a tenté en vain de convaincre Hydro-Québec d'enfouir les lignes de distribution électrique. Certains résidents ont fait savoir que les poteaux et les transformateurs électriques dans les cours arrière diminuaient l'attrait d'un milieu autrement agréable sur le plan visuel.

La situation en ce qui concerne le stationnement est un problème pour la plupart des résidents. Certains résidents n'ont qu'une place de stationnement et laissent leur deuxième voiture dans la rue, alors qu'un résident a fait remarquer que la plupart des gens n'utilisaient pas du tout leur garage, choisissant plutôt de laisser leur voiture dans la rue. Pour cette raison, les visiteurs ont de la difficulté à se trouver une place, surtout en soirée.

Les quartiers et les transports

La majorité des résidents aiment vivre dans le quartier de Rosemont de Montréal. Il s'agit avant tout d'un quartier résidentiel qui offre un choix suffisant de services, de commerces et de divertissements, et qui, en plus, a l'avantage d'être près des transports en commun et du centre-ville de Montréal.

La plupart des résidents aiment l'aspect harmonieux des bâtiments du projet, bien que certains croient qu'il pourrait y avoir plus de variété au niveau des couleurs et des styles. Le nouveau quartier est attrayant, les résidents semblent apprécier la compagnie de leurs voisins et ils sont nombreux à partager les tâches d'aménagement paysager.

Comme le projet Angus n'est pas entièrement achevé, beaucoup de résidents ont un logement qui donne sur des terrains vacants et des espaces non paysagers; ils sont toutefois patients et semblent comprendre la situation. Ils sont aussi optimistes quant au cachet que quartier aura une fois achevé tout le projet.

Il y a une grande épicerie Loblaws sur le site Angus, ainsi que d'autres zones commerciales à proximité.

Il y a notamment une banque, une succursale de la Société des alcools, une fruiterie et quelques restaurants; de plus, les résidents peuvent se rendre à pied au marché Saint-Joseph et au centre commercial Maisonneuve. Quelques résidents auraient préféré plus de petites boutiques, de cafés et de restaurants au lieu d'un supermarché, mais ils ont mentionné qu'il était commode d'avoir une épicerie à proximité.

La circulation automobile peut être assez dense à Rosemont et dans les quartiers voisins. Les résidents du projet Angus préfèrent souvent prendre l'autobus ou le métro pour se rendre dans le Vieux-Montréal, au centre-ville et sur le Plateau Mont-Royal. Cinq résidents ont été interrogés, et parmi les quatre qui travaillent, deux se rendent au travail en voiture la moitié du temps, tandis que les deux autres utilisent les transports en commun pour tous leurs déplacements domicile-travail. À titre comparatif, 27 % des travailleurs dans la RMR de Montréal se rendent au travail à pied, à bicyclette, en autobus ou en métro[5].

Figure 5 : Cette succursale de la SAQ est l'un des commerces que l'on retrouve dans le projet Angus aménagé dans un bâtiment recyclé, soit une ancienne caserne de pompiers. (Photo : CP Rail)

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DES URBANISTES MUNICIPALES

« Un des enjeux importants au début du projet a été de concevoir un découpage qui réconcilierait la volonté du promoteur de développer son site à des fins résidentielles, … et la volonté de la Ville d'assurer la venue sur le site d'un certain nombre d'entreprises en remplacement des Ateliers Angus. » ***(Élaine Gauthier, conseillère en aménagement, Ville de Montréal)***

Opposition ou soutien du quartier

Dans les années 1990, il a fallu beaucoup de temps pour élaborer la proposition du projet Angus, et le promoteur et la Ville ont collaboré étroitement pour créer un développement s'intégrant harmonieusement au quartier environnant tout en conservant à certaines portions du site une vocation industrielle s'inscrivant en continuité de l'utilisation antérieure du site. Au cours de ce processus qui s'est étalé sur plusieurs années, les résidents du quartier et les intervenants du milieu ont été invités à donner leur avis. Le promoteur et la Ville ont tenu compte de leurs visions et préoccupations, comme le maintien d'emplois industriels sur le site en complémentarité de la création de nouvelles zones résidentielles.

Par conséquent, au moment où le projet a atteint l'étape de l'approbation de l'aménagement, il y a eu peu d'opposition du quartier. L'urbaniste de l'arrondissement Rosemont – La Petite-Patrie, Bernadette Duquesnoy, a expliqué que les résidents ne s'opposaient pas au projet, mais se préoccupaient plutôt de questions relatives à l'organisation et au fonctionnement du projet dans son ensemble. En effet, les préoccupations concernaient principalement la nature de l'interface entre les fonctions industrielles et résidentielles ainsi que la distribution sur le site des hauteurs des immeubles résidentiels.

On a tenu des forums publics et des réunions officielles pour permettre aux citoyens de participer au processus d'aménagement et de donner leur avis. Une fois le projet mis en chantier, on a commencé à tenir chaque année des journées « portes ouvertes » au cours desquelles les résidents pouvaient faire part de leurs idées et de leurs préoccupations concernant l'évolution des travaux. Certaines préoccupations initiales se sont estompées quand les résidents ont su que le projet prévoyait la construction d'un grand parc devant servir

[5] Statistique Canada, Recensement de 2001

de zone tampon entre la partie résidentielle du site et la partie industrielle. Les variations dans la hauteur des immeubles ont aussi été établies de manière à créer de l'uniformité à l'intérieur de chaque quadrilatère.

Objectifs de planification

Au moment où CP Rail envisageait de réaménager le site des Ateliers Angus en 1992, la Ville de Montréal procédait à la modification de sa politique d'urbanisme. Elle rédigeait son tout premier plan d'urbanisme, et comme le site de CP Rail représentait une parcelle importante de terrain dans le quartier Rosemont, il est devenu un enjeu significatif dans la nouvelle stratégie d'urbanisme de la Ville.

Après un long processus auquel ont participé la Ville, le promoteur et les résidents du quartier, un zonage industriel et résidentiel a été accordé pour le terrain en 1995. À ce stade, la Ville et CP Rail avaient également conclu un accord qui établissait clairement les responsabilités de chaque partie dans le développement, par phases échelonnées, de l'ensemble du site. Ainsi, 33 % des coûts d'infrastructure (rues, égouts, eau, électricité, arbres) incombaient à CP Rail, tandis que le reste incombait à la Ville. À l'époque, la politique de la Ville de Montréal voulait ainsi attirer et soutenir les projets d'aménagement.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier?

Le site actuel du projet Angus ne représente qu'une partie de l'ancienne cour de CP Rail et un quartier résidentiel avait été construit à proximité des terrains Angus entre le milieu et la fin des années 1980. Le but était d'intégrer la nouvelle collectivité dans l'ancienne ainsi que dans le quartier de Rosemont environnant, et ce but a été atteint.

Les intervenants du quartier tenaient à conserver une partie des terrains industriels afin de fournir des occasions d'emplois aux résidents de Rosemont. L'inclusion de la zone commerciale et le réaménagement des terrains à zonage industriel ont permis de créer un nombre significatif d'emplois dans la région.

Le projet Angus présente un cachet architectural généralement homogène, où l'on retrouve une similitude dans les couleurs, les tons, l'agencement des immeubles et les matériaux de construction, mais de légères différences de styles dans les façades. Le style et les couleurs permettent d'intégrer les nouveaux immeubles à ceux de la collectivité et aux bâtiments en brique à valeur patrimoniale qui ont été conservés dans la zone commerciale et industrielle. L'aménagement paysager du projet Angus au niveau de la rue comporte beaucoup de zones gazonnées et non asphaltées étant donné que 90 % des espaces de stationnement hors rue se trouvent en sous-sol.

Règlements et approbations

L'approbation de l'aménagement a été un processus long et complexe entre la Ville, le promoteur et les résidents du quartier. Une fois que le plan d'urbanisme de la Ville de Montréal a été achevé, les urbanistes de la Ville ont établi un règlement municipal qui exposait les conditions générales et lignes directrices pour l'aménagement des terrains résidentiels et industriels proposés pour le site.

Les règlements et directives qui ont été imposés pour le site Angus portaient sur la densité, le style architectural, l'activité commerciale et industrielle, les types de logements, les hauteurs des immeubles, la conservation des bâtiments à valeur patrimoniale et le stationnement. Compte tenu de la durée de réalisation du projet (10 à 15 ans), les directives étaient assez générales, mais une clause prévoyait la révision architecturale des bâtiments

Ainsi, l'aménagement paysager, les espaces libres, le stationnement et les aspects architecturaux ont été évalués et approuvés au besoin. Au fil du temps, la Ville était disposée, et elle l'est toujours, à changer le règlement d'aménagement pour refléter les conditions actuelles du marché et les préoccupations des résidents, tout en conservant l'esprit ayant prévalu à l'élaboration de la proposition initiale.

LEÇONS RETENUES

Depuis le début, la Ville de Montréal a joué un rôle important dans le développement du site Angus. Bien que le processus ait été long, le produit final reflète les visions de toutes les parties en cause et rappelle l'histoire du site tout en offrant des occasions pour l'avenir.

Un projet de l'ampleur de celui d'Angus représente un défi important, surtout lorsqu'on propose de le réaliser sur un terrain urbain contaminé. CP Rail, avec l'aide financière du gouvernement provincial, a pu mener à bien les importants travaux de décontamination des sols pollués. Les pressions considérables exercées par les résidents locaux se sont traduites par un site à usage mixte offrant des logements dont on avait grand besoin et de précieux emplois. En outre, le projet a permis la conservation et la mise en valeur de certains bâtiments existants ou de parties de ceux-ci, ce qui

a également contribué à la qualité du milieu. Peu de compagnies ont les ressources nécessaires pour financer un projet d'aménagement de cette envergure et de cette durée, mais CP Rail a consacré plus de dix ans pour mener à bien ce projet.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

On peut obtenir d'autres renseignements en communiquant avec :

Promoteur : Marc Lapierre
Directeur, Groupe immobilier
Canadien Pacifique Limitée
Tél. : (514) 395-5146
Courriel : marc_lapierre@cpr.ca
Site Web : www.cpr.ca

Municipalité : Élaine Gauthier
Conseillère en aménagement
Service de la mise en valeur du territoire
et du patrimoine
Ville de Montréal
Tél. : (514) 872-8399
Courriel : egauthie2@ville.montreal.qc.ca
Site Web : www2.ville.montreal.qc.ca

Bernadette Duquesnoy : Conseillère en aménagement
Direction de l'aménagement urbain et des services aux entreprises
Arrondissement Rosemont – La Petite-Patrie
Ville de Montréal
Tel: (514) 868-3884
Courriel : bduquesn@ville.montreal.qc.ca
Site Web: www2.ville.montreal.qc.ca

Architecte : Antoine Chaloub
Architecte-paysagiste : Groupe Séguin Lacasse, architectes paysagistes
Urbaniste : Pierre St-Cyr
Courriel : pierre_st_cyr@sympatico.ca
(514) 992-0280

Figure 6 : Plan d'emplacement du projet Angus (Photo : CP Rail)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

BISHOP'S LANDING — Halifax, N.S.

1475 à 1479 Lower Water Street

Promoteur
Southwest Properties Ltd. et Waterfront Development Corporation Ltd.
Date d'achèvement
Étape 1, 2001
Superficie du terrain
Public : 1,74 ha (4,3 acres), privé : 1,31 ha (3,23 acres)
Nombre et types de logements
206 appartements locatifs
Superficie des logements
42 m² à 161 m² (450 pi² à 1 735 pi²)
Densité résidentielle brute
157 logements/ha
Espaces paysagers
Environ 0,75 ha (1,9 acres) : parc, espaces paysagers privés et promenade maritime
Hauteur
3 à 7 étages
Stationnement
77 espaces souterrains, 120 au niveau du sol, 13 extérieurs et 42 espaces de stationnement payant
Espaces non résidentiels
Locaux de commerce de détail au rez-de-chaussée
Usage antérieur
Parc de stationnement extérieur
Loyer
À partir de 792 $ par mois.
Prix moyen : 897 $ pour un studio,
1 081 $ pour un logement d'une chambre,
1 542 $ pour un logement de deux chambres,
2 043 $ pour un logement de trois chambres.

Figure 1 : Bishop's Landing vu par un artiste

Bishop's Landing est un ensemble à usage mixte de 206 logements situé dans le secteur riverain historique de Halifax. Fruit de la collaboration entre Southwest Properties et la société d'État provinciale Waterfront Development Corporation de la Nouvelle-Écosse, l'ensemble comprend une série d'appartements, quelques commerces de détail spécialisés ainsi qu'une promenade et un grand parc publics au bord de l'eau. À titre de premier gros projet de réaménagement du secteur riverain, le projet a énormément capté l'attention du public et a fait l'objet de négociations entre trois paliers de gouvernement. La conception très soignée de l'ensemble, tenant compte des propriétés patrimoniales adjacentes, a été guidée par des politiques d'aménagement et des lignes directrices détaillées.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Bishop's Landing et la promenade riveraine, la nuit

APERÇU

Il y a un siècle, sur le terrain où se dresse aujourd'hui Bishop's Landing, il n'y avait que de l'eau et des quais. Le terrain fut remblayé pour accueillir des industries de la mer, et plus récemment une usine de transformation du poisson. Acquis par Waterfront Development Corporation (WDC)[1] en 1980 en vue d'aménagements futurs, le terrain a servi pendant les vingt dernières années de stationnement public et d'accès au rivage. Après de longues années d'utilisation par le public, bien des gens considéraient le terrain comme un endroit public.

Bishop's Landing comprend une place publique, une partie d'une longue promenade riveraine ainsi qu'une terrasse aménagée offrant de nombreux services aux résidents. La rue Bishop a été prolongée jusqu'au rivage afin que les résidents puissent profiter des espaces verts et d'une jolie vue.

Inspirés par les quais éperons qui se trouvaient autrefois sur le terrain, les bâtiments de l'ensemble sont orientés d'est en ouest vers le rivage, suivant un mouvement conceptuel permettant de profiter d'un plus grand nombre d'angles de vues sur l'eau (80 %) que ce qui serait habituel.

À titre de premier grand projet d'aménagement mixte dans le secteur riverain de Halifax, celui-ci a énormément capté l'attention des médias. Au début, le projet a suscité une certaine controverse car, depuis des années, le terrain faisait office de parc de stationnement public et permettait d'accéder au rivage. L'ensemble est composé d'espaces de stationnement souterrains intérieurs (au niveau du sol) et extérieurs, pour un peu moins d'un espace de stationnement par logement ; des espaces de stationnement public payant sont également offerts.

Le projet représente un immense pas en avant dans la réalisation de l'objectif de la ville d'accroître le nombre de résidents au centre-ville. En plus d'être commodément situé près d'un grand nombre de services municipaux, l'ensemble lui-même comprend trois restaurants et quelques boutiques spécialisées.

En 2002, le Waterfront Center de Washington a consacré Bishop's Landing le meilleur projet commercial et à usage mixte de l'année.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Dans le cadre de ce projet, nous avons négocié avec les trois paliers de gouvernement […] Ce projet est le fruit de la collaboration entre Southwest, Waterfront Development Corporation [société d'État provinciale] et la municipalité.* ***Jim Spatz, président-directeur général, Southwest Properties***

Coûts et financement

Les données relatives aux coûts n'ont pas pu être obtenues.

Le projet a été financé par un prêt hypothécaire consenti par le Trust Royal et assuré par la SCHL. Aucune aide gouvernementale n'a été accordée pour l'aménagement des bâtiments. Toutefois, la WDC, une société d'État provinciale, a vendu le terrain au promoteur dans le cadre d'un processus de demandes de propositions et a aménagé les espaces publics et la promenade adjacents. La municipalité régionale de Halifax a versé 500 000 $ pour financer l'achèvement de la promenade.

Commercialisation et rentabilité

Les premiers occupants ont emménagé dans le bâtiment en mars 2001; les logements ont été rapidement loués et plus de 95 % du bâtiment est maintenant occupé.

[1] Pour de plus amples renseignements sur Waterfront Development Corporation, consultez le rapport de la SCHL intitulé *Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales*. WDC est une société d'État provinciale ayant pour mandat de revitaliser le port de Halifax.

Lors de sa campagne de marketing, le promoteur a ciblé les ménages sans enfants, les jeunes professionnels et les cadres d'entreprise. Les outils de commercialisation comprenaient de la publicité dans des journaux et des magazines vie moderne, des affiches dans les abribus, des activités de parrainage avec un cinéma local, des relations publiques, des dépliants et des envois postaux à des clients potentiels.

Malgré le fait que les coûts d'aménagement ont été d'environ 8 % plus élevés que prévu, le projet à jusqu'à maintenant bien répondu aux attentes de profit du promoteur, en partie parce que le marché s'est renforcé pendant et après la construction.
Le promoteur attribue les coûts supplémentaires à la difficulté d'aménager un stationnement souterrain sur un terrain remblayé et aux délais occasionnés par un très long processus d'appel d'offres.

Obstacles

Le promoteur a négocié avec trois paliers de gouvernement dans le cadre du projet. WDC a vendu le terrain afin de donner un accès public au bord de l'eau et de stimuler l'investissement du secteur privé dans le quartier. Le port en activité situé au sud est du ressort du gouvernement fédéral, lequel avait également des prétentions sur la propriété du terrain. La municipalité régionale de Halifax a quant à elle le pouvoir de réglementer l'utilisation des terrains et elle avait un certain nombre de visées sur cette partie du secteur riverain, laquelle joue un rôle essentiel dans le fonctionnement du centre-ville. Bien qu'il y ait eu énormément de collaboration entre le promoteur et les trois paliers de gouvernement, le grand nombre de parties intéressées a ajouté à la complexité du processus d'approbation.

Figure 3 : le port de Halifax

Certains résidents du quartier qui avaient depuis peu acheté un logement en copropriété se sont opposés au projet. Ils voulaient plus d'espaces verts et craignaient également que les bâtiments proposés ne bloquent la vue oblique qu'ils ont sur la mer.

Des portes ouvertes, des séances de discussion et des entretiens individuels ont été organisés au cours du processus. Afin d'apaiser les inquiétudes du voisinage, le nombre d'étages du bâtiment initialement proposé a été réduit de neuf à sept étages, ce nombre diminuant à trois étages près du rivage.

Parmi le public, quelques personnes se sont également opposées au projet ; habituées d'utiliser le terrain non aménagé pour garer leur voiture et accéder au bord de l'eau, elles ne comprenaient pas que le terrain avait toujours été destiné à être aménagé depuis son acquisition par WDC.

Conséquemment, la décision du conseil approuvant l'aménagement par 17 voix contre 4 a été portée en appel par un groupe de résidents devant la Utility and Review Board (un tribunal de planification provincial), puis devant la Cour suprême de la Nouvelle-Écosse. Le projet n'a été approuvé qu'au bout d'an, retardant de manière importante le début de la construction.
Le sol avait été quelque peu contaminé par des activités industrielles antérieures, mais ce problème fut relativement simple à régler.

Leçons retenues

La participation de WDC au processus d'aménagement a énormément contribué à la réussite du projet. À titre de société d'État provinciale, WDC a été en mesure de collaborer efficacement avec la municipalité et le gouvernement fédéral, lesquels avaient compétence sur le secteur, en vue d'élaborer une vision commune pour le secteur riverain. Le partenariat établi entre WDC et Southwest Properties a créé une relation dynamique qui a conduit à la production d'un ensemble de grande qualité pour les nouveaux résidents et pour les citoyens de Halifax.

Comme de nombreux projets qui modifient de manière importante le modèle d'aménagement d'un terrain, les principaux facteurs de réussite ont été les suivants : une bonne relation de travail avec les fonctionnaires municipaux, un plan de conception souple et un marché immobilier favorable.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

[C'est] exceptionnel pour un ensemble locatif : un véritable effort de la part des gestionnaires de créer un sentiment de communauté. ***Résident***

Abordabilité

Bishop's Landing offre plusieurs styles de logements différents. La dimension moyenne des logements est de 42 m² (450 pi²) pour un studio et de 161 m² (1 735 pi²) pour un appartement de trois chambres. Le loyer commence à 792 $ par mois. Le loyer moyen est de 897 $ pour un studio, de 1 081 $ pour un appartement d'une chambre, de 1 542 $ pour un appartement de deux chambres et de 2 043 $ pour un appartement de trois chambres. En 2001, le loyer moyen à Halifax se situait entre 537 $ pour un studio et 955 $ par mois pour un logement de trois chambres ou plus[2].

Loyer des appartements (2001)	
Studio	792 $ à 1 253 $
Une chambre	955 $ à 1 829 $
Deux chambres	1 339 $ à 2 471 $
Trois chambres	1 800 $ à 2 978 $

Les résidents interrogés estiment que les logements offrent un bon rapport qualité-prix, principalement en raison de l'emplacement et de l'excellent accès au bord de l'eau. De plus, un service de conciergerie efficace et l'option d'obtenir un logement offrant une meilleure vue moyennant un loyer plus élevé contribuent à accroître la valeur de l'ensemble.

Caractéristiques de conception

Pour nombre de résidents, la vue semble compenser le fait que leur logement est plus petit que ce qu'ils recherchaient au départ. Les logements sont certes plus petits, mais ils sont confortables, et les salles de séjour spacieuses sont considérées comme étant parfaites pour recevoir des invités. Le concept d'aires ouvertes créé une sensation d'espace à l'intérieur des logements. Nombre des résidents interrogés ont décrit l'ensemble comme une combinaison de logements modernes et d'un bâtiment dont l'allure s'harmonise bien au vieux quartier de pavés ronds du milieu du XVIIIe siècle de Halifax. Quelques résidents attribuent cette harmonie aux assemblées locales de citoyens et au processus de planification du gouvernement. Il faut noter la variété de couleurs utilisées pour les façades, une caractéristique courante à Halifax, ainsi que l'effet « terrasses » des multiples niveaux.

Selon les résidents interrogés, le balcon privé est adéquat, en particulier si l'on tient compte de l'immense arrière-cour commune comportant une piscine, un jardin, une pelouse d'exercice, un barbecue et une salle d'invités, éléments favorisant tous la socialisation.

Les résidents interrogés sont enchantés de la vue qu'ils ont du port et du paysage de rues longeant le port au centre-ville de Halifax. Un résident a déclaré que la vue de l'horizon semblait agrandir l'espace intérieur des logements. Tous les résidents ont mentionné les immenses fenêtres allant du plancher au plafond et permettant à de grandes quantités de lumière du soleil de pénétrer librement.

Tous les résidents interrogés sont satisfaits qu'il y ait en moyenne un espace de stationnement souterrain par logement. Le nombre restreint d'espaces de stationnement pour les visiteurs (lesquels peuvent être réservés auprès du concierge) est complété par le parc de stationnement public payant adjacent.

Le quartier et les transports

Les magasins, les restaurants et les divertissements se trouvent à distance de marche de l'ensemble qui compte lui-même trois restaurants, des boutiques et un spa. De plus, tous les résidents interrogés ont souligné l'excellence du service de conciergerie 24 heures sur 24 de l'ensemble.

La majorité des résidents interrogés ont également souligné la commodité de l'emplacement au centre-ville, mais ils ont déclaré qu'ils utilisaient leur voiture pour se rendre à une grande épicerie située à quelques minutes, particulièrement les jours de mauvais temps. Des arrêts d'autobus et une promenade riveraine pittoresque comprenant une piste cyclable se trouvent à courte distance de l'ensemble.

Parmi les cinq résidents interrogés, le seul résident actuellement employé se rend à son travail en voiture. Dans la RMR de Halifax, 20 % des travailleurs se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[3].

[2] SCHL, Centre d'analyse de marché de l'Atlantique, Halifax
[3] Statistique Canada, Recensement 2001

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

À Halifax, il y a eu un exode du centre de la vieille ville. Le soir, après la fermeture des bureaux, la ville semblait morte. Cet ensemble (et d'autres) a ramené les gens au centre-ville et a insufflé un peu de vie au quartier.
Paul Morgan, urbaniste, municipalité régionale d'Halifax

Très controversé au départ, le projet de Bishop's Landing est devenu un très grand succès pour la municipalité régionale de Halifax. Malgré l'approbation d'un certain nombre de projets d'aménagement au cours des années 1980, aucun d'eux n'avait été réalisé, ce qui fait que Bishop's Landing est devenu le premier projet d'envergure pour le secteur riverain de Halifax.

L'ensemble a mis en valeur la promenade riveraine construite par WDC en y ajoutant un intérêt visuel et en créant des espaces verts supplémentaires pour le public, notamment des endroits pour s'asseoir. Le prolongement de la rue jusqu'au rivage a préservé la vue sur l'eau de Bishop Street. Les résidents peuvent profiter au maximum de la vue grâce à l'orientation et à l'échelle du bâtiment.

Les retombées fiscales ont été très bonnes pour la municipalité puisque l'ensemble génère des recettes fiscales de plus de 300 000 $ par année.

Opposition ou soutien du quartier

À titre de ville portuaire, Halifax se définit par rapport à son rivage, ce qui explique l'intérêt considérable du public à l'égard de la proposition ainsi que l'importante couverture médiatique.

Figure 4 : la terrasse donne aux résidents une sensation d'espace ouvert dans leur logement

Les voisins étaient préoccupés au sujet de la protection de leurs vues et de l'accès public au bord de l'eau. Un groupe de propriétaires des logements en copropriété adjacents a constitué la « Save the Waterfront Society ». Le résultat a été un appel entendu devant la Nova Scotia Utility and Review Board puis devant la Cour suprême de la Nouvelle-Écosse.

La municipalité régionale et le promoteur ont tenu des séances d'information publiques auxquelles un grand nombre de personnes ont assisté. Vu la proximité du projet d'édifices historiques enregistrés, le comité consultatif régional sur le patrimoine s'est penché sur la proposition. Le promoteur s'est assuré que la conception soit compatible en tenant compte de certaines caractéristiques telles que les garde-corps et les balcons en fer, les matériaux de couverture, la couleur et les matériaux de façade.

Au début, de nombreux voisins s'inquiétaient au sujet des possibles répercussions du projet ; toutefois, depuis que l'aménagement est achevé, ils acceptent mieux la situation et la majorité d'entre eux sont satisfaits du produit final. Les locaux commerciaux ont tardé un certain temps à être loués, mais aujourd'hui, de nombreuses boutiques raffinées ont ouvert leurs portes et contribuent à rendre l'ensemble et le bord de l'eau plus vivants.

La municipalité a également versé 500 000 $ pour financer l'achèvement de la promenade riveraine, geste qui fut apprécié par tous.

Objectifs de planification

Le projet rejoint plusieurs objectifs de politique municipale contenus dans la stratégie de planification municipale, notamment :

- le projet aide à remplir l'objectif à long terme de réaménager les parcs de stationnement extérieurs le long du rivage en vue de créer une image dynamique du secteur riverain;
- le projet rapproche les gens de leur lieu de travail, des divertissements et des magasins du centre-ville;
- le projet fait augmenter le nombre de résidents dans les quartiers du centre-ville, un objectif que partage la Downtown Halifax Business Commission.

Le projet aide à atteindre les objectifs de conception énoncés dans la stratégie de planification municipale, y compris l'étalement d'un parc bien aménagé le long du bord de l'eau, le maintien des corridors stratégiques de vues et la construction et la conception d'un bâtiment de grande qualité respectant le contexte riverain et les édifices historiques adjacents.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Étant donné que Bishop's Landing se trouve en plein cœur du centre-ville de Halifax, dans le secteur riverain historique, nombre de bâtiments du quartier ont une valeur patrimoniale importante. C'est pourquoi la proposition d'aménagement a été examinée par le comité d'étude du patrimoine, qui a approuvé les plans sans trop poser d'objections.

Les bâtiments sont d'assez faible hauteur, en particulier ceux qui se trouvent près du bord de l'eau, et ils comportent des toits plats et des angles droits, ce qui leur donne une certaine allure d'entrepôt, favorisant une atmosphère de vieille industrie portuaire. Une belle promenade menant au bord de l'eau et traversant l'ensemble a été aménagée afin de prolonger la promenade publique et d'assurer l'intégration de l'ensemble à la collectivité.

Un petit parc et une place offrent au public des espaces récréatifs au bord de l'eau et permettent à un plus grand nombre de résidents de Bishop's Landing d'avoir une vue sur le rivage. La place publique, principalement utilisée comme stationnement, a également accueilli des événements spéciaux tels que le Busker's Festival, au cours duquel tous les résidants assistaient aux spectacles sur leur balcon.

Règlements et approbations

Le terrain portait initialement la désignation de zonage C-3 (d'usage commercial général) et est situé dans la zone de revitalisation du secteur riverain de Halifax délimitée dans le cadre de la stratégie de planification municipale. Le zonage C-3 autorise l'usage des terrains à des fins commerciales et résidentielles, mais limite la hauteur des bâtiments à 25 pieds, sous réserve d'une entente d'aménagement conclue avec le conseil. Ainsi, le projet a fait l'objet d'une entente d'aménagement prévoyant une plus grande hauteur. Dans la région de Halifax, on utilise ce type de contrat entre le promoteur et la municipalité afin d'adapter les exigences particulières à un terrain au lieu d'utiliser une zone de développement global comme le font les autres municipalités.

Au terme d'une longue consultation publique, 17 des 21 conseillers ont voté en faveur de l'approbation du projet. La décision a par la suite été portée en appel par Save the Waterfront Society devant la Nova Scotia Utility and Review Board, puis devant la Cour suprême de la Nouvelle-Écosse. Néanmoins, les deux instances ont confirmé la décision du conseil.

La municipalité a réduit l'exigence relative au stationnement en la faisant passer d'un espace par logement à 0,8 espace par logement, reconnaissant ainsi le fait que plusieurs résidents choisiraient de ne pas être propriétaire d'un véhicule.

Le terrain a été divisé en trois lots. Southwest Properties est devenue propriétaire des deux lots sur lesquels les bâtiments sont construits et WDC est demeurée propriétaire du reste du terrain.

Le projet est à la source d'autres aménagements dans le quartier, et le terrain adjacent à l'ensemble fait maintenant l'objet d'une demande de propositions d'aménagement par WDC.

LEÇONS RETENUES

Bishop's Landing est le résultat d'une grande collaboration entre les secteurs public et privé. Cette collaboration a permis de mener à bon port un projet ayant amélioré de manière appréciable le domaine public et ayant aménagé un ensemble privé produisant des recettes fiscales pour la municipalité. La conception de l'ensemble tient compte du contexte riverain et de l'histoire du quartier et elle est très appréciée par les résidents et par le gouvernement.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Jim Spatz, président-directeur général, Southwest Properties
Téléphone : (902) 422-6412
Courriel : jim.spatz@southwest.ca
Adresse Web : www.southwest.ca

Municipalité : Paul Morgan, urbaniste II, municipalité régionale de Halifax
Téléphone : (902) 490-4482
Courriel : morganp@halifax.ca
Adresse Web : www.halifax.ca

Architecte : Lydon Lynch Architects Ltd.
Architecte paysagiste : Vollick, McKee, Petersmann

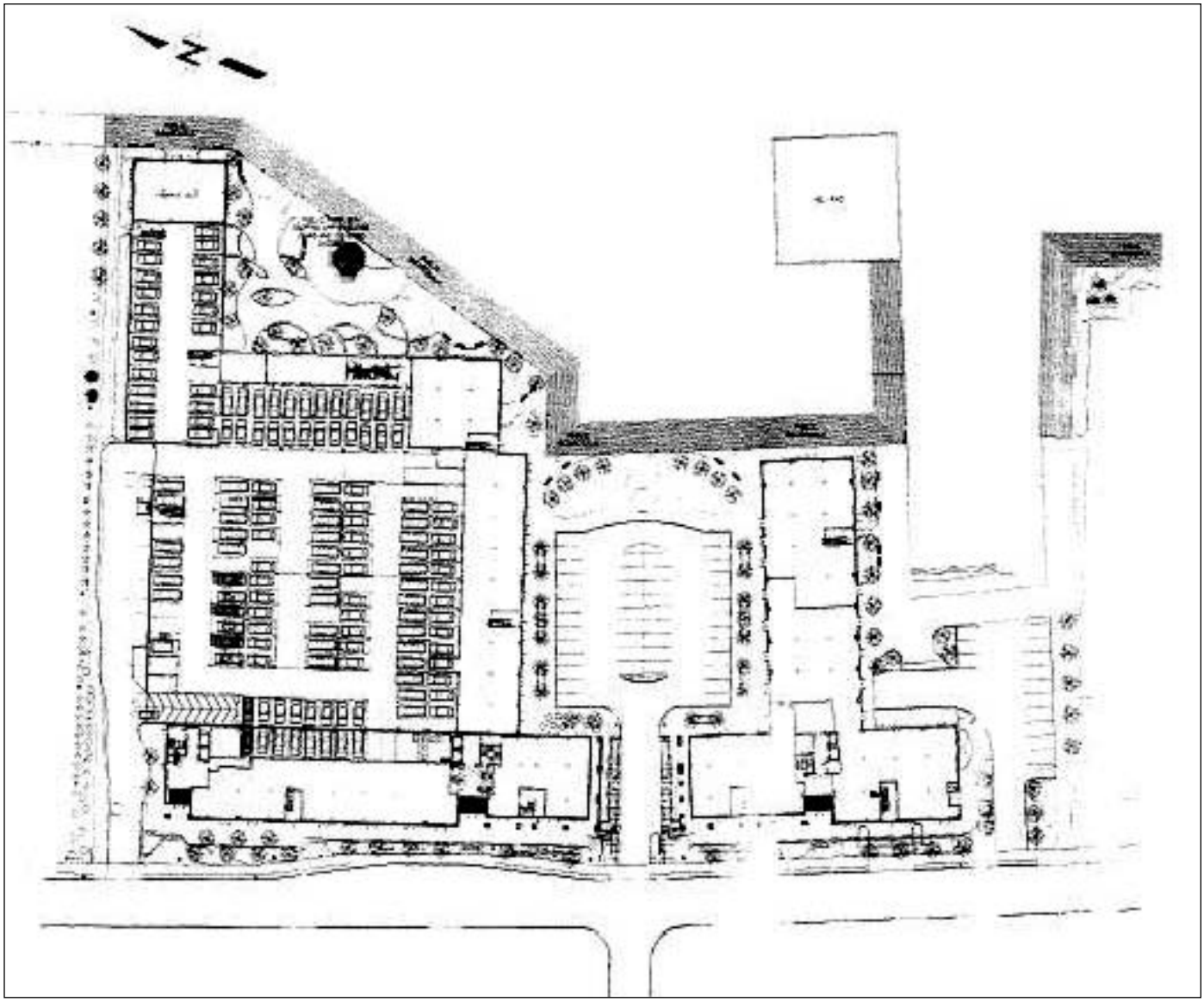


Figure 5 : plan de l'emplacement de Bishop's Landing (fourni par Lydon Lynch Architects)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

CO-OPÉRATIVE D'HABITATION DU COUVENT DE SAINT-HENRI

Montréal, (Quebec)

990, Rue du Couvent

Promoteur
Groupe des ressources techniques (GRT)
Bâtir Son Quartier
Date d'achèvement
2000
Superficie du terrain
0,31 ha (0,8 acre)
Nombre et type de logements
48 logements locatifs
Superficie habitable
59 m² à 149 m² (634 pi² à 1 600 pi²) – (moyenne de 90 m²) (973 pi²)
Densité résidentielle brute
155 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site
53 %
Espaces paysagers
627 m² (6 750 pi²)
Hauteur maximale
Quatre étages
Stationnement
11 places de stationnement à l'intérieur, 5 places à l'extérieur
Espaces non résidentiels
23,2 m² (250 pi²) de bureau pour la coopérative et 111 m² (1 200 pi²) d'espace collectif
Usage antérieur
Établissement d'enseignement vacant
Loyers
De 334 $ à 692 $ par mois

Figure 1: Façade arrière de l'ensemble auquel des balcons ont été ajoutés

La coopérative d'habitation Du Couvent de Saint-Henri résulte de la transformation d'un ancien établissement d'enseignement désaffecté en un immeuble de quatre étages regroupant 48 logements locatifs abordables. L'ensemble est situé dans un quartier diversifié comportant des usages industriels et résidentiels, et où les problèmes de contamination du site sont importants. On a trouvé notamment de l'amiante dans l'immeuble et des hydrocarbures et des métaux lourds dans le sol. L'ensemble a pu être produit grâce à du financement de la province de Québec et à une subvention de la municipalité.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Une autre vue de la rue

APERÇU

La coopérative Du Couvent de Saint-Henri est un bâtiment transformé, dont la construction remonte à 1967, et qui abritait alors une annexe du collège Dawson et l'Institut technique Aviron de Montréal. Resté inoccupé, après sa fermeture en 1994, l'établissement a été repris par la Ville pour défaut de paiement des taxes.

Le projet a pu être réalisé grâce à AccèsLogis, un programme de subvention de logement du gouvernement québécois. Le versement de ces fonds était assujetti à une contribution provenant d'autres sources et des subventions s'élevant à plus de 600 000 $ ont également été octroyées par la Ville de Montréal.

Le sol de ce terrain de 0,31 ha (0,8 acre) était contaminé par des hydrocarbures et des métaux lourds, et l'immeuble renfermait de l'amiante. Les coûts d'assainissement du sol et de l'enlèvement de l'amiante dans le bâtiment ont atteint 360 000 $, mais 50 % de cette somme ont été remboursés dans le cadre du programme provincial Revi-sols. Pour connaître tous les détails au sujet de ce Programme, se reporter à l'étude de la SCHL « *Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales* ».

Le bâtiment est situé dans un ancien quartier diversifié, comprenant des usages industriels, commerciaux et résidentiels. Des balcons et des puits de fenêtre ont été ajoutés pour rehausser l'aspect de l'immeuble et améliorer la qualité des logements. Les larges baies de fenêtre ont été conservées afin de laisser pénétrer un maximum de lumière naturelle dans chaque logement, mais les vitres ont été remplacées pour accroître l'efficacité énergétique.

Outre les 48 logements, on trouve également un petit bureau que la coopérative utilise à des fins administratives et un espace commun de 111 m^2 (1 200 pi^2) pour l'usage de tous les membres. On compte 16 places de stationnement, 11 à l'intérieur et 5 à l'extérieur.

L'ensemble est situé à proximité des écoles primaires et secondaires, d'une banque, d'une église, d'un centre communautaire, d'un bureau de poste et de magasins. Un arrêt d'autobus est prochede l'immeuble et le métro se trouve à quelques minutes de marche.

Les logements ont une superficie de 59 m^2 (634 pi^2) à 149 m^2 (1 600 pi^2)et comptent en moyenne 90 m^2 (973 pi^2). Un grand nombre d'entre eux se trouvent sur deux étages. Certains ont été adaptés pour les personnes ayant un handicap physique.

On a conservé des caractéristiques d'origine, telles que les plafonds en béton et les baies de fenêtre.

La cour arrière de l'immeuble, d'une superficie de 627 m^2 (6 750 pi^2), a été aménagée à l'intention des résidents, au moyen de pelouses, de buissons, d'arbres et d'une clôture. Des arbres d'origine ont été conservés.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Ce projet a permis d'offrir des logements à des personnes et ménages à revenus faibles et modestes. Cinquante pour cent (50%) des logements sont occupés par des personnes admissibles au supplément au loyer (un versement permettant de réduire leur loyer à 25 % de leur revenu).* ***Janine Dufault, agente de projet***

La coopérative d'habitation Du Couvent de Saint-Henri a pu être produite grâce au financement provenant de sources diverses. Les subventions du gouvernement du Québec et de la Ville de Montréal (qui a fait don du terrain et de l'immeuble) ont été combinées à des subventions de logement et du financement bancaire, un ensemble de financement qui a permis d'offrir du logement abordable aux personnes à revenu faible ou modéré.

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Terrain	Don de la ville de Montréal
Construction de l'immeuble	2 737 200 $
Infrastructure et coûts accessoires	1 282 800 $
Total	4,02 M$

Voici la répartition des sources de financement :

Financement	
Gouvernement du Québec (SHQ)	1 651 050 $
Ville de Montréal	624 000 $
Collecte de fonds et autres initiatives	153 754 $
Prêts hypothécaires	1 593 601 $

Une partie du budget 1998 de la Ville de Montréal a été réservée spécialement à cette initiative. Le projet n'aurait sinon pu être mené à bien.

Commercialisation et rentabilité

Tout profit était exclu, puisque le but était de créer une coopérative. Comme c'est le cas pour toutes les coopératives, les futurs locataires ont été choisis à partir d'une liste de demandeurs par un comité de sélection formé à cette fin. L'ensemble de 4 M$ a été loué en moins d'un mois, car les demandeurs attendaient depuis longtemps un logement abordable dans le quartier. Cinquante pour cent des logements sont occupés par des personnes admissibles à un supplément de loyer (un paiement permettant de réduire leur loyer à 25 % de leur revenu).

Les subventions ont permis de procurer du logement abordable, sans prévoir de hausses de loyer pendant quelques années.

Obstacles

Le financement qu'il fallait trouver pour aménager des logements abordables représentait un obstacle majeur, auquel s'ajoutaient des problèmes de contamination du site et de l'immeuble.

L'amiante utilisée dans la construction d'origine a dû être enlevée. Le coût de cette opération s'est élevé à plus de 77 000 $.

Le sol de l'emplacement était contaminé par des hydrocarbures et des métaux lourds résultant d'usages industriels antérieurs. Il a donc fallu le remplacer par plus de 2 000 tonnes de terre saine. Des réservoirs de stockage hors sol et des ballasts de lampes fluorescentes ont également dû être gérés de façon sécuritaire. Les coûts afférents aux travaux correctifs ont atteint 360 000 $; mais des subventions octroyées aux termes du programme Revi-sols ont heureusement permis de payer 50 % des coûts d'assainissement.

Soutien municipal

La municipalité a prêté son concours en accordant une subvention et en faisant don du terrain et de l'immeuble.

Leçons retenues

Les logements abordables sont difficiles à produire même sur un emplacement non contaminé. Lorsque le sol renferme plusieurs contaminants, les coûts de l'ensemble peuvent augmenter de façon disproportionnée. Dans le cas présent, seules les subventions généreuses octroyées par les paliers de gouvernement provincial et municipal ont permis de réaliser l'ensemble.

Figure 3 : Intérieur de l'un des logements donnant une idée de la grandeur des fenêtres.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Oui, tous mes besoins sont comblés car tout est près... Le métro est très utile et très accessible... ***(Résident)***

Abordabilité

Le loyer des logements de la coopérative d'habitation Du Couvent de Saint-Henri se situe entre 334 $ par mois pour un logement de 59 m^2 (634 pi^2) (1 chambre) et 692 $ par mois pour un logement de 149 m^2 (1 600 pi^2) (4 chambres) sur deux étages. En 2002, la moyenne des loyers dans ce quartier oscillait entre 459 $ et 548 $ pour des logements de une à trois chambres et plus.[1]

Les résidents qui ont répondu au sondage considéraient que leur loyer représentait un bon rapport qualité-prix et un grand nombre d'entre eux recevaient un supplément au loyer.

Caractéristiques de conception

Les résidents étaient pleinement satisfaits de la taille de leur logement, bien que l'un d'entre eux ait indiqué que les appareils de chauffage prenaient trop de place.

Les résidents ont accès à un jardin semi-privé, jugé être d'une bonne taille pour ce secteur de Montréal.

On considère que la vue que l'on a des logements est belle, même si elle est quelque peu obstruée par les arbres pendant l'été. Les résidents ont indiqué qu'ils étaient très satisfaits des grands balcons.

Malgré le petit nombre de places de stationnement (16 pour 48 logements), les résidents jugeaient que cela suffisait et ils appréciaient avoir la possibilité de choisir entre des places à l'intérieur ou à l'extérieur, louées à part, au coût de 15 $ par mois.

Le quartier et les transports

Les résidents s'estimaient satisfaits d'habiter à proximité de toutes les commodités, notamment des magasins (à quelques pâtés de maisons), des écoles (les écoles primaires et secondaires sont très proches de l'ensemble), de la banque, de l'église, du parc, du centre communautaire et de la poste.

Le quartier diversifié, qui comporte des usages résidentiels, industriels et commerciaux, semble satisfaire les résidents qui aiment le dynamisme qu'engendre cette diversification.

Les résidents se réjouissent en outre du caractère coopératif de l'ensemble et de pouvoir participer au processus de prises de décisions et de gestion de l'ensemble.

L'arrêt d'autobus est à quelques mètres de l'ensemble et le métro, à moins de cinq minutes de marche. Trois des quatre résidents interrogés qui travaillent ont indiqué se rendre au travail en autobus, et l'autre, en voiture. Un résident est à la retraite. Cette situation est comparable à celle que l'on remarque dans la région métropolitaine de recensement de Montréal où 27 % des gens se rendent au travail par les transports en commun, à bicyclette ou à pied.[2] Les résidents vont à pied faire leurs achats dans les magasins locaux mais préfèrent se rendre en voiture au supermarché une fois par semaine. Pour aller au restaurant ou au spectacle, le mode de transport variait selon la distance.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Le projet a permis de répondre à la demande de logements abordables à l'intention de ménages à faible revenu tout en permettant le recyclage d'un immeuble vacant, qui constituait une nuisance pour le quartier. ***Pierre Fontaine, architecte, ville de Montréal.***

Opposition ou soutien du quartier

La Ville n'a reçu aucune observation du public pendant la période réservée à la communication d'opinions.

Objectifs de planification

L'ensemble a permis de répondre au besoin de logements abordables dans un quartier où les habitants disposent d'un faible revenu. Par la même occasion, un immeuble inoccupé qui posait problème dans le quartier a pu être réutilisé.

La Ville a pour ligne de conduite de vendre des terrains municipaux à des coopératives d'habitation ou à des organismes sans but lucratif qui bénéficient d'aide financière pour la réalisation de leur projet; le programme Revi-sols apporte une aide additionnelle si le terrain se révèle contaminé.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier?

L'ensemble issu de la transformation d'un immeuble désaffecté existant s'intègre bien dans le quartier environnant diversifié.

---

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché du Québec
[2] Statistique Canada, Recensement 2001

Règlements et approbations

Le processus d'approbation était très complexe puisque l'ensemble se trouve dans un secteur où seuls les industries, les entrepôts et les commerces de gros étaient autorisés. Une utilisation résidentielle pour ce bâtiment était donc contraire aux usages visant ce secteur.

Le nombre de places de stationnement (16) était inférieur aux normes minimales requises, soit 24 places (c.-à-d. une place par deux logements). Des places de stationnement extérieur se trouvaient à l'avant de l'immeuble, ce qui est contraire aux règlements. La Ville a assoupli ces exigences pour permettre la réalisation de l'ensemble.

La Commission Jacques Viger (la commission d'urbanisme de la Ville chargée d'examiner les propositions qui s'écartent des normes de zonage) avait émis plusieurs réserves au sujet de la proposition d'origine qui comprenait plusieurs logements en sous-sol et des dispositions de stationnement inutilisables. Cependant, grâce à la révision de la proposition, on a pu surmonter ces obstacles, en réaménageant l'espace réservé au stationnement et en veillant à ce que les trois appartements de sous-sol donnent sur le jardin pour un maximum de lumière naturelle et offrir à leurs occupants une vue sur de l'espace vert.

Malgré les quelques déficiences qui subsistent en matière de réglementation, la municipalité a approuvé la réalisation de l'ensemble, en raison des avantages incontestables que représente le logement abordable si nécessaire.

LEÇONS RETENUES

La coopérative d'habitation Du Couvent de Saint-Henri est un exemple d'ensemble de logements abordables, issu de la transformation d'un établissement d'enseignement inoccupé. Plusieurs obstacles entravaient la réalisation de cet ensemble, notamment les règlements locaux et la contamination du site par les usages industriels précédents. La Ville et la province ont rendu possible la réalisation de cet ensemble grâce à diverses subventions et à une interprétation plus souple de certains de ces règlements. L'ensemble aurait sinon été irréalisable.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

On peut obtenir d'autres renseignements en communiquant avec :

Promoteur : Janine Dufault, agente de projet, Groupe des ressources techniques (GRT) Bâtir Son Quartier
Tél.: (514) 933-2755
Courriel : charge@batirsonquartier.com

Municipalité : Pierre Fontaine, architecte, Direction de l'habitation, Service du développpement économique et du développement urbain, ville de Montréal.
Tél.: (514) 872-5478
Courriel : pfontaine_2@ville.montreal.qc.ca

Planificateur municipal : Ronald Delcourt, Service du développement économique et du développement urbain, de planification de la ville de Montréal
Architecte : Laverdière et Giguère
Architecte paysager : Laverdière et Giguère

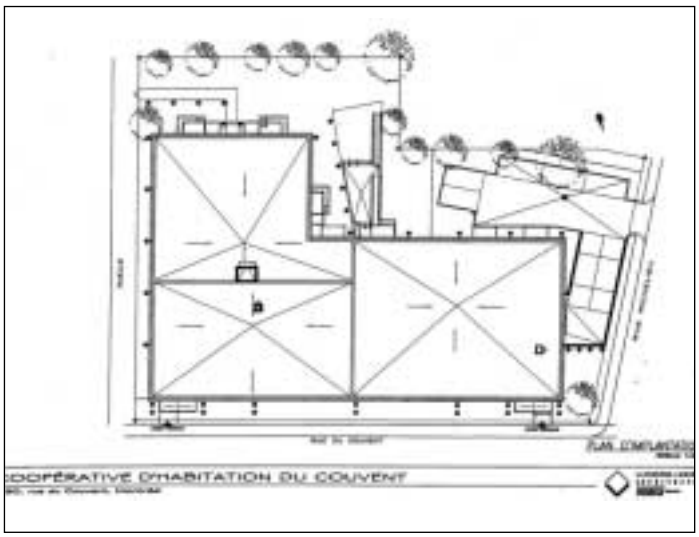


Figure 4 : Plan de l'emplacement

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

CONVOY QUAY GARDENS — Bedford, N.-É.

89 Waterfront Drive

Figure 1 : les deux tours résidentielles de Convoy Quay Gardens (à gauche) faisant partie du projet de réaménagement des terrains riverains de Bedford.

Promoteur
Provident Development Inc.
Date d'achèvement
2000
Superficie du terrain
1,82 ha (4,5 acres)
Nombre et type de logements
91 logements en copropriété répartis dans deux tours de neuf étages.
Superficie habitable
82 m² à 353 m² (880 pi² à 3 800 pi²) par logement
Densité résidentielle brute
50 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site
Environ 35 %
Espaces paysagers
Environ 45 %
Hauteur maximale
Neuf étages
Stationnement
Un espace de stationnement souterrain par logement pour la majorité des logements et 50 espaces additionnels peuvent être loués en surface.
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Secteur industriel maritime. Terrain gagné sur la mer par le dragage du bassin Bedford.
Prix de vente
236 000 $ en moyenne

Convoy Quay Gardens se compose de deux tours de logements en copropriété de neuf étages et fait partie du projet de réaménagement des terrains riverains de Bedford. Le terrain sur lequel repose l'ensemble a été gagné sur la mer dans le bassin Bedford par le dragage de la rivière Sackville. La terre provenant du fond de la rivière a d'abord été placée sur le rivage, puis a été tassée et recouverte afin qu'y soient aménagés le nouvel ensemble et la collectivité voisine.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : les deux tours de neuf étages de Convoy Quay Gardens.

APERÇU

L'ensemble a été construit sur un terrain gagné sur la mer dans le bassin Bedford à la suite du dragage de la rivière Sackville. Le secteur a été développé avant la Confédération et était principalement occupé à l'origine par les industries des pâtes et papiers, de la réparation de navires et du transport maritime. Le secteur a connu sa période la plus achalandée pendant la Deuxième Guerre mondiale, alors qu'il servait de point de rassemblement des convois. Au cours des dernières années, la baie et le bassin Bedford étaient utilisés à des fins récréatives par le public et par des entreprises privées. On y trouvait notamment le Bedford Basin Yacht Club ainsi que de nombreux petits quais privés pour bateaux de plaisance.

L'ensemble se compose de logements en copropriété et d'un chalet de 325 m^2 (3 500 pi^2) que peuvent utiliser les résidents des deux tours. Les plus petits logements mesurent 82 m^2 (880 pi^2) et les plus grands, des penthouses, 353 m^2 (3 800 pi^2).

L'architecture des deux tours est similaire. Elles sont faites de béton et entièrement recouvertes de brique. Chaque tour compte amplement d'espaces ouverts et donne accès au parc adjacent et à la promenade qui longe la rive.

La majorité des logements donnent droit à un espace de stationnement souterrain. Deux des logements ont quant à eux un espace de stationnement réservé à l'extérieur. Il y a 50 espaces de stationnement additionnels à louer en surface. Deux penthouses ont un garage double séparé, réservé dans le stationnement souterrain.

Les tours ont été conçues pour que chaque logement profite d'une vue sur la mer. Le résultat : des logements groupés et des couloirs intimes. Les deux tours et le pavillon de conditionnement physique et récréatif reposent sur le même socle. Une grande fontaine installée près de la piscine entre les deux tours donne un certain cachet à cet espace de béton qui, autrement, serait plutôt ordinaire.

Chaque logement est pourvu de fenêtres de 2,3 m sur 2,1 m (7,5 pi sur 7 pi) qui laissent pénétrer abondamment la lumière. Dix des logements ont un solarium donnant une vue splendide sur la mer. Le promoteur a prévu certains services, notamment une piscine, un centre de conditionnement physique, une salle de réunion, un terrain de pratique pour le golf et un atelier.

L'ensemble est situé près des commodités offertes par la ville de Bedford, mais la majorité des résidents interrogés disent utiliser leur automobile pour effectuer leurs déplacements.

Environ 45 % du terrain se compose d'espaces de verdure, auxquels s'ajoutent quantité d'espaces publics, comme une promenade longeant la rive et un parc.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Puisqu'il s'agit d'un terrain gagné sur la mer, tout le développement des terrains riverains de Bedford s'est fait autour d'un parc et d'une promenade. Le mélange d'espaces privés et d'espaces publics a créé un quartier unique en son genre.* ***John Greenough, président, Provident Development Inc.***

La collectivité résidentielle des terrains riverains de Bedford est un projet de la Bedford Waterfront Development Corporation (BWDC), un organisme mis sur pied lorsque le dragage du bassin Bedford est devenu nécessaire. Il s'agit d'une société privée, incorporée en Nouvelle-Écosse, dont le rôle est d'encadrer l'aménagement des terrains riverains. La BWDC a travaillé conjointement avec la ville afin d'obtenir du financement gouvernemental en vue de réaliser les travaux et de créer le terrain sur lequel Convoy Quay Gardens a été construit. Le terrain a ensuite été désigné pour aménagement.

La BWDC et la ville de Bedford ont consulté les résidents pour connaître leurs préférences, conclu une entente d'aménagement sur cette base et lancé un appel d'offres pour les volets résidentiel et commercial

du plan. Provident Development Inc. a obtenu le droit d'aménager la collectivité résidentielle en 1989 et le droit de développer le volet commercial en 1997.

Coûts et financement

Le coût total du projet a été d'environ 20 millions de dollars. La ventilation des coûts n'est pas disponible. Le projet a été financé par l'intermédiaire de la société de fiducie Esquire Trust. Même si aucune aide financière n'a été accordée au projet lui-même, le terrain a été construit grâce à des fonds municipaux, provinciaux et fédéraux obtenus par l'ancienne Bedford Waterfront Redevelopment Corporation, laquelle a créé le terrain, puis vendu les lots par un processus de demande de propositions. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la Waterfront Development Corporation de Halifax, consultez la publication de la SCHL intitulée Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales.

Commercialisation et rentabilité

Le projet s'est révélé très facile à vendre. En effet, des ventes record ont été enregistrées lors de la première fin de semaine. La première tour a été vendue avant même d'être achevée et les ventes pour la deuxième tour ont été si bonnes que le projet a été mis en chantier une année plus tôt que prévu.

Le promoteur s'est servi d'une base de données de clients privilégiés qu'il avait mise sur pied au cours des cinq dernières années. Le publipostage et les invitations spéciales ont donné lieu à certaines ventes. Les journées portes ouvertes, la publicité dans les journaux et les brochures de très grande qualité ont également contribué à réaliser des ventes.

Malgré les ventes record, les coûts prévus ont été dépassés en raison des problèmes structurels qu'a entraînés l'instabilité du terrain. Ces problèmes ont occasionné des retards majeurs et considérablement nui à un projet qui, autrement, aurait été très rentable.

Obstacles

Le principal obstacle a été l'instabilité du terrain, dans lequel il a fallu enfoncer des pieux afin de soutenir les bâtiments. La persévérance a finalement eu raison de cet obstacle.

Le public ne s'est que très peu opposé au projet. Puisqu'il s'agissait du dernier volet résidentiel du projet de réaménagement des terrains riverains de Bedford, la majorité des questions d'intérêt public avaient été résolues lors des premiers projets, grâce au processus réussi de consultation qui avait servi à planifier le réaménagement dans son ensemble.

Leçons retenues

Le promoteur soutient que la persévérance est essentielle à la réussite de ce type de projet. Les obstacles sont inévitables, mais peuvent en général être surmontés avec suffisamment de détermination.

> *Il y aura toujours des personnes qui auront de la difficulté à imaginer le produit final. Votre projet a de meilleures chances de réussir si vous communiquez régulièrement avec la population et si vous êtes prêt à faire des compromis pour le bien de la collectivité.* ***John Greenough, président, Provident Development Inc.***

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Nous aimons beaucoup. Nous vivions déjà dans le secteur depuis dix ans. Nous sommes en plein dans la ville de Bedford et à environ 20 minutes du centre-ville de Halifax.* ***Résident***

Abordabilité

Les logements de Convoy Quay Gardens ont une superficie de 82 m² à 353 m² (880 pi² à 3 800 pi²) et se sont vendus entre 173 000 $, pour un logement de 121 m² (1 300 pi²) et 450 000 $, pour le plus grand logement. Le prix de vente moyen a été de 236 000 $. Les charges de copropriété sont de 220 $ à 300 $ par mois. En 2001, le prix moyen de vente d'un logement en copropriété neuf à Bedford était de 222 562 $[1].

Prix de vente des logements	
121 m² – 139 m² (1 300 pi² – 1 500 pi²)	173 000 $ à 210 000 $
139 m² – 175 m² (1 500 pi² – 1 883 pi²)	193 000 $ à 363 000 $
260 m² – 353 m² (2 800 pi² – 3 800 pi²)	450 000 $ et plus

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un très bon rapport qualité-prix et sont enthousiastes quant à son emplacement et à la vue sur le port.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché de l'Atlantique, Halifax, Nouvelle-Écosse.

Caractéristiques de conception

Tous les résidents interrogés sont satisfaits des dimensions de leur logement et jugent qu'elles répondent très bien à leurs besoins. Tous les résidents estiment qu'un espace simple de stationnement leur suffit. Les visiteurs peuvent stationner leur véhicule sur les rues voisines.

Les résidents aiment le caractère de leur logement et de l'ensemble. Un des résidents estime qu'il s'agit là d'un ensemble de grande classe.

Les résidents estiment que la vue est très belle, voire spectaculaire, grâce aux grandes fenêtres donnant sur le bassin Bedford, et que la quantité de lumière pénétrant dans leur logement est excellente.

Le quartier et les transports

Tous les résidents interrogés apprécient le quartier et la proximité des commodités, plus particulièrement du parc et de la promenade.

> *La ville de Bedford offre tout ce dont j'ai besoin.*
> ***Résident***

L'ensemble est situé à un demi-kilomètre seulement des services dont ont besoin la majorité des résidents. Parmi les résidents interrogés, quatre sur cinq prennent leur automobile pour se rendre au travail. Un résident sur cinq travaille à la maison. En comparaison, 95 % des travailleurs de Bedford utilisent leur automobile pour se rendre au travail[2].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *La conception de l'ensemble du projet est le facteur qui explique la si grande réceptivité du public. De nombreuses heures de travail et des efforts considérables ont été consacrés pour créer un design unique et facilement reconnaissable.*
> ***Andrew Whittemore, urbaniste II, municipalité régionale de Halifax.***

Le projet constituait le dernier volet résidentiel de la première phase du réaménagement des terrains riverains de Bedford. Pour la ville, le projet est une réussite à plusieurs niveaux :

- augmentation des recettes en impôt foncier ;
- utilisation des infrastructures existantes ;
- remise en valeur de ce secteur de Bedford et naissance d'autres projets de renouvellement et de réaménagement ;
- réduction de la dépendance à l'automobile.

Opposition ou soutien du quartier

Une entente conclue pour l'encadrement de l'aménagement sur les terrains riverains exigeait qu'un processus complet de consultation soit mené avant d'entreprendre des travaux de construction. Le public pouvait notamment prendre connaissance des plans.

Lors des phases initiales de la planification, le public montrait beaucoup d'intérêt pour le projet. Les principales objections portaient sur la circulation de camions qu'entraînerait le transport de la terre nécessaire à la création du terrain. Certaines personnes se sont élevées contre la marina proposée qui, selon elles, aurait été en concurrence avec une marina adjacente. Les citoyens étaient également inquiets qu'il n'y ait pas d'accès public et que le corridor de vue ne soit pas maintenu.

Il y a également eu une divergence d'opinion entre les promoteurs, la Waterfront Development Corporation et le conseil municipal au sujet de l'exclusion et du logement social. Alors que l'urbaniste considérait que le logement social était important et qu'il devrait être intégré au projet, les autres intervenants estimaient pour leur part que la construction de logements pour ménages à faible revenu était inappropriée à cet endroit. Le dernier argument a prévalu.

L'intérêt de la collectivité à l'égard du projet a beaucoup diminué depuis le début des travaux, en 1991. Aujourd'hui un quartier vivant, le bord de l'eau est considéré par la majorité comme un grand succès et un important atout pour la collectivité. Certains résidents des copropriétés voisines se sont cependant plaints du bruit, de la poussière et de la circulation de camions qu'entraînait la construction de Convoy Quay Gardens.

Tous les problèmes initiaux ont été résolus, mais de nouveaux ont fait surface. Il y a une inquiétude grandissante par rapport au fait que le public confond parfois espace privé et espace public. Cette situation prévaut en partie parce que la limite entre l'espace public et l'espace semi-privé est vague. Afin de régler le problème, certains syndicats de copropriétaires ont placé des enseignes et des barrières naturelles.

Objectifs de planification

Le projet contribue à l'atteinte des objectifs fixés par la stratégie de planification municipale de l'aménagement des terrains riverains de Bedford :

- encourager l'aménagement des terrains riverains de Bedford en un secteur d'utilisation mixte, en activité toute l'année, qui propose des espaces publics, des activités et des bâtiments résidentiels, commerciaux, culturels et institutionnels mettant en valeur le lieu, le patrimoine et l'environnement ;

[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

- améliorer l'accès physique et visuel au secteur et au bord de l'eau ;
- faire en sorte que le secteur devienne un important lieu récréatif offrant une vaste gamme d'activités sur la terre et sur l'eau ;
- encourager l'aménagement résidentiel sur les terrains désignés ;
- encourager le développement commercial sur les terrains désignés ;
- accepter seulement des projets qui mettent en valeur la nature unique du secteur et qui rehaussent l'environnement de la baie et du bassin de Bedford[3].

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier?

Le projet d'aménagement a réussi à créer un secteur riverain vivant et d'utilisation mixte. Une entente d'aménagement conclue entre la ville et le promoteur déterminait à l'avance les hauteurs ainsi que les types de fenêtres, de toits et de façades. Le projet est d'inspiration géorgienne, et des briques et des éléments similaires aux bâtiments ont été utilisés pour les clôtures et l'aménagement paysager.

Le stationnement souterrain nécessitait un grand socle, qui a dû être conçu avec le plus grand soin pour qu'il s'intègre bien au paysage.

Règlements et approbations

> *La création et l'adoption de la politique d'aménagement et des outils de mise en œuvre qui régissent aujourd'hui les terrains riverains de Bedford ont nécessité beaucoup de temps et d'énergie, ainsi que l'appui des gouvernements local et provincial, des différents intervenants dans le développement de la collectivité et du public en général.*
> ***Andrew Whittemore***

Il a d'abord fallu modifier la stratégie municipale d'aménagement afin de créer la politique régissant l'aménagement des terrains riverains. Ce processus a nécessité de longues consultations publiques. Lors de l'approbation de la politique d'aménagement, en 1991, une entente d'aménagement a été conclue entre l'ancienne ville de Bedford et la Waterfront Development Corporation. Cette entente stipule qu'aucun bâtiment ne doit être construit avant que le conseil municipal n'ait approuvé les plans détaillés. Le conseil doit également demander l'avis du comité consultatif sur l'aménagement.

LEÇONS RETENUES

Le projet d'aménagement des terrains riverains de Bedford, y compris Convoy Quay Gardens, est un exemple unique de densification résidentielle, puisqu'il a été construit sur des terrains créés de toutes pièces par le dragage, ce qui a posé de nombreuses difficultés techniques. Il est néanmoins un excellent exemple de projet riverain réussi, garantissant au public l'accès physique et visuel complet à la rive, encourageant les activités récréatives et rehaussant l'environnement et l'esthétisme de la ville.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : John Greenough, Provident Development
Téléphone : (903) 835 5855
Courriel : provident@accesswave.ca

Municipalité : Andrew Whittemore, urbaniste II, municipalité régionale de Halifax
Téléphone : (902) 869 4274
Courriel : whittea@region.halifax.ns.ca

Architecte : Rick Buhr, Fowler Bauld & Mitchell Ltd.
Aménagement paysager : John Greenough, Provident Development Inc.

Figure 3 : schéma d'une vue aérienne de Convoy Quay Gardens.

[3] Extrait de la stratégie municipale d'aménagement de Bedford.

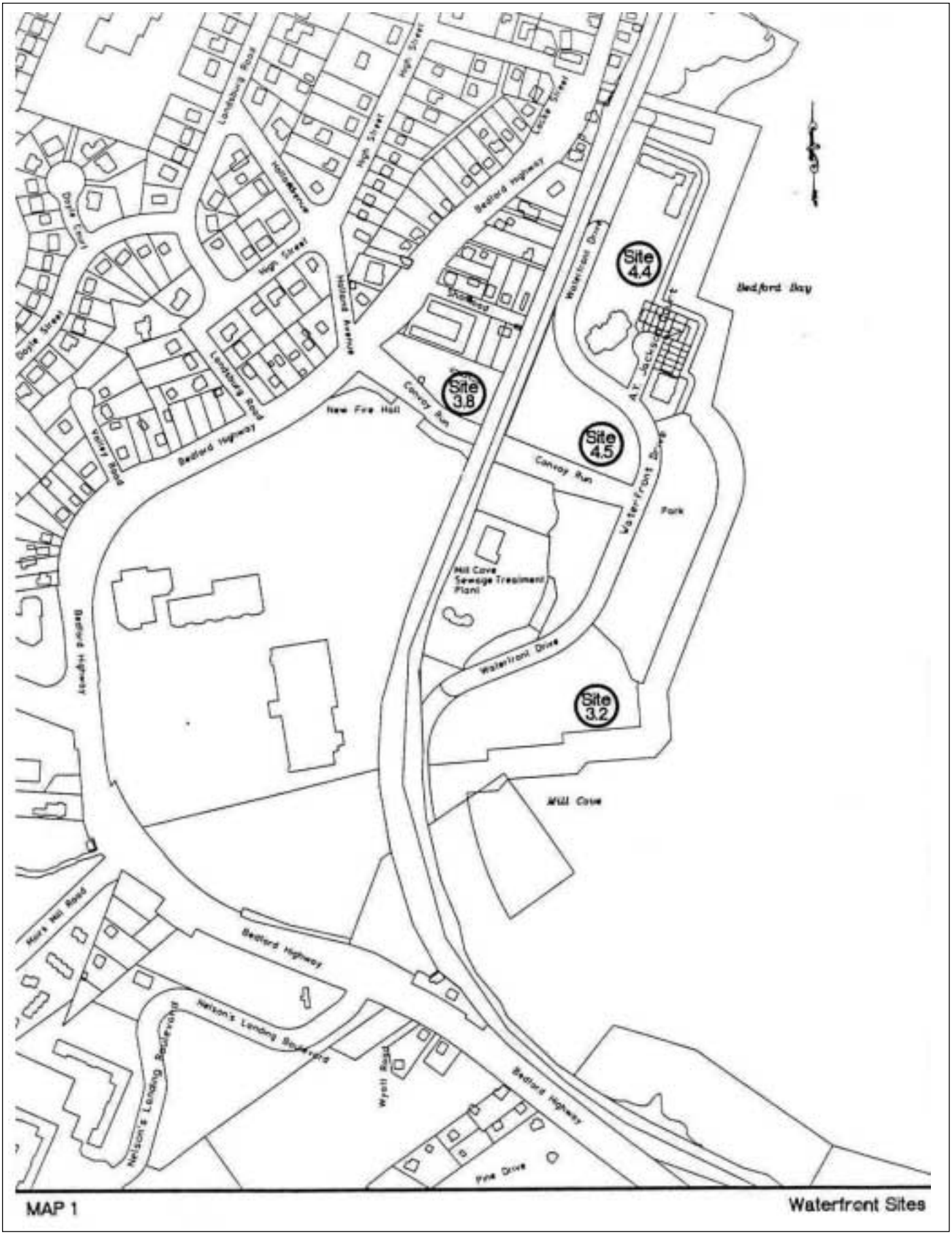


Figure 4 : plan d'emplacement de Convoy Quay Gardens (site 4.5).

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

CRANBERRY COMMONS — Burnaby, C.-B.

4272 Albert St.

Promoteur
Cranberry Commons Cohousing Development Corporation
Date d'achèvement
Octobre 2001
Superficie du terrain
0,16 ha (0,4 acre)
Nombre et type de logements
22 maisons en rangée et appartements en copropriété
Superficie habitable
2 480 m² (26 662 pi²) au total
26–149 m² (493–1 600 pi²) par logement
Densité résidentielle brute
137 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site
42 %
Hauteur maximale
Trois étages et demi
Stationnement
38 espaces souterrains
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Cinq terrains pour maisons individuelles, dont deux déjà construits
Prix de vente
130 000 $ à 375 000 $

Figure 1 : vue de la cour intérieure et vers la maison commune (ouest).

Cranberry Commons est un ensemble d'habitation communautaire de 22 logements situé à Burnaby, en Colombie-Britannique. Les résidents du quartier bien établi dans lequel se trouve Cranberry Commons soutenaient le projet. Les résidents profitent de plusieurs caractéristiques novatrices, dont certaines ont posé quelques défis, notamment d'ordre réglementaire, comme les exigences de stationnement

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : vue de Albert Street (octobre 2001)

APERÇU

Anciennement, le terrain était divisé en cinq lots pour des maisons individuelles, dont deux étaient déjà construits. Le terrain compte maintenant des logements de plusieurs styles et grandeurs qui répondent aux besoins des personnes seules, des familles et des couples. L'ensemble comprend des appartements d'un étage, des maisons en rangée superposées de deux étages et des maisons en rangée de trois niveaux. Les 38 espaces de stationnement exigés par la ville sont souterrains. La cour intérieure est conçue pour que les enfants puissent y jouer en toute sécurité. L'augmentation de la densité le long de la rue a permis l'aménagement de divers types de logements et la création d'espaces verts utilisables. Le promoteur a tout mis en œuvre pour assurer la très haute qualité de l'esthétisme et de l'architecture du projet.

Cranberry Commons est situé à proximité des magasins et des lieux de divertissement, où les résidents disent se rendre surtout à pied. La majorité d'entre eux préfèrent cependant leur automobile pour les plus longs trajets et les plus grosses emplettes. Même s'ils vivent dans un ensemble axé sur la protection de l'environnement, la majorité des résidents interrogés qui travaillent à l'extérieur trouvent généralement peu commode de prendre le transport en commun en raison de leur mode de vie complexe et de leur horaire chargé.

La propriété est située à un pâté de maisons d'une grande artère commerciale (Hastings) où l'on trouve un supermarché, des cafés, des boulangeries, des épiceries fines et d'autres magasins. Il y a un grand parc et un centre récréatif à trois pâtés de maisons, et deux écoles primaires à moins de deux pâtés. Le quartier compte divers types d'habitation. Il y a notamment des maisons individuelles de l'autre côté de la rue et des appartements et des maisons en rangée tout près.

Le bâtiment couvre 42 % du terrain, ce qui laisse beaucoup d'espace libre. Certains de ces espaces sont des petites cours privées. Il y également une cour et des jardins que se partagent tous les résidents.

Tous les logements ont des fenêtres qui donnent vers le sud et vers le nord (pas de corridor intérieur). Les fenêtres des deuxième et troisième étages offrent une vue splendide sur les montagnes.

Un ensemble d'**habitation communautaire** est une forme de collectivité au sein de laquelle les membres sont propriétaires de leur logement mais partagent de nombreuses commodités. Cranberry Commons compte une maison commune de 232 m^2 (2 500 pi^2) conçue pour encourager les résidents à fraterniser, notamment lors de repas communautaires et d'activités de loisir. L'ensemble compte également une salle de jeux pour les enfants, une salle de repos avec foyer, une cuisine commune (tous les logements ont également leur propre cuisine), un potager, des installations de recyclage, un bac à sable, une terrasse sur le toit (où l'on prévoit aménager un bain tourbillon), une chambre d'invités, une salle de réunion, une buanderie et un bureau.

L'ensemble intègre également de nombreuses caractéristiques écologiques, notamment des panneaux solaires pour augmenter la capacité de la chaudière domestique à eau chaude (50 %), du béton à haute teneur en cendres volantes, un système de chauffage par rayonnement à partir du sol, des chaudières au gaz à haut rendement, du bois recyclé (10 %) et des éclairages fluorescents compacts. En outre, les toilettes et les pommes de douche à débit réduit ainsi que l'aménagement paysager à base de plantes indigènes réduisent la consommation d'eau.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

Mon conseil aux autres promoteurs : évitez autant que possible l'innovation. N'innovez que si cela est vraiment nécessaire, autrement la réalisation de votre projet prendra beaucoup plus de temps et coûtera beaucoup plus cher que vous ne l'aviez d'abord prévu.
Ronaye Matthew, conseillère en habitation communautaire, résidente.

La Cranberry Commons Co-housing Development Corporation est une société sans but lucratif formée par les futurs propriétaires dans le but de créer une collectivité.

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Terrain	1 230 000 $
Construction du bâtiment	3 000 000 $
Coûts accessoires (par exemple, impôts fonciers, droits d'aménagement, conseillers)	835 000 $
Infrastructure (montant déboursé par le promoteur)	220 000 $ à 230 000 $
Total	**5,3 millions de dollars**

Le projet a été financé en partie par les membres, qui ont amassé 25 % des fonds nécessaires au développement. Le reste du montant a été financé par un prêt hypothécaire accordé par la North Shore Credit Union. Le gouvernement fédéral a également consenti une petite subvention qui a contribué à rendre les panneaux solaires abordables.

Commercialisation et rentabilité

Le projet a été une très grande réussite et tous les logements se sont vendus avant la fin des travaux. La participation très active des futurs résidents à la conception du projet est sans aucun doute un des facteurs de cette réussite.

Les outils de commercialisation ont été le bouche-à-oreille, des affiches et un site Web. Des médias locaux et nationaux ont également offert gratuitement des espaces publicitaires. Le projet a été mis en vedette dans le cadre de l'émission de radio Ideas sur les ondes de CBC. La publicité dans les journaux a été tout à fait inefficace.

Puisqu'il s'agit d'un projet sans but lucratif, le profit n'était pas une préoccupation. Cela dit, les résidents ont dû éponger un montant additionnel d'environ 15 000 $ par logement, principalement en raison de la complexité de la conception, notamment de la combinaison maisons en rangée et appartements, et des inquiétudes du service de prévention des incendies à propos des corridors extérieurs.

Obstacles

Le promoteur a demandé à la ville d'assouplir ses exigences de stationnement. Malgré la volonté du promoteur et de la collectivité de réduire l'usage de l'automobile, la ville a insisté pour que la norme de 37 espaces de stationnement pour 22 logements soit respectée. Les voisins étaient préoccupés par le manque d'espaces de stationnement sur la rue et avaient peur que le projet ne fasse qu'aggraver la situation. Malgré ces préoccupations, une seule personne s'est présentée à une réunion publique sur le rezonage.

En 2003, seulement 22 des 38 espaces étaient utilisés. Le code de prévention des incendies interdit d'utiliser ces espaces pour l'entreposage. Le promoteur estime que l'aménagement de ces espaces a été inutilement coûteux.

Bien que la ville ait finalement accordé son appui au projet, celui-ci a suscité de vives discussions et négociations en raison de son caractère inhabituel et des demandes d'ajustements au zonage, notamment à la densité, aux retraits (réduction des marges de recul sur le côté, à l'avant et à l'arrière pour permettre l'aménagement d'une plus grande cour) et aux exigences de stationnement.

Soutien municipal

La ville a permis une augmentation de la densité de 1,1 à 1,3 RPS (ratio plancher-sol) en reconnaissance de l'espace de circulation intérieur additionnel créé par l'aménagement de logements variés (le zonage ne permettait à l'origine que des maisons en rangée) et d'un espace commun. Cette augmentation de la densité a rendu le projet réalisable sur le plan financier et a permis d'intégrer des maisons en rangée superposées.

Leçons retenues

Malgré la réussite de ce projet novateur à plusieurs égards, la conseillère en habitation communautaire suggère aux promoteurs de ne pas trop innover pour ne pas prolonger le processus d'approbation et enclencher de longues négociations avec la ville. Elle conseille plutôt de ne faire preuve d'innovation que si cela est nécessaire et estime que les approches classiques font gagner beaucoup de temps et économiser beaucoup d'argent.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Presque tout ce dont nous avons besoin, nous le trouvons à distance de marche. ***Résident***

Abordabilité

Cranberry Commons propose des logements de plusieurs styles et grandeurs. Les logements se sont vendus entre 130 000 $ pour le studio (46 m^2 [493 pi^2]), et 375 000 $ pour le plus grand logement (149 m^2 [1 600 pi^2]) de trois chambres et un coin-détente. Les charges de copropriété sont de 82 $ à 277 $ par mois. En 2001, à Burnaby, une maison neuve en rangée se vendait en moyenne 233 809 $ et un appartement neuf, 218 553 $[1].

Prix de vente des logements	
Studio	130 000 $
Une chambre	165 000 $ à 195 000 $
Deux chambres	220 000 $ à 230 000 $
Trois chambres	235 000 $ à 375 000 $

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, mais certains se plaignent des montants additionnels de 10 000 $ à 15 000 $ par logement qu'ils ont dû débourser. En raison de ces montants additionnels, les logements se sont vendus un peu plus cher (10 000 $) que les logements comparables dans le quartier, mais les résidents considèrent que les services communs de l'ensemble compensent amplement ces coûts.

Caractéristiques de conception

La majorité des résidents ont remarqué qu'ils avaient moins besoin d'espace privé parce que les services communs (buanderie, bureau, etc.) répondaient à plusieurs de leurs besoins. Cela dit, certains résidents ont confié qu'ils aimeraient avoir un peu plus d'espace dans leur logement. Les résidents sont en majorité satisfaits de l'intimité de leur logement, mais certains se plaignent du bruit provenant des logements voisins.

De nombreux résidents disent qu'ils se sont fait de nouveaux amis et que les occasions d'interagir avec les voisins sont très bonnes parce que les espaces verts communs et les installations partagées sont bien aménagés, notamment la maison commune et le coin-repas, la buanderie, le potager et le bureau.

De nombreux résidents sont heureux que l'ensemble convienne si bien aux familles, principalement en raison des espaces verts utilisables. Néanmoins, certains autres résidents aimeraient plus d'espaces gazonnés et moins d'aires d'agrément pavées. Les parcs et les sentiers du quartier s'ajoutent aux espaces verts de l'ensemble et sont facilement accessibles.

Les troisième et quatrième étages donnent une belle vue sur les montagnes de la rive nord et la lumière naturelle est bonne dans la majorité des logements, notamment en raison de la cour intérieure dessinée par les résidents.

Le quartier et les transports

Tous les résidents interrogés disent que la proximité des services est un des principaux avantages de la propriété, mais certains se plaignent de la grande artère située à un pâté de maisons et du fait que les automobilistes passent trop souvent par le quartier pour écourter leur trajet. À distance de marche se trouvent un parc, un centre récréatif, une bibliothèque, des épiceries, des restaurants, des divertissements, des bureaux de professionnels et des librairies. Certaines personnes se débrouillent même sans automobile.

La réduction du recours à l'automobile était l'un des principaux objectifs du projet et tous les résidents disent se rendre généralement à pied dans les magasins et les lieux de divertissement, mais utiliser parfois leur automobile (ou moins souvent l'autobus) pour les plus grosses emplettes ou leurs activités plus éloignées. Il y a des autobus express pour le centre-ville, la University of British Columbia et la Simon Fraser University, et d'autres autobus pour les principaux centres commerciaux de la région. Le SkyTrain est situé à dix minutes en autobus.

L'ensemble compte quelques personnes retraitées. Toutes les personnes interrogées qui travaillent (trois sur cinq) se rendent au travail principalement en automobile, mais utilisent à l'occasion le transport en commun. En comparaison, 23 % des travailleurs de la RMR de Vancouver se rendent au travail à pied, en vélo ou en transport en commun[2]. Même si le système de transport en commun est adéquat, le mode de vie complexe des personnes interrogées (plusieurs lieux de travail, enfants à la garderie, etc.) ne leur permet pas de voyager régulièrement en autobus.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, Colombie-Britannique et Yukon.
[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Du point de vue de la ville, Cranberry Commons est une très grande réussite. Le projet d'habitation communautaire a créé une collectivité nouveau genre dans le secteur, qui est heureuse de participer à la vie du quartier. De plus, le projet propose une forme nouvelle de logement qui, contrairement aux immeubles d'habitation, offre aux résidents des ressources et des services. ***Paul Faibish, urbaniste, ville de Burnaby***

Opposition ou soutien du quartier

Du point de vue de la ville, le projet est une très grande réussite. Mis à part les commentaires formulés sur le fait que le nouvel ensemble entraînerait une pénurie d'espaces de stationnement sur la rue, les résidents du quartier ne se sont presque pas opposés au projet avant sa mise en chantier. Depuis la fin des travaux, plusieurs commentaires positifs ont été faits et l'urbaniste municipal n'est au courant d'aucune plainte.

Objectifs de planification

Le projet répond aux objectifs du plan officiel de Burnaby et du plan de la rue Hastings, qui sont d'augmenter la densité résidentielle par la création de villages urbains. Une politique vise notamment à accroître la densité résidentielle dans les secteurs bien desservis par les commerces, les services municipaux et le transport en commun. En augmentant la densité, Burnaby répond aux objectifs du plan régional d'urbanisme, qui sont de créer des collectivités complètes, de réduire le recours à l'automobile et de diminuer la pression sur les terres agricoles et les zones écologiquement vulnérables.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'ensemble présente des rues accueillantes pour les piétons, des maisons en rangée dont la porte donne sur la rue et des éléments résidentiels traditionnels, comme des toits en pente et à pignons, et des couleurs neutres. La faible hauteur de l'ensemble correspond à celle des autres bâtiments du quartier.

Figure 3 : aménagement de la rue.

Règlements et approbations

La ville a consenti à une densité un peu plus élevée (1,3 RPS plutôt que 1,1 RPS) afin de permettre la construction de ce concept nouveau genre et l'aménagement d'espaces extérieurs communs utilisables. La ville a accepté cet assouplissement en raison des excellents avantages sociaux que le projet offrirait aux résidents de la collectivité et au secteur tout entier.

La demande d'accroître la densité, d'assouplir le règlement de stationnement et de ménager une quantité exceptionnellement grande d'espaces communs ont rendu le processus d'approbation plus complexe qu'il ne l'est normalement, et ce, même si les résidents du quartier ne s'opposaient à peu près pas au projet.

Ce projet était également unique compte tenu de la participation des résidents à la conception. Ce fut une expérience positive que de connaître dès le départ leurs besoins et de pouvoir les intégrer. L'équipe de la conception a également adopté les principes de prévention du crime par l'aménagement du milieu. ***Paul Faibish***

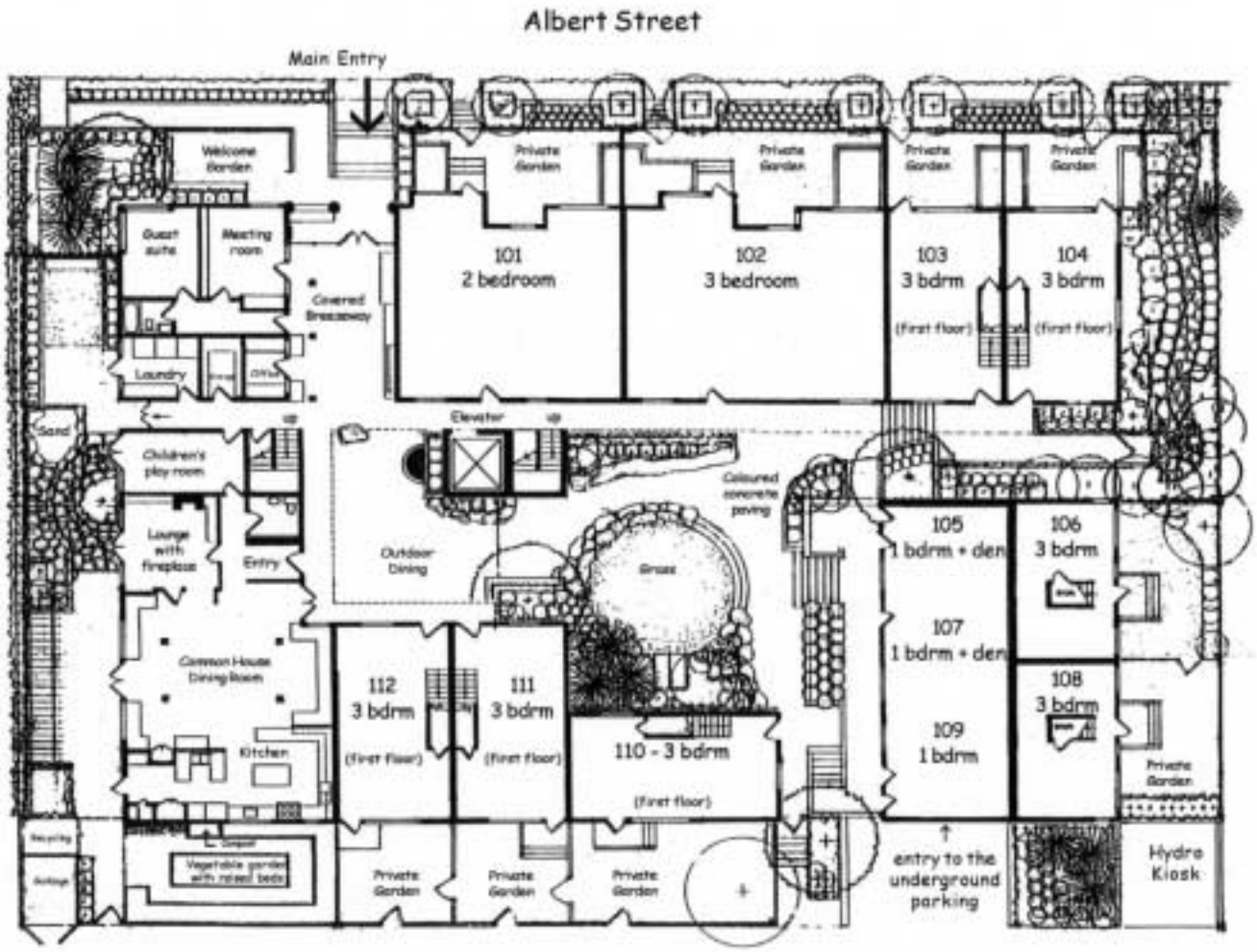


Figure 4 : plan d'emplacement.

LEÇONS RETENUES

Ce projet démontre bien les avantages considérables de la participation des résidents au processus de conception. En jouant collectivement le rôle de promoteur, les résidents ont conçu un projet qui répond à leurs besoins et qui est un apport positif pour la collectivité.

La ville de Burnaby a reconnu et soutenu les efforts des résidents en accordant un léger accroissement de la densité. Néanmoins, les longues négociations et la complexité de la conception, attribuable à l'aménagement de divers types de logements (appartements et maisons en rangée), ont entraîné des coûts additionnels.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Conseillère en habitation communautaire :
Ronaye Matthew,
Co-housing Development Consulting
Téléphone : (604) 570 0742
Courriel : ravens2@axion.net

Municipalité : Ed Kozak, planificateur à long terme, ville de Burnaby, service de l'urbanisme et de la construction.
Téléphone : (604) 294-7249
Courriel : ed.kozak@city.burnaby.bc.ca

Architecte : Birmingham and Wood (Susan Moore)
Architecte paysagiste : Vagelatos Associates
Urbaniste municipal : Paul Faibish, ville de Burnaby

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

FIFTH STREET LOFTS

Edmonton, Alberta

104th Avenue

Promoteur
Five Oaks Inc.
Date d'achèvement
1998
Superficie du terrain
0,2 ha (0,4 acre)
Nombre et type de logements
39 appartements en copropriété
Superficie habitable
54–103 m² (580–1 106 pi²)
Densité résidentielle brute
195 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site
Environ 50 %
Hauteur maximale
Trois étages
Espaces paysagers
Environ 10 %
Stationnement
Un espace extérieur par logement
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Manufacture de vêtements (1960) et boîte de nuit (1990)
Prix de vente
49 000 $ à 75 000 $

Figure 1 : Fifth Street Lofts, anciennement une manufacture de vêtements et, plus récemment, une boîte de nuit.

Five Oaks Inc. a transformé un bâtiment qui abritait, dans les années 1960, une manufacture de vêtements et, dans les années 1990, une boîte de nuit, en un projet de 39 lofts à prix abordables, en copropriété.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : intérieur d'un des lofts.

APERÇU

Il s'agissait du deuxième projet de transformation résidentielle dans le district des entrepôts d'Edmonton, un secteur où plusieurs transformations non résidentielles ont été effectuées dans les années précédentes. Le promoteur était l'un des premiers à introduire de petits lofts dans ce secteur qui, autrefois industriel et commercial, devient peu à peu un secteur résidentiel et commercial. Vu la pénurie de logements abordables dans le centre-ville et le prix intéressant des bâtiments et des terrains à l'époque, le promoteur a pu vendre ses lofts à des prix abordables. Depuis, la valeur des lofts a doublé, ce qui témoigne de la popularité du centre-ville et de la hausse des prix dans le secteur de l'immobilier à Edmonton au cours des dernières années.

> *Ce projet était l'un des premiers à voir le jour dans le centre-ville et les terrains étaient peu coûteux à Edmonton. Malheureusement, ce n'est plus le cas aujourd'hui.* ***Gene Dub, président, Five Oaks Inc.***

Les lofts ont un ou deux étages et leur superficie est de 54 m² à 103 m² (580 pi² à 1 106 pi²). Les fenêtres commerciales thermiques améliorent l'efficacité énergétique du bâtiment. Le promoteur a apporté peu de changements à l'extérieur. Fifth Street Lofts sont à distance de marche d'écoles, de magasins, de cinémas, d'un terrain de golf, de centres d'entraînement et de restaurants. Les pistes cyclables et les sentiers de randonnée de la vallée de la rivière Saskatchewan-Nord sont à dix minutes de marche. L'ensemble compte très peu d'espaces extérieurs, mais six des lofts ont accès à des balcons, construits à l'endroit où se trouvait autrefois une plate-forme de chargement. Les fenêtres sont grandes et les résidents estiment que la lumière naturelle est bonne dans la majorité des lofts. Le projet a reçu l'appui de la ville et une subvention de 4 500 $ par loft a été accordée dans le cadre du programme City Investment for Downtown Housing.

Très peu d'obstacles ont été rencontrés, le principal ayant été l'enlèvement de l'amiante, au coût de 10 000 $. Les résidents du quartier étaient en accord avec le projet.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Il n'y avait pas suffisamment de logements de type loft pour répondre à la demande. Le bâtiment et le terrain n'ont pas coûté cher.* ***Gene Dub***

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Terrain	300 000 $ (11,30 $ par pied carré)
Construction du bâtiment	1 200 000 $ (45,70 $ par pied carré)
Infrastructure	200 000 $ (7 $ par pied carré)
Total	**1 700 000 $ (64 $ par pied carré)**

Le projet a été financé par un prêt bancaire ordinaire. Le programme City Investment for Downtown Housing a accordé une subvention de 4 500 $ par loft. L'objectif du programme City Investment for Downtown Housing est de soutenir la création de logements dans le centre-ville.

Commercialisation et rentabilité

Le projet a été une assez bonne réussite pour le promoteur et tous les lofts se sont vendus au cours des trois mois qui ont suivi l'achèvement des travaux. Pour vendre les lofts, le promoteur a placé des annonces dans un guide local sur les copropriétés.

Obstacles

Le projet n'a rencontré aucun obstacle majeur et le terrain n'était pas contaminé. L'enlèvement de l'amiante que contenait le bâtiment a coûté 10 000 $. Il n'y a eu aucun autre obstacle d'importance. Le promoteur étant également l'architecte, il a été difficile d'obtenir une assurance adéquate pour le projet. Les résidents du quartier ne se sont pas opposés au projet et la ville lui a accordé son appui.

Soutien municipal

Le ville a donné son appui au projet en accordant une subvention dans le cadre de son programme City Investment for Downtown Housing et en approuvant rapidement la demande de permis de construire.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Il y a beaucoup de choses à faire, nous ne sommes jamais à court d'idées. L'emplacement est idéal. ***Résident***

Abordabilité

Les logements Fifth Street Lofts se sont vendus entre 49 900 $, pour un loft de 54 m² (580 pi²) et 75 000 $, pour un loft de 103 m² (1 106 pi²). Les charges de copropriété sont de 82 $ à 277 $ par mois. En 1998, le prix de revente moyen d'un logement en copropriété à Edmonton était de 78 534 $[1].

54 m² (580 pi²)	49 900 $
65 m² (700 pi²)	56 700 $
90 m² (966 pi²)	73 000 $
103 m² (1 106 pi²)	75 000 $

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix. Depuis l'achat en 1999, la valeur des propriétés a monté en flèche (2,5 fois le coût d'achat).

Caractéristiques de conception

Les résidents sont satisfaits de la superficie de leur loft, principalement parce que la plupart vivent seuls ou sans enfants et que la vie en loft leur convient. Ils sont satisfaits du caractère général et de la qualité du bâtiment, et apprécient que le promoteur ait conservé la façade de brique jaune originale. Les grandes fenêtres donnent aux résidents des étages supérieurs une superbe vue sur le centre-ville d'Edmonton. Les grandes fenêtres sur tous les côtés laissent également pénétrer abondamment la lumière.

Les résidents estiment que l'espace de stationnement prévu pour chaque loft leur suffit la majeure partie du temps, sauf peut-être la fin de semaine, où il n'y a parfois pas assez d'espaces pour les visiteurs. Une entente conclue avec une entreprise du quartier assure des places additionnelles entre 17 h et 8 h.

Parmi les quelques commentaires négatifs reçus, mentionnons le manque d'espaces extérieurs et l'absence d'espaces communs. Un résident a également mentionné les bruits déplaisants provenant du bâtiment adjacent, qui abrite une boîte du nuit.

Le quartier et les transports

Le quartier compte également des immeubles d'habitation, des galeries d'art, des magasins, des restaurants et des maisons plus anciennes. Excellent dans l'ensemble. ***Résident***

Les résidents aiment tous le quartier et soutiennent qu'il est très bien situé et à proximité des services. Certains trouvent le quartier fascinant. Les jeunes et les personnes âgées s'y côtoient et on y trouve des activités pour tous les goûts. Il y a un arrêt d'autobus devant le bâtiment et trois des quatre résidents interrogés se rendent au travail à pied ; le quatrième résident est retraité. En comparaison, 16 % des travailleurs de la RMR d'Edmonton se rendent au travail à pied, en vélo ou en transport en commun[2].

Tous les résidents interrogés affirment se rendre en général à pied dans les magasins et les lieux de divertissement du quartier. Certains résidents utilisent leur automobile pour faire de plus grosses emplettes.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Objectifs de planification

Le projet répond à quelques-uns des objectifs fixés par le Capital City Downtown Plan de la ville d'Edmonton (1997), dont celui visant une augmentation marquée de la population résidentielle au centre-ville au cours des huit prochaines années. Le plan préconise la construction de divers types d'habitations, encourage l'aménagement résidentiel sur les terrains vagues ainsi que la transformation des entrepôts et des immeubles à bureaux en logements.

Le plan propose un nouvel incitatif financier, pour trois ans, prenant la forme d'une subvention de 4 500 $ pour chaque nouveau logement construit dans le centre-ville.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, Prairies et Territoire du Nord-Ouest.
[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

Le district des entrepôts d'Edmonton, où se trouve le projet, est l'un des deux secteurs visés par ce plan d'accroissement de la population résidentielle. Les principales initiatives visent à :

- favoriser la conversion de bâtiments en logements;
- créer un village urbain ;
- encourager la construction de bâtiments d'utilisation mixte et de studios et de lofts pour les artistes.

Le plan a donné lieu à un amendement au règlement sur l'occupation des sols, faisant du centre-ville un secteur spécial se composant de zones à utilisation exclusive. Chaque zone a été créée de manière à encourager la construction de bâtiments de grande qualité. Parmi les changements apportés au zonage, mentionnons notamment l'assouplissement du règlement général pour les aires d'agrément, la densité, les rapports plancher-sol, la hauteur, l'aménagement paysager, le stationnement et les retraits.

LEÇONS RETENUES

Le projet a créé des lofts abordables répondant à la demande dans un secteur où la ville encourage la densification résidentielle. Le projet a profité d'une généreuse subvention de la ville qui a permis au promoteur d'être un pionnier de ce type d'aménagement à Edmonton.

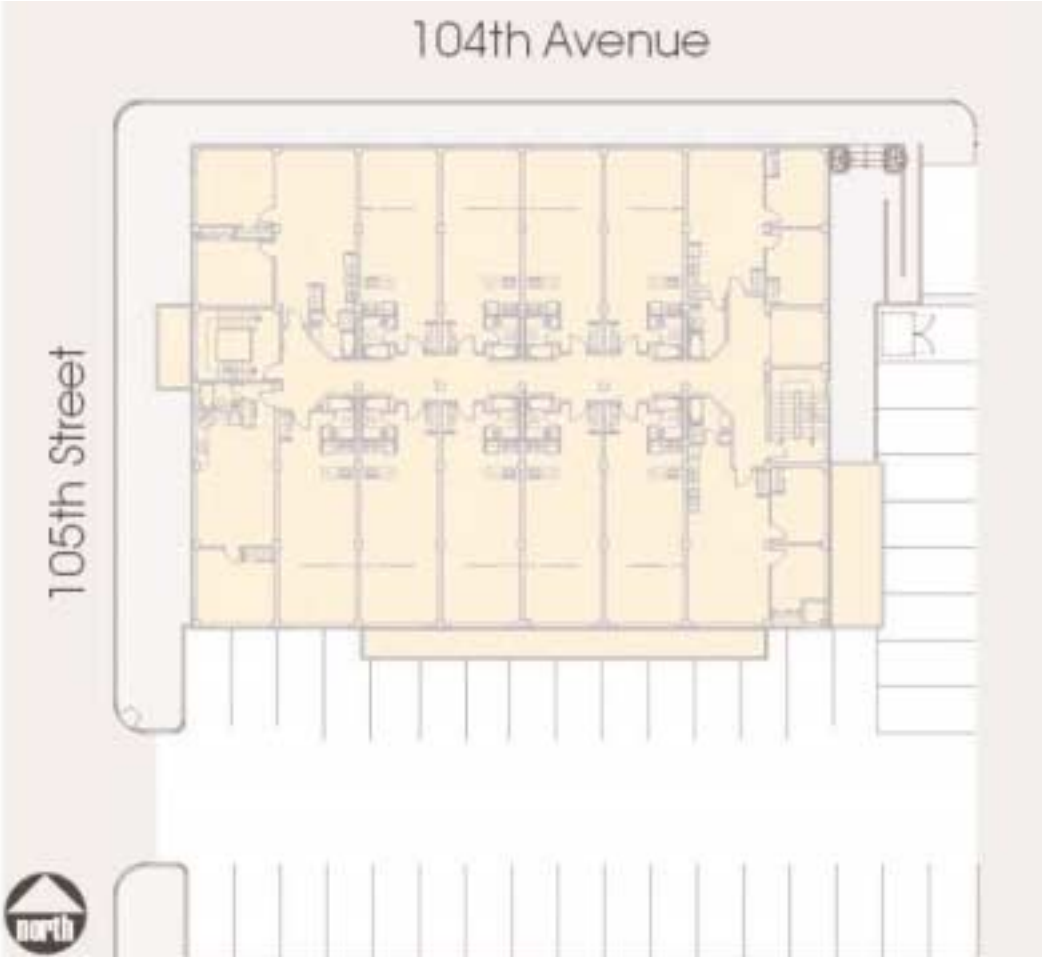
RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur et architecte : Gene Dub, Five Oaks Development
Téléphone : (780) 428-7888
Courriel : dubarch@caisnet.com

Urbaniste municipal : Peter Odinga, agent de développement principal, permis et licences, ville d'Edmonton.
Téléphone : (780) 496-8485
Courriel : peter.odinga@gov.edmonton.ab.ca

Figure 3 : plan d'emplacement de Fifth Street Lofts.



LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

GARRISON WOODS — Calgary, Alberta

Entre Crowchild Trail, la 20e rue, la 34e avenue et la 47e avenue

Promoteur
Société immobilière du Canada
Date d'achèvement
2003-2004
Superficie du terrain
65 ha (161 acres), plus 6 ha (15 acres) destinés à des usages établis
Nombre et type de logements
1 600 logements – maisons en rangée neuves ; maisons individuelles neuves ; immeubles d'appartements neufs (de trois et quatre étages) ; maisons individuelles et jumelées remises en état (anciens logements militaires) ; maisons individuelles intercalaires neuves entre les logements remis en état ; appartements situés au-dessus de commerces de détail ; et quelques maisons < coach > (logements accessoires) au-dessus de garages dans des ruelles.
Superficie habitable
60 m² à 232 m² (650 pi² à 2 500 pi²)
Densité résidentielle brute
25 logements/ha
Espaces paysagers
Huit pour cent de parcs et d'espaces verts communs, et espaces paysagers privés
Hauteur maximale
Quatre étages
Stationnement
Garages doubles pour toutes les maisons individuelles, jumelées et en rangée. Chaque appartement possède 1,5 espace de stationnement souterrain, à l'exception d'un ensemble de logements pour aînés qui en possède moins.
Espaces non résidentiels
6 500 m² (70 000 pi²) de locaux pour commerce de détail ; deux écoles privées de 4 090 m² (44 000 pi²) et 2 790 m² (30 000 pi²) respectivement ; un musée et deux patinoires de hockey existants
Usage antérieur
Base des Forces canadiennes (BFC) comprenant 565 logements de faible densité pour le personnel militaire

Prix de vente	***2003***	***2000***
Appartement en copropriété	*120 000 $–220 000 $*	*90 000 $–190 000 $*
Maison en rangée en copropriété	*325 000 $–425 000 $*	*250 000 $–325 000 $*
Maison individuelle neuve	*500 000 $–700 000 $*	*330 000 $–425 000 $*
Maison individuelle remise en état	*290 000 $–340 000 $*	*195 000 $–340 000 $*
Maison jumelée remise en état	*240 000 $–290 000 $*	*150 000 $–190 000 $*
Maison individuelle neuve intercalaire	*350 000 $–450 000 $*	*290 000 $–350 000 $*

Figure 1 : les maisons en rangée de Garrison Woods surplombent la place du quartier

L'ensemble Garrison Woods, résultat du réaménagement de la partie Est de l'ancienne base des Forces canadiennes (BFC) de Calgary, est composé de 1 600 logements résidentiels comprenant des maisons en rangées et individuelles neuves, des immeubles d'appartements neufs de trois et de quatre étages, des maisons individuelles et jumelées remises en état (anciens logements militaires) et des maisons individuelles intercalaires neuves entre les logements remis en état. Des annexes (aide au remboursement de l'hypothèque) sont construites au-dessus des garages dans certaines ruelles. Une bonne partie des anciens bâtiments militaires ont été réutilisés à des fins communautaires. Aménagé par la Société immobilière du Canada, une société d'État fédérale, ce projet de « néo-urbanisme » défie les normes traditionnelles des ingénieurs municipaux avec des ruelles à l'arrière, des normes de routes adaptées, des bâtiments à usage mixte et plusieurs types de densités, pour une densité brute générale de près de 25 logements par hectare, ce qui représente un taux élevé pour un nouveau lotissement.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

Figure 2 : angle de rue commerciale à Garrison Woods, montrant les normes de routes adaptées

APERÇU

Lorsque les militaires ont abandonné l'ancienne base des Forces canadiennes en 1998, le terrain de plus de 182 hectares (450 acres) est demeuré vacant. Cet immense lotissement a été divisé en trois parcelles (une à l'est, CFB East, et deux à l'ouest), l'est et l'ouest étant séparés par une grande artère. CFB East comprenait 565 logements pour les familles de militaires, ce qui représente une densité d'environ 7,5 logements par hectare. En 1997, la Société immobilière du Canada (SIC) a acheté CFB East. La SIC est une société d'État fédérale qui s'occupe de l'acquisition de bien-fonds excédentaires au prix du marché et de la création d'aménagements dans le souci des responsabilités sociales, sans subventions et en agissant de manière autonome par rapport au gouvernement.

Le terrain est bordé de trois côtés par un ensemble résidentiel de faible densité du style des années 1950 et par des locaux commerciaux au nord. La SIC a convaincu Canada Safeway de devenir le locataire principal des locaux commerciaux de détail existants à l'extrémité nord du terrain. Des ensembles d'habitation de fortes densités entourent cette zone et divers types d'autres espaces commerciaux composent le cœur du quartier de Garrison Woods.

Dès le début, la SIC s'est attachée à des principes de croissance intelligente et de développement durable. La société était convaincue qu'un plan de réaménagement bien planifié et bien exécuté produirait de bons résultats, tant sur le plan financier que communautaire. Des caractéristiques telles que l'emplacement du terrain, situé à seulement dix minutes de voiture du centre, les services et les avantages offerts, comme par exemple des arbres à maturité, sont également des points essentiels ayant poussé la société à croire à un projet d'aménagement unique pour la ville de Calgary.

La collectivité qui s'est rapidement implantée à Garrison Woods se caractérise par sa diversité. Il s'agit d'un ensemble à usages mixtes et à échelles mixtes. Il est composé de divers types d'habitations, y compris d'anciens logements militaires remis en état. À l'image d'une collectivité des années 1920 orientée sur la marche, il s'agit d'un projet très urbain pour la ville de Calgary, historiquement axée sur l'aménagement de banlieues.

La SIC a fortement investi dans le domaine public par le biais d'aménagements paysagers de haute qualité, de panneaux explicatifs rappelant l'histoire militaire du site, de normes routières adaptées en vue de protéger de nombreux arbres à maturité et d'une esthétique conceptuelle très soignée. L'ensemble n'a pas initialement été conçu d'après le concept de néo-urbanisme, mais Mark McCullough, directeur général de l'immobilier à la SIC, affirme que l'approche s'est peu à peu imposée en raison du désir de la société de respecter les politiques de planification stratégique de Calgary telles que le développement durable, le transport et l'habitation. La SIC s'était également fixé ses propres objectifs, notamment un principe de croissance intelligente. Elle avait le profond désir d'intégrer le projet à la collectivité environnante ; d'où l'adoption d'une approche de néo-urbanisme, comprenant entre autres l'application d'un quadrillage de rues modifié permettant l'intégration des mouvements piétonniers et automobiles entre Garrison et le quartier environnant.

La SIC a dégagé quatre styles architecturaux traditionnels ayant fait leur preuve à Calgary : Tudor, colonial, Craftsman et victorien. Les architectes-conseil de la société ont par la suite élaboré des codes pour les constructeurs participants, et les élévations et les plans ont tous été approuvés un à un afin d'assurer leur conformité à ces codes. Cette démarche a été à la source d'une très grande variété de styles tout en assurant l'émergence d'un thème architectural cohérent. Elle a également permis l'intégration des bâtiments existants avec les nouveaux bâtiments et des immeubles de plusieurs logements avec les maisons individuelles.

La SIC a fait appel à des constructeurs pour remettre en état 400 des 565 anciens logements militaires. Certains bâtiments existants ont également été réutilisés pour en faire deux écoles ; ils ont été relocalisés et réaménagés afin de bien les intégrer au plan d'emplacement plus dense de Garrison Woods.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

Si vous demandez aux gens d'habiter à des endroits de forte densité, nous estimons qu'il est essentiel que vous leur fournissiez des espaces publics de bonne qualité. Nous avons investi beaucoup d'argent dans des boulevards bordés d'arbres, dans un éclairage spécial et dans des panneaux explicatifs commémorant l'histoire militaire du site. ***(Mark McCullough, directeur général de l'immobilier, Société immobilière du Canada, Calgary)***

Coûts et financement

Les renseignements relatifs aux coûts d'aménagement n'ont pas pu être obtenus, mais le projet a atteint un taux de rentabilité similaire ou peut-être légèrement supérieur à la norme de l'industrie.

La SIC estime que l'aménagement de Garrison Woods a coûté 30 % de plus que n'en aurait coûté l'aménagement d'une banlieue classique. Les coûts plus élevés sont associés à l'investissement considérable dans le domaine public, au recours important à des consultants, aux délais nécessaires à l'approbation d'un lotissement non traditionnel, à l'utilisation de ruelles et à l'élaboration et à la mise en œuvre de codes architecturaux détaillés.

Les étapes initiales du projet ont été financées par l'avoir de la société, et les étapes subséquentes par les recettes des ventes et des activités de location provisoire. Il n'a pas été nécessaire d'obtenir du financement d'un tiers, et aucune aide gouvernementale n'a été accordée, à aucun niveau.

Commercialisation et rentabilité

En août 2003, tous les lots avaient été vendus et 70 % des logements étaient construits et occupés. La SIC a vendu des lots aménagés à six constructeurs participant au projet et s'est concentrée sur l'aménagement d'un produit unique pour le marché passablement indifférencié de Calgary. Cela, combiné à un emplacement de choix, a fait en sorte que le projet soit un véritable succès pour le promoteur. Les bénéfices réalisés ont dépassé les attentes en raison de l'augmentation de la valeur des propriétés après le démarrage du projet.

Un programme de marketing assez énergique a été adopté et a coûté 500 000 $ par année. Il ne s'agissait pas du premier ensemble de néo-urbanisme à voir le jour dans la ville. McKenzie Town avait déjà fait la preuve de la valeur de cette approche conceptuelle de grande qualité, ce qui a permis à la SIC de croire que Garrison Woods se vendrait bien, vu son excellent emplacement.

Le marché immobilier de Calgary avait été extrêmement fébrile pendant les deux ou trois années précédentes. Toutefois, même d'après les standards de la ville, le prix des logements de Garrison Woods est monté en flèche en raison de la forte demande pour ce type de produit.

Obstacles

> *Nous avons obtenu le soutien des principaux planificateurs, mais le personnel d'exécution [service d'ingénierie] nous a posé de gros obstacles... Dans la plupart des cas, nous n'avons pas été appuyés pour la modération de la circulation, les rues étroites, les améliorations importantes apportées au domaine public, etc.* ***(Mark McCullough, SIC)***

Figure 3 : un boulevard très large permet la circulation de cyclistes et de piétons sur une voie verte bordée d'arbres à maturité

Malgré le soutien des cadres supérieurs de la ville, le principal obstacle pour le promoteur a été la forte résistance du service de l'ingénierie à l'égard des normes de routes adaptées à l'étape de la mise en œuvre. Cela a énormément compliqué le processus de négociation des approbations.

Le terrain était considéré comme un terrain industriel. Il avait été quelque peu contaminé par des fuites de réservoirs de carburant, et le promoteur a dû porter à cet aspect une attention particulière et procéder à des contrôles minutieux. L'ancien propriétaire a finalement procédé à l'extraction du sol contaminé, ce qui a coûté 1,5 million de dollars.

Des résidents et des entreprises du quartier ont participé à la planification par l'intermédiaire d'un comité de consultation publique. Le processus a duré 17 mois. Il a été géré conjointement par la ville et par le promoteur, et l'opposition des quartiers adjacents a été mineure. Pour calmer certaines inquiétudes relatives à l'augmentation de la circulation, des mesures de modération de la circulation ont été adoptées, notamment un quadrillage de rues modifié visant à forcer les véhicules à ralentir, à disperser la circulation et à dissuader les conducteurs d'utiliser des raccourcis.

Leçons retenues

Le promoteur conseille à ceux qui se lancent dans un projet non traditionnel de s'assurer auprès des autorités de réglementation que les autorisations suivront le bon sens et seront accordées en temps opportun. Dans la négative, les promoteurs doivent faire pression et se montrer déterminés. « Vous devez aimer ce type de travail et de projet, et être fermement convaincu que vous souhaitez vous engager sur cette voie » affirme M. McCullough.

Figure 4 : des centaines de maisons de l'ancienne base militaire ont été remises en état et relocalisées afin d'accroître la densité du terrain

REUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Ils ont accompli un excellent travail à tous les points de vue. L'atmosphère générale de l'endroit est impressionnante. Il s'agit d'une bonne utilisation d'anciennes terres publiques.* ***(Résident)***

Abordabilité

Garrison Woods offre une vaste gamme de types de logements, allant de maisons individuelles à des appartements et des maisons en rangée. La plupart des logements ont une superficie de 84 m² à 139 m² (900 pi² à 1 500 pi²) et sont destinés à des célibataires et des familles voulant habiter dans un quartier unique, bien organisé et intégré. On y trouve des logements aussi petits que 60 m² (650 pi²) et aussi grands que 232 m² (2 500 pi²), ce qui permet d'attirer toutes sortes d'acheteurs.

Le prix de vente des logements varie de manière similaire, allant de 120 000 $ pour un logement en copropriété à un maximum de 700 000 $ pour une maison individuelle neuve (se reporter au tableau de prix présenté à la page 1). En 2003, le prix de vente moyen à Calgary était de 264 373 $ pour une maison individuelle neuve, de 220 470 $ pour une maison jumelée neuve, de 168 478 $ pour une maison en rangée en copropriété neuve et de 158 115 $ pour un appartement en copropriété neuf.[1]

Les résidents interrogés considèrent que le prix est à la fois concurrentiel et abordable et sont extrêmement satisfaits de leur nouvelle demeure. Un des résidents a qualifié son immeuble d'appartements de « milieu de vie de grande qualité ».

Caractéristiques de conception

Les membres de la collectivité de Garrison Woods s'entendent sur le fait que le design, l'aménagement paysager et le caractère de l'ensemble sont remarquables. Ils sentent qu'ils ont suffisamment d'espace, voire même plus d'espace que nécessaire, et que la diversité des styles et des types d'habitations créent un paysage de rues des plus intéressants.

Il convient de souligner la densité du site : de petites maisons, sur de petits lots, côtoient des appartements et des immeubles de plusieurs étages. D'autre part, l'espace a été ponctué de petits et de grands parcs, de voies vertes et d'espaces verts bien aménagés, ce qui contribue à atteindre l'objectif de faire du quartier un endroit où il fait bon vivre.

Les propriétaires sont satisfaits de leur petite maison avec une arrière-cour qui est, selon eux, abordable pour une jeune famille ou un jeune couple voulant mener une vie indépendante. Un des propriétaires d'appartement est d'avis que le patio, assez grand, lui offre plus d'espace extérieur privé qu'il ne l'espérait, en plus d'une jolie vue sur l'arrière-cour de l'immeuble.

Le quartier et les transports

> *C'est extrêmement pratique : tous les services se trouvent à distance de marche, ce qui dans mon cas représente deux coins de rues.* ***(Résident)***

Bien que les voitures fassent toujours partie intégrante du nouveau paysage urbain, la majorité des résidents demeurent à cinq minutes de marche d'un arrêt d'autobus et à deux minutes de marche d'un parc, et peuvent facilement se rendre à pied à un grand nombre de magasins. Les commerces locaux comprennent des dépanneurs, des cafés, des clubs vidéo et des restaurants, dont certains sont situés au rez-de-chaussée des appartements, ce qui est très commode pour les résidents. Une grande épicerie se trouve à dix minutes de marche de la plupart des logements. Comme Garrison est situé à proximité du centre-ville de Calgary, les distances en voiture sont également courtes.

La majorité des résidents estiment que la commodité et la facilité avec laquelle ils peuvent accomplir leurs tâches quotidiennes ont joué un rôle décisif dans leur décision de déménager à Garrison Woods. La collectivité est actuellement en croissance et, grâce à l'implantation de nouvelles entreprises commerciales, l'accessibilité, la variété et la commodité deviendront des aspects encore plus importants. Parmi les cinq résidents interrogés, trois des quatre résidents faisant partie de la population active se rendent au travail en voiture. En comparaison, 19 % des travailleurs de la RMR de Calgary se rendent au travail à pied, à vélo ou en transport en commun.[2]

---

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, Prairies, Nunavut et T.N.O., Centre d'affaires.
[2] Statistique Canada, Recensement 2001

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Le processus a fait l'objet d'une grande collaboration… Nous avons travaillé étroitement avec le promoteur afin d'élaborer le plan de politique [et nous] avons travaillé avec un comité formé de résidents et d'entreprises.* **(Linda Hackman, urbaniste principal, ville de Calgary)**

Pour Linda Hackman, urbaniste principal de la ville de Calgary, le projet de Garrison Woods est un bien plus grand succès que la ville ne le prévoyait. Le résultat a été un ensemble de forte densité et à usages mixtes. Grâce à la remise en état des anciens logements militaires, 400 familles ont pu devenir propriétaires d'un logement à un prix raisonnable.

La Société immobilière du Canada a abordé le service d'urbanisme afin de discuter du processus de planification des terres. Dès le début, le conseil municipal a accepté un processus de collaboration faisant intervenir le public de manière significative par le biais d'évènements communautaires gérés conjointement par la ville et la SIC.

Soutien ou opposition du quartier

Au départ, le public était très inquiet au sujet des intentions du promoteur. La fermeture de la base des Forces canadiennes avait provoqué énormément de ressentiment à l'époque car on croyait que cela nuirait aux entreprises locales et à la collectivité. Cette préoccupation a été ravivée lors des premiers débats au sujet de l'aménagement. De plus, les citoyens concernés ne savaient pas sous quel angle l'aspect de la circulation serait envisagé et quelle incidence aurait l'accroissement de la densité sur le quartier. Néanmoins, le long processus de consultation publique leur a fait de comprendre la valeur du projet que la Société immobilière du Canada tentait d'accomplir.

Cette longue consultation publique, couvrant une période de 17 mois et menée conjointement par la ville de Calgary et la SIC, a été la plus importante de l'histoire de la ville de Calgary. Ouvert et transparent, le processus a permis la participation significative du public par le biais d'un comité de consultation formé de résidents et de propriétaires d'entreprises de la localité.

Somme toute, il n'y a eu que très peu d'opposition à l'aménagement proposé. La seule véritable préoccupation concernait l'augmentation de la circulation. Celle-ci a été atténuée par l'instauration de mesures de modération de la circulation et par l'adoption d'un quadrillage de rues modifié visant à favoriser de basses vitesses, à disperser la circulation et à dissuader les conducteurs d'utiliser des raccourcis.

Au sein de la municipalité, l'opinion des urbanistes et des ingénieurs à l'égard des infrastructures et des services proposés était divergente. Le service d'urbanisme partageait la vision du promoteur, notamment en ce qui a trait aux normes proposées pour l'infrastructure des routes. Certaines propositions prévoyaient des rues et des ruelles très étroites, des limites de vitesse de 35 km/h, le droit de stationner des deux côtés de la rue et des dos d'âne aux intersections afin d'accroître la sécurité des piétons.

Les nouveaux modèles de planification font toujours face à une certaine résistance et aux incertitudes liées au fait de s'éloigner des sentiers battus mais, au bout du compte, les décisions qui ont été prises ont semblé satisfaire toutes les parties et ont permis de maintenir une vision originale pour Garrison Woods.

Objectifs de planification

> *Énoncé de vision : s'assurer que tous les aménagements existants et les nouveaux aménagements participent à l'amélioration de[CFB] East à titre de quartier central unique et durable au sein de la collectivité d'Altadore.* ***(plan communautaire de CFB East, ville de Calgary)***

La ville de Calgary a coordonné le processus de planification et d'aménagement avec la Société immobilière du Canada dès les toutes premières étapes. Les deux parties ont donc eu l'occasion de travailler ensemble sur ce gros projet d'aménagement, lequel fut un succès tant au niveau public que privé. Le plan d'aménagement municipal de Calgary encourage la densification des vieux quartiers ; la densité du village urbain respectait donc le plan d'aménagement de base du quartier. La densité a été centralisée autour du centre commercial et des principaux circuits d'autobus.

Les objectifs du plan communautaire ont été atteints en diversifiant la hauteur des bâtiments et en utilisant un quadrillage de rues modifié en vue d'améliorer les mouvements piétonniers et de faire en sorte que les distances de marche pour profiter du transport en commun soient courtes. Le design favorise également l'interaction communautaire grâce à de faibles retraits des bâtiments et à des galeries avant et des balcons positionnés près de la rue. Les objectifs ont également été remplis en commémorant l'histoire militaire du site par le biais de noms de rues, de monuments, d'espaces publics et de centaines d'anciens logements militaires remis en état.

Le service d'urbanisme de la ville reconnaît l'existence de divergences idéologiques entre les ingénieurs, les urbanistes et les promoteurs. Les ingénieurs désapprouvaient le tracé des rues et l'infrastructure routière, mais les propositions du promoteur ont finalement été acceptées à force de persévérance, de détermination et grâce à l'appui des urbanistes municipaux. Linda Hackman, urbaniste principal pour la ville de Calgary, est emballée par la vision et les innovations du projet de Garrison Woods et elle espère que la ville offrira plus d'incitatifs pour ce genre de projet. La ville donne son appui sur le plan stratégique, mais elle n'est pas encore prête à accorder toutes les autorisations nécessaires.

Comme le projet faisait partie d'une proposition avant-gardiste et originale, un grand nombre de lignes directrices ont dû être suivies. La vision, le dévouement et la détermination des urbanistes et des promoteurs, combiné à la participation de constructeurs d'habitations, des entreprises et du public afin de suivre les principes directeurs du projet ont fait en sorte que Garrison Woods soit un succès et devienne un projet de néo-urbanisme respecté.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'un des principes clés du plan communautaire pour CFB East concerne l'intégration du nouveau quartier au reste de la collectivité. Cette ligne directrice a été respectée par l'utilisation d'un plan de rues plus ouvert permettant l'accès à Garrison Woods et reliant l'ensemble aux quartiers adjacents.

L'un des aspects les plus fascinants des plans du promoteur sont les codes architecturaux qui ont guidé la construction. L'architecte Dan Jenkins a dégagé quatre styles architecturaux (Tudor, colonial, Craftsman et victorien) ayant fait leur preuve à Calgary, et ces styles ont servi d'inspiration pour modeler le caractère des habitations.

Le mélange de ces styles dans le paysage de rues de Garrison a été considéré comme une victoire de la planification architecturale et a permis de créer des liens entre Garrison et les vieux quartiers de Calgary. Le projet de Garrison Woods a stimulé la réalisation de nouveaux projets de réaménagement dans les quartiers environnants afin de modifier et de revitaliser la collectivité.

Règlements et approbations

Comme le concept de néo-urbanisme d'un quartier intégré et interactif était relativement nouveau lorsque le projet a été amorcé il y a cinq ans, le processus d'approbation a été assez compliqué. La ville a mis en place des règlements de zonage provisoires afin de permettre la réutilisation à court terme des logements militaires existants dans le cadre du nouveau plan de politique de Garrison. La ville a également tenté d'accommoder les densités proposées et les types d'habitations de la SIC grâce au nouveau plan de politique. Le règlement d'utilisation des terrains et les adaptations nécessaires afin d'intégrer les normes de conception et d'aménagement ont été minutieusement examinés. Le tout a finalement été approuvé, bâtiment par bâtiment.

L'approbation du quartier environnant et des citoyens a été relativement facile à obtenir. La plus difficile à obtenir a été celle des administrateurs municipaux des services d'ingénierie et de transport, qui remettaient en question les principes de néo-urbanisme du plan tels que les rues et les ruelles étroites, les dos d'âne aux intersections, le tracé des rues, les plaques de rues personnalisées et les panneaux historiques. Certains d'entre eux possédaient des dizaines d'années d'expérience dans la construction de banlieues classiques et ont eu de la difficulté à s'adapter à ces nouveaux standards. Les services municipaux étaient principalement préoccupés par les coûts de maintenance à long terme et le résultat de ces nouveaux éléments.

LEÇONS RETENUES

Il ne fait aucun doute que le projet de réaménagement de Garrison Woods a été un très grand succès, mais il ne faut pas oublier qu'il est le fruit des efforts d'urbanistes et de promoteurs ayant travaillé sans relâche, pendant plusieurs années, à la réalisation du projet. Selon l'urbaniste Linda Hackman, ce projet a représenté « un véritable apprentissage pour Calgary ».

Toutes les parties impliquées dans le projet de Garrison ont senti la difficulté d'être les pionniers et de mettre en œuvre de nouveaux moyens de créer un quartier et une collectivité mais, en bout de ligne, le processus d'apprentissage a été positif.

Les urbanistes ont eu la chance de pouvoir compter sur un promoteur qui était intéressé à travailler de concert avec la ville afin que les deux parties atteignent leurs objectifs respectifs. La Société immobilière du Canada, à titre de société d'État fédérale, a un souci des responsabilités sociales plus important que nombre de promoteurs à but lucratif et, par conséquent, elle est plus intéressée par les nouvelles formes de vie communautaire. La réussite d'un projet tient en grande partie à la relation qui s'établit entre les secteurs public et privé (la municipalité et les promoteurs) et à leur capacité de collaborer afin de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Mark McCullough, directeur général de l'immobilier, Société immobilière du Canada
Téléphone : (403) 292-6242
Courriel : mmccullo@clc.ca
Adresse Web : www.clc.ca

Municipalité : Linda Hackman, urbaniste principal, ville de Calgary
Téléphone : (403) 268-5346
Courriel : linda.hackman@calgary.ca
Adresse Web : www.calgary.ca

Conseiller en planification : Greg Brown, Brown and Associates
Architecte : Dan Jenkins, Jenkins & Associates
Architecte paysagiste : Jim Laidlaw, IBI Group

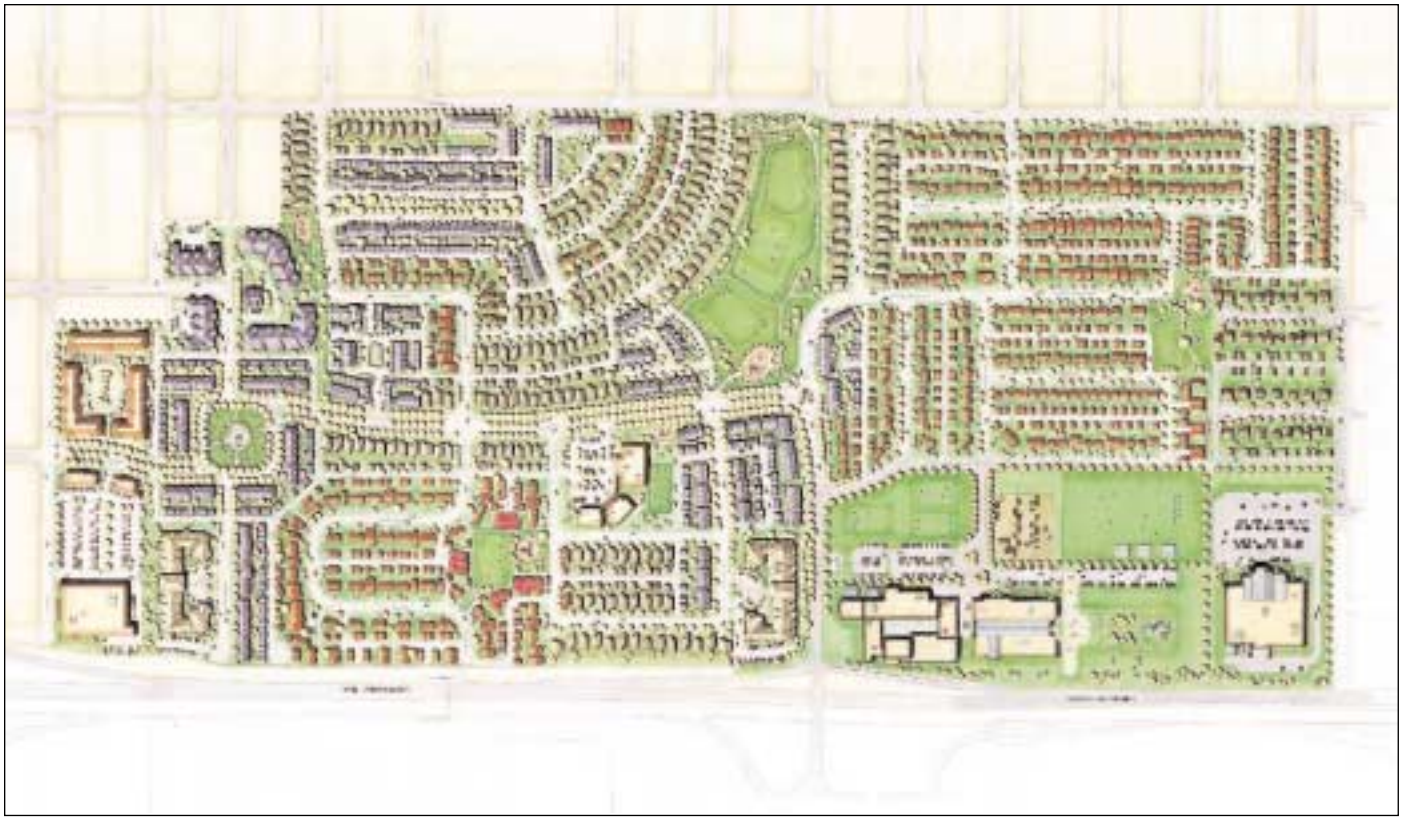


Figure 5 : plan de l'emplacement de Garrison Woods (CFB East)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

GOWER GARDENS — Gibsons, C.-B.

284–294 Gower Point Road

Promoteur
Ken's Lucky Dollar Foods
Date d'achèvement
Septembre 1998
Superficie du terrain
0,21 ha (0,5 acre)
Nombre et type de logements
11 maisons en rangée en copropriété
Superficie habitable
Logements : 87 m²–104 m² (940 pi²–1 118 pi²); bureaux et locaux commerciaux : 521 m² (5 610 pi²); épicerie : 732 m² (7 875 pi²)
Densité résidentielle brute
52 logements/ha
Espaces paysagers
Quinze pour cent, y compris les terrasses-jardins
Hauteur maximale
Quatre étages
Stationnement
20 sous le bâtiment, 12 en surface
Espaces non résidentiels
Une épicerie au rez-de-chaussée, cinq locaux commerciaux, trois bureaux
Usage antérieur
Épicerie et stationnement
Prix de vente
De 135 000 à 165 000 $

Figure 1 : les locaux commerciaux situés au rez-de-chaussé de l'immeuble résidentiel

Gower Gardens est un ensemble mixte situé dans une petite collectivité. L'ensemble comporte 11 logements en copropriété, des locaux commerciaux et à bureaux neufs et une épicerie existante. La municipalité a dû assouplir les exigences relatives à la hauteur et à la densité. Il y a eu de nombreux débats publics au sujet de la protection de la vue des logements surplombant l'ensemble, auxquels le promoteur a réagi en présentant un plan qui gagna l'appui de la collectivité.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : une petite route à l'arrière de Gower Gardens conduit aux maisons en rangée

APERÇU

Gower Gardens, situé dans la ville de Gibsons dans la région côtière Sunshine Coast en Colombie-Britannique, consistait autrefois en une épicerie et un parc de stationnement. Le désir d'utiliser au maximum le potentiel du terrain tout en conservant l'épicerie de 732 m^2 (7 375 pi^2) a poussé le promoteur Ken's Lucky Dollar Foods et l'architecte Kevin Ryan a concevoir un plan de conversion de la propriété pour en faire un ensemble vivant, à usages mixtes, composé de logements résidentiels, de bureaux et de commerces de détail.

Gibsons est une petite collectivité côtière située à 30 minutes de traversier du centre-ville de Vancouver. Autrefois un village consacré à la pêche et à l'exploitation forestière, la ville est aujourd'hui une destination touristique recherchée et une halte pour les voyageurs qui parcourent la pittoresque Sunshine Coast. Le bâtiment de quatre étages de Gower Gardens fut le premier à être aménagé au cours des dernières années dans la zone de revitalisation du centre-ville de Gibsons, et c'est pourquoi le projet a dû suivre les lignes directrices de conception urbaine élaborées par des architectes pour la municipalité.

Afin de réutiliser la superficie totale de l'épicerie existante et pour que celle-ci continue de fonctionner pendant la construction, l'équipe d'aménagement a dû surmonter un certain nombre de difficultés. Le défi a été relevé grâce à une bonne planification des étapes du projet et de la construction.

Finalement, l'ensemble a subi les répercussions financières d'un marché immobilier faible, les prix de l'immobilier ayant chuté vers la date d'achèvement. En outre, une nouvelle épicerie, plus grande, a ouvert ses portes et a présenté une vive concurrence à l'épicerie de l'ensemble. Ce projet est un exemple peu commun d'aménagement récent d'un ensemble à usages mixtes dans une petite ville, et les résidents sont satisfaits de leurs logements.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'ARCHITECTE

Remarque : le promoteur n'a pas pu être interrogé, mais l'architecte Kevin Ryan a gentiment accepté de fournir des renseignements.

La municipalité a fortement appuyé le projet malgré le fait qu'il était difficile de respecter de nombreux règlements. Vu l'incidence relative du projet sur la collectivité, il y a eu énormément de débats publics. ***(Kevin Ryan, architecte, Coast Architecture Group)***

Coûts et financement

Le projet a coûté au total 3,2 millions de dollars et a été financé par des banques et par le secteur privé.

Commercialisation et rentabilité

Il a fallu deux ans avant de réussir à vendre tous les logements de l'ensemble, principalement parce que le marché immobilier local était très calme à l'époque à laquelle le projet a été achevé. La difficulté d'exécuter les travaux autour du bâtiment existant et les délais survenus en raisons de la préoccupation du public au sujet des vues a fait augmenter les coûts de 18 %, ce qui fait que le projet s'est révélé très peu rentable financièrement.

La commercialisation de l'ensemble a été confiée à un agent immobilier de la localité. Celui-ci a ciblé les résidents locaux et les Vancouverois, plus précisément les célibataires et les couples voulant acheter une première maison ou une maison plus petite.

Obstacles

La ville de Gibsons a fortement soutenu le projet; toutefois, il fut difficile de se conformer à la série de lignes directrices et de règlements qui s'appliquaient au projet. Huit aspects sont couverts par la zone de permis d'aménagement des terrains de Gibsons : 1) échelle et densité des bâtiments ; 2) terrassement ; 3) rues piétonnières ; 4) intégration au secteur riverain ; 5) façade ; 6) conception du toit ; 7) aménagement paysager ; et 8) aires de stationnement. Étant donné que Gibsons Landing est le centre historique de Gibsons, les exigences étaient probablement plus strictes que pour les autres quartiers de la ville.

Comme il s'agissait d'un projet d'aménagement majeur pour une petite ville, assez différent des projets qui avaient été approuvés par le passé, celui-ci a fait l'objet de nombreux débats publics. Les résidents des logements voisins surplombant l'ensemble tenaient à conserver leur éblouissante vue sur la mer, et plusieurs modifications ont été apportées à la conception afin d'apaiser leurs inquiétudes.

Leçons retenues

L'architecte a appris qu'une bonne dose de persévérance est indispensable lorsqu'on se lance dans ce type de projet. Selon lui, il aurait été extrêmement utile que la ville assigne une seule personne-ressource au projet, une personne qui aurait appris à connaître à fond le projet et qui aurait aidé à faciliter et accélérer le processus.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *L'immeuble a du cachet : au bord de la mer, dans un petit village, avec des caractéristiques bien pensées créant un milieu de vie enchanteur, propice à la détente.* ***(Résident)***

Abordabilité

Les maisons en rangée en copropriété de Gower Gardens sont situées dans Gibsons Landing, le cœur du centre historique de Gibsons. À distance de marche de la zone centrale du centre-ville, le terrain résidentiel est entouré de boutiques pittoresques longeant le rivage, de commerces et de logements. Les prix de vente varient entre 135 000 $ et 165 000 $, et tous les résidents interrogés estiment avoir fait une bonne affaire. Les charges de copropriété sont également relativement peu élevées (environ 100 $ par mois). Tous les résidents interrogés étaient très satisfaits de leur logement de Gower Gardens, particulièrement en raison de l'emplacement central de l'ensemble, de la vue panoramique et de la commodité.

Caractéristiques de conception

La plupart des logements comportent deux chambres à coucher et sont assez spacieux, leur superficie variant entre 87 m^2 (940 pi^2) et 107 m^2 (1 118 pi^2). Ces chiffres ne tiennent pas comptent des balcons, de dimensions diverses, certains atteignant 70 m^2 (750 pi^2). On peut accéder aux maisons en rangée par une petite route située à l'arrière, et le stationnement n'est pas problématique puisqu'un espace est assigné à chaque logement et qu'il y a également amplement de place pour les visiteurs.

Figure 3 : un accès piétonnier public traverse le terrain et relie les points les plus hauts de Gower Gardens à la rue Gower Point

Tous les résidents interrogés ont décrit avec enthousiasme la vue exceptionnelle. Bien que dans certains cas la vue soit partiellement entravée, les logements offrent tous une vue splendide sur la baie Howe, sur les petites îles qui parsèment la côte et sur les montagnes du North Shore. L'ensemble est orienté vers le sud-est et une bonne quantité de lumière naturelle peut pénétrer dans les logements par les grandes fenêtres. Certains résidents ont suggéré l'ajout de puits de lumière afin de permettre un meilleur éclairage naturel en après-midi.

Comme le déclare un résident, « Gower Gardens se marie parfaitement au paysage et aide à définir le caractère de petite ville côtière de Gibsons Landing. » Un autre résident ajoute : « l'ensemble se prête bien au décor. » Le revêtement en cèdre, les vastes débords de toit, les balcons et les terrasses en font une habitation idéale sur une pente près de la mer, alors que l'intégration d'activités commerciales ajoute au dynamisme et à l'animation du centre-ville.

Services et transports

Une bonne partie des résidents de Gower Gardens approchent de la retraite et ont décidé d'acheter un logement en copropriété plus petit, ou travaillent à distance de marche de l'ensemble. Quant aux résidents qui travaillent à Vancouver, ils peuvent faire la navette sans trop de difficulté car le traversier se trouve à cinq minutes de voiture.

Le transport en commun se trouve à un coin de rue et les pistes cyclables sont également situées très près. L'ancienne épicerie a été intégrée à l'ensemble et permet aux résidents qui vivent à côté de pouvoir commodément faire leurs achats. Tout cela signifie que les résidents de Gower Gardens peuvent effectuer leurs trajets quotidiens à pied sans problème et n'ont pas nécessairement besoin d'utiliser leur voiture ou de subir le stress de la circulation. Parmi les cinq résidents interrogés, un des trois résidents actuellement employés se rend à son travail en voiture. En comparaison, 17 % des travailleurs de la ville de Gibsons se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[1].

Un large éventail de services et de magasins sont situés à distance de marche de l'ensemble, notamment des restaurants, des cafés, un cinéma, une bibliothèque, des terrains de jeu, des écoles et un club de navigation de plaisance. Un résident résume ainsi le tout : « Le fait de pouvoir vivre dans une petite ville, tout en étant près des services d'une grande ville, rend cet ensemble vraiment très attrayant. »

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Le projet Gower Gardens n'a pas été un succès instantané car l'ensemble a été aménagé à une époque difficile sur le plan économique. Le propriétaire initial a fait faillite et a eu beaucoup de mal à vendre les logements. Il me semble bien qu'ils sont maintenant tous vendus et que tous les locaux commerciaux sont loués… Les entreprises ont ajouté une note positive à l'offre de commerces de détail et de services du centre-ville.* ***(Chris Marshall, directeur du service d'urbanisme, ville de Gibsons)***

Le plan communautaire officiel de la ville de Gibsons propose de fortes densités dans le quartier de Gibsons Landing. Un des points principaux du plan porte sur la revitalisation des activités commerciales. Les urbanistes de la ville ont accueilli avec joie la proposition d'aménagement de Gower Gardens car celle-ci remplissait bon nombre de leurs objectifs, tout en permettant de conserver une importante épicerie et en faisant augmenter le nombre de commerces de détail dans le quartier.

Figure 4 : vue de Gower Gardens, au niveau de la rue, montrant les commerces du rez-de-chaussé et les logements situés au-dessus

Opposition ou soutien du quartier

Au cours de l'étape de la planification, un certain nombre de lettres provenant du public et contenant des commentaires positifs et négatifs ont été reçues. Les commentaires négatifs avaient trait aux variations de hauteur, à l'échelle générale du projet et au peu d'occasions offertes au public pour examiner le projet et fournir des suggestions.

En conséquence, le promoteur et ses associés ont rencontré le public au cours de diverses réunions afin de présenter le projet plus en détail. Ces séances de discussion ont permis de recueillir des critiques plus constructives, lesquelles ont abouti à une proposition d'aménagement remaniée prévoyant la diminution de la hauteur d'une partie d'un bâtiment et l'élimination d'un étage.

La communication avec le public a permis au promoteur de mener le projet de l'avant tout en gagnant l'appui de la collectivité.

Objectifs de planification

Gower Gardens est situé au cœur du centre historique de Gibsons Landing, près de la marina et de la promenade riveraine. Le plan conceptuel de revitalisation et le plan communautaire officiel encouragent la réalisation de projets d'aménagement résidentiel et commercial visant à conserver et à améliorer la vitalité et le patrimoine du quartier afin de continuer à attirer des touristes et de fournir aux résidents un éventail de choix en matière de logement.

[1] Statistique Canada, Recensement 2001

Le plan communautaire officiel de la ville de Gibsons énonce clairement les objectifs suivants pour Gibsons Landing :

- préserver et améliorer l'image de petite ville au bord de la mer, avec un port axé sur le travail et les divertissements et un mélange dynamique de commerces et de logements ;
- stimuler la revitalisation commerciale de Gibsons Landing par la densification résidentielle et l'appui à un large éventail d'utilisations commerciales ;
- assouplir les normes de conception et d'aménagement afin de reconnaître les terrains, les bâtiments et les routes existants ne correspondant pas aux normes actuelles.

La ville est d'avis que Gower Gardens a rempli ces objectifs en ajoutant des logements résidentiels à la propriété tout en conservant, en rénovant et en accroissant le commerce initial et en augmentant sa visibilité.

Quelques éléments de l'ensemble ont été conçus afin de respecter les lignes directrices relatives à l'aménagement et au zonage du quartier. Ces éléments sont les suivants :

- aménagement en gradins et variation des toits et des éléments de la façade ;
- terrassement des étages supérieurs ;
- utilisation de matériaux de construction extérieure couramment utilisés dans le quartier ;
- élaboration d'un plan d'aménagement paysager professionnel.

Un accès piétonnier public (figure 3) a été intégré au projet afin de relier les points les plus hauts de l'ensemble à la rue principale. Cet élément respectait les lignes directrices relatives aux mouvements piétonniers, mais n'était pas imposé par la ville.

Règlements et approbations

L'approbation des résidents et du quartier a été obtenue par la tenue d'assemblée publiques et par la modification de certains éléments de la conception. Les approbations relatives aux règlements de zonage et d'aménagement ont été accordées sans trop de difficulté.

Le projet proposé était conforme à tous les règlements de zonage, à l'exception des exigences relative à l'imperméabilisation de la couverture (bâtiments, structures, stationnement et allées de garage) et au stationnement. Pour la couverture, le maximum prescrit était de 80 % alors que le projet proposait 89,2 %. Pour le stationnement, 40 espaces étaient exigés alors que seulement 35 étaient proposés. La question de la couverture a été réglée en tenant compte du fait que le modèle d'aménagement traditionnel du terrain rendait cette exigence difficile à remplir, et le problème de stationnement a été résolu par le versement d'un paiement en espèces (3 000 $ par espace) pour compenser les cinq espaces non fournis.

LEÇONS RETENUES

Bien qu'au départ le projet n'ait pas obtenu beaucoup de succès, il constitue aujourd'hui un bon exemple d'aménagement mixte à forte densité dans une petite ville. Gower Gardens a fait la preuve qu'un projet de ce genre peut contribuer à la revitalisation de petites villes comme Gibsons, mais il montre également comment les fluctuations du marché immobilier local peuvent avoir une forte incidence sur la rentabilité.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Architecte : Kevin Ryan, associé, Coast Architectural Group
Téléphone : (604) 608-0161
Courriel : kevinryan@coastarchgp.com
Adresse Web : www.coastarchgp.com

Municipalité : Chris Marshall, directeur du service d'urbanisme, ville de Gibsons
Téléphone : (604) 886-2274
Courriel : chrismarshall@town.gibsons.bc.ca
Adresse Web : www.town.gibsons.bc.ca

Architecte paysagiste : Judith Reeves
Urbaniste municipal au moment de l'approbation, ville de Gibsons : Susan Stratis

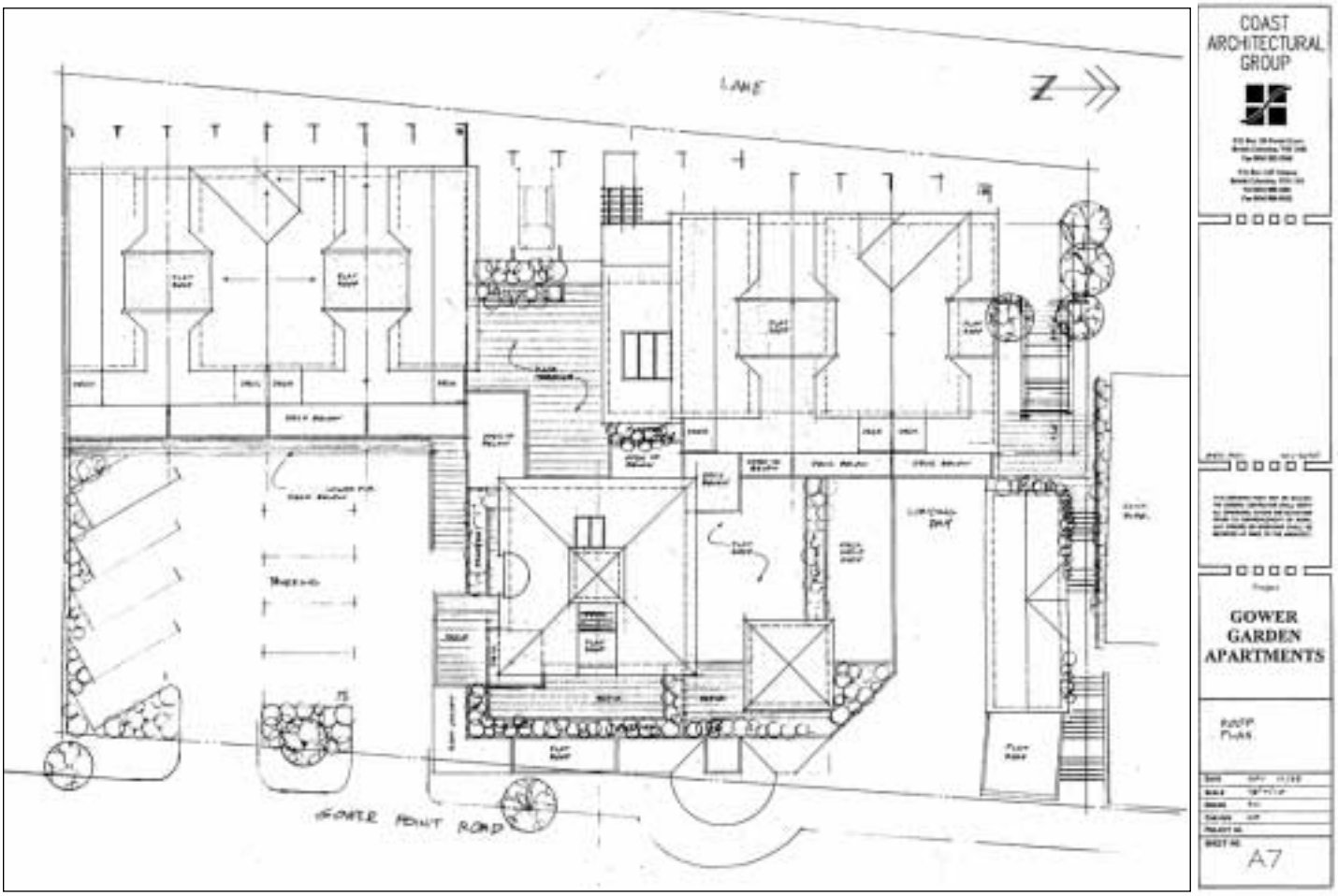


Figure 5 : plan de toit de Gower Gardens.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

HARMONY — Toronto, Ontario

Sheppard Avenue et Meadowvale Road

Promoteur
Rockport Group
Date d'achèvement
1999
Superficie du terrain
4,8 ha (12 acres)
Nombre et type de logements
242 maisons en rangée (en copropriété)
Superficie habitable
91 m²–130 m² (980 pi²–1 400 pi²) par maison
Densité résidentielle brute
50 logements/ha
Espaces paysagers
25 % : 1,2 ha (3 acres) en espaces semi-privés et de petites cours avant et arrière pour chaque maison.
Hauteur maximale
Quatre étages
Stationnement
Toutes les maisons ont un garage, soit indépendant dans la ruelle (un espace et demi) ou attenant à la maison (deux espaces)
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Terrain inutilisé, entouré de lignes hydroélectriques et de grandes artères
Prix de vente
115 900 $ à 172 900 $
(150 000 $ en moyenne, environ)

Figure 1 : photo de Harmony de Sheppard Avenue, montrant l'aménagement de la rue et les maisons, qui donnent sur la rue, et qui ne sont pas masquées par des garages et des allées.

Harmony est un ensemble de 242 logements en copropriété en rangée qui a vu le jour sur un terrain de banlieue vacant présentant plusieurs difficultés majeures, comme des tours hydroélectriques adjacentes au terrain. Des principes d'aménagement néotraditionnel ont été adoptés. Les rues sont accueillantes pour les piétons et les garages sont situés dans des ruelles arrière. L'étroitesse des maisons (4 m ou 13 pi, 2 po) permet une très forte densité pour ce type d'aménagement (densité brute de 50 logements/ha).

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : parc triangulaire au centre de l'ensemble résidentiel et lignes hydroélectriques en arrière-plan.

PROJECT OVERVIEW

Le projet a été construit sur un terrain triangulaire vacant de 4,8 ha (12 acres) bordé par Meadowvale Road et Sheppard Avenue, deux grandes artères, et par des lignes de transmission et un transformateur haute tension. Les lignes et le transformateur posaient d'importants problèmes de bruit. Afin d'y remédier, il a fallu aménager le terrain avec soin et prévoir des barrières acoustiques.

L'ensemble présente un design urbain de très grande qualité, notamment des toits hyperinclinés, une attention particulière aux détails architecturaux, des parements de brique, des fenêtres travaillées et des accessoires en fer forgé.

Le parc autour duquel on a contruit l'ensemble résidentiel fait usage d'un terrain qui était difficile à aménager en raison de la forme du site. Le promoteur s'est efforcé de planter des végétaux de bonne qualité qui restent beaux presque tout au long de l'année, ce qu'apprécient les résidents. Il y a 1,2 ha (3 acres) d'espaces extérieurs semi-privés.

Le propriétaire précédent a dû entamer un long processus en vue d'obtenir une modification au plan officiel lui permettant de faire du lotissement résidentiel sur le terrain. La décision a été portée devant la Commission des affaires municipales de l'Ontario (CAMO), un tribunal indépendant chargé d'entendre les appels sur les décisions rendues sur le zonage municipal et l'occupation des sols. En 1994, le propriétaire obtenait finalement le droit d'aménager le terrain. Ce dernier a ensuite été vendu au Rockport Group, qui a modifié la proposition, principalement le plan de stationnement, afin que le projet s'intègre mieux au site.

Les maisons en rangée de trois et quatre étages ont des dimensions allant de 91 m^2 à 130 m^2 (980 pi^2 à 1 400 pi^2). On a aménagé des ruelles arrière de style néotraditionnel, à partir desquelles les résidents accèdent aux garages indépendants. Cet aménagement présente de belles maisons qui donnent sur la rue et qui ne sont pas masquées par des garages et des allées privées.

Deux modèles ont été imaginés. Le premier est une maison en rangée sur un terrain de 26,5 m (87 pi) de profondeur comportant un garage indépendant situé dans la ruelle arrière. Le deuxième est une maison en rangée comportant un garage attenant sur lequel une terrasse a été aménagée. Les garages indépendants offrent un espace et demi de stationnement et les garages attenants, deux espaces.

Contrairement à d'autres ensembles de logements en copropriété, Harmony est accessible grâce à un aménagement invitant de rues et de trottoirs internes. Les cours avant et les trottoirs servent de zones de transition entre la rue et les maisons, et rehaussent l'environnement piétonnier. Les maisons ont été disposées de manière à établir des relations « avant-avant » ou « arrière-arrière ». Le résultat est un ensemble sympathique qui relève le caractère du quartier.

L'ensemble est situé à cinq minutes en automobile de l'aire de conservation du parc de la vallée de la Rouge. À distance de marche, on trouve un dépanneur, une pizzeria, une station-service et un cinéma. Un grand centre commercial situé à trois kilomètres de l'ensemble répond à tous les autres besoins des résidents. Il y a un arrêt d'autobus très près, mais l'accès aux pistes cyclables est plutôt mauvais. Il y a une école à deux pâtés de maisons.

Afin de réduire le bruit, certaines maisons ont été conçues sans porte ni fenêtre sur les façades donnant sur le transformateur. Cet aménagement réduit par contre la vue et la lumière dans certaines maisons. Cela dit, la majorité des maisons offrent une bonne vue, tant vers l'intérieur que l'extérieur du site (quoiqu'il n'y ait pas de paysage digne de ce nom), et la lumière naturelle est généralement bonne.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Pour certains, la densification est contraire à l'idée qu'on se fait d'un quartier, puisque celui-ci cherche normalement la stabilité et n'aime guère le changement. Par conséquent, la construction intercalaire et le réaménagement posent de nombreux défis aux promoteurs.* ***Jack Winburg, Rockport Group.***

Malgré un terrain difficile qui présentait des risques considérables et un projet qui au départ a rencontré l'opposition des voisins, Harmony a tout de même été une réussite pour le promoteur Jack Winburg, du Rockport Group. Les maisons se sont vendues rapidement et ont procuré un excellent profit.

Coûts et financement

Aucune donnée sur les coûts n'est disponible. Le projet a été financé par un prêt bancaire ordinaire. Aucune aide gouvernementale et aucun appui non financier n'ont été accordés.

Commercialisation et rentabilité

Le projet a été une grande réussite et les maisons se sont vendues en deux ans et demi (mars 1997 à octobre 1999). En ciblant principalement les familles, 156 maisons ont été vendues en 1998 seulement. Le projet a été divisé en deux phases, une de 99 maisons et l'autre, de 144. En plus des méthodes de commercialisation conventionnelles, le promoteur offrait 1 000 $ aux propriétaires qui référaient un acheteur.

Obstacles

Ce projet fut particulièrement ardu pour plusieurs raisons. Le bruit, l'esthétisme, les phases, la forme du terrain, les grandes artères et l'opposition des voisins ont tous contribué à sa complexité.

Le transformateur et les lignes hydroélectriques haute tension sur le terrain sont responsables du bruit. Les maisons ont dû être positionnées, et parfois même conçues, pour que le niveau de bruit soit inférieur aux limites établies par le ministère de l'Environnement de l'Ontario pour les aménagements résidentiels. Dans certains cas, cela signifiait qu'il n'y aurait ni porte ni fenêtre sur la façade des maisons donnant sur le transformateur et les lignes hydroélectriques. Le promoteur a installé des vitres additionnelles dans d'autres maisons et a introduit des clauses sur le bruit dans le contrat de vente.

Certaines maisons ont tout de même été difficiles à vendre à cause du bruit. Par conséquent, le promoteur a décidé de modifier le plan original des phases, lequel était logique sur les plans de l'accès et de la disposition, mais pas du point de vue de la commercialisation (c'est-à-dire qu'il est difficile de vendre les logements les moins intéressants en premier).

Le plan original prévoyait l'aménagement d'un stationnement souterrain, mais les études de marché ont vite montré que cela ne fonctionnerait pas sur ce terrain. De plus, le niveau de la nappe phréatique était beaucoup trop élevé pour que cette option soit réalisable. Des ruelles arrière et des garages au niveau du sol ont donc été imaginés. Le nouveau plan a nécessité une modification au règlement de zonage de la ville.

Le propriétaire d'un chenil adjacent s'est par ailleurs opposé au projet, disant que les résidents se plaindraient des jappements.

Soutien municipal

Plusieurs politiques municipales encourageaient le projet, notamment des politiques sur l'économie d'énergie, l'aménagement urbain et le logement familial. En travaillant conjointement avec les employés municipaux, le promoteur a réussi à élaborer une proposition qui a finalement reçu l'approbation du conseil municipal.

Leçons retenues

Il semble que pour s'attaquer aux problèmes propres à la construction intercalaire, le promoteur doive être plus enclin à prendre des risques. La réussite d'un projet de construction intercalaire dépend essentiellement de la capacité du promoteur à faire une planification minutieuse, à présenter un plan solide à la collectivité et à mettre en valeur les mérites de son projet.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Il s'agit d'un projet à l'échelle humaine... mais de style urbain... idéal pour les enfants.* ***Résident***

Abordabilité

Harmony offre des maisons de plusieurs styles et grandeurs. Les maisons se sont vendues entre 115 900 $ pour les plus petites (91 m^2 ou 980 pi^2) et 172 900 $ pour les plus grandes (130 m^2 ou 1 400 pi^2). Les charges de copropriété sont de 100 $ par mois pour une maison de 91 m^2. En 1999, le prix de revente moyen d'une maison en rangée dans l'ancienne ville de Scarborough était de 172 521 $[1].

Les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix.

Caractéristiques de conception

> *Nous aimons le cachet et les détails architecturaux de l'ensemble. Les plans d'artiste qu'on nous a montrés étaient extrêmement réalistes. L'ensemble est visuellement très agréable pour les passants.* ***Résident***

Les résidents interrogés se sont dits heureux de la taille de leur maison et aiment tout particulièrement son style néotraditionnel.

Même si les cours privées sont petites, les résidents sont généralement satisfaits de leur espace extérieur et apprécient l'ouverture créée par le parc au centre de l'ensemble.

La vue est jugée comme bonne, compte tenu de la situation urbaine de l'ensemble, et la lumière naturelle pénètre amplement à l'intérieur des maisons grâce à l'orientation et à la disposition des fenêtres.

Le quartier et les transports

L'ensemble est situé à 40 kilomètres du centre-ville de Toronto, un trajet qui se parcourt en 30 à 60 minutes en automobile et en 90 minutes en transport en commun. Il y a un arrêt d'autobus à moins d'un pâté de maisons.

L'ensemble n'est pas situé à proximité des services, mais on trouve un centre commercial à 3 kilomètres. Les lieux de divertissement (restaurants et cinémas) sont un peu plus loin. Les résidents se déplacent donc presque toujours en automobile.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Harmony a réussi à répondre aux objectifs d'urbanisme de la ville, qui sont notamment d'améliorer l'aspect des rues par des projets à bonne échelle et de créer des milieux de vie de grande qualité pour les résidents.* ***Katrien Darling, urbaniste, ville de Toronto***

Opposition ou soutien du quartier

Le projet a généralement été bien accueilli et est une réussite du point de vue de la ville. Un des aspects les plus intéressants de l'ensemble est l'image qu'il projette. Il donne beaucoup de cachet à la rue, en partie parce que les maisons sont tout près des espaces publics et que les garages sont dans une ruelle arrière.

Le projet a soulevé une certaine opposition avant l'approbation des désignations du plan officiel. Lorsque la phase 1 a été terminée, la majorité des intervenants sont se cependant ralliés au projet. Les principales préoccupations avaient trait à la densité, à l'augmentation de la circulation sur des rues déjà congestionnées, au stationnement, à l'enlèvement de la neige et à la sécurité.

La majorité de ces préoccupations semblent avoir été résolues, mais le syndicat des copropriétaires continue de régler des problèmes internes mineurs.

---

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché de l'Ontario

Les normes de stationnement ont dû être respectées, même si elles présentaient un problème pour le promoteur en raison de l'étroitesse des maisons. L'éclairage public a été approuvé en collaboration avec le personnel de l'aménagement urbain.

Objectifs de planification

Le projet répond aux politiques de logement familial, qui encouragent la construction d'habitations de tous les types et de toutes les grandeurs, la proximité des services, des aménagements de rue de qualité et un bon accès au transport en commun. Tous les résidents sont à quelques pas seulement d'un arrêt d'autobus. Le projet répond également aux objectifs de densification résidentielle de la ville de Toronto.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'ensemble présente des rues à l'échelle humaine, des maisons en rangée orientées vers la rue, sans garage ni allée, le long de la rue et des éléments résidentiels traditionnels, comme des toits en pente et à pignons et des détails architecturaux de grande qualité.

Le stationnement a été intégré au plan afin de réduire le nombre d'automobiles dans la rue. Les maisons ont été conçues de manière à réduire le nombre d'automobiles stationnées à l'avant.

Le boulevard et les terrains privés ont été aménagés pour être invitants pour les piétons.

Règlements et approbations

Le processus d'approbation a été assez long et comprenait une modification au plan officiel en vue de permettre l'aménagement résidentiel sur le terrain. Cette modification a été portée en appel devant la CAMO et l'ancien propriétaire a reçu une approbation en mai 1994 seulement. Le public s'est surtout opposé à la phase 1 du projet.

La deuxième demande de modification du règlement de zonage pour la phase 2, soumise en octobre 1998, n'a pas été portée en appel devant la CAMO et a été approuvée par le conseil deux mois plus tard.

LEÇONS RETENUES

Harmony démontre que, malgré un terrain difficile et une certaine opposition du public, un projet de densité moyenne qui adopte les principes de nouvel urbanisme peut réussir dans un secteur suburbain. La réussite de ce projet est attribuable à une planification réfléchie, à la mise en phases et à la création de paysages de rue attrayants. L'épineuse question du bruit a été résolue grâce à un plan bien pensé et à des barrières acoustiques.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Jack Winburg, Rockport Group
Téléphone : (416) 444-7391
Courriel : jack@rockportgroup.net

Architecte : Rick Merrill, anciennement chez Page and Steele, maintenant chez Planning Partnership Limited.
Téléphone : (416) 975-1556
Courriel : rmerrill@planpart.ca

Municipalité : Ed Watkins, ing., MCIP, RPP
Directeur de l'urbanisme
Service d'urbanisme
Ville de Toronto
Téléphone : (416) 396-7013
Courriel : watkins@toronto.ca

Architecte, plan initial : Rick Merrill (Page and Steele)
Architecte, plan final : Bob Forrest, L'Image Design
Architecte paysager : Alexander Budreviks
Urbaniste municipal : Anna Czajkowski, ville de Toronto

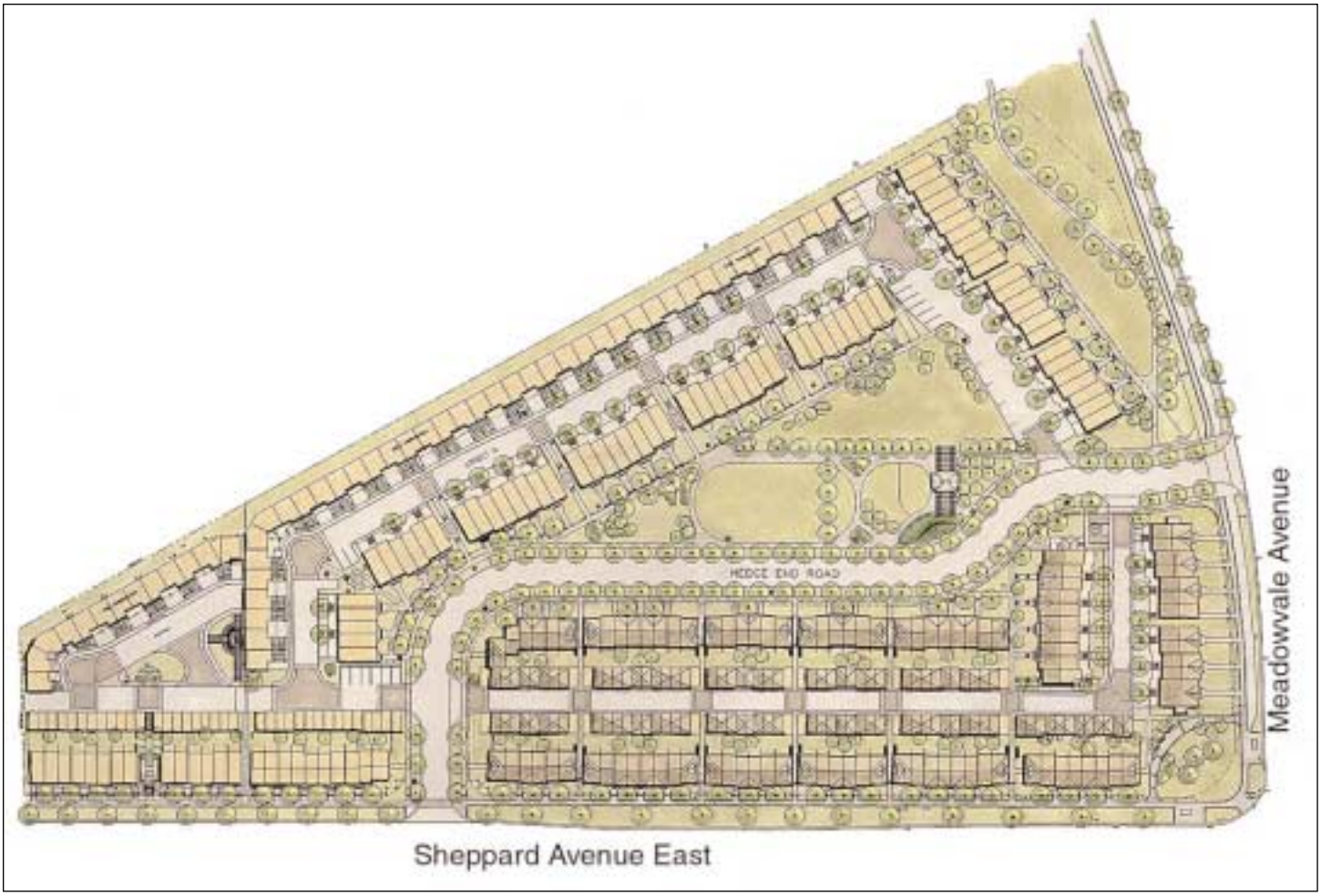


Figure 3 : plan d'emplacement de Harmony.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

KOO'S CORNER — Vancouver, C.-B.

560-598 Hawks Ave.

Promoteur
Chesterman Property Group Inc. (Robert Brown)
Date d'achèvement
Septembre 2002
Superficie du terrain
567 m² (6 100 pi²)
Nombre et type de logements
Six logements en rangée, en copropriété : un de deux étages, deux de type loft et trois de deux étages et demi.
Superficie habitable
67–109 m² (720–1 170 pi²), moyenne de 86 m² (925 pi²)
Densité résidentielle brute
106 logements /ha
Pourcentage d'utilisation du site
64 %
Hauteur maximale
Deux étages et demi
Stationnement
Cinq : un garage intégré à chacun des cinq plus grands logements.
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Atelier de réparation automobile et espaces de stationnement
Prix de vente
185 000 $ à 280 000 $ (TPS en sus)

Figure 1 : Koo's Corner, vu de Hawks Avenue.

Koo's Corner est un ensemble de six maisons en rangée dans le quartier historique de Strathcona. Le projet consistait à conserver un bâtiment commercial existant et à le convertir en des logements bien pensés tenant compte du contexte local. Le projet a réussi à atteindre une forte densité pour des habitations de faible hauteur (106 logements/ha) tout en offrant des espaces où il fait bon vivre et qui s'harmonisent parfaitement avec le quartier. Les résidents, les voisins et les urbanistes ont bien accueilli le résultat final.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2: Koo's Corner

APERÇU

Le projet Koo's Corner est né d'une discussion entre l'architecte Bruce Haden et le promoteur Robert Brown. Les deux hommes ont un intérêt pour le bâtiment écologique et de l'expérience dans le domaine. À cette époque, le garage était encore exploité par son propriétaire de longue date, Gordie Koo, qui habitait juste à côté et qui, à l'approche de sa retraite, souhaitait vendre son terrain pour qu'il soit utilisé à bon escient. Selon monsieur Haden, ancien résident du quartier, et monsieur Brown, le terrain était le défi parfait pour leurs idées novatrices.

Strathcona se compose de maisons individuelles et d'immeubles d'habitation ainsi que de maisons en rangée, lesquelles sont inhabituelles à Vancouver. Ce vieux quartier est habité par des artistes et des créateurs prêts à accepter certains inconvénients pour vivre à proximité du quartier chinois, du centre-ville et du parc Strathcona, qui compte parmi les plus vieux et les meilleurs jardins communautaires de la ville. Le quartier semble renaître depuis que le prix des maisons monte en flèche dans la région.

Sur le terrain était construit un seul bâtiment datant des années 1940. Il ne possédait pas une grande valeur historique, mais était devenu une véritable institution dans le quartier. Des espaces de stationnement entouraient le bâtiment. Le terrain fait face à un parc et est entouré de maisons individuelles, de maisons en rangée uniques en leur genre et de petits immeubles d'habitation.

La société de monsieur Brown, Chesterman, s'est fait connaître récemment dans la région par ses projets de petite échelle bien conçus et présentant des caractéristiques écologiques. Koo's Corner s'inscrit dans cette lignée, puisqu'il présente un certain nombre de caractéristiques écologiques novatrices, notamment :

- des ventilateurs-récupérateurs de chaleur ;
- un système de chauffage de l'eau à énergie solaire ;
- un système de récupération de la chaleur des eaux ménagères ;
- une utilisation généralisée de matériaux récupérés ;
- une réduction de l'usage des matériaux de finition ;
- des produits de finition et des adhésifs contenant peu de COV (composés organiques volatils).

Le bâtiment couvre 64 % du terrain, ce qui ne laisse que de petits espaces libres au sol. À défaut d'un grand terrain, le projet propose des terrasses sur les toits. Les étroites bandes de verdure du devant sont utilisées davantage que les grandes cours arrière, celles-ci étant moins populaires parce qu'elles sont trop ombragées. Les responsables du projet ont rencontré un certain nombre de difficultés, notamment la contamination du terrain, le scepticisme de la collectivité, l'exiguïté du terrain et les exigences précises de la ville quant à la conception.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Le terrain était très petit et nous étions à la limite de la densité maximale permise. Nous avons réussi à esquiver quelques boulets qui auraient pu faire couler le projet. Heureusement, l'expérience de l'urbaniste de la ville et son soutien ont fait une grande différence.*
> ***Robert Brown, président et fondateur, Chesterman Property Group Inc.***

Sur le plan financier, le projet a été une réussite partielle pour le promoteur, Chesterman Properties. En effet, les coûts ont été plus élevés que prévu en raison de la contamination du terrain et des contraintes inhérentes à un terrain exigu (long processus d'approbation et respect d'exigences précises de conception).

Figure 3 : Koo's Corner avant le réaménagement ; le bâtiment original a été conservé et converti.

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Terrain bâtissable	70 $ par pied carré
Construction du bâtiment	140 $ par pied carré
Coûts accessoires (par exemple, taxes, droits d'aménagement, consultants)	40 $ par pied carré
Total	**1,4 million de dollars**

Le coût total du projet a été de 1 400 000 $. Le projet a été financé au moyen d'un prêt ordinaire et n'a reçu aucune aide gouvernementale.

Commercialisation et rentabilité

Les logements se sont vendus à une rapidité inhabituelle (cinq sur six) peu de temps après le début de la construction. La commercialisation s'est faite par bouche-à-oreille auprès d'un réseau existant d'acheteurs éventuels, pour la plupart déjà au fait de la qualité des projets de Chesterman. Les caractéristiques saines et durables du projet ont attiré plusieurs des acheteurs.

Malgré la méthode de commercialisation simple et efficace préconisée, le projet n'a pas été aussi profitable que monsieur Brown l'aurait souhaité. Les coûts ont été plus élevés que prévu en raison du long processus d'approbation et de la conception très serrée imposée par ce terrain exigu.

Obstacles

Le projet a été mis en veilleuse pendant quelques mois pendant que messieurs Brown et Koo négociaient. Ils ont conclu une entente à l'amiable pour la décontamination du terrain.

L'association des résidents de Strathcona est un outil puissant par lequel la collectivité se fait entendre. Monsieur Brown a compris que l'approbation de la ville dépendait beaucoup de l'appui des résidents du quartier à son projet. Par conséquent, plutôt que de faire une demande officielle à la ville, un processus qui informe les résidents du projet et suscite parfois des réactions négatives, monsieur Brown a d'abord choisi de présenter ses plans aux voisins immédiats. Il a reçu trois lettres exprimant diverses inquiétudes et a fait tout en son pouvoir pour y répondre. Monsieur Brown a également communiqué avec le président de l'association, qui se trouvait être un des voisins immédiats du projet, afin de discuter de ses plans. Le côté du bâtiment donnant sur Keefer Street était l'une des inquiétudes soulevées. Le terrain, à l'origine, faisait face à Keefer Street et était adjacent à plusieurs maisons individuelles donnant sur cette rue. Monsieur Brown a donc modifié ses plans pour inclure une grande fenêtre en saillie du côté sud, laquelle laisse pénétrer la lumière dans le logement du bout et ajoute un intérêt visuel à la rue.

Les voisins étaient également préoccupés par les garages des trois logements donnant sur Hawks Avenue, une rue où les coupures dans le pavé propres aux rues de banlieue sont généralement absentes. L'aménagement d'espaces de stationnement sur ce terrain exigu a été un véritable défi, le règlement de zonage en exigeant un par logement. Un compromis a été atteint : le petit logement a été exempté et un garage semi-incorporé a été planifié pour chacune des trois maisons en rangée. Les résidents ont accès au stationnement par seulement deux coupures. Une bande de gazon a été semée devant les accès aux garages (figure 2). Les résidents accèdent aux deux autres espaces de stationnement à partir de la ruelle arrière.

Les portes de garage étaient également une préoccupation importante. L'architecte Bruce Haden a choisi des portes françaises légèrement transparentes. Il a aussi préféré les pavés plutôt que l'asphalte pour recouvrir la voie d'accès au garage.

Le projet s'intègre à ce quartier historique même si l'architecte n'a pas eu recours à de faux éléments d'époque. Pour réussir cette intégration, l'architecte et le promoteur ont porté une attention particulière aux caractéristiques humaines plutôt que de tenter d'imiter des détails architecturaux, une technique normalement employée pour donner un aspect ancien aux bâtiments. Ils ont étudié la densité du quartier et ont remarqué que la majorité des logements mesuraient entre 4,3 et 4,9 mètres (14 et 16 pieds) de largeur. Ces mesures ont donc servi à établir les dimensions des nouvelles maisons en rangée. Ils ont également observé la couleur des bâtiments du quartier et ont choisi des couleurs qui y étaient absentes. Une attention particulière a par ailleurs été portée aux espaces extérieurs, comme les balcons et les cours avant, qui sont très importants dans le quartier. Plutôt que d'en imiter les caractéristiques propres au quartier, le projet les met en valeur avec subtilité. Les toits asymétriques illustrent bien cette approche. Ceux-ci respectent l'angle d'inclinaison des toits du quartier, tout en rappelant le passé commercial du terrain.

Soutien municipal

La ville a donné tout son appui au projet. De plus, la sensibilité et les idées de Scot Hein, un urbaniste municipal, ont été des facteurs qui ont contribué à la réussite. Vancouver, qui est sous l'autorité de la Vancouver Charter plutôt que de la Local Government Act, qui régit l'aménagement ailleurs en Colombie-Britannique, prévoit des ordonnances de zonage en deux parties : le zonage « réglementaire » et un élément fondé sur la performance pouvant être obtenu sur la base du mérite. Dans le cas présent, le règlement de zonage RT-3 autorisait une densité de 0,75 RPS (*rapport plancher-sol*, une mesure de la densité qui s'obtient en divisant la surface totale des planchers de tous les étages par la superficie du terrain) pour les ajouts et de 0,95 RPS pour les projets de reconstruction. Le projet était jugé à mi-chemin entre l'ajout et la reconstruction, mais monsieur Brown devait obtenir la densité la plus forte pour que le concept qu'il avait en tête puisse fonctionner et que le projet soit rentable. Le projet est même venu tout près de dépasser cette limite maximale, ce qui aurait forcé le rezonage, entraîné des délais coûteux et peut-être signifié la mort du projet.

La ville a accordé la densité maximale et monsieur Hein a fait de précieuses suggestions qui ont contribué à la réussite du projet malgré les contraintes.

Leçons retenues

Selon le promoteur, des consultations populaires précoces et ouvertes sont essentielles dans le cas de projets inhabituels comme celui-ci. De plus, le promoteur doit être prêt à écouter les résidents et à faire des concessions au besoin. Dans le cas présent, les résidents du quartier ont apprécié les efforts de Chesterman pour créer un bâtiment écologique, ce qui a contribué à l'obtention des approbations. Monsieur Brown est reconnaissant du soutien et des connaissances de l'urbaniste municipal qui l'a aidé à comprendre les normes de conception complexes exigées par la ville.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *On se sent comme dans une maison. Il y a beaucoup de commodités et de caractéristiques écologiques. Nous aimons vraiment l'esthétisme du projet.*
> ***Résident***

Abordabilité

Les logements de Koo's Corner sont peu coûteux comparativement à ceux vendus sur le marché de Vancouver, où la forte demande a fait grimper les prix et fait de Vancouver la ville où les prix de vente des logements sont les plus élevés au Canada. Le plus petit logement d'une chambre s'est vendu 180 000 $ et le plus grand, 283 000 $. Les charges de copropriété s'établissent entre 65 $ et 90 $ par mois. En 2002, le prix de vente moyen d'une maison en rangée neuve à Vancouver était de 259 316 $.[1]

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix et plusieurs ont mentionné la grande qualité de la construction, la conception soignée, les caractéristiques écologiques et l'esthétisme intéressant du bâtiment.

Figure 4 : arrière du bâtiment.

Caractéristiques de conception

Les logements de Koo's Corner sont de taille modeste (le plus grand mesure 109 m² [1 170 pi²), ce qui pour l'instant convient au budget et au mode de vie de la majorité des résidents. Les plafonds hauts donnent l'impression que les logements sont plus grands qu'ils ne le sont en réalité. Un résident a remarqué que, même si un peu plus d'espace serait bienvenu, l'espace a été bien aménagé et que des logements plus grands auraient été inabordables pour les résidents actuels. Plusieurs résidents sont conscients que la compacité est importante dans une ville en pleine croissance. Certains résidents estiment qu'il y a assez d'espace pour permettre la construction d'une pièce additionnelle.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, Colombie-Britannique et Yukon.

Les commentaires sur le caractère de l'ensemble ont tous été positifs. Selon les répondants, celui-ci s'intègre extrêmement bien au quartier, donne une allure moderne à l'ancien bâtiment commercial et respecte le style des maisons en rangée historiques du quartier. Plusieurs résidents apprécient le fait qu'un ancien bâtiment ait été intégré au projet. Enfin, les résidents des six logements de l'ensemble ont le sentiment de créer une collectivité et ont l'impression que les autres répondraient à l'appel s'ils demandaient de l'aide. Certains résidents ont admis qu'ils aimeraient avoir davantage d'espace à l'extérieur, celui-ci étant plutôt restreint. Ils reconnaissent cependant que les espaces extérieurs ont été extrêmement bien aménagés et que les terrasses sur les toits offrent des espaces privés utiles où il fait bon se détendre. Les très étroites cours avant sont beaucoup utilisées puisqu'elles sont au soleil et qu'elles donnent sur le parc. Les cours arrière légèrement plus grandes sont quant à elles plus ombragées.

Les terrasses sur les toits offrent une vue sur les montagnes de la rive nord. À partir des fenêtres, on peut voir le parc adjacent, très fréquenté, les bâtiments voisins, les cours (en soi très intéressantes) et la très belle rue.

La lumière du jour qui pénètre dans la majorité des logements est excellente en raison des très grandes fenêtres installées du côté avant des bâtiments et des fenêtres de toit se trouvant dans certains logements. Le promoteur et l'architecte ont redoublé d'efforts pour s'assurer de la grande qualité de l'éclairage naturel.

L'unique espace de stationnement par logement (sauf le plus petit qui n'en a pas) est plus qu'adéquat pour tous les résidents. Ceux-ci préfèrent souvent se stationner dans la rue et utiliser le garage comme espace d'entreposage ou comme atelier.

Le quartier et les transports

Tous les résidents apprécient la qualité de vie de ce quartier unique à Vancouver. De nombreux résidents du quartier entretiennent amoureusement leur jardin, ce qui, jumelé au caractère historique de nombreuses maisons, confère un aspect intéressant aux rues. Pour plusieurs résidents, le fait que l'ensemble soit situé à proximité des commodités, et plus particulièrement du centre-ville, est un avantage majeur. Les résidents sont enchantés du caractère artistique et culturel du quartier.

Il y a un arrêt d'autobus à moins de deux minutes de marche et deux des quatre résidents interrogés ont dit se rendre au travail en vélo. En comparaison, 23 % des travailleurs de la RMR de Vancouver se rendent au travail autrement qu'en automobile[2]. Au moins deux résidents croient que leur logement est si bien situé qu'ils pourraient se passer d'une automobile.

La majorité des résidents ont dit qu'ils se rendaient généralement à pied aux magasins et aux lieux de divertissement. La moitié des résidents font presque tous leurs déplacements à pied ou à vélo. L'autre moitié des résidents utilisent leur automobile pour faire de plus grosses emplettes ou pour se rendre à leurs loisirs éloignés.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Le projet crée un précédent qui permettra la construction de bâtiments légèrement différents s'intégrant bien à ce quartier historique.* ***Scot Hein, planificateur du développement, aménagement urbain, ville de Vancouver***

Opposition ou soutien du quartier

En suivant un processus méticuleux de consultation publique, le promoteur a répondu à la majorité des préoccupations des voisins du projet. Le promoteur a fait beaucoup plus que ce qui était exigé de lui pour consulter les voisins et les principaux représentants de la collectivité, connaître leurs inquiétudes et y répondre. Les voisins étaient moins préoccupés par la densité proposée que par le caractère et la conception du projet, qui se trouve à l'angle d'une importante intersection et face à un parc. À la lumière des commentaires obtenus, le promoteur a ébauché de nouvelles solutions avant de demander son permis d'aménagement.

Objectifs de planification

L'ensemble répond aux objectifs de la ville de Vancouver, qui sont d'augmenter les densités résidentielles tout en conservant le caractère et l'habitabilité des quartiers.

L'ensemble est situé dans une zone RT-3 (résidentielle deux familles), laquelle encourage la préservation du cachet des rues et des quartiers par la conservation, la rénovation et la restauration des bâtiments existants.

---

[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Le paysage de rue préconisé est accueillant pour les piétons, s'intègre bien à ce quartier historique et rappelle le passé commercial du bâtiment, lequel a une valeur sentimentale aux yeux des résidents.

Trois des quatre nouveaux logements sont à l'image des anciennes maisons en rangée du quartier. Un petit logement a également été construit entre les maisons en rangée et l'ancien bâtiment afin de faire une transition et d'établir une distinction claire entre les deux formes de construction. Le promoteur et l'architecte ont porté une attention toute particulière aux détails, et les résultats sont spectaculaires. L'ensemble donne du cachet au quartier et a probablement fait augmenter la valeur des propriétés dans son entourage.

Règlements et approbations

Le processus d'approbation a été particulièrement complexe en raison de l'exiguïté du terrain et des demandes du promoteur pour dépasser certaines limites de zonage.

Pour de nombreuses zones, Vancouver accorde des approbations inconditionnelles et des approbations conditionnelles, qui peuvent être obtenues sous certaines conditions. La densité élevée visée par le promoteur nécessitait une approbation conditionnelle, laquelle ne peut être accordée sans l'autorisation du directeur de l'urbanisme de la ville. Le projet était très près des limites de la zone et a pratiquement été refusé sur la base d'interprétations techniques de la densité, de la surface construite et des exigences de retrait.

En outre, Vancouver suit des lignes directrices détaillées en matière d'urbanisme pour chaque zone. Même si elles sont plus souples que les exigences de zonage, elles doivent tout de même être respectées par les promoteurs, à la satisfaction du service d'urbanisme, pour l'obtention d'un permis d'aménagement.

Les demandes pour une plus grande densité, un assouplissement du règlement de stationnement, une réduction des exigences de retrait, une augmentation de la hauteur permise et une réduction des espaces extérieurs ont rendu le processus d'approbation plus complexe qu'il ne l'est normalement. Un comité s'est penché sur les assouplissements du règlement et des lignes directrices, plus précisément en ce qui a trait aux exigences de retrait et à l'élimination d'un espace de stationnement. En bout de ligne, le promoteur a réussi à respecter l'esprit du zonage et à obtenir une approbation.

LEÇONS RETENUES

Koo's Corner est un excellent exemple de projet mariant conversion et réaménagement. Le projet a été couronné de succès en raison de l'attention particulière qui a été portée aux détails de la conception et du processus de consultation publique respectueux et brillamment orchestré. Le promoteur a sondé les résidents, en plus du processus normal de consultation, et bien avant celui-ci. Les connaissances et le savoir-faire d'un urbaniste possédant de l'expérience en aménagement, et la souplesse du zonage de Vancouver ont également été des facteurs majeurs de la réussite du projet.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Robert Brown, Chesterman Property Group Inc.
Téléphone : (604) 678-9024
Courriel : robert@chestermangroup.com

Municipalité : Scot Hein
Téléphone : (604) 873-7003
Courriel : scot_hein@city.vancouver.bc.ca

Architecte : Bruce Haden, présentement chez Hotson, Bakker, Boniface, Haden Architects
Conseillère en bâtiment écologique : Heather Tremain, Resource Rethinking Building Inc
Aménagement : Wave Design et Claire Kennedy

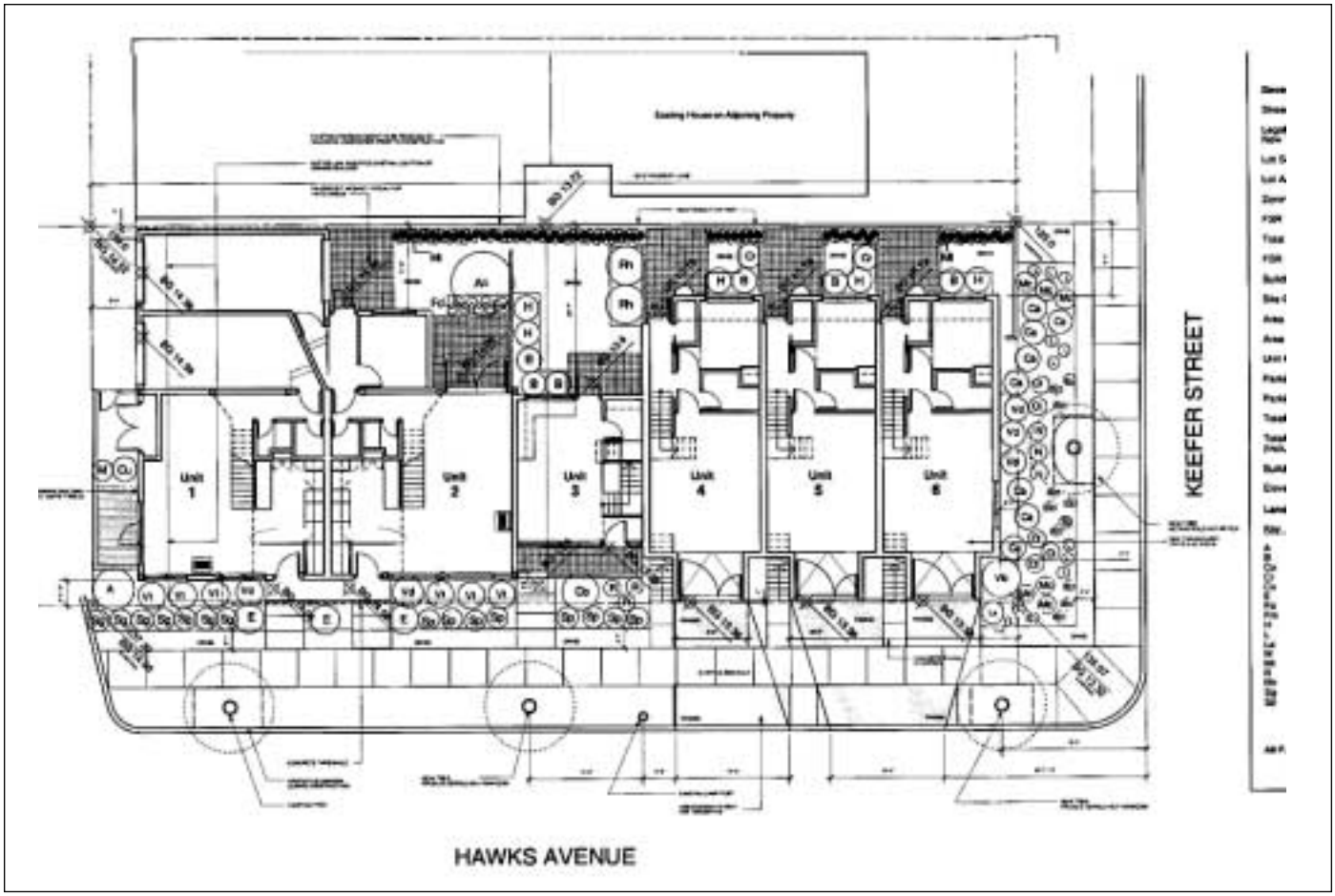


Fig. 5 : plan d'emplacement de Koo's Corner.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

LES LOFTS DU PONT

Montréal, Québec

1821–1833, avenue Lalonde

Promoteur
Les Développements Mas Inc.
Date d'achèvement
2002
Superficie du terrain
0,06 ha (1,4 acre)
Nombre et type de logements
Sept maisons en rangée en copropriété
Superficie habitable
115 m²–147 m² (1 236 pi²–1 581 pi²)
Densité résidentielle brute
117 logements/ha
Espaces paysagers
43 % (arrière-cour commune, patios-terrasses)
Hauteur maximale
Trois étages
Stationnement
Quatre espaces dans des garages intérieurs – quatre logements ont un espace
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Terrain vacant
Prix de vente
139 000 $ à 159 000 $

Figure 1 : Les Lofts du Pont, un ensemble de maisons en rangée donnant sur une ruelle

Les Lofts du Pont est un ensemble de sept maisons en rangée situé près du centre-ville de Montréal et donnant sur une ruelle. Tous les résidents des Lofts possèdent une cour et trois étages de superficie habitable. Les étages supérieurs sont de style loft, avec de grandes fenêtres orientées au sud-ouest permettant l'entrée d'une grande quantité de lumière naturelle. Les Lofts du Pont font partie du réaménagement et de la reconstruction du quartier Centre-Sud de Montréal.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : la cuisine moderne conçue comme aire ouverte

APERÇU

Le long d'une ruelle du centre-ville de Montréal se trouvait un petit terrain abandonné, devenu le théâtre d'activités illégales pendant la nuit. Ce terrain fut toutefois l'occasion pour l'architecte Jocelyn Duff de concrétiser son idée d'aménager des maisons en rangée en copropriété donnant sur une ruelle plutôt que sur une rue.

Le terrain est situé très près de parcs municipaux, de restaurants, de lieux de divertissements et d'autres services, ce qui en fait un endroit idéal pour le mode de vie piétonnier au centre-ville. La taille moyenne des logements est de 125 m^2 (1 350 pi^2), ce qui est spacieux comparativement à d'autres logements du quartier. L'ensemble est cependant très dense puisque chacun des sept logements est composé de trois étages.

Le projet a ciblé les célibataires et les couples souhaitant acheter un logement peu coûteux au centre-ville. Par le biais d'activités de commercialisation préalables à la construction, les acheteurs ont été encouragés à participer à la conception de leurs logements. Les garages de stationnement et les ateliers de travail étaient une option, mais ces aires pouvaient également facilement être converties en bureaux ou en salles de rangement.

Il n'a pas été difficile d'obtenir l'approbation de la municipalité et du quartier car le lot et son emplacement n'ont suscité aucune controverse. Bien que la ville se soit tout d'abord montrée réticente à approuver la construction d'un bâtiment faisant face à une ruelle, elle ne s'est pas complètement opposée aux plans. Elle était heureuse de pouvoir compter sur un promoteur désireux de répondre aux demandes des résidents du quartier concernant l'utilisation du terrain. Ceux-ci étaient préoccupés par la présence de rôdeurs nocturnes et ont considéré le projet comme un moyen de « nettoyer » le quartier.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Ce modèle peut être appliqué au centre-ville de n'importe quelle ville canadienne. Une conception bien planifiée et innovatrice, un contrôle méthodique des coûts et [garantir]la satisfaction des résidents [sont les clés du succès].* ***(Jocelyn Duff, Les Développements Mas Inc.)***

Les Lofts du Pont sont nés de la vision de l'architecte Jocelyn Duff des Développements Mas Inc. et de son équipe. M. Duff s'est lancé dans cette entreprise en raison de son intérêt pour l'aménagement d'ensembles donnant sur une ruelle. Il a obtenu du financement par le biais du programme Abordabilité et choix toujours (ACT)[1] de la SCHL et a étudié les options et les obstacles relatifs à la construction de logements donnant sur une ruelle à Montréal. Alors qu'il cherchait un terrain approprié pour la réalisation de son projet, il est tombé sur celui de l'avenue Lalonde, lequel semblait présenter un bon potentiel d'aménagement.

Comme il s'agit d'une parcelle d'angle, une petite partie du terrain fait face à une rue municipale. Ce détail a permis au promoteur de respecter l'exigence municipale selon laquelle un bâtiment doit faire face à une « vraie » rue et non à une ruelle. Le fait que le terrain soit situé au centre-ville, combiné à l'intérêt de la municipalité et du voisinage pour le réaménagement du terrain, a abouti à l'approbation du projet.

Le terrain sur lequel l'ensemble est construit a toujours constitué un lot unique dont le plus petit côté donne sur l'avenue Lalonde et le plus grand côté est parallèle à la ruelle, à l'arrière des logements qui existaient déjà. Un logement fait face à l'avenue Lalonde alors que les six autres font face à la ruelle. L'ensemble est composé d'un bâtiment avec une entrée séparée pour chaque logement ; cependant, comme l'adresse municipale se trouve sur l'avenue Lalonde et qu'au moins un des logements donne sur l'avenue, l'ensemble a tout à fait l'allure d'un immeuble d'appartements avec une seule adresse et plusieurs logements, ce qui permet

[1] Pour de plus amples renseignements sur le programme ACT, rendez-vous à l'adresse www.programmeact.com.

de contourner le problème relatif à la ruelle. La marge de recul de deux mètres (six pieds) entre le bâtiment et la ruelle fait en sorte que les résidents accèdent à l'avenue Lalonde par un terrain privé et non par la ruelle.

Un règlement municipal permet l'accès en voiture par la ruelle. Toutefois, le règlement restreint la distance minimale entre les allées de garage privées à 7,5 mètres (25 pieds). C'est la principale raison pour laquelle seulement trois des quatre garages de l'ensemble se trouvent sur la ruelle, le dernier étant situé sur l'avenue Lalonde.

Coûts et financement

Le projet a coûté au total 850 000 $. Les coûts sont demeurés bas puisqu'il n'a pas été nécessaire de nettoyer le lot (il s'agissait d'un terrain vacant), de construire des infrastructures (la ruelle existait déjà), de procéder à des excavations profondes pour l'aménagement de sous-sols ni de débourser un coût élevé pour l'achat du terrain. Le promoteur a mis beaucoup de soin à concevoir l'ensemble et dans le choix des matériaux de construction, et a ainsi réussi à construire les logements à un coût de 70 $ à 75 $ par pied carré.

Le projet a été entièrement financé par des fonds privés accordés par les caisses populaires Desjardins. Aucune aide gouvernementale n'a été octroyée.

Figure 3 : le terrain vacant avant l'aménagement de l'ensemble

Coûts d'aménagement	
Terrain	9 286 $/logement
Construction du bâtiment	100 000 $/logement
Coûts accessoires/autres	11 286 $/logement
Infrastructure	0
Total	843 650 $
Total par logement	**environ 120 500 $**

Commercialisation et rentabilité

Les sept maisons en rangée ont été commercialisées par la présentation des plans des logements et de modèles en trois dimensions aux clients. L'objectif du promoteur était de vendre les logements avant la construction afin de permettre aux acheteurs de personnaliser leur logement. L'entreprise du promoteur s'est révélée fructueuse et les sept logements ont été vendus avant même que l'on ait procédé à la première pelletée de terre.

Vu l'emplacement du terrain et la proximité des divertissements, des services et du quartier d'affaires du centre-ville, le promoteur a ciblé les ménages de une ou deux personnes travaillant au centre-ville et souhaitant devenir propriétaires d'une maison en rangée peu dispendieuse plutôt que d'un appartement. Les habitations offertes, bien que non conventionnelles, ont séduit les acheteurs par leur prix peu élevé et leur design intérieur soigné. Le projet des Lofts du Pont a été particulièrement rentable pour le promoteur grâce à la prévente des logements (peu de coûts cachés) et à un contrôle méthodique des coûts.

Obstacles

Le bas coût du projet s'explique en partie par la faible opposition de la ville et des résidents du quartier à l'aménagement proposé. Aucune consultation publique n'a eu lieu pour les raisons suivantes :

- il n'était pas nécessaire de modifier le zonage;
- les quelques objections soulevées par le public à l'égard de la distance des logements existants par rapport à l'arrière des nouvelles maisons en rangée ont été réglées en les séparant par des arrière-cours; et
- le terrain vacant était fréquenté par des toxicomanes et des prostituées, ce qui fait que les résidents ont accueilli avec joie les améliorations proposées.

Le principal obstacle rencontré concernait le règlement d'accès municipal. Le règlement ne permettait pas la construction de logements donnant sur une ruelle, et le projet a donc du être repensé afin de le rendre conforme aux lignes directrices. Le côté le plus court du terrain, donnant sur l'avenue Lalonde, est devenu l'adresse principale de l'ensemble par l'ajout d'une septième maison en rangée dont la porte d'entrée avant donne sur la rue et par le retrait de six pieds du bâtiment par rapport à la ruelle. Ce retrait correspond en théorie à l'accès piétonnier aux logements donnant sur la ruelle. De plus amples détails ont été fournis précédemment.

En outre, il a fallu diminuer de six à trois le nombre d'entrées de garage le long de la façade donnant sur la ruelle afin de respecter un autre règlement prévoyant une distance minimale entre les allées de garage. Cela a permis au promoteur d'offrir à certains propriétaires une pièce supplémentaire pouvant être adaptée à leurs besoins. Le sol était quelque peu contaminé et a coûté 16 000 $ à nettoyer.

Soutien municipal

La ville de Montréal n'a joué qu'un rôle mineur dans le projet des Lofts du Pont et elle s'est facilement laissée convaincre d'approuver l'aménagement d'un ensemble donnant sur une ruelle. Il n'a pas été nécessaire de modifier le zonage puisque le terrain donnait théoriquement sur la rue, et la municipalité a approuvé sans problème le permis de construction.

Leçons retenues

Dans cet exemple, l'intérêt et la volonté d'une seule personne ont suffit à mettre en branle un projet d'aménagement original et intéressant. Le choix judicieux du terrain, une conception innovatrice, un contrôle méthodique des coûts et la satisfaction des résidents sont au cœur de la réussite du projet et des bénéfices financiers réalisés par le promoteur.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Les logements sont très intimes et leur design est très intéressant. Je suis satisfait de l'accès privé par la cour arrière, du patio, des grandes fenêtres et de l'emplacement. La revitalisation du quartier est en cours, et cela prendra encore quelques années avant qu'il ne devienne plus agréable, mais je suis heureux de constater qu'il s'améliore peu à peu.* ***(Résident)***

Abordabilité

La superficie des maisons en rangée des Lofts du Pont varie entre 115 m² et 147 m² (1 236 pi² à 1 581 pi²), répartis sur trois étages. Les deux étages supérieurs sont de style loft et le rez-de-chaussée peut servir de garage, de bureau, d'aire de rangement ou peut remplir une autre fonction, selon les besoins des résidents. Ces maisons en rangée à prix modique (de 139 000 $ à 159 000 $) sont bien conçues et leur superficie habitable est très grande.

Les cinq résidents interrogés considèrent qu'ils ont obtenu un bon rapport qualité-prix et sont satisfaits de leur achat. Les charges de copropriété varient entre 200 $ et 400 $ par année. Règle générale, les résidents s'estiment heureux de pouvoir vivre dans une maison en rangée à proximité du centre-ville, c'est-à-dire près des services et des lieux de travail et de divertissement.

Figure 4 : toutes les maisons en rangée sont de style loft

Caractéristiques de conception

Tous les résidents interrogés ont mentionné le grand nombre de larges fenêtres et le bon éclairage naturel des logements. Les pièces du rez-de-chaussée sont les moins ensoleillées, alors que les étages supérieurs sont munis de fenêtres en avant et en arrière laissant entrer une abondance de lumière.

Les résidents se sont également montrés satisfaits à l'égard du nombre d'espaces paysagers privés et semi-privés sous forme de patios-terrasses et d'une arrière-cour commune. Bien que l'arrière-cour et la pelouse à l'avant soient des espaces bien conçus, le promoteur ne s'est occupé que de manière minimale de l'aménagement paysager, laissant aux résidents la possibilité d'apporter des améliorations à leur gré. Ces derniers n'ont pas modifié les espaces paysagers. La conception de la façade extérieure est relativement simple : il s'agit d'une façade plate dont le revêtement est de couleur rouge et grise. La conception intérieure comprend de grandes fenêtres, des planchers en bois franc, une cuisine moderne et une salle de séjour ouverte dont le plafond est très haut en raison du style loft du 3e étage. Certains résidents ont également apprécié le fait de pouvoir adapter à leur guise le rez-de-chaussée et les installations intérieures.

Le quartier et les transports

Conformément à la démarche commerciale du promoteur, le lieu de travail d'une bonne partie des résidents des Lofts du Pont se trouve à proximité. Seul un des cinq résidents interrogés se rend à son

travail en voiture, les autres se déplaçant à pied ou en transport en commun. En comparaison, 27 % des travailleurs de la RMR de Montréal se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun.[2] Ces chiffres témoignent bien de l'attrait que présentent les logements situés aux abords du centre-ville, à proximité du lieu de travail des résidents.

Figure 5 : les vastes fenêtres permettent un éclairage naturel important

Pour les résidents, l'emplacement de l'ensemble dans un quartier négligé est le seul aspect négatif. Tous les résidents ont fait remarquer que le taux de criminalité demeure très élevé dans le quartier, que les rues ne sont pas toujours sûres et que les maisons avoisinantes sont délabrées, ce qui gêne une vue par ailleurs agréable. La majorité des résidents connaissaient l'état du quartier lorsqu'ils ont décidé d'y emménager et savent bien qu'il faut plus qu'un seul projet d'aménagement pour modifier le paysage urbain et changer l'attitude du voisinage.

Le projet des Lofts du Pont est un des éléments de l'évolution du quartier du sud-est du centre-ville de Montréal; les résidents devront faire preuve de patience en attendant que de nouveaux projets d'aménagement et de rénovation se concrétisent. D'ici là, ils peuvent profiter d'un grand nombre d'excellents services tels que des parcs et des sentiers, des magasins, des divertissements et des restaurants situés à courte distance de marche.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

L'information n'a pas pu être obtenue.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur et architecte
M. Jocelyn Duff
Les Développements Mas Inc.
Téléphone : (514) 596-1492
Courriel : info@developpementsmas.com
Adresse Web : www.developpementsmas.com

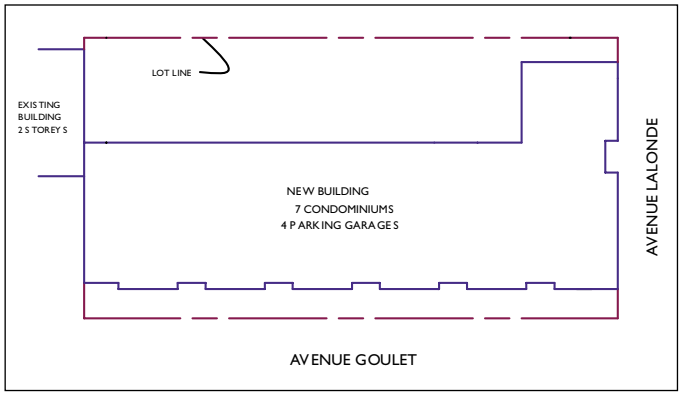


Figure 6 : plan de l'emplacement des Lofts du Pont

Figure 7 : plan de situation

[2] Statistique Canada, Recensement 2001

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

LES LOFTS LALIBERTÉ — Québec (Québec)

570, boul. Charest Est

Promoteur
Laliberté
Date d'achèvement
Juin 1999
Superficie du terrain
0,384 ha (0,9 acre)
Nombre et type de logements
51 appartements locatifs
Superficie habitable
35 m² à 75 m² (376 à 807 pi² par logement)
Densité résidentielle brute
134 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site
100 %
Espaces paysagers
Toiture-terrasse de 465 m² (5 000 pi²)
Hauteur maximale
Six étages
Stationnement
Aucun
Espaces non résidentiels
Magasin à rayons 2 970 m²(32 000 pi²) au rez-de-chaussée et au sous-sol, et six espaces à bureaux 1 860 m² (20 000 pi²) répartis sur 3 étages
Usage antérieur
Le bâtiment en entier était occupé par le magasin Laliberté.
Loyers
395 $ à 700 $ par mois

Figure 1: Les Lofts Laliberté from boulevard Charest Est

Les Lofts Laliberté, un collectif d'habitation de 51 logements, résultent d'un partenariat entre les propriétaires du magasin Laliberté et la ville de Québec. Ces partenaires ont réussi à sauvegarder un bâtiment historique fort apprécié en transformant une partie de ce magasin à rayon, établi depuis longue date, en bureaux et en appartements de style loft, tout en retenant l'utilisation primaire du site comme magasin à rayons. L'ensemble reflète le désir de la ville et du promoteur (qui est aussi le propriétaire du magasin) de revitaliser le quartier St-Roch de la ville, un ancien district de vente au détail où Laliberté a pignon sur rue depuis 1867. L'immeuble comporte maintenant un ensemble approprié d'usages qui redonne vie au caractère d'époque du bâtiment.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Partie des vitrines du Laliberté rénové

APERÇU

En 1995, Laliberté, un magasin à rayons établi depuis longue date, a réduit la taille de son exploitation, ce qui a laissé des parties de ce bâtiment historique inutilisées et des fenêtres barricadées. Des rénovations, comprenant des revêtements industriels métalliques lourds et des enseignes en plastique, avaient détruit le cachet d'origine des trois bâtiments que comporte l'ensemble. Le fait de barricader encore davantage de fenêtres récemment fut la goutte qui a fait déborder le vase.

La transformation d'une partie importante du bâtiment en espaces résidentiels et à bureaux a redonné vie au bâtiment et au quartier St-Roch : nouvelles fenêtres, des gens qui circulent dans la rue et des nouveaux emplois dans le quartier.

Cette initiative faisait partie intégrante d'un projet d'envergure dans le secteur pour enlever une toiture qui couvrait une grande partie du centre commercial du centre-ville. En tout et partout, 19 propriétés ont été rénovées dans le quartier.

Le bâtiment ne disposant pas de places de stationnement, les résidents se garent dans des parcs de stationnements des environs. Bien que cette solution puisse sembler satisfaire les intéressés, elle peut se révéler dispendieuse pour certains résidents.

Puisque le bâtiment occupe tout l'espace au sol, il n'y a pas d'espaces verts au rez-de-chaussée, mais le promoteur a prévu une agréable toiture-terrasse de 465 m^2 (5 000 pi^2) comme espaces verts mi-privés à l'intention des résidents. Cette terrasse, aménagée avec goût, procure aux utilisateurs de beaux panoramas des environs.

L'ensemble est bien situé dans la centre de la ville de Québec, le quartier offre toute la gamme des services à proximité comme les épiceries, les pharmacies, les cafés, les écoles, et le charme du Vieux Québec. En plus, il a des arrêts d'autobus à proximité et il ne faut qu'un court trajet à pied pour se rendre à la gare.

La majorité des logements étant dotés de fenêtres qui font la pleine hauteur du logement, la qualité de l'éclairage naturel y est très bonne.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *« Notre architecte, Pierre Mercier, était très sensible à l'authenticité de l'architecture de l'immeuble. Chaque partie de l'immeuble reflète exactement son époque. »*
> ***Lucie Morisset, directrice générale, Laliberté***

Les propriétaires du magasin Laliberté ont réorganisé l'exploitation de leur entreprise de longue date en 1995, ce qui a laissé de grands espaces du bâtiment inutilisés. Sa transformation en lofts et en bureaux, avec l'aide financière de la ville, s'est avérée très avantageuse.

Coûts et financement

Le coût d'aménagement de l'ensemble s'élève à 3,8 millions de dollars.

Financement	
Subvention de la ville	2 000 000 $
Prêt hypothécaire	1 200 000 $
Investissements privés	600 000 $
Total	**3 800 000 $**

En tant que première entreprise à avoir accepté de réinvestir dans le quartier, les proposants ont bénéficié d'une généreuse subvention publique (2 millions de dollars) de la part de la ville de Québec qui voulait voir le caractère historique du quartier St-Roch renaître. À cette subvention s'ajoute un prêt hypothécaire de 1,2 million de dollars, le reste se composant de placements privés. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Fonds de développement et de revitalisation de la ville de Québec, consultez l'étude de la SCHL intitulée *Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales*.

Commercialisation et rentabilité

L'initiative s'est avérée une réussite et a répondu aux attentes financières du promoteur. Tous les appartements ont été loués dans l'année suivant l'achèvement du bâtiment. Si un loft devient disponible, il se loue généralement dans la semaine qui suit.

Un agent d'immeuble a assuré la mise en marché des logements. Le personnel du magasin s'est chargé des tâches administratives et des locataires potentiels.

En outre, le promoteur a fait de la publicité par l'intermédiaire d'annonces classées et a tenu des conférences de presse et rédigé plusieurs articles de journaux pour promouvoir l'ensemble.

Obstacles

Il n'y a eu aucun obstacle majeur pendant la durée du projet. Le terrain n'était pas contaminé, et la ville ainsi que les gens du quartier appuyaient fortement l'initiative.

Le seul écueil fut l'absence de places de stationnements pour desservir le bâtiment. Bien que la ville ait approuvé le projet sans places de stationnement réservées aux occupants de l'immeuble, cette situation s'est révélée particulièrement épineuse pour certains résidents. Il y a toutefois un certain nombre de parcs de stationnement dans les environs immédiats, ce qui a permis aux résidents de se procurer des permis de stationnement mensuels.

Soutien municipal

L'appui de la ville, tant sur le plan financier que sur celui de la réglementation, était indispensable à la réussite du projet. La ville souhaitait que le quartier soit remis en état et ce projet constituait l'élément moteur de l'amélioration de ce quartier.

RÉUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *« Le quartier est vivant et la tour d'habitation s'intègre très bien sur le plan architectural. »* ***(Un résident).***

Abordabilité

Les Lofts Laliberté comportent des appartements dont la superficie varie de 35 m² à 75 m² (376 à 807 pi²).

Les loyers évoluent dans une fourchette de 395 $ pour le plus petit loft à 700 $ par mois pour les lofts pourvus de mezzanines. Comme il a été mentionné précédemment, ces loyers ne comprennent pas le stationnement. En 2002, les loyers moyens dans ce quartier allaient de 411 $ à 570 $ pour les une chambre à trois chambres[1].

Tous les résidents questionnés étaient d'avis qu'ils en avaient eu pour leur argent.

Figure 3 : La toiture-terrasse aménagée

Caractéristiques de conception

> *« Les gens qui y demeurent (au centre-ville) créent une atmosphère dynamique. Malgré les préjugés, le centre-ville n'est pas un endroit aussi bruyant que les gens le pensent. La circulation en dehors des heures de bureau est raisonnable. »* ***(Un résident)***.

Tous les résidents étaient satisfaits de la taille de leur logement et croyaient que l'espace était bien planifié. De nombreuses personnes ont mentionné le caractère historique intéressant de leur appartement et du bâtiment dans son ensemble, et notaient plus particulièrement les grandes fenêtres et les hauts plafonds.

Les occupants étaient en outre satisfaits de la quantité d'espaces verts, même si l'ensemble ne comporte qu'une toiture-terrasse. Cela est en partie le résultat du fait que le quartier est amplement pourvu de parcs et que la toiture-terrasse est agréable et bien aménagée et procure des beaux panoramas de la ville. Un résident notait toutefois que l'espace pouvait parfois être un peu bruyant à cause des climatiseurs à proximité.

[1] *SCHL, Centre d'analyse de marché du Québec*

Nombre de logements étant dotés de grandes fenêtres qui vont du plancher au plafond, la quantité d'ensoleillement qui pénètre dans le bâtiment y est donc très bonne. Les résidents ont répondu qu'ils avaient rarement besoin d'éclairage artificiel durant le jour.

On peut y observer des panoramas intéressants des quartiers du vieux Québec à partir de nombreux logements et certains résidents ont mentionné qu'ils s'adonnaient occasionnellement à observer l'activité du quartier dans les rues. Dans certains logement, les occupants ne profite que de panoramas moyennement intéressants.

Le quartier et les transports

Tous les résidents rencontrés ont confirmé que l'ensemble était bien situé quant aux services à faible distance de marche, y compris parcs, cafés, écoles, épiceries et restaurants.

Il y a un arrêt d'autobus tout près du bâtiment, et la gare est à distance de marche. Les pistes cyclables qui longent la rivière Saint-Charles sont tout aussi commodes et sont agréables tant pour les loisirs que pour se rendre au travail.

Malgré la bonne situation de l'ensemble, seulement deux des cinq résidents interviewés ne prennent pas leur voiture pour se rendre au travail. Dans la région métropolitaine de recensement de Québec, 18 % de la population se rend au travail soit en marchant, à vélo ou au moyen des transports en commun[2].

Les cinq résidents font l'épicerie à pied et tous participent à des loisirs du quartier en s'y rendant à pied ou en autobus, tandis qu'ils utilisent leur voiture pour les destinations plus éloignées. La plupart des répondants ont mentionné que les trajets sont habituellement agréables, mais un d'entre eux notait que cela dépendait du temps de la journée, car la circulation peut être assez dense aux heures de pointe.

Bien que l'ensemble ne comporte aucune place de stationnement réservée, les résidents se contentent de louer une place de stationnement au mois à proximité ou de se garer dans la rue. Un des répondants notait que l'enlèvement de la neige pouvait causer certains inconvénients dans ce dernier cas.

Figure 4 : Bâtiment historique remis en état, à l'angle des rues St-Joseph et Ste-Chapelle

REUSSITE DU PROJET – POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *« Le projet est une réussite à plusieurs niveaux. Ce complexe était en partie vacant et constituait un bâtiment important dans le secteur. Sa transformation a permis de redonner vie à des parties d'immeuble sans vocation, de ramener les résidents et les travailleurs. »*
> ***Renée Désormeaux, commissaire à l'entreprise, ville de Québec***

Opposition ou soutien du quartier

L'initiative est perçue comme une grande réussite par la municipalité parce qu'elle a contribué à revitaliser un quartier historique et à remettre en état un bâtiment patrimonial qui avait été négligé au cours des ans.

[2] Statistique Canada, Recensement 2001

De nombreuses personnes du quartier étaient en faveur de l'initiative et la ville lui a donné son appui en fournissant une importante subvention. Le public n'a pas soulevé de préoccupations négatives durant le processus.

La remise en état de l'ensemble a été déterminante pour amorcer la remise en état et le réaménagement de la rue St-Joseph dans ce quartier. Au total, 19 propriétés sur 21 ont été rénovées ou sont actuellement remises en état dans les environs immédiats.

Objectifs de planification

La Ville a fait un appel de propositions pour des ensembles dans le quartier St-Roch. On a évalué les propositions en fonction de leur conformité aux objectifs d'urbanisme de la ville pour le quartier, y compris la préservation du patrimoine et la revitalisation du district de St-Roch.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier? Le bâtiment patrimonial (qui consiste en fait en plusieurs bâtiments annexés) s'intègre bien dans le quartier historique. Plusieurs fenêtres, auparavant barricadées, donnent maintenant sur la rue. Les usages mixtes, que comporte l'ensemble, apportent une intéressante diversité de fonction au bâtiment, et aident à redonner vie au quartier.

Règlements et approbations

L'initiative a été approuvée dans le cadre d'un programme élargi qui consistait à enlever une toiture qui recouvrait un centre commercial du centre-ville depuis de nombreuses années. Ce programme fait partie intégrante d'un plan de 12 ans visant à revitaliser le quartier St-Roch. L'initiative a reçu l'aval de la municipalité à la suite d'un appel de propositions.

Il n'a pas été nécessaire de modifier le zonage et le projet était conforme aux règlements. On a néanmoins formé un comité pour surveiller le processus de réaménagement de la rue St-Joseph,l'une des rues donnant sur la façade du bâtiment.

LEÇONS RETENUES

L'ensemble constitue un succès retentissant tant pour le promoteur (propriétaire du magasin) que pour la municipalité, qui a agi comme partenaire de financement en fournissant une importante subvention, laquelle était comprise dans une initiative d'envergure de revitalisation de quartier. Il met en lumière la réussite d'une partenariat entre la municipalité et un promoteur du secteur privé visant à remettre en état et à transformer une importante propriété patrimoniale.

La remise en état de l'ensemble à caractère historique a revitalisé le paysage des rues et a créé des logements pratiques et à prix raisonnables tout en permettant au propriétaire de poursuivre l'exploitation de son magasin à rayons sur les étages inférieurs.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

On peut obtenir d'autres renseignements en communiquant avec :

Promoteur : Lucie Morisset, directrice générale, Laliberté.
Tél. : (418) 525-4841

Municipalité : Ville de Québec.
Renée Desormeaux, commissaire à l'entreprise
Courriel : rdesorme@ville.quebec.qc.ca
Richard Normandeau, responsable de projets
Louis-Daniel Brousseau, architecte
Tél. : (418) 641-6411

Architecte : Pierre Mercier, Bernard Mercier Rheault
Urbanistes municipaux : Alain Desmeules, Carole Bélanger, ville de Québec

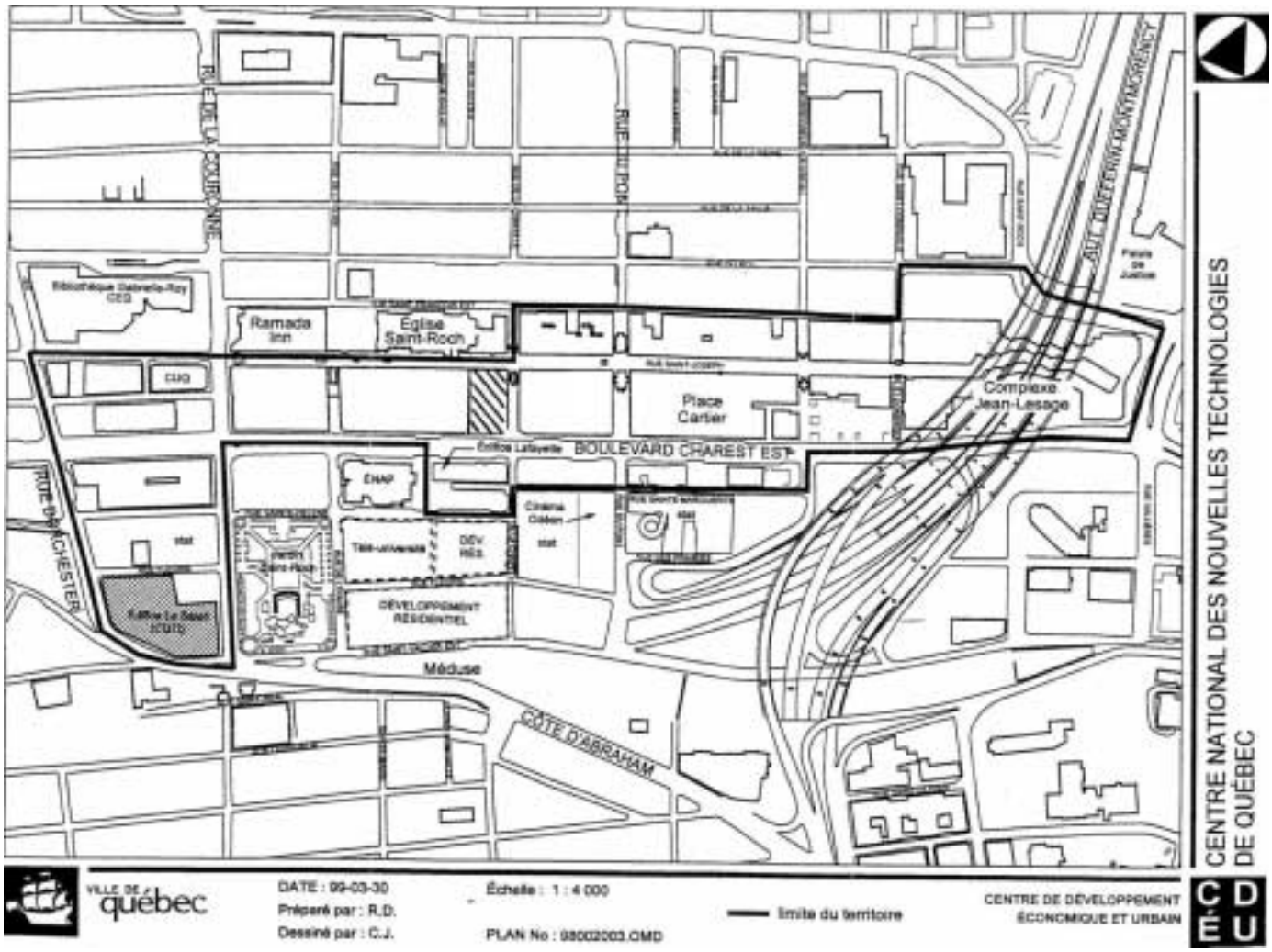


Figure 5 : Plan de l'emplacement. L'ensemble est situé dans la zone hachurée au centre de la carte.

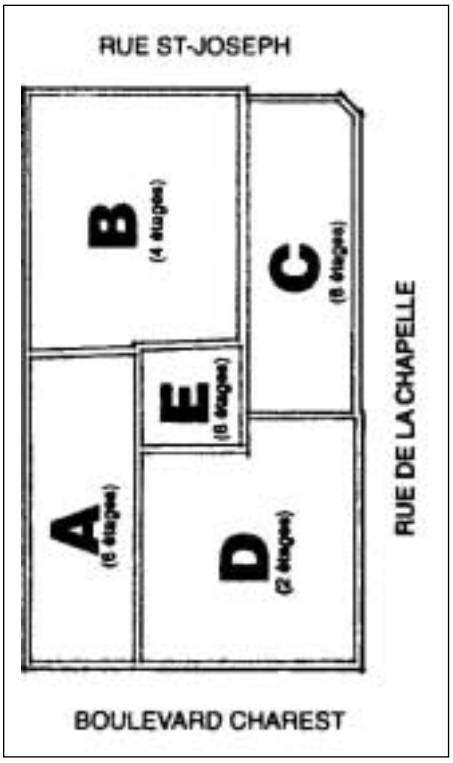


Figure 6 : Plan simplifié de l'emplacement

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

LONDON LANE

Guelph, Ontario

240 London Road West

Promoteur
Reid Heritage Homes
Date d'achèvement
2000–2001
Superficie du terrain
3,2 ha (7,8 acres)
Nombre et type de logements
105 maisons en rangée en copropriété et 22 maisons jumelées
Superficie habitable
111–121 m² (1 200–1 300 pi²) par logement et un sous-sol aménagé
Densité résidentielle brute
40 logements/ha pour les maisons en rangée
Pourcentage d'utilisation du site
24 % pour les maisons en rangée et 32 % pour les maisons jumelées
Espaces paysagers
49 % pour les maisons en rangée : 1,5 ha (3,7 acres) (espaces privés et communs)
Hauteur maximale
Deux étages
Stationnement
Une entrée individuelle par maison, un garage dans 28 maisons, 70 espaces pour les visiteurs des maisons en rangée et 22 pour ceux des maisons jumelées
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Industriel (terrain contaminé), entrepôt de Pirelli Cable
Prix de vente
134 000 $ à 146 500 $ pour les maisons en rangée; 150 000 $ à 160 000 $ pour les maisons jumelées

Figure 1 : maisons en rangée types de London Lane.

London Lane est situé dans une vieille zone suburbaine de Guelph et compte 105 maisons en rangée et 22 maisons jumelées. Le projet a vu le jour sur un ancien terrain industriel anciennement occupé par Pirelli Cable. Il a fallu décontaminer le terrain avant d'entreprendre les travaux.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : maison en rangée de deux chambres avec espace de stationnement extérieur.

APERÇU

Le terrain est situé dans un vieux quartier résidentiel composé de maisons individuelles. Il est assez près du centre-ville de Guelph et à quelques pas du Exhibition Park. Le terrain est ceinturé par une route collectrice, une route locale, un ensemble résidentiel et une voie ferrée du CN, qui a soulevé certaines questions quant au bruit.

Le terrain préalablement occupé par Pirelli Cable était contaminé, principalement par le cuivre. D'importants travaux de décontamination devaient être effectués et des tonnes de terre ont été enlevées par l'ancien propriétaire avant la construction.

Les maisons en rangée ont été conçues pour être louées avec option d'achat. À la satisfaction du promoteur, plus de la moitié des locataires ont choisi d'acheter leur maison lorsqu'elle a été transformée en copropriété.

Les maisons en rangée sont réunies en groupes de cinq à huit maisons et sont recouvertes de brique et de vinyle. Le style des maisons est assez uniforme, mais il y a six modèles différents : un avec deux chambres à coucher et un stationnement extérieur, et les autres avec trois chambres à coucher et un garage. Il y a un espace de stationnement devant chaque maison en rangée et le promoteur donne la possibilité aux propriétaires d'acheter un espace additionnel au besoin. Il y a également 70 espaces de stationnement en surface pour les visiteurs. La superficie des espaces extérieurs est de 1,5 ha (3,7 acres). Il s'agit de cours privées et d'espaces communs gazonnés.

London Lane est situé à 15 minutes de marche de la majorité des services, ce qui semble être un peu trop long pour la plupart des résidents.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

Nous avons tout fait pour créer un projet abordable où se dégagerait un sentiment de collectivité. Il a fallu entre six mois et un an pour louer les 105 maisons. Environ 50 % des locataires sont devenus propriétaires, ce qui nous laisse croire que les résidents sont extrêmement heureux de leur maison. Pour nous, le projet a été un très grande réussite et a été très rentable. ***John Sennema, Reid Heritage Homes***

Coûts et financement

Le promoteur estime que le projet a coûté environ 5 % de plus qu'un projet comparable construit sur un terrain neuf en raison des coûts associés à la décontamination du terrain et du temps additionnel nécessaire pour obtenir les approbations. Il n'y a aucun autre renseignement disponible sur les coûts. Le projet a été financé par un prêt bancaire ordinaire. Aucune aide gouvernementale n'a été accordée.

Commercialisation et rentabilité

London Lane a été une grande réussite et très rentable pour le promoteur, Reid Heritage Homes. Au départ, il devait s'agir d'un ensemble de logements en copropriété, mais le promoteur est demeuré propriétaire des maisons et les a louées en vertu d'un programme de location avec option d'achat. Ce programme permettait aux locataires d'utiliser de 30 % à 50 % de leur loyer comme mise de fonds. Les 105 maisons se sont louées en six mois. Un an après la fin des travaux, les locataires avaient la possibilité d'acheter leur maison. Plus de la moitié des locataires sont devenus propriétaires, soit un pourcentage élevé pour ce type de programme.

Les maisons jumelées ne faisaient pas partie de ce programme et ont tout de suite été vendues. Les outils de vente ont été des enseignes posées sur le terrain, des annonces parues dans les journaux et un bureau de vente. Des maisons-témoins avaient été prévues pour faire visiter les maisons aux acheteurs éventuels et le promoteur est demeuré très présent pendant la vente plutôt que de confier le travail à un sous-traitant.

Obstacles

La décontamination du terrain a été un obstacle majeur, qui a retardé le projet et fait augmenter les coûts. Le projet n'a pu être mis de l'avant tant que le coût et le calendrier pour la décontamination n'ont pas été clairement établis. Néanmoins, on ne peut jamais se dégager tout à fait de la responsabilité environnementale et celle-ci demeure un obstacle au développement de ce type de terrain. Même si l'ancien propriétaire avait payé pour la décontamination, les délais ont allongé la période d'approbation et fait augmenter, par le fait même, les coûts pour le promoteur.

Les résidents étaient généralement favorables au projet. L'opposition des voisins ne fut donc pas un obstacle dans le présent cas.

La voie ferrée située à proximité du projet a été un obstacle mineur, puisque des exigences de retrait sécuritaire et d'atténuation du bruit s'appliquent à ce type d'aménagement résidentiel. L'atténuation du bruit nécessite souvent l'installation de barrières acoustiques de bois ou de béton, qui peuvent être coûteuses.

Soutien municipal

Reconnaissant les difficultés inhérentes au terrain, la municipalité a permis une plus forte densité. De plus, le terrain est situé dans une zone de réduction des droits d'aménagement, ce qui compense en partie les coûts de décontamination.

LEÇONS RETENUES

Malgré le succès qu'a connu le projet, le promoteur met en garde ceux qui voudraient se lancer dans un projet similaire contre les impondérables inhérents aux terrains contaminés, ou même perçus comme tels, qui sont un obstacle à leur réaménagement. Même si les entreprises de décontamination font tout ce qu'elles peuvent pour mener à bien les travaux, le risque environnemental ne peut jamais être tout à fait éliminé.

Le promoteur est donc heureux de constater que l'Ontario prépare une loi limitant la responsabilité à long terme des promoteurs pour ce type de terrain.

Réussite du projet : point de vue des résidents

Il y a suffisamment de services. Nous sommes à dix minutes en automobile du centre-ville, où l'on trouve tout ce dont nous avons besoin. Résident

Abordabilité

London Lane se compose surtout de maisons en rangée de trois chambres à coucher, mais contient également des maisons de deux chambres. Les maisons se sont vendues entre 134 000 $ et 146 500 $ et ont des superficies de 111 m^2 (1 200 pi^2) à 121 m^2 (1 300 pi^2). Les charges de copropriété sont de 130 $ à 150 $ par mois. En 2001, le prix de vente moyen d'une maison en rangée neuve de trois chambres à Guelph était de 162 900 $[1].

Prix de vente des logements (2001)	
Deux chambres sans garage	134 000 $
Trois chambres avec garage	134 000 $ – 146 500 $

Tous les résidents interrogés estiment que leur maison offre un bon rapport qualité-prix, en raison de son emplacement central, de la qualité de sa construction et de son caractère.

Caractéristiques de conception

Tous les résidents interrogés sont satisfaits des dimensions de leur maison et jugent qu'elles répondent très bien à leurs besoins.

Même si la majorité des résidents considèrent qu'un espace simple de stationnement leur suffit, d'autres aimeraient avoir plus d'espaces pour les visiteurs et préféreraient un stationnement couvert ou un garage. Le stationnement constitue un problème, malgré les 70 espaces réservés aux visiteurs et les espaces additionnels à vendre.

Tous les résidents ont dit aimer le caractère de l'ensemble, certains le décrivant même comme « charmant », « douillet » et « bien aménagé ». La majorité des résidents sont satisfaits de l'intimité des maisons, quoiqu'une personne a fait remarquer que la maison d'en face lui semblait si près qu'elle ressentait le besoin d'installer un rideau dans sa porte avant.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché de l'Ontario

De manière générale, le promoteur semble avoir trouvé un bon équilibre entre densité, intimité et ouverture. Il n'y a aucun point de vue exceptionnel puisque le terrain est plutôt plat. Même si certaines donnent sur des murs aveugles, la plupart des fenêtres offrent une bonne vue en raison de la haute qualité de l'aménagement paysager. Un commentaire positif a été formulé sur la quantité de lumière naturelle pénétrant dans les maisons. Une personne a même dit que le soleil était parfois éblouissant. Le promoteur a installé dans les chambres principales des fenêtres assez grandes, qui contribuent à la qualité de l'éclairage naturel.

Le quartier et les transports

Tous les résidents interrogés disent que la proximité des services constitue l'un des principaux avantages de l'ensemble. La propriété est située à moins de dix minutes en voiture du centre-ville. Cette distance semble toutefois trop grande pour être parcourue à pied, surtout pour les personnes âgées. Le parc situé tout près est très populaire auprès des résidents et des visiteurs. Le quartier est varié, se composant à la fois de vieux bâtiments et de constructions plus récentes. Ils s'agit d'un aspect positif pour les résidents, qui aiment la variété de ce quartier dont ils occupent la partie la plus neuve.

L'ensemble compte de nombreux résidents retraités, mais ceux qui travaillent (trois sur les quatre interrogés) se déplacent en automobile. En comparaison, 86 % des travailleurs de la RMR de Guelph se rendent au travail en automobile[2]. De plus, les résidents utilisent généralement leur automobile pour faire leurs emplettes et se rendre à leurs loisirs.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Très tôt, le promoteur a consulté le public en tenant une séance d'information informelle. Les résidents ont exprimé leurs préoccupations et le promoteur a apporté les modifications nécessaires. Il n'y a eu aucun appel des décisions d'approbation.* ***Scott Hannah, directeur de la planification du développement, municipalité de Guelph.***

Opposition ou soutien du quartier

L'initiative est perçue comme une grande réussite par la municipalité, et les préoccupations des résidents du quartier ont été prises en compte avec ouverture et empressement. Les premières préoccupations exprimées avaient trait au nettoyage du terrain contaminé, à la densité et aux conséquences d'une augmentation de la circulation. Le promoteur a rapidement consulté le public en tenant une réunion d'information informelle. Les inquiétudes qui y ont été soulevées ont été prises en compte.

Objectifs de planification

Le projet répond aux objectifs du plan officiel de Guelph quant à la réutilisation des terrains industriels inexploités, à la construction de logements sur des terrains intercalaires et à la densification, et au nettoyage des terrains contaminés.

Le règlement municipal sur les droits d'aménagement prévoit une réduction pour les vieux secteurs déjà construits. Cette mesure vise à encourager la construction de logements sur des terraines intercalaires et le réaménagement dans ces vieux secteurs où les services municipaux sont déjà en place. Elle est en accord avec les politiques de construction intercalaire du plan officiel.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ? La conception de l'ensemble est très appréciée et les deux rues qui ceinturent le terrain sont très bien aménagées. Le promoteur a également prévu l'aménagement d'un petit parc.

Règlements et approbations

La municipalité encourage les projets de construction intercalaire et de densification.

Néanmoins, le processus d'approbation a été très complexe et a nécessité des modifications au plan officiel et au règlement de zonage. La municipalité a toutefois consenti certaines exceptions aux normes de zonage. Les maisons en rangée ont nécessité l'approbation du plan d'emplacement et de la construction de logements en copropriété. Les lots jumelés ont été subdivisés en vertu d'un plan de lotissement, puis subdivisés à nouveau en vertu d'une exemption.

> *Selon moi, la réussite du projet est en grande partie attribuable à la réputation du promoteur. Reid a réalisé de nombreux projets qui ont tous tenu leurs promesses.* ***Scott Hannah***

[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

LEÇONS RETENUES

Tous les participants interrogés estiment que London Lane est une réussite. Le promoteur a réalisé un profit raisonnable, les résidents semblent apprécier à peu près tous les aspects de leur nouvelle maison et la municipalité a atteint plusieurs importants objectifs de planification.

Fait intéressant à souligner : même si la municipalité prône activement la construction intercalaire, le processus d'approbation s'est tout de même révélé complexe et pourrait dissuader un promoteur moins audacieux. En raison de la réputation du promoteur et de l'attention qu'il a portée aux préoccupations des résidents, l'opposition au projet a été minimale, malgré la densité plutôt élevée et l'augmentation de la circulation prévues.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Alf Artinger, Reid's Heritage Homes
Téléphone : (519) 658-6656
Courriel :aartinger@HeritageHomes.com

Municipalité : R. Scott Hannah, directeur de la planification du développement, municipalité de Guelph
Téléphone : (519) 837-5616, poste 2359
Courriel : shannah@city.guelph.on.ca

Architecte : David Parrish
Aménagement paysager : David Parrish, Davan Landscaping

Figure 3 : plan d'aménagement de London Lane (remarque : les maisons jumelées se trouvent du côté est).

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

PARKSIDE MEWS — Ottawa, Ontario

Rue Rideau et rue Cobourg

Promoteur
Domicile Developments Inc.
Date d'achèvement
1998
Superficie du terrain
0,45 ha (1,1 acre)
Nombre et type de logements et mode d'occupation
31 maisons en rangée en propriété absolue,
6 appartements en copropriété,
8 locaux commerciaux
Superficicie habitable
5 190 m² (55 849 pi²)
au total et 107 m² à 146 m²
(1 151 pi² à 1 568 pi²) par logement
Densité résidentielle brute
83 logements/ha
Espaces paysagers
27 % : 1 200 m² (12 900 pi²)
ou 39 m² (420 pi²) par logement
Hauteur maximale
Trois étages
Stationnement
31 garages privés pour les maisons en rangée,
9 espaces pour les locaux commerciaux et
3 pour les appartements en copropriété
Espaces non résidentiels
8 locaux commerciaux : 496 m² (5 340 pi²)
de surface de plancher brute
Usage antérieur
Fleuriste et 17 logements répartis dans 4 bâtiments résidentiels occupés à moitié
Prix de vente
141 900 $ à 177 900 $

Figure 1 : locaux commerciaux sur la rue Rideau (gauche) et maisons en rangée (arrière-plan).

Parkside Mews est un ensemble construit sur un terrain intercalaire comportant 31 maisons en rangée en propriété absolue, 6 appartements en copropriété et 8 petits locaux commerciaux avec logements à l'arrière. Les locaux commerciaux sont conçus pour permettre aux petits commerçants spécialisés de vivre et de travailler au même endroit. Le promoteur a réussi à atteindre certains des objectifs d'urbanisme de la ville, notamment la restauration des bâtiments patrimoniaux, l'usage mixte, la construction de logements variés et la revitalisation d'une artère principale. Les résidents du quartier ont donc donné leur appui au projet et apprécient aujourd'hui le caractère de l'aménagement

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : maisons en rangée sur une rue intérieure de Parkside Mews.

APERÇU

Un fleuriste commercial occupait auparavant le terrain. On y trouvait des serres vétustes et quatre bâtiments résidentiels comptant 17 logements, dont seulement 10 étaient occupés. Le promoteur a conservé le bâtiment commercial et a converti une résidence patrimoniale en 6 appartements en copropriété. Pour démolir les autres bâtiments, le promoteur devait obtenir une autorisation en vertu de la Loi sur la protection des logements locatifs de l'Ontario, loi qui ne facilite pas la tâche à qui veut convertir des logements en appartements en copropriété. On a donc aménagé le terrain pour y construire des logements en propriété absolue, mais avec une entente sur titre pour l'entretien d'une rue privée, partagée.

Le promoteur a réussi à maintenir et à améliorer le caractère commercial du rez-de-chaussée de la rue Rideau en créant de petits espaces commerciaux conçus pour les commerçants spécialisés. Ces commerces contribuent très positivement à la revitalisation de cette artère principale.

La taille des bâtiments et les détails architecturaux traditionnels respectent le caractère de ce quartier composé principalement de bâtiments bas. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les résidents apprécient l'ensemble. Les façades en brique, les fenêtres à meneaux et les pentes des toits sont similaires à celles des bâtiments voisins et s'intègrent parfaitement au quartier. Les maisons en rangée de trois étages et de style classique ont des superficies allant de 107 m^2 à 146 m^2 (1 151 pi^2 à 1 568 pi^2).

Chaque maison en rangée dispose d'un garage privé et douze espaces de stationnement extérieur ont été aménagés : neuf pour les locaux commerciaux et trois pour les appartements en copropriété. Certains arbres de la rue Cobourg ont également été conservés.

Le promoteur a respecté la demande des résidents du quartier, qui consistait en l'aménagement de locaux commerciaux sur la rue, même s'il doutait au départ de la faisabilité financière d'un tel projet. Le promoteur s'est gagné des appuis grâce à sa conception réfléchie, à son excellente réputation, à son enthousiasme pour le projet et à ses activités de communication.

Toutes les maisons en rangée ont un petit jardin et il y a une terrasse sur le toit, dont la superficie n'a pas été prise en compte dans le calcul des espaces paysagers. Par conséquent, le projet ne comptait que 27 % d'espaces paysagers au sol, un peu moins que les 30 % exigés par le règlement de zonage municipal. Domicile Developments a donc dû obtenir une dérogation.

Afin de maximiser l'entrée de lumière naturelle, les fenêtres principales de la majorité des logements ont été placées du côté sud. La vue se limite généralement au site, mais les logements donnant sur la rue Cobourg font face à un parc.

Parkside Mews est situé à proximité des magasins et d'autres services, et les résidents disent qu'ils peuvent faire leurs emplettes et se rendre dans les lieux de divertissement à pied, à bicyclette ou en transport en commun. Ils préfèrent toutefois prendre leur automobile pour faire leur marché à l'extérieur du quartier. L'ensemble est situé à quelques pas d'un supermarché, d'épiceries, de restaurants, de cinémas et d'autres services. D'importants centres urbains, comme le marché By, sont également à distance de marche. Il y a un arrêt d'un circuit principal d'autobus très près de l'ensemble.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

La ville avait la volonté de nous aider à atteindre les exigences de zonage et appréciait le nombre de principes d'aménagement auxquels le projet répondait, comme la préservation du patrimoine, la création de logements abordables et l'aménagement de boutiques au rez-de-chaussée insufflant un peu de vie dans une rue commerciale en déclin…
Jane Ironside, urbaniste-conseil chez Domicile.

Coûts et financement

Le coût total du projet a été de 5 835 000 $. Les coûts pour les maisons en rangée figurent dans le tableau ci-dessous.

Coûts d'aménagement - maisons en rangée

Élément	Coût total	Coût/logement
Terrain	403 899 $	13 029 $
Construction	2 723 474 $	87 854 $
Infrastructure	867 783 $	27 993 $
Total	**3,99 millions $**	**128 896 $**

Le projet a été financé par un prêt hypothécaire de premier rang contracté auprès d'une banque. Aucune aide gouvernementale n'a été accordée.

Commercialisation

Le promoteur ciblait les personnes seules et les couples d'âge mûr, le projet ne convenant pas vraiment aux familles avec enfants, puisqu'il n'offre que très peu d'espaces paysagers pour jouer. Le projet a été une très grande réussite et tous les logements se sont vendus en douze mois.

Le projet a tiré avantage de son emplacement bien en vue sur une rue passante et les panneaux installés sur le terrain sont à l'origine de nombreuses ventes. Le petit nombre de logements et la conception unique du projet ont également été des facteurs de réussite. Contre toute attente, les locaux commerciaux ont été populaires et les logements à l'arrière-boutique sont un nouveau modèle intéressant qui a déjà été copié ailleurs à Ottawa.

Rentabilité

Malgré de bonnes ventes initiales et un marché avantageux, le promoteur n'a pas réussi à atteindre ses objectifs de rentabilité, en raison de la complexité du projet et des longues négociations pour obtenir les approbations de la ville.

Obstacles

Au départ, le promoteur souhaitait réaliser un projet uniquement résidentiel. En effet, John Doran estimait qu'il y avait peu de chances que les locaux commerciaux soient une réussite et les loyers pour ce type de locaux étaient très bas dans le quartier à l'époque (4 $ le pied carré). Néanmoins, les résidents de Côte-de-Sable souhaitaient que des commerces voient le jour sur la rue Rideau. Le compromis fut donc l'aménagement de petits locaux commerciaux avec des logements à l'arrière.

Malgré le soutien des résidents du quartier (voir la section Réussite du projet : point de vue de l'urbaniste municipal – page 5) et un terrain non contaminé, le projet a tout de même été difficile à réaliser, en raison des normes et des règlements municipaux et des exigences provinciales.

Alors que deux bâtiments ont été conservés, trois ont dû être démolis, ce qui a nécessité l'obtention d'une approbation en vertu de la Loi sur la protection des logements locatifs de l'Ontario.

La ville exigeait initialement l'élargissement de la rue Rideau, ce qui était toutefois insensé vu la situation de l'immeuble adjacent. La ville a finalement laissé tomber cette exigence lorsque le promoteur a proposé de conserver le bâtiment patrimonial.

Le promoteur voulait remplacer le stationnement de l'ancien bâtiment commercial par un ensemble résidentiel. Pour ce faire, il a dû verser une somme à la ville en contrepartie du stationnement.

Le terrain posait également des problèmes de zonage. Premièrement, le zonage actuel avait été établi à la demande de l'ancien propriétaire, qui souhaitait construire une tour d'habitation avec des locaux commerciaux au rez-de-chaussée. Il s'agissait donc du seul aménagement permis. Par conséquent, le promoteur a dû faire une demande de rezonage pour pouvoir construire des maisons en rangée.

Même si la ville a finalement donné son appui au projet, les longues négociations et les demandes d'ajustement du zonage ont fait grimper les coûts et prolonger le temps nécessaire à l'obtention des approbations, ce qui a nui considérablement au rendement financier du projet.

Figure 3 : résidence patrimoniale transformée en six appartements en copropriété.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Tout ce dont nous avons besoin, nous le trouvons à quelques pas d'ici. ***Résident***

Abordabilité

Parkside Mews propose trois logements de styles différents dont les dimensions se situent entre 107 m² (1 151 pi²) et 146 m² (1 568 pi²). En 1997–1998, les logements se sont vendus entre 141 900 $ (une chambre et un coin-détente) et 177 900 $ (trois chambres et un coin-détente). Les charges d'entretien (et non de copropriété), en vertu d'une entente sur titre, sont de 45 $ par mois en moyenne. En 1998, le prix de revente moyen d'une maison en rangée en propriété absolue à Ottawa était de 129 391 $[1].

Prix des maisons en rangée : 1997–1998	
Une chambre et un coin-détente	141 900 $ à 143 900 $
Deux chambres et un coin-détente	153 000 $ à 166 900 $
Trois chambres	163 900 $ à 177 900 $
Locaux commerciaux	78 000 $ à 90 000 $

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, surtout que la valeur de l'immobilier a beaucoup augmenté depuis leur achat.

Caractéristiques de conception

Les logements répondent aux besoins d'espace de la majorité des résidents. Bon nombre d'entre eux vivent seuls et étaient à la recherche d'un logement abordable, compact et facile d'entretien.

Les résidents interrogés disent beaucoup aimer le caractère du projet et son allure ancienne. Plusieurs ont mentionné l'attention portée aux détails.

Même s'il y a moins d'espaces extérieurs que l'exige le zonage, les résidents estiment très utiles ceux qui ont été aménagés. Les résidents considèrent que les balcons et la terrasse sur le toit sont des atouts importants.

Les vues donnent principalement sur le projet ou sur les rues adjacentes, mais les résidents n'en sont pas pour autant mécontents, ce qui témoigne de la très grande qualité de l'aménagement, de l'orientation et de la fenestration.

Les résidents sont satisfaits de la lumière naturelle et remarquent que le promoteur a pris soin d'installer de grandes fenêtres et d'orienter la plupart des logements vers le sud.

Les résidents trouvent que l'espace de stationnement simple qui accompagne leur logement est suffisant, mais se plaignent de l'absence d'espaces pour les visiteurs et du manque d'espaces sur la rue.

Services et transports

À distance de marche se trouvent des magasins, des écoles, une bibliothèque et des divertissements. Les résidents disent que la proximité des services a été une des principales raisons qui a motivé leur achat. Tous les résidents interrogés possèdent une voiture, mais semblent rarement l'utiliser, sauf l'hiver et pour les grosses emplettes. La majorité des résidents disent faire presque tous leurs déplacements à pied. L'ensemble est à proximité des nombreuses pistes cyclables que compte Ottawa. Plusieurs des résidents interrogés empruntent le transport en commun. Il y a un arrêt d'autobus d'un circuit principal à proximité de l'ensemble.

Trois des cinq résidents (60 %) interrogés se rendent au travail en transport en commun, à bicyclette ou à pied. En comparaison, 27 % des travailleurs de la RMR d'Ottawa-Hull se rendent au travail autrement qu'en automobile[2].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Le projet tient compte des bâtiments patrimoniaux existants et a pris soin d'intégrer des commerces et de respecter le caractère et la densité des quartiers résidentiels voisins. Le projet est le catalyseur du réaménagement dans le secteur et donne du cachet à une portion autrefois marginale de la rue Rideau. ***Patrick Legault, urbaniste, ville d'Ottawa***

Du point de vue de la ville, le projet est une très grande réussite. Le promoteur a réussi à conserver des éléments du patrimoine ainsi que des arbres matures de la rue Cobourg. En outre, le projet a tenu compte

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, succursale d'Ottawa
[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

de la façade sur la rue et du caractère des quartiers avoisinants. La conception du projet se voulait ouverte et accueillante. Une allée a été installée au cœur du projet pour faciliter les déplacements à pied. Une sculpture publique rehausse également l'aspect visuel du projet pour les passants.

Opposition ou soutien du quartier

Les résidents de Côte-de-Sable souhaitaient que le caractère commercial de la rue Rideau soit maintenu. Le promoteur s'est donc employé à concevoir des locaux commerciaux, même si ce type d'aménagement était plus difficile à réaliser. Les résidents du quartier ont appuyé le projet en partie parce qu'ils n'appréciaient guère la proposition de l'ancien propriétaire, une tour d'habitation. La proposition de Parkside Mews était jugée beaucoup plus convenable pour le quartier.

Les principales préoccupations des résidents du quartier étaient liées aux retraits et au paysagement, et ont été exprimées au cours des processus de rezonage et d'élaboration du plan d'emplacement. D'autres commentaires reçus ont été examinés par le comité des dérogations. Les services d'urbanisme et d'ingénierie de la ville d'Ottawa ont négocié les retraits pour l'enlèvement de la neige et la collecte des ordures ménagères.

La proposition était jugée novatrice pour Ottawa et certains doutaient au départ de la viabilité des locaux commerciaux. À cette époque, le modèle boutique-logement n'avait pas encore été mis à l'essai à Ottawa.

La réputation du promoteur, son enthousiasme pour le projet et ses activités de communication semblent avoir apaisé les préoccupations des résidents du quartier. Par la suite, ceux-ci ne se sont que très peu opposés au projet. La ville avait déjà travaillé avec le promoteur et la confiance était déjà installée entre les deux parties.

Le promoteur était un visionnaire. Il a fait ses devoirs et a proposé des idées intéressantes correspondant aux objectifs de la ville.

Objectifs de planification

Le projet répond à un certain nombre d'objectifs de la politique municipale. Le quartier est désigné zone commerçante linéaire dans le plan officiel. Cette désignation encourage l'activité commerçante dans le quartier. Les locaux commerciaux de petite taille, qui abritent notamment une librairie et une agence de voyage, respectent cette désignation.

Règlements et approbations

Au moment de l'approbation, la zone centrale d'Ottawa était exemptée de droits d'aménagement et de frais de permis de construire, ce qui a probablement contribué à la réussite du projet. La ville a assoupli certaines exigences de zonage. Elle a notamment permis au promoteur de prévoir des logements au rez-de-chaussée (dans un secteur où ce niveau est habituellement réservé aux commerces) et a réduit les exigences quant aux espaces paysagers.

La complexité du projet et le nombre d'innovations ont prolongé le processus d'approbation et peuvent être responsables du rendement décevant pour le promoteur.

LEÇONS RETENUES

Parkside Mews montre qu'un promoteur respecté peut concevoir un projet très populaire sur un terrain exigu et contribuer à l'amélioration d'un quartier et à la revitalisation d'une grande artère commerciale.

Malgré la réussite du projet, il est important de noter que le rendement financier a été décevant pour le promoteur en raison de la complexité du processus d'approbation. Le projet n'a pas rapporté les profits escomptés, et ce, malgré le soutien enthousiaste des résidents du quartier et du service d'urbanisme de la ville.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : John Doran, Domicile Developments Inc.
Téléphone : (613) 728-0388
Courriel : john@domicile.on.ca
Site Web : www.domicile.on.ca

Municipalité : Patrick Legault, urbaniste, ville d'Ottawa
2, croissant Constellation, Ottawa (Ontario) K2G 5J9
Téléphone : (613) 580-2576
Courriel : patrick.legault@ottawa.ca

Architecte : W.G. Mohaupt Architect Inc.
Architecte paysager : Gino Aiello

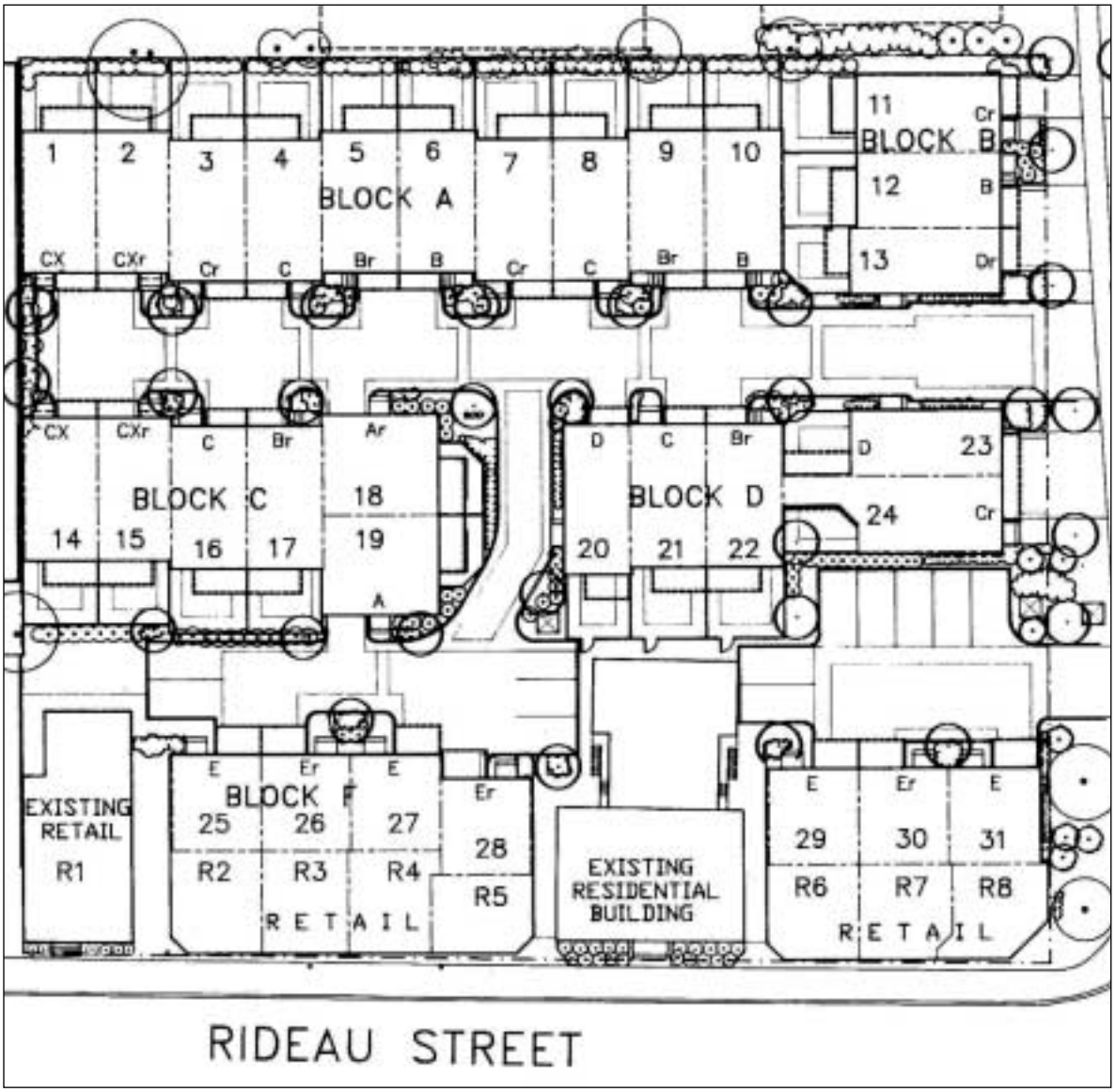


Figure 4 : plan d'emplacement

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

PORTLAND PARK VILLAGE — Toronto, Ontario

Rue Front Ouest et rue Portland

Promoteur
Cityscape Development Corporation
Date d'achèvement
Mars 2001
Superficie du terrain
Approximativement 0,8 ha (2 acres)
Nombre et types de logements
193 logements : 74 maisons en rangée superposées, 119 appartements en copropriété
Superficie des logements
42 m²–186 m² (450 pi²–2 000 pi²)
Densité résidentielle brute
241 logements/ha
Espaces paysagers
30 %, aires communes et cours privées
Hauteur
Maisons en rangée de quatre étages, immeuble d'appartements de neuf étages
Stationnement
164 espaces de stationnement souterrains pour les appartements en copropriété, garages pour les maisons en rangée
Espaces non résidentiels
Espace commercial de 364 m² (3 920 pi²) au rez-de-chaussée, face à la rue Front
Usage antérieur
Parc de stationnement appartenant à la ville
Prix de vente
89 000 $ à 400 000 $; prix moyen : 250 000 $

Figure 1 : Portland Park Village est composé de maisons en rangée et d'un vaste immeuble d'appartements en copropriété

Portland Park Village est un projet de construction de logements intercalaires au centre-ville de Toronto, juste en dehors des limites de la zone de revitalisation du secteur riverain. Portland Park est composé de 193 logements (des maisons en rangée superposées et un grand immeuble d'appartements en copropriété) construits sur l'emplacement d'un ancien parc de stationnement. Bien que l'ensemble ne soit situé qu'à quelques rues du SkyDome et d'une foule de services du centre-ville, il s'agit d'un endroit paisible et qui semble loin de l'agitation urbaine grâce à une cour attrayante, des patios pour les maisons en rangée et des balcons et des terrasses pour les appartements en copropriété.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : l'immeuble d'appartements en copropriété de neuf étages, avec les locaux pour commerces de détail au rez-de-chaussée faisant face à la rue Front

APERÇU

Situé au cœur du centre-ville de Toronto, l'ensemble aménagé par Cityscape sur la rue Front s'inscrit dans une initiative plus générale de revitalisation du quartier de Front et de Spadina. La ville tente de créer de nouveaux logements afin de favoriser un quartier à usages mixtes dans cette zone auparavant industrielle et commerciale en encourageant des projets de réaménagement et d'aménagement intercalaire.

Le terrain où est édifié Portland Park Village et sur lequel se trouvait antérieurement un parc de stationnement appartenant à la ville avait été destiné depuis des années à être réaménagé et avait été échangé entre des entreprises d'aménagement sur la base de contrats conditionnels. Aucune proposition d'aménagement n'avait été jugée adéquate par la ville jusqu'à ce que Cityscape Development Corporation propose la construction d'un immeuble d'appartements de forte densité combiné à un ensemble de maisons en rangée superposées de densité moyenne.

Pour le promoteur, les maisons en rangée constituaient un volet important du projet car il s'agissait d'une caractéristique séduisante tant pour les acheteurs que pour les prêteurs. Grâce à la cour et aux espaces paysagers bien aménagés, l'ensemble a l'apparence d'un ensemble de faible densité qui, selon la ville, s'intègre bien au tissu urbain.

Le projet n'a rencontré que très peu d'opposition de la ville de Toronto et du voisinage étant donné qu'il y avait très peu d'ensembles résidentiels dans le quartier à l'époque. Mis à part le problème de la contamination du terrain, le projet a pu être mené de l'avant sans trop d'obstacles.

Bien qu'il soit situé dans une zone en développement, Portland Park Village offre l'exaltation de la vie au centre-ville et la commodité de pouvoir se déplacer à pied.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

Le côté nord d'un bâtiment est généralement perçu comme étant sombre ; toutefois, dans le cas de cet immeuble, le côté nord donne sur un ensemble de maisons en rangée de faible hauteur, visuellement intéressantes avec leurs toitures-terrasses aménagées. La hauteur des maisons en rangée a été restreinte afin de permettre l'éclairage optimal du côté nord de l'immeuble. ***David Jackson, associé, Cityscape Development Corporation***

Coûts et financement

Le projet a coûté environ 35 millions de dollars et a été financé par MCAP Financial et la Banque Royale. Le terrain a été acheté directement de la ville de Toronto en vertu d'un contrat conditionnel d'aménagement.

Le promoteur a dû composer avec les coûts supplémentaires découlant de la séparation optimale des maisons en rangée, lesquelles sont superposées les unes aux autres. Les problèmes d'accessibilité sur le petit terrain de deux acres ont entraîné quelques coûts supplémentaires pendant la construction. Avant l'aménagement, les travaux d'assainissement du terrain, lequel avait été contaminé par un parc à ferrailles situé non loin, ont coûté près de 100 000 $.

Commercialisation et rentabilité

Le promoteur a utilisé les maisons en rangée comme catalyseur pour la mise en marché puisqu'il s'agissait des éléments les plus attrayants de l'ensemble. Ainsi, beaucoup de temps a été consacré à la conception des maisons en rangée, dans le but de leur trouver des acheteurs le plus rapidement possible.

La stratégie de commercialisation consistait à ce que les maisons en rangée soient les premiers logements à être vendus et occupés, de manière à former une collectivité autour de l'immeuble d'appartements en copropriété plus vaste en vue de rendre les appartements plus séduisants pour les acheteurs potentiels. Cette stratégie s'est révélée relativement fructueuse puisque tous les logements de l'ensemble se sont vendus en l'espace de trois ans. Cityscape croyait que l'aménagement par étapes aurait pour

effet de créer une plus forte demande pour les appartements et ferait monter leur prix de vente ; malheureusement, le marché ne s'est pas montré aussi généreux que prévu et les bénéfices réalisés ont été moyens.

Il a été très difficile de louer les locaux commerciaux du rez-de-chaussée donnant sur la rue Front. Les derniers locaux n'ont été loués que tout récemment, au terme d'un processus de trois ans. La difficulté de louer les locaux pour les commerces de détail est attribuable au fait que le nombre d'habitants du quartier n'est pas encore suffisamment important pour permettre à de petites entreprises d'être rentables. La rue Front n'est pas un corridor de commerces de détail contigus et il n'y a donc pas beaucoup de piétons qui viennent y faire leurs achats. Bien que la circulation sur la rue Front soit importante, les entreprises commerciales nécessitent plus de résidents et de commerces dans le voisinage afin pouvoir bien fonctionner.

Obstacles

Le principal obstacle rencontré par le promoteur avait trait à la contamination du terrain. Des substances polluantes provenant d'un parc à ferrailles voisin avaient contaminé le terrain, lequel a dû être nettoyé et assaini. En outre, un mur de soutènement pourvu d'une membrane a dû être installé afin d'empêcher la contamination future du sol. Le coût des travaux d'assainissement a été inférieur à 100 000 $.

Au fil des ans, la ville avait reçu plusieurs propositions qui avaient été rejetées en raison d'une densité trop élevée pour l'emplacement. Cityscape a eu du mal à résoudre ce problème, mais elle a finalement abouti à une combinaison d'appartements et de maisons en rangée dont la densité était assez élevée mais qui donnait l'effet d'un ensemble à densité moyenne en raison de la juxtaposition de bâtiments de diverses échelles.

Lorsque le projet a été amorcé, le quartier était alors surtout composé d'espaces commerciaux et industriels et ne possédait pas de véritable centre résidentiel. Ainsi, aucune consultation publique formelle n'a été tenue au sujet de Portland Park et très peu de plaintes et de préoccupations ont été exprimées par le public.

Leçons retenues

Le promoteur était disposé à diminuer la densité en construisant des maisons en rangée plutôt que d'autres immeubles d'appartements de plusieurs étages. Cela a beaucoup aidé à gagner l'approbation de la ville.

Figure 3 : les maisons en rangée et la cour de Portland Park

Les maisons en rangée se sont vendues très rapidement et ont stimulé la vente des appartements. Les maisons en rangée, peu communes dans le quartier, constituaient un aspect très attrayant.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Le plus grand avantage de l'ensemble est son emplacement. De manière générale, nous apprécions ses caractéristiques, en particulier son architecture, la simplicité de son design, et le fait qu'il n'est pas tout en vitre comme les autres bâtiments de Toronto. Nous aimons également le fait qu'il est plus petit, avec seulement neuf étages.* ***Résident d'un appartement***

Abordabilité

Portland Park Village est composé d'un immeuble d'appartements de neuf étages et de quatre quadrilatères de maisons en rangée superposées. La superficie des 119 appartements en copropriété et des 74 maisons en rangée varie entre 42 m² et 186 m² (450 pi² à 2 000 pi²), et leur superficie moyenne est de 102 m² (1 100 pi²). Comme les grands logements en copropriété sont attrayants et qu'ils sont situés en plein centre-ville, le prix de vente avant la construction était très alléchant pour les acheteurs. Le prix variait entre 89 000 $ et 400 000 $, et le prix moyen était de 250 000 $. Tous les résidents considèrent qu'ils ont fait une bonne affaire. Même les résidents ayant déboursé les prix les plus élevés s'estiment satisfaits, compte tenu de la dimension de leur logement et de son emplacement.

Les charges de copropriété ont augmenté de manière constante au cours des trois dernières années. Les propriétaires des maisons en rangée, qui n'étaient pas d'accord pour payer pour des éléments tels que l'entretien de l'ascenseur, ont contesté la décision selon

laquelle les charges seraient les mêmes pour les appartements et les maisons en rangée. Néanmoins, les charges sont raisonnables et conviennent bien aux besoins de l'ensemble. Des espaces de stationnement sont offerts à un coût supplémentaire. Les résidents sont déçus par les mesures relatives au stationnement : le rez-de-chaussée de l'immeuble d'appartements est un stationnement public payant, ce qui restreint le nombre d'espaces pour les résidents, et les espaces assignés à certaines maisons en rangée ne sont pas adjacents à leur maison.

Caractéristiques de conception

Selon les résidents, l'aspect le plus positif des logements est leur superficie. Nombre de maisons en rangée et d'appartements possèdent un grand patio ou une grande terrasse dont la superficie atteint parfois 28 m^2 (300 pi^2). Certains logements sont dotés de fenêtres panoramiques et de portes coulissantes qui ont pour effet d'agrandir l'espace, et les éléments personnalisés par les résidents ont permis de créer des logements d'un style unique.

Les propriétaires des maisons en rangée étaient plus satisfaits du caractère et de l'esthétique du bâtiment que les propriétaires des appartements, fort probablement en raison de la conception architecturale différente. Les maisons en rangée se ressemblent toutes, mais elles possèdent également des agencements et des caractéristiques qui les rendent uniques. Un des résidents des appartements apprécie la simplicité générale de l'architecture et du design de l'immeuble, mais il est déçu par la présence de locaux commerciaux au rez-de-chaussée, parmi lesquels quelques-uns n'ont été loués qu'au bout de trois ans.

Comme il s'agit d'un ensemble de moyenne à forte densité, les travaux d'aménagement paysager ont été minimes ; néanmoins, une belle cour a été créée entre les maisons en rangée et l'immeuble d'appartements. Un parc de quartier se trouve de l'autre côté de la rue et offre aux résidents des espaces verts où ils peuvent promener leurs animaux de compagnie, mener des activités récréatives ou tout simplement respirer une bonne bouffée d'air frais.

Le quartier et les transports

Portland Park Village est situé au centre-ville, à environ 20 minutes de marche de la rue Yonge, le quartier central de commerces et de divertissements de Toronto. Le quartier financier de la ville se trouve encore plus près. En outre, l'ensemble est situé à 10 minutes de marche des rives du lac Ontario offrant des pistes cyclables et des parcs au bord de l'eau.

Les résidents interrogés sont extrêmement satisfaits de leur quartier qu'ils décrivent comme étant sûr, propre, jeune, moderne et même pittoresque pour un quartier urbain. Comme Portland Park Village est situé près du quartier King-Spadina, ils est généralement présenté comme un ensemble très « branché ».

Les divertissements ne manquent pas puisque des bars, des restaurants, des clubs et des cinémas peuplent les rues du quartier. Le petit parc de l'autre côté de la rue est bien aménagé et de plus grands parcs du quartier sont facilement accessibles. Parmi les cinq résidents interrogés, seulement un des trois résidents qui travaillent se rend à son travail en voiture. En comparaison, 26 % des travailleurs de la RMR de Toronto se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[1].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *L'ensemble s'intègre relativement bien aux bâtiments du quartier, et reconstruit une pièce manquante du tissu urbain. L'aménagement d'un ensemble résidentiel à cet endroit a permis d'animer le quartier de jour comme de nuit et de mieux utiliser les services communautaires existants.* ***Angus Cranston, directeur intérimaire, secteur riverain, planification communautaire du quartier sud, ville de Toronto***

Le projet Portland Park Village a vu le jour juste avant que la ville n'adopte le 2002 Toronto Plan (plan officiel). Le plan fixe un bon nombre de nouveaux objectifs et de lignes directrices d'aménagement et donne le ton pour la vision de l'avenir de la ville. Bien que Portland Park Village ait été achevé avant la publication du plan, les urbanistes avaient déjà une bonne idée des objectifs établis pour le quartier King-Spadina et ils ont donc incité le promoteur à s'orienter sur un certain type de projet.

Les urbanistes municipaux souhaitaient créer des ensembles résidentiels dans le quartier, et le projet de forte densité de Portland Park Village s'accordait bien au mode de vie urbain et au paysage du centre-ville.

[1] Statistique Canada, Recensement 2001

Figure 4 : quelques maisons en rangée font face à Victoria Square Park, situé de l'autre côté de la rue Niagara

Opposition ou soutien du quartier

Le quartier King-Spadina était principalement commercial et industriel lorsque le projet d'aménagement de Portland Park Village a été amorcé. Selon les estimations de l'urbaniste municipal Angus Cranston, moins de 20 % des terrains du quartier étaient à l'époque utilisés à des fins résidentielles.

Par conséquent, très peu de commentaires négatifs ou positifs ont été reçus à l'égard de la proposition et du plan d'aménagement. Aucune consultation publique formelle n'a eu lieu et aucune déclaration des résidents du quartier n'a été consignée. Cityscape a parlé de manière individuelle à quelques résidents afin de leur expliquer les plans et de solliciter leur opinion, mais cette démarche n'a donné que peu de résultats. Ainsi, le promoteur n'a pas été tenu d'apporter des modifications autres que celles recommandées par la ville.

Objectifs de planification

Avant 2002, année à laquelle le *Toronto Plan* a été publié, les urbanistes municipaux étaient intéressés à transformer le quartier King-Spadina en un quartier plus habitable, plus intégré et plus vivant, un objectif qui suppose l'augmentation de la population résidente.

Portland Park Village respectait ce qui deviendrait le plan de quartier élaboré par la ville pour King-Spadina. Voici quelques-uns des objectifs principaux du plan secondaire pour King-Spadina, contenus dans le 2002 Toronto Plan :

- attirer des investissements dans le quartier ;
- rendre possible divers usages compatibles des terrains avec la souplesse nécessaire pour évoluer à mesure que le quartier se développera ;
- stimuler des activités commerciales, y compris les services de détail, répondant à la demande changeante du quartier, en vue de fournir les services nécessaires aux nouveaux résidents et aux entreprises du quartier.

Portland Park Village fait partie de ces investissements et a fait augmenter le nombre de résidents du quartier profitant des services publics, des magasins et des commerces de détail.

Le volet des maisons en rangée de l'ensemble respecte également le plan, lequel énonce que « de nouveaux bâtiments adjacents aux parcs ou aux espaces verts seront créés et organisés de manière à définir les parcs ou les espaces verts et à leur faire face, à en animer les côtés, et à améliorer les possibilités de surveillance. » Les maisons en rangée de la rue Niagara font face à Victoria Square Park ; elles projettent une image agréable aux piétons et permettent aux résidents de « garder un œil sur le parc ».

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Le projet de Portland Park Village s'inscrit dans une initiative de revitalisation et de transformation du quartier qui fera en sorte que l'ensemble sera de mieux en mieux intégré avec les années. De nombreux projets de réaménagement ont été réalisés après celui de Portland Park et ont permis de créer de nouveaux logements et espaces commerciaux dans des bâtiments sous-utilisés. M. Cranston fait remarquer que le projet est d'une densité bien plus élevée que celle des bâtiments industriels environnants mais que cela ne l'empêche pas de bien s'intégrer au tissu urbain.

Le stationnement souterrain fait en sorte qu'il y ait moins de véhicules garés devant les cours avant, accroît la sécurité des piétons et permet la mise en valeur d'éléments plus esthétiques. Il s'agit d'un aspect important pour un quartier urbain combinant des habitations et des activités commerciales, car cela rend les rues plus habitables et crée une image publique plus agréable.

Règlements et approbations

Le processus de zonage et d'aménagement a été assez simple. Le zonage du quartier avait été modifié avant l'aménagement afin d'autoriser la construction d'ensembles résidentiels, et une approbation avait déjà été accordée pour le réaménagement de terrains sous-utilisés à des fins résidentielles et commerciales.

Le comité des dérogations a dû approuver quelques exceptions mineures aux lignes directrices de zonage, mais il s'agissait plus d'une formalité que d'un véritable examen.

LEÇONS RETENUES

Portland Park Village a été aménagé sur un terrain qui avait fait l'objet de débats pendant des années et avait suscité beaucoup d'intérêt. La proposition d'aménagement qui a finalement été approuvée par la ville était celle qui remplissait les objectifs fixés par les urbanistes pour le quartier.

Maintenant que le nouveau Toronto Plan est achevé, les promoteurs ont une idée bien plus nette de la manière dont les projets d'aménagement sont envisagés et peuvent adapter leurs propositions en fonction des objectifs établis. Un plan détaillé aide non seulement la ville à se concentrer sur ce qu'elle tente d'accomplir, mais aide également les promoteurs à proposer des produits novateurs et de grande qualité, adaptés au contexte.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : David Jackson, associé, Cityscape Development Corporation
Téléphone : (416) 364-1177
Courriel : dj@thedistillerydistrict.com
Adresse Web : www.cityscapedevelopment.com

Municipalité : Angus Cranston, directeur intérimaire, secteur riverain, planification communautaire du quartier sud, ville de Toronto
Téléphone : (416) 392-0425
Courriel : acransto@toronto.ca
Adresse Web : www.toronto.ca

Architectes : Mike Spazzani Architects (maisons en rangée); Reich and Petch (appartements en copropriété)
Architecte paysagiste : EDA Collaborative

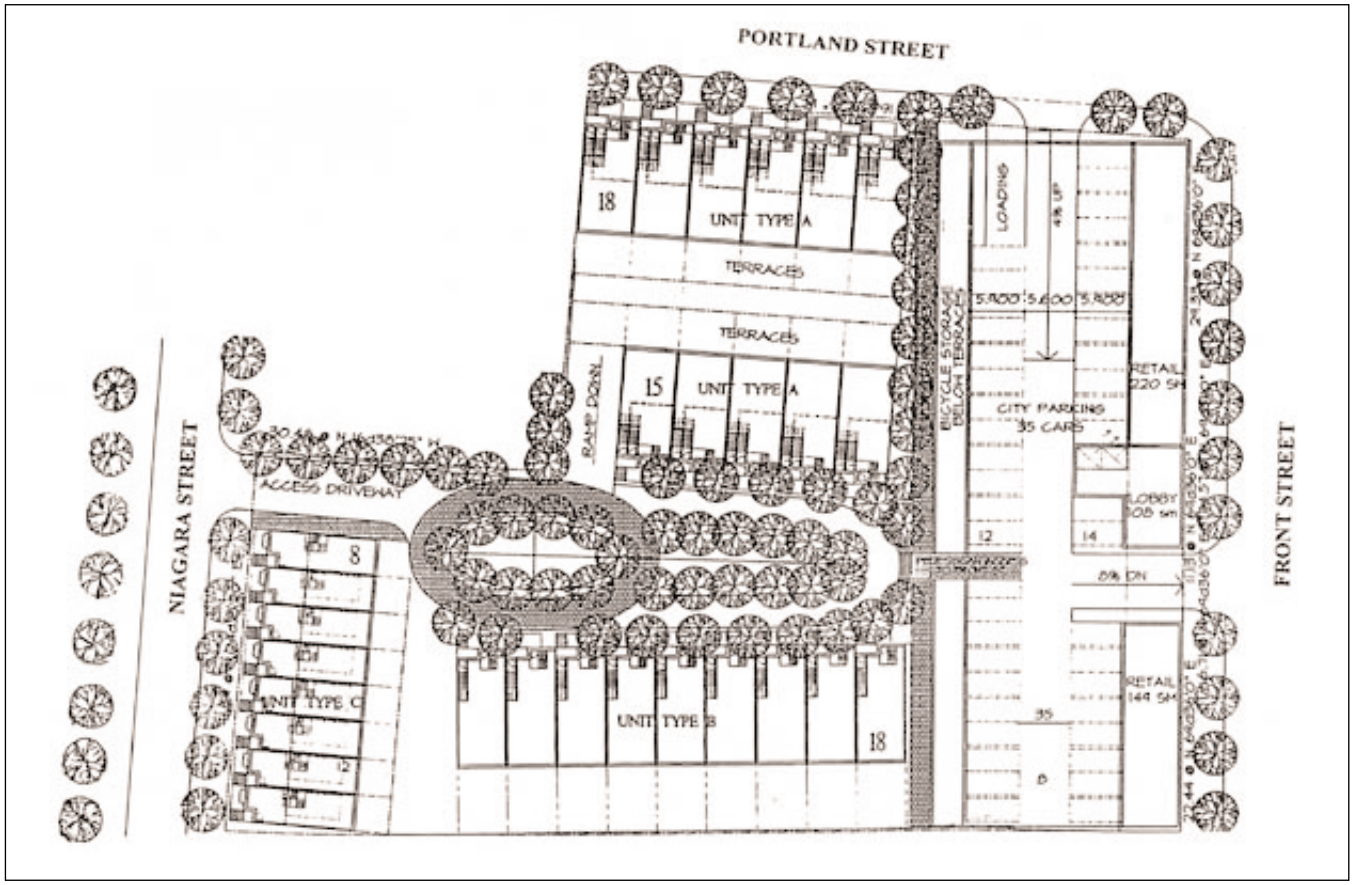


Figure 5 : plan de l'emplacement de Portland Park Village montrant les quatre ensembles de maisons en rangée (à gauche) et l'immeuble d'appartements en copropriété (à droite)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

SALSBURY HEIGHTS — Vancouver, C.-B.

1803-1823 Napier et 1086-1098 Salsbury

Promoteur
VHL Group Inc.
Date d'achèvement
2001
Superficie du terrain
0,19 ha (0,5 acre)
Nombre et type de logements
Six appartements, deux maisons individuelles, huit maisons en rangée neuves.
Superficie habitable
77 m² à 181 m² (825 pi² à 1 948 pi²)
Densité résidentielle brute
84 logements/ha
Espaces paysagers
60 % d'espaces paysagers – zones de verdure et matériaux inertes (petites cours, balcons et patios)
Hauteur
35 pi
Stationnement
17 espaces souterrains
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Propriété patrimoniale qui abritait autrefois un hôpital privé
Prix de vente
205 000 $ à 340 000 $

Figure 1 : Salsbury Heights est composé d'un bâtiment patrimonial restauré (au centre) comprenant des appartements, et de maisons individuelles intercalaires (à gauche)

Salsbury Heights est un projet de revitalisation du patrimoine et de construction intercalaire consistant en six appartements dans une maison existante classée parmi les richesses du patrimoine par la municipalité, deux maisons individuelles intercalaires neuves et huit maisons en rangée intercalaires neuves, dont quatre donnent sur une ruelle. Le projet a été approuvé par la ville de Vancouver au moyen d'une entente de revitalisation du patrimoine, laquelle a permis au promoteur d'accroître la densité du terrain en échange de la conservation du bâtiment patrimonial et de ses caractéristiques. L'opposition des voisins a retardé l'avancement du projet, et les travaux exigeants de restauration et de conservation du patrimoine ont demandé plus d'investissement que prévu en termes de temps et d'argent. Toutefois, le projet a été un ajout précieux au quartier.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : les maisons en rangée intercalaires ont accru la densité du terrain

APERÇU

Construite en 1908, la maison de style « reine Anne » est située dans le quartier Grandview-Woodlands dans lequel, au début du siècle, les plus fortunés de la ville ont fait construire des manoirs sur des parcelles d'angle. De nombreuses années plus tard, la vaste propriété a accueilli le Glen Hospital, un centre de soins de santé pour personnes âgées. Après sa fermeture au milieu des années 1990, le terrain est demeuré vacant pendant quatre ans avant d'être acheté par la société VHL Group, laquelle souhaitait réaménager le manoir, âgé de 90 ans.

Les employés de la ville de Vancouver tenaient à sauvegarder cette propriété patrimoniale de 687 m^2 (7 400 pi^2) et ont accepté de faire des compromis afin que le promoteur puisse les aider à atteindre cet objectif. Le quartier environnant est de zonage RT-5 (maisons individuelles et duplex) ce qui ne permettait la création que de 10 logements sur le terrain de cinq lots. Afin que le projet soit rentable pour le promoteur, la création de 16 logements au sein de la propriété patrimoniale existante et de nouvelles maisons individuelles et en rangée a été proposée. Cette augmentation considérable de la densité était supérieure à la normale dans la collectivité, mais la ville a accepté la proposition afin de sauvegarder le bâtiment patrimonial.

Les nouveaux bâtiments ont été conçus en s'inspirant du bâtiment patrimonial tout en apportant une touche esthétique complémentaire. Dix-sept espaces de stationnement souterrains ont été intégrés à l'ensemble afin de rendre possible l'accroissement de la densité et d'offrir aux résidents un plus grand nombre d'espaces paysagers au niveau du sol.

Le nouvel ensemble est situé près de Commercial Drive, un centre d'affaires florissant où l'on retrouve des restaurants, des cafés, des magasins, une bibliothèque publique et de nombreux autres services. Une école primaire et une école secondaire sont situées à 10 minutes de marche de l'ensemble et deux parcs de quartier se trouvent à trois coins de rues.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Les projets de conservation du patrimoine sont soumis à un processus bien plus long que ce qui est habituel. J'aurais fait plus d'argent en le démolissant, mais nous étions tombés amoureux du bâtiment.* ***Lucas Kai, VHL Group***

Coûts et financement

Le projet a coûté au total 4,34 millions de dollars, ce qui couvre notamment le terrain, les coûts accessoires, la commercialisation, le financement et les ventes. VHL Group possédait le terrain en pleine propriété et VanCity Credit Union a financé la construction.

La mise de fonds initiale était peu élevée étant donné que le terrain était assez petit et qu'il était demeuré vacant pendant plusieurs années. Les dépenses les plus élevées ont été engagées au cours du réaménagement, notamment en raison d'exigences relatives à la conservation du patrimoine, comme celle de restaurer plutôt que de reconstruire un mur de retenue caractéristique et de reproduire un moule afin d'imiter les blocs de l'ancien mur. Ces coûts imprévus expliquent en partie la faible rentabilité du projet.

Commercialisation et rentabilité

Le projet a été considéré comme une réussite par le promoteur, mais pas une réussite financière. Malheureusement, le marché de l'immobilier traversait une période d'accalmie, ce qui fait que la majeure partie des logements se sont vendus à un prix nettement inférieur à celui qui était demandé. La valeur des logements a depuis lors considérablement augmentée.

La mise en marché a été effectuée par le biais de deux appartements de démonstration, d'un centre de commercialisation situé sur les lieux, de courtiers en immeubles, de journaux et de dépliants publicitaires.

Obstacles

Les obstacles rencontrés pour la réalisation du projet de Salsbury Heights étaient nombreux et ont nui à la réussite financière du réaménagement. Le principal obstacle découlait de l'ampleur des travaux de conservation et de restauration qui étaient exigés pour obtenir une approbation portant sur un bien patrimonial. Tous les coûts associés à l'aménagement peuvent être inclus dans un pro-forma économique, dont le résultat est susceptible d'influencer la superficie habitable qui sera prise en considération par la ville. Toutefois, il est difficile de prévoir certains coûts.

Le processus actuel de réaménagement de propriétés patrimoniales est généralement plus long que celui des projets ne portant pas sur des biens patrimoniaux ; ainsi, plusieurs retards sont survenus avant le démarrage du projet. Quelques résidents se sont vivement opposés à la densité proposée, ce qui a également retardé le processus. En raison du long calendrier associé au réaménagement de propriétés patrimoniales et des retards survenus, la construction s'est déroulée durant la saison des pluies, et la nécessité de faire sécher l'immeuble a entraîné des coûts de chauffage élevés.

Figure 3 : les maisons en rangée intercalaires imitent le caractère et le style de la propriété patrimoniale, comme on peut le voir dans la minutie des détails de la façade extérieure

Leçons retenues

La principale leçon retenue par le promoteur est qu'il est n'est pas facile de faire avancer le processus d'approbation, ce qui peut faire augmenter les coûts et occasionner des délais. Il semble que le promoteur n'était pas préparé à faire face à ce processus strict et exigeant et qu'il n'a donc pas été en mesure d'élaborer un calendrier et un programme d'aménagement vraiment fructueux. Il est donc recommandé de se familiariser complètement avec le processus relatif aux biens patrimoniaux avant de se lancer dans un projet d'une telle importance pour la municipalité.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *[Le caractère est] unique. Le bâtiment patrimonial a été restauré de manière à reconstituer l'ancien immeuble. Ces appartements sont vraiment différents des autres.* ***Résident***

Abordabilité

La superficie des 16 logements de Salsbury Heights varie entre 77 m² et 181 m² (825 pi² à 1 948 pi²), et la plupart des logements sont de 111 m² (1 200 pi²). Dans la plupart des cas, l'espace est réparti sur deux ou trois étages, est agencé de manière intéressante et est amplement suffisant pour un célibataire ou un couple. Le prix de vente moyen était de 335 000 $ pour une maison individuelle intercalaire, de 269 900 $ pour une maison en rangée et de 235 250 $ pour un appartement. En 2001, le prix de vente moyen à Vancouver était de 563 131 $ pour une maison individuelle neuve, de 364 775 $ pour une maison en rangée en copropriété et de 315 689 $ pour un appartement en copropriété[1].

Un résident affirme que, compte tenu du prix, son logement est bien plus grand et bien plus spacieux que les logements offerts dans d'autres quartiers de Vancouver et que Salsbury Heights est unique en raison de sa valeur patrimoniale. Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix. Selon eux, l'espace, l'emplacement et la valeur accrue du terrain constituent des avantages.

Caractéristiques de conception

L'ancienne façade de la propriété historique a été conservée et restaurée, alors que l'intérieur a été complètement reconçu afin d'y intégrer six logements.

[1] SCHL, Analyse de marché, Centre d'affaires régional de la C.-B. et du Yukon

Le design des maisons individuelles et des maisons en rangée s'inspire de la propriété historique et comporte certains petits détails qui s'harmonisent bien avec l'ancienne structure. Tous les résidents interrogés se réjouissent de vivre dans une propriété à valeur patrimoniale et les résidents des bâtiments intercalaires neufs estiment que le caractère de leur logement se marie très bien à la propriété patrimoniale et au quartier environnant.

La lumière naturelle pénètre dans le bâtiment par de grandes fenêtres et des puits de lumière. Les logements situés de manière à recevoir plus d'ensoleillement direct ont été munis de fenêtres plus grandes et en plus grand nombre, alors que les logements recevant peu de lumière naturelle comportent un puits de lumière permettant d'illuminer les deuxième et troisième étages.

Il n'y a que peu d'espaces paysagers et d'espaces verts communs. La plupart des logements ont un balcon, un patio ou une cour privés. C'est l'un des compromis que les résidents ont dû faire en échange d'un emplacement de choix, à proximité de tous les services. D'autre part, les parcs du quartier sont situés non loin de la propriété.

Le quartier et les transports

Le quartier Commercial Drive, dont fait partie Salsbury Heights, est un endroit bouillonnant de culture et de divertissements. Les résidents qualifient leur quartier de funky, éclectique, vivant, multiculturel et unique, et la majorité des résidents interrogés affirment que la diversité sociale et économique du quartier a influencé de manière positive leur décision de déménager à cet endroit.

Des restaurants, des théâtres, des clubs vidéo, des épiceries et d'autres commerces nécessaires aux besoins quotidiens ou hebdomadaires sont situés à une courte distance à pied. Une résidente a déclaré qu'elle n'avait pas vraiment besoin d'utiliser sa voiture sauf lorsque son travail l'exigeait. Une école primaire, une école secondaire, un centre de jour et des centres d'éducation des adultes se trouvent également à proximité.

Le fait que l'ensemble soit situé près de Commercial Drive comporte également des avantages relativement au transport. Les autobus passent fréquemment le long de Commercial Drive et des arrêts d'autobus express et de transport rapide sont situés sur la rue Broadway, à 10-15 minutes de marche de l'ensemble.

Ceux qui choisissent de se déplacer à vélo (un résident se rend à son travail à vélo) peuvent se compter chanceux puisqu'une voie verte traversant la ville se trouve à une courte distance à vélo. Deux des cinq résidents interrogés se rendent à leur travail en voiture. En comparaison, 23 % des travailleurs de la RMR de Vancouver se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[2].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *L'objectif de la Ville est d'offrir des incitatifs à la conservation du patrimoine afin de dédommager le promoteur pour les coûts supplémentaires qu'il doit assumer afin de conserver et de restaurer un bâtiment. [La densité] est calculée en fonction de la valeur résiduelle du terrain (c.-à-d. ce qui pourrait être obtenu par la construction d'un nouveau bâtiment).*
> ***Bob Adair, urbaniste et facilitateur, centre de renseignement de la ville de Vancouver***

La municipalité est satisfaite du réaménagement de Salsbury Heights et considère que, dans l'ensemble, le projet est un très grand succès. La ville a accepté que le promoteur construise à une densité plus élevée que la normale en échange de la conservation de la propriété patrimoniale. Elle était prête à faire ce compromis afin de créer un espace utile dans le bâtiment laissé à l'abandon.

Opposition ou soutien du quartier

La forte densité proposée a soulevé plusieurs objections et a créé une bonne dose de malaise. Certains voisins étaient d'avis que la prime de densité n'était pas justifiée puisque seule la façade allait être conservée et non l'intérieur du bâtiment.

La ville a d'abord cherché à obtenir l'opinion des résidents au sujet du projet de réaménagement, et plus de 80 % des commentaires étaient négatifs. Le promoteur a fait remarquer qu'une personne en particulier s'était montrée réticente à l'égard du projet, occasionnant ainsi quelques délais. Le promoteur a ouvert au public une maison témoin afin de présenter les détails du réaménagement et de fournir au voisinage les renseignements désirés. Par la suite, la majorité a appuyé le projet et s'est réjouie qu'un bâtiment patrimonial soit sauvegardé.

[2] Statistique Canada, Recensement 2001

Le quartier environnant est principalement composé de maisons individuelles d'une variété de styles et de dimensions, allant de maisons de style ranch sur de petits lots à des manoirs construits sur plusieurs lots. La présence de vastes maisons possédant d'immenses espaces verts peut avoir joué dans la désapprobation des résidents puisqu'ils étaient habitués de voir le vieux bâtiment sur un domaine assez grand, recouvert de végétation à maturité.

Objectifs de planification

La propriété patrimoniale de Salsbury Heights faisait partie de la « classe A » et sa conservation était prioritaire pour les employés municipaux et le service d'urbanisme. Dans le cadre de l'approbation du projet, le propriétaire a accepté de « désigner » le bâtiment, ce qui signifie, en vertu du règlement sur le patrimoine de la ville de Vancouver, qu'aucune modification ne peut être ultérieurement apportée sans l'obtention d'un permis de modification du patrimoine.

Le zonage RT-5 du quartier n'autorise que la construction de maisons individuelles et de duplex. À Vancouver, les règles d'aménagement, très strictes, ont été assouplies afin de favoriser une approche plus conditionnelle, visant à contrôler les projets d'aménagement selon des lignes directrices de conception détaillées et à récompenser les promoteurs fournissant des services supplémentaires en leur octroyant une prime de densité. Le règlement de zonage et d'aménagement décrit les grands objectifs suivants :

> *« Le but est d'encourager la conservation des structures résidentielles existantes et de continuer à accorder une importance particulière à la vie familiale dans le […] quartier. L'accent est mis sur la conception extérieure des nouveaux bâtiments, afin d'assurer que les ajouts soient compatibles avec le caractère historique du quartier et que l'échelle et l'emplacement des bâtiments s'harmonisent bien avec le voisinage. »*

Ces objectifs ont été atteints par :

- la conservation de la façade du bâtiment patrimonial ;
- le respect de la hauteur maximale de trois étages pour les bâtiments supplémentaires ; et
- l'harmonisation de plusieurs éléments de la façade extérieure des nouveaux bâtiments avec celle du bâtiment patrimonial.

Figure 4 : le design des maisons en rangée (à droite) s'harmonise bien avec la toiture inclinée et la galerie avant de la propriété patrimoniale (à gauche)

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'urbaniste municipal estime que Salsbury Heights est peut-être un peu trop dense pour le quartier environnant, bien que les maisons en rangées et les maisons intercalaires aient été conçues et construites de manière à respecter le caractère de la propriété patrimoniale et celui des autres maisons de la rue.

L'ensemble s'intègre bien aux alentours même si sa densité est nettement supérieure à celle du quartier environnant. Ce compromis sur la densité est probablement le meilleur qui aurait pu être fait afin de permettre la conservation du bâtiment patrimonial.

Règlements et approbations

Le projet de réaménagement respectait les principes du règlement de zonage et d'aménagement et a reçu l'approbation de la commission sur le patrimoine de la ville de Vancouver. Une entente de revitalisation du patrimoine de Salsbury Heights, négociée entre VHL Group et la ville, a guidé l'aménagement.

LEÇONS RETENUES

La ville de Vancouver a dû faire face à une situation dans laquelle un bâtiment à valeur patrimoniale était inutilisé, inutilisable et pratiquement en ruine. Le plan patrimonial de la ville vise à faire en sorte que les bâtiments patrimoniaux soient utilisés et conservés dans leur état initial. Dans cet exemple,

la ville était disposée à interpréter avec souplesse le zonage et les exigences relatives à la revitalisation en vue de protéger le bâtiment. La ville et le promoteur sont extrêmement satisfaits du produit final, malgré les faibles bénéfices réalisés par le promoteur en raison d'un marché stagnant. Cet exemple montre que les primes de densité constituent un bon moyen de protéger le patrimoine tout en permettant la viabilité économique et financière des projets pour les promoteurs.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Lucas Kai, VHL Group
Téléphone : (604) 739-8223
Courriel : lucaskai@telus.net

Municipalité : Bob Adair, urbaniste 2 et facilitateur, ville de Vancouver
Téléphone : (604) 873-7457
Courriel : bob_adair@city.vancouver.bc.ca
Adresse Web : www.city.vancouver.bc.ca

Architecte : Stuart Howard Architects
Architecte paysagiste : Fred Louie

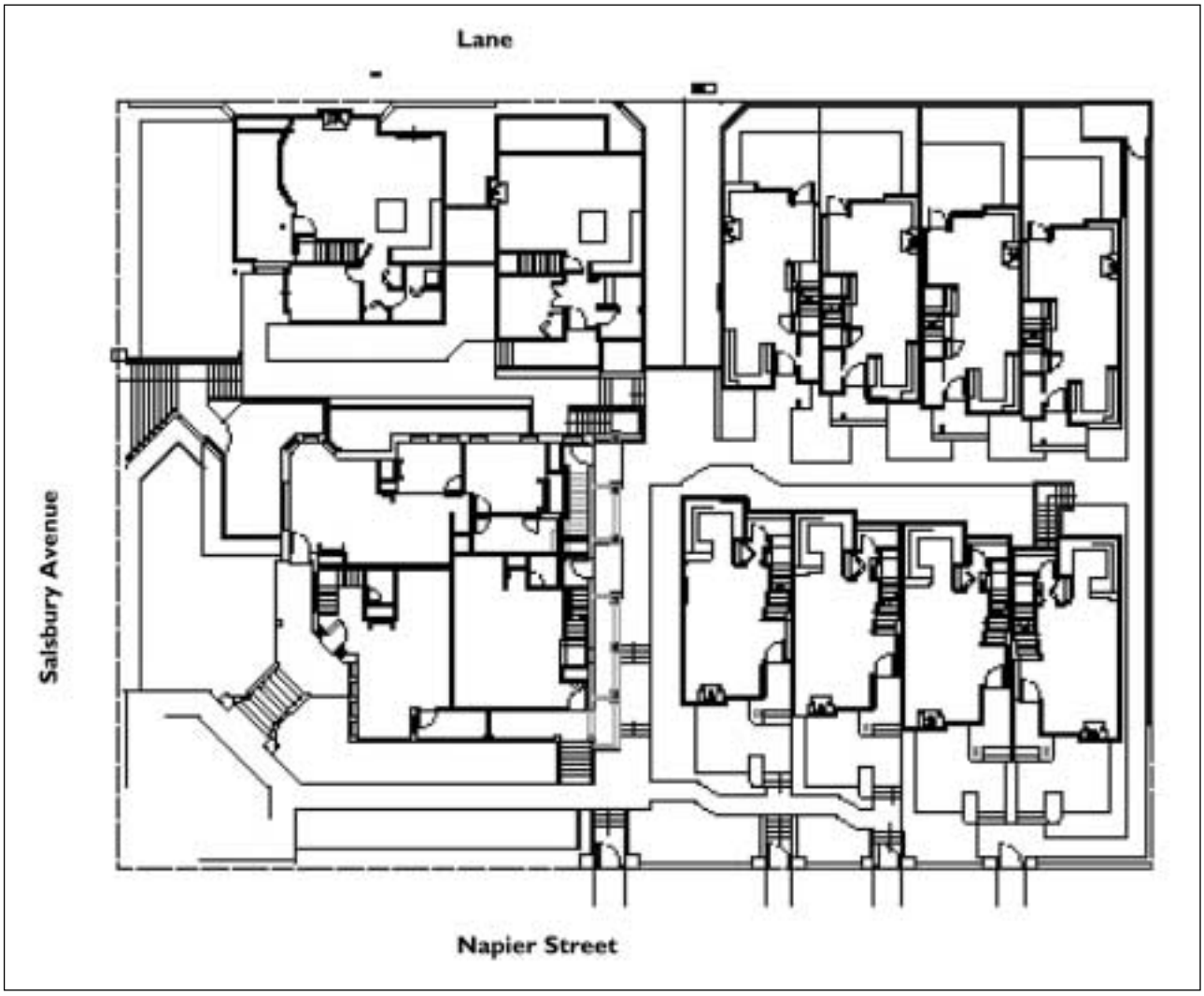


Figure 5 : plan de l'emplacement – adaptation d'un dessin fourni par Stuart Howard Architects, montrant la propriété patrimoniale (en bas à gauche), deux maisons individuelles (en haut à gauche) et huit maisons en rangée (à droite)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

SEAGRAM LOFTS — Waterloo, Ontario

3 et 5 Father David Bauer Dr.

Promoteur
Barrel Works Group Ltd.
(Terra View Homes, avec Kiwi Newton Construction)
Date d'achèvement
2001
Superficie du terrain
1,09 ha (2,7 acres)
Nombre et type de logements
103 logements en copropriété de style loft :
40 dans un immeuble de sept étages et
63 dans un immeuble de 10 étages
Superficie habitable
87 m² à 232 m² (935 pi² à 2 500 pi²)
Densité résidentielle brute
95 logements/ha
Espaces paysagers
Terrasse-jardin de 465 m² (5 000 pi²)
pour chaque immeuble
Hauteur maximale
Immeuble de 10 étages de 33,5 m (110 pi)
Stationnement
153 au total : 100 espaces à l'intérieur au niveau du sol, 53 espaces extérieurs. Moyenne de 1,5 espace par logement.
Espaces non résidentiels
Désignation vie-travail pour l'ensemble du terrain. Cinq logements de zonage commercial. Salle de jeu, gymnase, salle de réunion.
Usage antérieur
Anciens entrepôts d'une distillerie, autrefois utilisés pour le vieillissement du whisky et pouvant contenir jusqu'à 17 000 tonneaux
Prix de vente
À partir de 150 000 $. Prix moyen : 216 377 $

Figure 1 : Seagram Lofts, le réaménagement de deux anciens entrepôts de tonneaux de whisky au centre-ville de Waterloo

Seagram Lofts, un ensemble résidentiel situé au cœur du centre-ville de Waterloo, est le résultat du réaménagement adaptatif d'un terrain industriel sur lequel se dressaient deux anciens entrepôts de tonneaux de whisky, classés parmi les richesses du patrimoine. Dans le cadre de la revitalisation du centre-ville de Waterloo, le projet a suscité un énorme intérêt. Il a permis la création de 103 logements en copropriété de style loft, caractérisés par de hauts plafonds et de grandes fenêtres, ainsi que des murs faits de briques et de bois des tonneaux évoquant l'atmosphère des anciens entrepôts.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : La plaque de Seagram Distillers commémore l'histoire du site

APERÇU

Seagram Lofts est situé sur une partie de l'ancien terrain Seagram Lands, une parcelle de plus de 4,5 hectares (11 acres). Le terrain avait initialement été aménagé en 1857 pour y accueillir une distillerie. Au milieu du XXe siècle, Seagram a fait construire deux bâtiments pour l'entreposage des tonneaux de whisky. Ces entrepôts sont les seules structures à avoir échappées à un incendie dévastateur survenu en 1993. Les 150 ans d'histoire du site et son lien avec la croissance de Waterloo sont les principaux facteurs ayant motivés la ville à sauvegarder les bâtiments patrimoniaux.

Les employés de la ville de Waterloo ont étroitement collaboré avec les promoteurs afin de redonner vie au terrain tout en protégeant son caractère patrimonial. Certains incitatifs ont été offerts : élimination des droits d'aménagement, construction gratuite d'une route et de l'infrastructure des services publics, assistance relative aux préoccupations environnementales, etc.

La superficie du terrain sur lequel est édifié Seagram Lofts est légèrement supérieure à un hectare. Le site a été presque entièrement remis en état. On a nettoyé le terrain et on a démoli les entrepôts, laissant seulement en place les vieux murs d'extrémité en brique. L'objectif du promoteur était de conserver l'extérieur des bâtiments patrimoniaux et de créer un intérieur mélangeant des styles modernes et ayant une allure de vieil entrepôt. Ainsi, le bois des tonneaux de whisky a été moulu et a été utilisé pour la fabrication de portes, d'escaliers, de couvre-joints pour les fenêtres et de plinthes.

Le quartier environnant compte un grand nombre de commerces de détail et de logements résidentiels, et les bâtiments sont situés à seulement un pâté de maisons de la rue King, le quartier d'affaires du centre-ville.

À quelques rues de l'ensemble se trouvent un vaste centre récréatif, un grand parc et un réseau de sentiers. Pour nombre de résidents de Seagram Lofts, parmi lesquels plusieurs préfèrent se déplacer à pied aussi souvent que possible, la commodité de l'emplacement de l'ensemble, à quelque 10 minutes de marche des magasins et des services, constitue un énorme avantage. L'ensemble comporte des espaces de stationnement intérieurs et extérieurs, pour une moyenne de 1,5 espace par logement.

Le toit de chaque bâtiment est agrémenté d'un jardin de 465 m^2 (5 000 pi^2) dont peuvent profiter tous les résidents. Chaque terrasse-jardin offre une vue exceptionnelle du centre-ville et de la région.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Nous avons construit les garages à partir des matériaux initiaux : nous disposions de 750 mètres cubes de bois provenant des anciens tonneaux. Nous l'avons moulu et avons fabriqué nous-mêmes les portes, les escaliers, les couvre-joints pour les fenêtres et les plinthes.* ***Andrew Lambden, Barrel Works Group Ltd.***

Le projet de Seagram Lofts a présenté un vrai défi que les promoteurs n'ont pas hésité à relever. La conversion de vieux entrepôts de cette échelle en des logements résidentiels attrayants représente une tâche monumentale, particulièrement si l'on tente de conserver quelques parties spécifiques de la structure existante. Le promoteur a consacré énormément d'efforts afin de réutiliser une grande partie des briques et des tonneaux de whisky épargnés lors de la démolition sélective. Cela a permis de conserver le caractère et l'allure des anciens entrepôts tout en créant des bâtiments pour ainsi dire neufs. Le style loft a été choisi afin d'accentuer l'atmosphère d'entrepôt tout en donnant aux résidents la possibilité d'utiliser leur logement comme lieu d'habitation et de travail.

Coûts et financement

Le projet a été entièrement financé par la Banque Royale et a coûté 25 millions de dollars. Ce coût était inférieur à ce qu'il aurait pu être, ce qui s'explique en partie par le soutien mesurable et la collaboration de la ville de Waterloo. La propriété a été vendue par la ville au coût de 1,1 million de dollars. La ville a convenu de considérer une portion de un million de ce coût comme un prêt hypothécaire sans intérêt consenti par le vendeur. En vertu de ce prêt, le paiement a été différé, et le promoteur a remboursé la ville

en versements périodiques. Le bas prix de vente, le prêt hypothécaire consenti par le vendeur et l'absence de droits d'aménagement et de coûts d'infrastructure ont rendu possible la réalisation du projet.

Coûts d'aménagement	
Terrain et bâtiments	1,1 million
Construction des bâtiments	21,6 millions
Coûts accessoires (taxes, droits d'aménagement, consultants, etc.)	2,3 millions
Infrastructure	(payée par la ville de Waterloo)
Total	**25 millions**

Commercialisation et rentabilité

Le fait que l'ensemble soit situé au centre-ville et le prix relativement élevé des logements ont surtout attiré de jeunes professionnels, mais également des acheteurs d'une première maison et des couples âgés. Ces groupes ont été ciblés au moyen de journaux, de panneaux, d'Internet et d'initiatives communautaires générales. Des courtiers expérimentés dans le marché du centre-ville et les incitatifs offerts aux acheteurs ont également contribué à attirer des acheteurs potentiels à Seagram Lofts.

Quatre-vingt-quinze pour cent des logements des deux bâtiments ont été vendus en trois ans, ce qui est considéré comme un succès pour un projet d'une telle envergure. Certains délais et des coûts supplémentaires découlant de la conservation des éléments des bâtiments patrimoniaux ont fait en sorte que les bénéfices réalisés ont été légèrement plus bas que ceux qui étaient escomptés. Cependant, la visibilité obtenue par le promoteur grâce à ce projet prestigieux lui a ouvert des portes et lui a permis de remporter quelques prix, notamment celui du meilleur projet de l'année (2000) décerné par l'Association des constructeurs d'habitations de la région de Waterloo.

Obstacles

Les aspects les plus difficiles du projet étaient liés non seulement à la reconstruction des entrepôts et à la vente des logements, mais également à la nature risquée d'un projet de cette envergure et à l'investissement initial important nécessaire. Dans le cas présent, le risque financier était considérable.

Les projets de réaménagement de bâtiments patrimoniaux sont souvent extrêmement longs et, dans bien des cas, les promoteurs doivent faire face à de nombreuses situations imprévues occasionnant des coûts supplémentaires. Le promoteur de Seagram Lofts a dû assumer les coûts imprévus liés à la conservation de la façade des entrepôts.

Le promoteur n'a heureusement pas rencontré une opposition importante de la part du public, situation qui coûte souvent très cher en termes de temps et d'argent. Les résidents du voisinage ont pu fournir leurs commentaires par le biais de maisons témoins et de consultations communautaires, et ils ont finalement appuyé le plan.

Figure 3 : les garages de stationnement intérieurs (à l'avant) intègrent le bois des anciens entrepôts

Soutien municipal

Comme il a été mentionné, le conseil municipal de Waterloo a voté unanimement en faveur du projet de réaménagement.

Pour réussir un projet tel que Seagram Lofts, nécessitant une mise de fonds initiale élevée et difficile à rentabiliser, le soutien de la municipalité est essentiel. Le promoteur affirme : « Waterloo a investi dans le secteur du centre-ville. La volonté politique et le soutien des fonctionnaires ont été immenses […] et la ville a fourni de bon gré l'assistance qui était absolument vitale à la réussite de ce genre de projet. ».

Leçons retenues

Pour se lancer dans un projet de cette échelle et de cette envergure, la conjoncture politique et économique doit être favorable. Le promoteur et la municipalité doivent s'allier et partager une vision et des objectifs communs. Les projets originaux comme Seagram Lofts présentent des risques financiers, mais ils sont également très valorisants et peuvent aider à se bâtir une réputation. Les promoteurs doivent donc faire preuve du dévouement et de l'intérêt nécessaires s'ils veulent réussir.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Ils ont accompli un excellent travail. Les bâtiments sont revenus à la vie; les logements intègrent les vieilles briques et le vieux bois des tonneaux de whisky…. J'ai choisi [Seagram Lofts] en raison de son cachet et de son style. ***Résident***

ABORDABILITÉ

La superficie des appartements de Seagram Lofts va de 87 m² (935 pi²) à 232 m² (2 500 pi²) pour les appartements terrasse. Les résidents affirment que le coût n'était pas élevé, compte tenu de l'emplacement de choix au centre-ville de Waterloo, de la proximité de presque tous les services, de l'esthétisme de l'ensemble et de la commodité générale. Le prix initial des logements commençait à 150 000 $, et le prix moyen est de 216 777 $, ce qui n'inclut pas les améliorations et les éléments de design approuvés par les résidents.

Tous les résidents interrogés sont satisfaits du prix de leur logement et sont impressionnés par les options et la souplesse qui leur sont offerts afin de personnaliser celui-ci. Le zonage commercial-résidentiel des locaux du rez-de-chaussé favorise la création d'un quartier animé.

Caractéristiques de conception

L'immense succès du projet d'aménagement de Seagram Lofts est évident : les résidents connaissent bien l'ensemble et ils en sont fiers. En effet, tous les résidents interrogés connaissent l'histoire de la distillerie de whisky Seagram et peuvent expliquer de quelle manière les briques et le bois des tonneaux ont été réutilisés dans le cadre du projet. Ils apprécient la vieille allure d'entrepôt des corridors et l'ensoleillement que permettent les immenses fenêtres orientées vers le sud.

La vue est décrite comme étant excellente par la majorité des résidents, en particulier par ceux qui habitent dans les appartements terrasse et aux étages supérieurs. Les plafonds et les grandes fenêtres de style loft ont pour effet d'élargir la perspective tout en rehaussant une vue déjà excellente en soi. Les résidents des étages inférieurs qui ne bénéficient pas d'un point d'observation aussi parfait peuvent toutefois profiter des toitures-terrasses.

Figure 4 : les immenses fenêtres offrent une vue grandiose et permettent un maximum d'ensoleillement

Le quartier et les transports

Mis à part son design et son caractère, la principale raison pour laquelle les résidents apprécient Seagram Lofts est sa commodité. Une grande épicerie se trouve de l'autre côté de la rue et des restaurants et des cinémas sont situés non loin. Un immense parc, comportant des chemins piétonniers et des pistes cyclables, se trouve à une courte promenade. Les services de transport sont facilement accessibles puisqu'ils sont situés à quelques rues. Toutefois, parmi les cinq résidents interrogés, les trois résidents actuellement employés se rendent à leur travail en voiture. En comparaison, neuf pour cent des travailleurs de la municipalité régionale de Waterloo se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[1].

L'ensemble est situé dans un quartier du centre-ville assez habité et, selon les résidents, les rues avoisinantes sont animées de jour comme de nuit. La diversité des résidents de Seagram Lofts, allant de jeunes professionnels célibataires à des couples retraités, crée un mélange dynamique.

[1] Statistique Canada, Recensement 2001

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

La ville de Waterloo a acquis la totalité de Seagram's Lands, soit 4,65 hectares (11,5 acres), parce que Seagram avait fermé ses portes et n'avait pas réussi à trouver un promoteur intéressé par le terrain. La ville et ses employés étaient directement intéressés à conserver les entrepôts de whisky et ont effectué une demande de propositions dans ce but. L'objectif principal était de créer de nouveaux logements et de nouveaux locaux commerciaux dans les quartiers résidentiels de Waterloo, tout en préservant le patrimoine du terrain.

Opposition ou soutien du quartier

Le terrain Seagram Lands a été nettoyé pour y laisser seulement les deux entrepôts historiques. La ville de Waterloo désirait ajouter un peu de vitalité aux quartiers centraux de la ville et ce désir semblait être partagé par les résidents du quartier. Avant la construction, des consultations communautaires ont eu lieu; le public ne s'est pas opposé au projet proposé et les réactions obtenues ont été très favorables.

Objectifs de planification

La ville de Waterloo a acquis l'ancien terrain de Seagram en 1997 ; son zonage avait cependant déjà été modifié au début de 1994 en vue d'accueillir de nouveaux aménagements alors que Seagram tentait de vendre le terrain aux promoteurs. Le nouveau zonage autorise la construction de logements, de bureaux et de locaux commerciaux.

La ville s'est montrée enthousiaste à l'égard du projet et elle était disposée à assouplir certains règlements de zonage afin que Barrel Works Group puisse le concrétiser. La ville a notamment fait certains compromis sur certains aspects tels que la densité, la hauteur, le pourcentage d'espaces paysagers exigé et la désignation vie-travail de tous les logements.

Par exemple, la limite de hauteur a été augmentée de 25 m à 28,8 m (82 pi à 94,5 pi) et l'exigence relative aux espaces paysagers de 30 % a été réduite à 27 %. Ces concessions n'étaient pas énormes, mais elles ont rendu possible la réalisation du projet.

Le projet de Seagram Lands visait à « créer un ensemble à usages mixtes, complémentaire au quartier résidentiel existant, par l'unification de Waterloo Park, de Canadian Clay and Glass Gallery et de Waterloo Square »[2]. La ville a permis l'utilisation mixte du terrain en adoptant une désignation vie-travail. Il s'agit d'une pratique de plus en plus courante pour aider les particuliers possédant une entreprise privée et elle est en voie de devenir une tendance au cœur des centre-villes partout au pays. Les activités à domicile autorisées dans les quartiers résidentiels sont les suivantes : « bureau, atelier d'artiste, salon de coiffure, salon d'esthétique [et] couture/confection sur mesure. »

Pour contribuer à revitaliser le quartier, la ville propose également l'aménagement d'un grand espace public, le Millennium Square, sur le terrain Seagram Lands.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Ce projet unique de conservation du patrimoine se distingue en soi, et les alentours du centre-ville complètent les bâtiments Seagram rénovés et leur conception de grande hauteur et de gros blocs. Les quelques acres restants du terrain Seagram n'ont pas encore été aménagés, mais ils le seront fort probablement selon un modèle semblable à celui des entrepôts de whisky, en vue de créer un caractère propre au quartier. Le Millenium Square qui sera possiblement aménagé pourrait devenir le centre public du nouveau quartier.

Règlements et approbations

Le zonage avait été modifié avant que la ville achète le terrain Seagram Lands et, à l'époque, certaines consultations publiques avaient eu lieu. Le promoteur a demandé plusieurs dérogations mineures qui lui ont été accordées sans provoquer d'opposition. Ces dérogations concernaient entre autres des marges de recul plus courtes, une aire de services plus petite, des bâtiments de plus de 25 mètres de hauteur, moins d'espaces paysagers et la désignation vie-travail des logements. Les approbations ont facilement été obtenues puisque les petits écarts au règlement respectaient tout de même le plan officiel et qu'il s'agissait de mesures convenant bien à l'aménagement; aucune objection n'a été présentée par les résidents des propriétés avoisinantes et les modifications ont été considérées comme mineures.

LEÇONS RETENUES

Le projet de Seagram Lofts est une très grande réussite sous plusieurs aspects. Le partenariat établi entre la ville de Waterloo et Barrel Works Group a été constructif.

[2] Ville de Waterloo, The Seagram Barrel Warehouses: A Call for Expressions of Interest for the Adaptive Re-use of the Historic Barrel Warehouses

Les deux parties avaient quelque chose à gagner, elles ont fait preuve de souplesse et elles ont été récompensées de leurs efforts. Les vieux entrepôts restaurés constituent un témoignage vivant du passé et ont permis d'améliorer l'offre de logements près du centre de la ville. Vu la grande qualité de l'ensemble créé à l'étape initiale de réaménagement du site, les projets d'aménagement futurs auront à respecter des normes élevées et un caractère vraiment original.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteurs : The Barrel Works Group partnership, formé de :

Andrew Lambden, Terra View Homes
Téléphone : (519) 763-8580, poste 41
Courriel : andrew@terra-view.com
Adresse Web : www.terra-view.com
et
Edwin Newton, Kiwi Newton Construction
Téléphone : (519) 822-5281, poste 250
Courriel : enewton@kiwi-newton.com
Adresse Web : www.kiwi-newton.com

Municipalité : Paul Eichinger, directeur du développement économique et du marketing, ville de Waterloo
Téléphone : (519) 747-8748
Courriel : peichinger@city.waterloo.on.ca
Adresse Web : www.city.waterloo.on.ca

Architecte : L. Alan Grinham Architects Inc.
Architecte paysagiste : Wendy Shearer Landscape Architect Ltd.

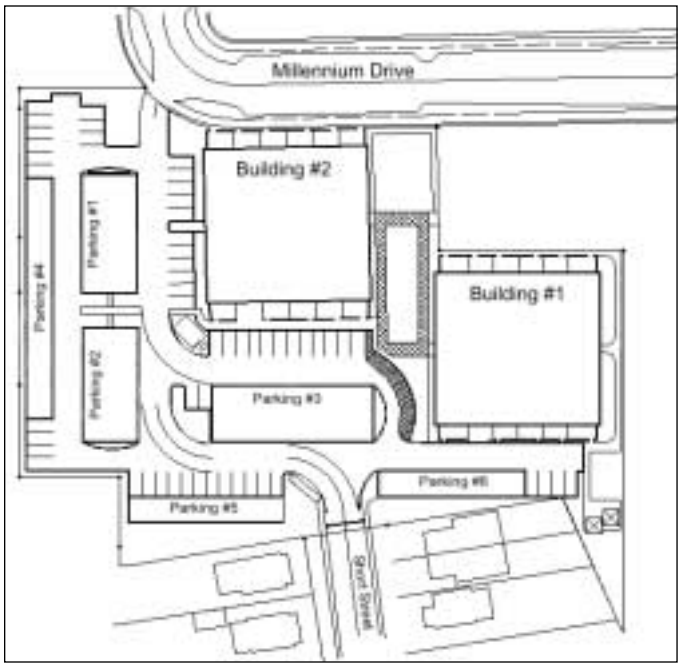


Figure 5 : plan de l'emplacement de Seagram Lofts, montrant les deux bâtiments résidentiels et les six garages de stationnement (adaptation d'un dessin fourni par L. Alan Grinham Architects)

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

STERLING PLACE — London, Ontario

330, rue Clarence

Promoteur
Spriet Investments Inc.
Date d'achèvement
Août 1999
Superficie du terrain
400 m² (4 310 pi²)
Nombre et type de logements
32 appartements locatifs
Superficie habitable
22 m²–66 m² (240 pi²–710 pi²)
Densité résidentielle brute
800 logements/ha
Espaces paysagers
Aucun
Hauteur maximale
Cinq étages et demi
Stationnement
Aucun ; possibilité de louer des espaces sur une base mensuelle dans les garages de stationnement voisins
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
Bâtiment commercial patrimonial vacant
Loyer
495 $– 860 $ par mois

Figure 1 : Sterling Place, un bâtiment commercial converti en logements locatifs de style loft à prix modique au centre-ville de London

Sterling Place est un projet de conversion d'un bâtiment patrimonial situé au centre-ville de London (Ontario). Le projet a permis la conversion d'un vieux bâtiment demeuré vacant, qui avait été construit en 1901 et avait abrité un entrepôt et une fabrique de chaussures, en un immeuble d'appartements locatifs de forte densité comprenant des studios et des appartements de une chambre et de deux chambres. La superficie des 32 logements varie entre 22 m² et 66 m² (240 pi² et 710 pi²). Tous les appartements sont dotés de plafonds en voûte et de conduits de ventilation exposés à la vue qui recréent l'allure d'entrepôt de l'ancien bâtiment. Le promoteur a obtenu l'aide financière de la ville de London par l'intermédiaire des programmes de prêts et de subventions pour la restauration de bâtiments, ce qui a aidé à restaurer le bâtiment patrimonial en détérioration et à créer de nouveaux logements dans le quartier central de London.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

Figure 2 : l'entrée avant restaurée de Sterling Place

APERÇU

Construit en 1901, Sterling Place est un immeuble de 5 étages et demi situé au centre-ville de London. Le bâtiment en briques rouges avait jadis été utilisé comme fabrique de chaussures et comme entrepôt par Sterling Brothers Boot and Shoe Company et Siegel Shoe Stores Ltd. Pendant les dernières années, le bâtiment commercial patrimonial était demeuré vacant et se détériorait peu à peu.

La ville de London tentait d'attirer plus de projets d'aménagement résidentiel au cœur du centre-ville afin de stimuler la renaissance du quartier en tant que centre commercial et résidentiel. La ville offre des incitatifs par le biais de son programme de subventions pour la revitalisation et le réaménagement de bâtiments et de son programme de prêts pour la restauration de façades, en vue d'inciter les promoteurs à investir dans le quartier d'affaires central de London tout en conservant les structures patrimoniales. Spriet Investments Inc., le promoteur de Streling Place, a bénéficié des programmes de la ville afin de convertir le vieil entrepôt abandonné de Clarence Street en un immeuble d'appartements locatifs à prix modique.

Le promoteur a complètement dégarni et reconstruit l'intérieur du bâtiment afin de le rendre conforme aux codes du bâtiment en vigueur. Au cours du processus, de nouvelles fenêtres, des plafonds en voûte, une cage d'escalier en béton et un système de protection incendie par gicleurs ont été ajoutés, et l'ancien revêtement de sol en bois d'érable a été réutilisé.

L'ensemble est entouré de bâtiments commerciaux et constitue l'un des seuls bâtiments résidentiels du quartier. Les 32 logements locatifs de l'immeuble conviennent parfaitement aux célibataires et aux couples travaillant au centre-ville et souhaitant habiter près des divertissements et des services.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Il y a certainement une demande en matière d'habitation au centre-ville. La ville a déterminé qu'il est nécessaire de fournir des logements afin de revitaliser le quartier central. Tous les projets d'aménagement résidentiel étaient par le passé concentrés dans les banlieues.* ***Nicole Spriet, Spriet Investments Inc.***

Le promoteur a été motivé à entreprendre le projet par l'indemnité accordée par la ville pour les projets de réaménagement, par le fait que le projet cadrait bien avec la stratégie pour le centre-ville contenue dans le plan officiel et parce qu'il s'agissait d'une bonne occasion de revitaliser un bâtiment à valeur patrimoniale. Le projet a également donné du travail aux services de construction et d'ingénierie de la société, ce qui a rendu le projet encore plus intéressant pour la société en général.

Le promoteur a présenté une demande visant à obtenir la modification d'un règlement de zonage pour autoriser la construction de logements au niveau du sol, et sa demande a été acceptée. Ainsi, la densité maximale autorisée (350 logements/ha) pour le terrain a été augmentée à 800 logements/ha.

Il n'existait que peu de logements dans la zone centrale du centre-ville, et ce fait a contribué à rendre l'ensemble très attrayant pour bon nombre de locataires potentiels. Cela, combiné à l'emplacement de choix de l'ensemble, a servi de fondement à la commercialisation du projet et à sa réussite.

Coûts et financement

Le projet de Sterling Place a coûté au total près de 2,1 millions de dollars. Le promoteur a reçu un prêt sans intérêt de 30 000 $ du programme de prêts pour la restauration de façades de London, ainsi qu'un crédit d'impôt foncier de 103 760 $ pour 10 ans du programme de subventions pour la revitalisation et la restauration du centre-ville de London.

Coûts d'aménagement	
Terrain et bâtiments	9 375 $/log.
Construction du bâtiment	44 700 $/log.
Coûts accessoires (taxes, droits d'aménagement, consultants)	9 358,75 $/log.
Infrastructure	1 160 $/log.
Total par logement	55 235 $
Total	**2 067 000 $**

Le projet a d'abord été financé par l'avoir de la société, puis par un prêt hypothécaire. La majeure partie des coûts sont attribuables au réaménagement de l'intérieur du bâtiment. La propriété a vu sa valeur augmenter de manière considérable grâce aux travaux de rénovation.

Commercialisation et rentabilité

Nombre de citoyens désirant adopter un mode de vie plus urbain ont été intéressés par l'ensemble, vu son emplacement en plein centre-ville de London, près de tous les services. Bien que London soit une ville assez peuplée (335 000 habitants en 2001[1]), l'offre de logements au centre-ville est plutôt limitée ; c'est pourquoi l'emplacement a été la principale caractéristique qui a séduit les locataires. Les logements de l'ensemble sont assez petits et le loyer est raisonnable, ce qui a attiré de jeunes célibataires, des couples ainsi que quelques étudiants universitaires.

Le promoteur a eu la chance d'obtenir beaucoup de publicité gratuite dans les revues et les journaux locaux. Les caractéristiques uniques de l'ensemble, notamment les plafonds en voûte de style loft, le revêtement de sol en bois franc et les conduits de ventilation exposés à la vue, ont été publicisées comme des éléments vraiment originaux pour la région de London. Ainsi, à peine un mois après leur mise en marché, les 32 logements étaient déjà occupés. Bien que le projet ait coûté plus cher que prévu, son succès n'a jamais été remis en cause et le promoteur est satisfait du produit final.

Obstacles

L'aspect le plus difficile du projet avait trait à la démolition sélective de l'intérieur de l'entrepôt et à sa remise en état afin de le rendre apte à l'habitation. La conversion du bâtiment commercial en bâtiment résidentiel exigeait qu'un grand nombre de nouvelles normes du code du bâtiment soient respectées, notamment un système de protection incendie par gicleurs, une cage d'escalier solide en béton, l'isolation thermique et acoustique du bâtiment et un système de ventilation.

On n'avait pas prévu toutes les exigences du code du bâtiment à l'avance, ce qui a entraîné quelques problèmes et quelques coûts imprévus. Le problème relatif à la présence d'amiante n'était que mineur et les services d'inspection et d'élimination du ministère du Travail de l'Ontario ont coûté 3 500 $.

Soutien municipal

La ville de London a fortement soutenu le projet car celui-ci respectait les lignes directrices du plan officiel relativement à l'augmentation du nombre de logements au centre-ville et à la préservation des bâtiments patrimoniaux.

En plus de l'aide financière mentionnée plus tôt, la ville a également approuvé une augmentation importante de la densité. Le projet de Sterling Place, pour lequel la densité était limitée à 350 logements/ha, nécessitait que le règlement de zonage soit modifié afin que la densité puisse être augmentée à 800 logements/ha. En outre, la ville a autorisé la construction de logements au rez-de-chaussée, lequel est habituellement réservé dans le quartier aux entreprises commerciales.

Leçons retenues

Afin de déterminer si un projet est réalisable, le promoteur conseille de s'assurer que toutes les exigences relatives à l'approbation de permis de construire et au code du bâtiment soient vérifiées à l'avance auprès des employés municipaux. « Nombre d'exigences prévues par le code du bâtiment peuvent influer de manière importante sur les coûts de construction et le concept », explique-t-il.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

Nous apprécions infiniment le caractère du bâtiment et le fait qu'il s'agisse d'un bâtiment patrimonial pour ainsi dire modernisé. On sent le côté « vieux » du bâtiment, mais c'est un bon mélange d'éléments neufs et anciens. C'est pour cela que nous habitons ici. ***Résident***

[1] Statistique Canada, Recensement 2001

Abordabilité

Le bâtiment de la rue Clarence comporte 32 appartements locatifs, la plupart comprenant une ou deux chambres. Leur superficie varie entre 22 m^2 et 66 m^2 (240 pi^2 à 710 pi^2). Le loyer moyen est de 495 $ pour un studio, de 609 $ pour un appartement d'une chambre et de 860 $ pour un appartement de deux chambres. Ces prix comprennent tous les aspects, sauf le stationnement qui peut être obtenu à un coût supplémentaire. À London, le loyer moyen varie entre 474 $ pour un studio et 934 $ pour un logement de trois chambres[2].

Bien que les prix se situent près de la moyenne de London, la plupart des résidents estiment que le prix de leur logement est légèrement supérieur à celui d'autres logements semblables que l'on retrouve à travers la ville. Cela dit, nombre de résidents considèrent que leur argent est bien dépensé, compte tenu de l'emplacement de l'ensemble.

Caractéristiques de conception

Le promoteur a respecté le caractère patrimonial du bâtiment commercial vacant lors de la conversion. La façade a été complètement restaurée, l'intérieur a été réparé et modifié pour respecter les normes de construction en vigueur, et le bâtiment a été désigné comme bien patrimonial. Le commentaire qui revient le plus souvent parmi les résidents est que « les hauts plafonds sont remarquables ! ». Un résident des plus petits logements estime que les plafonds en voûte aident beaucoup à faire paraître les logements plus grands.

En plus de hauts plafonds, les fenêtres sont également assez grandes, elles laissent passer une grande quantité de lumière du soleil et procurent un sentiment d'espace ouvert à l'intérieur des appartements. Les jeunes couples et les étudiants ont été séduits par l'emplacement au centre-ville et par le fait qu'il s'agit de logements locatifs. Les jeunes locataires sont nombreux à se sentir choyés de vivre dans un bâtiment patrimonial modernisé et commodément situé.

Le style loft, combiné à la tuyauterie non camouflée près des plafonds, évoquent la vie commerciale antérieure du bâtiment.

Figure 3 : les briques rouges datant du début du XXe siècle ont été nettoyées et réparées grâce à un prêt pour la restauration de façades de London

Le quartier et les transports

Grâce à des projets d'aménagement récents entrepris par la ville (un nouveau marché et un stade) et à des politiques de revitalisation progressive, le centre-ville de London retrouve peu à peu l'animation et l'activité commerciale perdues au profit des centres commerciaux de banlieues. À un pâté de maisons de la « rue principale », l'ensemble est commodément situé et donne accès à une quantité appréciable de services. Un éventail de restaurants, de bars, de cinémas, de cafés et de commerces de détail se trouvent dans le voisinage immédiat de l'ensemble et de nombreux autres services sont accessibles à dix minutes de marche.

Plusieurs locataires ne possèdent pas de voiture, mais ils considèrent qu'il est facile de se déplacer dans les environs. Parmi les cinq résidents interrogés, les quatre résidents employés se rendent à leur travail à pied. En comparaison, 12 % des travailleurs de la RMR de London se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[3].

Plusieurs circuits d'autobus ont des arrêts à deux pâtés de maisons de l'ensemble, et les promenades à vélo et à pied dans le quartier sont agréables. Les locataires qui possèdent une voiture sont légèrement défavorisés puisque le bâtiment ne comprend pas de parc de stationnement. Ils ont cependant la possibilité de louer sur une base mensuelle un espace dans un parc de stationnement adjacent ou dans un autre parc situé de l'autre côté de la rue; les propriétaires de l'immeuble défraient une partie des coûts de stationnement afin que ceux-ci soient raisonnables.

[2] SCHL, Centre d'analyse de marché, Bureau national
[3] Statistique Canada, Recensement 2001

À seulement quatre pâtés de Sterling Place se trouve une longue promenade pour vélos et piétons, laquelle longe les berges de la rivière Thames qui traverse London. La rivière est bordée de vastes espaces verts très fréquentés à des fins récréatives. Pas très loin en direction opposée se trouve le Victoria Park, un des arrêts du festival d'été.

Parmi les divertissements que propose le quartier, on compte également un centre de culture physique et un centre communautaire, tous deux situés à cinq minutes de marche.

RÉUSSITE DU PROJET: POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Ce projet est un excellent exemple du type de conversion résidentielle que le programme d'incitatifs pour le quartier central de la ville vise à encourager. [Du point de vue de la ville, le succès du projet tient] à la création de 32 logements au cœur du centre-ville, à la remise en état d'un bâtiment patrimonial et à la réutilisation d'un bâtiment commercial vacant.*
> ***Tanya Mitchner, urbaniste II, ville de London***

Opposition ou soutien du quartier

Situé en plein centre-ville, là où les logements sont une denrée rare, Sterling Place est quelque peu isolé des autres bâtiments résidentiels. La ville a tenu des consultations publiques concernant la modification du règlement de zonage en vue d'augmenter la densité résidentielle, mais aucun commentaire n'a été consigné. Cela s'explique probablement par le fait qu'il y a peu de résidents dans le quartier pour qui la modification du zonage a une incidence.

Objectifs de planification

Sterling Place fait partie de la zone du centre-ville désignée et est donc assujetti aux lignes directrices et aux objectifs du quartier énoncés dans le plan officiel. Selon Tanya Mitchner, le projet remplit les objectifs suivants pour la zone du centre-ville :

- stimuler la croissance de la population résidente du centre-ville par la rénovation et la conversion de bâtiments existants ;
- protéger et conserver un bâtiment patrimonial ;
- utiliser les terres et les bâtiments de manière efficace par le réaménagement de bâtiments vacants ou sous-utilisés.

Les incitatifs financiers offerts par la ville soutenaient ces objectifs de planification.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Le projet est situé sur un coin bien en vue et occupe un emplacement de choix dans le vieux quartier d'entrepôts du centre-ville. Avant que Spriet Investments Inc. achète le bâtiment en 1999, Sterling Place avait été désigné bâtiment patrimonial en vertu de la Loi sur le patrimoine de l'Ontario, dans le but de conserver le caractère des rues Clarence et York.

Le fait que le bâtiment soit exclusivement résidentiel ajoute une nouvelle dimension à cet ancien quartier commercial, lequel deviendra probablement une collectivité mixte à mesure que London augmentera l'offre d'habitations au centre-ville.

Règlements et approbations

La seule approbation significative que le promoteur nécessitait de la ville avait trait à l'accroissement de la densité. Au début, la situation a été présentée comme une variation mineure, faisant passer la densité de 350 logements/ha à 525 logements/ha ; cependant, une fois que le promoteur eut présenté une proposition d'aménagement de logements au niveau du sol, la densité est passée à 800 logements/ha et il a alors été nécessaire de présenter une demande de modification du règlement de zonage. Cette modification a été approuvée par le conseil municipal, qui a tenu compte du fait que la propriété ne faisait pas fonctionnellement partie du quartier commercial orienté sur les déplacements à pied et n'altérerait pas la nature commerciale des rez-de-chaussée.

LEÇONS RETENUES

Dans le présent exemple, la ville a réussi au moyen d'incitatifs financiers à pousser un promoteur à convertir une propriété patrimoniale. Le plan officiel de London fixe des objectifs clairs pour le centre-ville et permet à la ville de créer des programmes en vue de sauvegarder les bâtiments patrimoniaux. Cela a redonné vie à des bâtiments inutilisés et a commencé à faire augmenter le nombre de résidents au cœur de la ville, ajoutant ainsi un peu de vie et de prospérité à ce quartier d'affaires central en déclin. De son côté, le promoteur a réussi à créer un ensemble-créneau offrant des logements locatifs à prix modique à des personnes désirant adopter un mode de vie plus urbain.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Nicole Spriet, Spriet Investments Inc.
Téléphone : (519) 672-4630
Courriel : nspriet@sprietinvestments.com
Adresse Web : www.spriet.on.ca

Municipalité : John Fleming, directeur de la politique d'aménagement des terres, ville de London
Téléphone : (519) 661-4980
Adresse Web : www.london.ca

Architecte : Spriet Associates
Constructeur : David Tomlinson, ADT Construction

Figure 4 : vue aérienne de Sterling Place (330, rue Clarence).
Source : site Web de la ville de London.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

THE CARLINGS DANS ARBUTUS WALK — Vancouver, C.-B.

2161 et 2181 West 12th Ave.

Promoteur
Concert Properties Ltd., David R. Podmore, président-directeur général
Date d'achèvement
The Carlings : 1997
Superficie du terrain
The Carlings : 0,4 ha (1 acre) ; Arbutus Walk : 2,4 ha (6 acres)
Nombre et type de logements
The Carlings : 100 appartements en copropriété ; Arbutus Walk : 654 logements dans six bâtiments de faible et de moyenne hauteur
Superficie habitable
The Carlings : 54 m² à 116 m² (584 pi² à 1 248 pi²)
Densité résidentielle brute
Arbutus Walk : 271 logements/ha
Espaces paysagers
Arbutus Walk : environ 30 %
Hauteur
The Carlings : quatre étages ; Arbutus Walk : de quatre à huit étages
Stationnement
The Carlings : 158 espaces souterrains ; Arbutus Walk : 858 espaces
Espaces non résidentiels
The Carlings : aucun ;Arbutus Walk : 994 m² (10 700 pi²) (locaux pour commerce de détail et une voie verte municipale)
Usage antérieur
Brasserie
Prix de vente
The Carlings : de 158 000 $ à 346 000 $

Figure 1 :The Carlings.

The Carlings a été le premier de six projets à être achevé dans le quartier Arbutus Walk de la société Concert, lequel fait partie du secteur industriel Arbutus Lands. Le terrain de 2,4 ha (6 acres) se trouve dans le secteur recherché de Kitsilano et à proximité du centre-ville, de UBC, des plages, des cafés et des magasins. Construit en partie sur l'ancien terrain industriel de la brasserie Carling O'Keefe (qui deviendra plus tard Molson), Arbutus Walk est maintenant un quartier résidentiel vivant. The Carlings sont deux immeubles de brique brune de quatre étages, d'allure urbaine.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : vue aérienne de Arbutus Walk.

APERÇU

Avec Arbutus Walk, Concert Properties se lançait dans un projet qui avait déjà une très longue histoire. En 1989, la ville de Vancouver amorçait un processus visant à modifier le zonage de terrains industriels pour les transformer en quartiers résidentiels. En 1992, le conseil municipal de Vancouver adoptait un plan de politique pour le quartier Arbutus, à la suite d'un long processus de planification publique.

Le plan de politique énonce des objectifs pour l'occupation des sols, la densité, la hauteur et la forme des bâtiments, la contribution des promoteurs aux services publics, l'image et le caractère des projets, et les mouvements piétonniers et automobiles. Encadrés par le plan, les projets ont été très bien exécutés et ont donné naissance à un quartier très humain où il fait bon vivre, et ce, malgré la densité de 271 logements/ha.

Les quartiers environnants sont très variés. À l'est de Arbutus Walk se trouve un autre secteur industriel dont le zonage a également été modifié. Au sud et à l'ouest se dressent des quartiers de densité moyenne composés de bâtiments occupés par une ou deux familles. Il n'est donc pas surprenant que le public se soit largement opposé à la densité proposée par le projet. Attenants au terrain se trouvent une école, des bâtiments mixtes de bureaux, de commerces de détail et de logements, un parc et des duplex.

The Carlings ne comptent que très peu d'espaces extérieurs semi-privés. Néanmoins, Arbutus Walk a beaucoup d'espaces publics et semi-privés bien aménagés, dont une voie verte et un terrain de jeu. En déambulant dans Arbutus, il est souvent difficile de distinguer les espaces semi-privés des espaces publics, les deux étant si bien intégrés.

Dans le cadre du réaménagement de Arbutus, la ville a fermé la West 11th Avenue et l'a transformée en une voie verte publique, laquelle fait partie d'un réseau plus vaste imaginé par la ville. Il y a également un grand parc public adjacent à Arbutus.

Le promoteur, la ville et plusieurs architectes ont créé avec succès une forme urbaine variée qui donne au projet beaucoup d'intérêt et de caractère. Par exemple, le quatrième étage des Carlings a été construit en retrait afin que les bâtiments s'intègrent bien à ce quartier de constructions basses. Aussi, le bâtiment s'intègre bien au paysage de rue puisque, plutôt que d'avoir une seule entrée, il est ponctué de plusieurs portes auxquelles on accède en ouvrant une clôture et en traversant des jardins.

Des caractéristiques propres aux quartiers voisins ont également été adoptées, comme les façades de brique et de pierre, les fenêtres à meneaux et les clôtures et treillages en fer.

L'ensemble a remporté trois prix Silver Georgie (de l'industrie du logement de la Colombie-Britannique) et, en 1998, le prix de l'UDI (Urban Design Institute) pour sa contribution exceptionnelle au quartier.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Nous avons hérité du zonage des anciens propriétaires. Les lignes directrices pour l'aménagement étaient très détaillées. De plus, les résidents du quartier étaient très impliqués dans le projet et, au départ, assez sceptiques. Heureusement, la ville nous a donné le feu vert pour adapter le design et planifier avec succès les logements. Une fois les deux premiers bâtiments achevés, les résidents du quartier se sont ralliés au projet, ayant enfin pu constater la qualité du quartier que nous construisions, et un climat de confiance s'étant installé.*
> ***Maurice Pez, vice-président du développement, Concert Properties Ltd.***

Coûts et financement

Le projet de Arbutus a coûté environ 160 millions de dollars et a été un très grand succès pour le promoteur. Le projet a été financé par un prêt bancaire ordinaire. Aucune aide gouvernementale n'a été accordée.

Commercialisation et rentabilité

La mise en marché a débuté en 1996 et les logements se sont vendus à raison de six par mois en moyenne.

Les ensembles subséquents dans Arbutus Walk se sont vendus à raison de 21 logements par mois, les acheteurs appréciant les avantages des bâtiments en béton après que la crise des copropriétés endommagées par l'humidité eut miné la confiance des consommateurs à l'égard des immeubles bas.

Concert a ciblé plusieurs groupes, comme les jeunes familles et les acheteurs d'une première maison, mais les logements ont été vendus principalement à de jeunes professionnels célibataires (20 à 40 ans) et à des couples sans enfants.

Les clôtures temporaires de grande qualité entourant le chantier, l'enseigne annonçant le projet, le centre de vente sur le terrain, Internet, le personnel qualifié et le publipostage ont tous été des outils de vente.

Obstacles

La contamination du terrain par les années d'activité industrielle n'a pas posé un grand problème, puisque l'ancien propriétaire était tenu de débourser le coût du nettoyage. Le sol contaminé a été extrait lors de l'excavation du terrain pour le stationnement souterrain et les fondations.

Les résidents du quartier s'opposaient depuis longtemps déjà au projet. En achetant le terrain, Concert a donc hérité d'une bonne dose d'animosité. La planification du secteur se faisait depuis plusieurs années. Les résidents du quartier s'intéressaient au projet et étaient très préoccupés par l'augmentation de la circulation ainsi que par la densité, la hauteur et l'échelle des projets qui verraient le jour dans ce quartier déjà bien établi.

Concert a consacré beaucoup de temps à l'ébauche de plans de grande qualité pour l'aménagement des espaces extérieurs (plus particulièrement de la voie verte) et a travaillé en étroite collaboration avec l'association des résidents afin de prendre en compte leurs intérêts. Même si ce processus a pris beaucoup plus de temps que le promoteur ne l'avait d'abord prévu, le résultat a été un quartier où il fait bon vivre et des approbations subséquentes rapides, vu la confiance établie.

La planification de l'ancien secteur industriel Arbutus a donné naissance à un plan de politique contenant des lignes directrices assez strictes quant à la forme, la hauteur et d'autres éléments. Par exemple, les résidents souhaitaient voir des rues à l'européenne, avec des portes donnant sur la rue. Étant donné que le promoteur n'avait pas participé au rezonage, il n'a pu faire valoir son point de vue et a dû travailler d'arrache-pied pour respecter les lignes directrices établies. Il fut particulièrement difficile de conjuguer la haute densité de 2,2 RPS[1] à la limite de hauteur de quatre étages. Aménager une si grande densité tout en respectant cette limite de hauteur ne fut pas une mince affaire. Il a fallu une année pour positionner les bâtiments et concevoir des logements de manière à ce qu'y pénètre suffisamment de lumière naturelle. Cette année consacrée à ce défi de conception a eu pour résultat la construction de logements de très grande qualité, appréciés des acheteurs.

Une fois le premier bâtiment construit, les résidents du quartier ont pu constater les résultats promis. La confiance s'est ainsi installée et les propositions suivantes ont été beaucoup plus facilement approuvées.

La superficie du site et les coûts associés au maintien d'un si grand terrain inexploité pendant une si longue période ont également été des défis majeurs. Il s'agissait certes d'un grand risque. En effet, dans une telle situation, les promoteurs doivent mettre en marché leur produit le plus rapidement possible. Les délais majeurs survenus au cours des premières étapes de la conception ont beaucoup inquiété le promoteur, mais, heureusement, les approbations et les ventes rapides des projets subséquents ont compensé ces difficultés.
Soutien municipal

La ville a été d'un grand soutien en laissant beaucoup de marge au promoteur pour l'interprétation des lignes directrices du zonage. Cette souplesse fut appréciée puisqu'une densité aussi grande (2,2 RPS) sur une hauteur maximale de quatre étages faisait de la conception des logements un véritable casse-tête.

Leçons retenues

Le promoteur conseille à ceux qui se lancent dans un projet similaire de participer autant que possible au processus de rezonage. Même si les consultants et les fonctionnaires municipaux connaissent très bien l'aménagement et ont une bonne idée de ce qu'est un quartier de qualité, ce n'est qu'en observant en détail les plans des bâtiments que l'on peut vraiment savoir si les plans du terrain et les restrictions vont fonctionner.

[1] RPS = rapport plancher-sol, une mesure de la densité qui s'obtient en divisant la surface totale des planchers de tous les étages par la superficie du terrain. Par exemple, un bâtiment de trois étages couvrant au complet un terrain a un RPS de 3.

Dans le cas présent, il était avantageux qu'un seul promoteur soit responsable de l'ensemble du projet. En effet, on a réussi à gagner la confiance des résidents du quartier, et les approbations subséquentes ont été plus faciles à obtenir.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Rien ne manque. Kitsilano Beach est à 20 minutes de marche et Stanley Park à 45 minutes. Granville Market est à 30 minutes de marche d'ici. Il y a également des magasins et des restaurants tout près.* ***Résident***

Abordabilité

The Carlings proposent des logements correspondant à tous les budgets. Les logements se sont vendus entre 158 000 $, pour un petit logement d'une chambre (54 m² [584 pi²]), et 346 000 $, pour un logement de trois chambres (116 m² [1 248 pi²]). Les charges de copropriété sont de 200 $ par mois pour un logement de 88 m² (944 pi²), et de 340 $ par mois pour un logement de 124 m² (1 330 pi²). En 1997, le prix de vente moyen d'un appartement en copropriété neuf à Vancouver était de 216 162 $[2].

Prix de vente des logements (1997)	
Une chambre	158 000 $ à 199 000 $
Une chambre et un coin-détente	186 000 $ à 228 000 $
Deux chambres	209 000 $ à 299 000 $
Trois chambres	330 000 $ à 346 000 $

Tous les résidents interrogés considèrent que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, compte tenu surtout de l'emplacement et des prix dans les quartiers voisins.

Caractéristiques de conception

Les résidents sont satisfaits de la conception des logements et estiment que l'extérieur à l'européenne est très esthétique et s'harmonise parfaitement au quartier. Les bâtiments sont recouverts de brique et de pierre, et ont été agrémentés de fenêtres à meneaux, de jardinières et de clôtures décoratives. Mis à part les plaintes mineures reçues quant aux espaces de rangement, les logements sont jugés comme suffisamment grands.

La vue est considérée comme bonne au 3e et au 4e étage, les résidents pouvant voir les montagnes au nord. Les résidents estiment que la quantité de lumière naturelle pénétrant dans les logements est excellente pour Vancouver.

Selon les résidents, l'espace de stationnement (souterrain) alloué à chaque logement est adéquat. Cela dit, le stationnement sur la rue est parfois problématique pour les visiteurs.

Les résidents estiment que les espaces extérieurs sont bien conçus et que les espaces privés sont bien aménagés. « Le balcon est grand et parfait pour la détente », affirme un résident. À proximité de l'ensemble se trouve un grand parc public dont semblent profiter amplement les résidents.

Le quartier et les transports

Les résidents interrogés estiment que l'ensemble est très bien situé et qu'il est à proximité de tous les services dont ils ont besoin. Les commerces sont faciles d'accès (deux pâtés séparent l'ensemble de la rue commerciale Broadway). On y trouve notamment un point de vente d'alcool, quatre épiceries, un centre commercial, des cinémas, des écoles, des boutiques et des restaurants.

Les résidents estiment que l'ensemble s'intègre bien aux quartiers voisins (nouveaux et anciens) et apprécient la faible hauteur des constructions, ce qui, de pair avec une bonne diversité de population et des rues sûres où il fait bon se promener, contribue à rendre le quartier très agréable.

L'ensemble est situé à moins d'un coin de rue d'un important circuit d'autobus, comprenant une ligne d'autobus express et une ligne de trolleybus à arrêts fréquents.

Deux des cinq résidents interrogés (40 %) se rendent au travail en transport en commun, à pied ou à vélo. Les trois autres utilisent leur automobile. En comparaison, 23 % des travailleurs de la RMR de Vancouver se rendent au travail autrement qu'en automobile[3].

Parmi les cinq résidents interrogés, quatre se rendent à pied, en autobus ou en vélo à l'épicerie, un se rend à pied, en autobus ou en vélo à l'école ou à la garderie de son enfant et quatre se rendent à pied, en autobus ou en vélo dans les lieux de divertissement. La majorité des résidents considèrent leurs déplacements très plaisants vu la qualité du voisinage. Un résident se plaint cependant de l'agressivité des automobilistes.

---

[2] SCHL, Centre d'analyse de marché, Colombie-Britannique et Yukon.
[3] Statistique Canada, Recensement de 2001

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Le projet Arbutus Industrial Lands était une part importante d'une initiative du conseil municipal de Vancouver visant à transformer les terrains industriels sous-exploités en des quartiers résidentiels. L'ancien terrain de la brasserie Molson (appartenant autrefois à Carling) est maintenant un quartier résidentiel vivant du secteur Kitsilano. ***Rob Whitlock, urbaniste principal, ville de Vancouver***

Opposition ou soutien du quartier

Du point de vue de la ville, le projet est un très grand succès. Le public s'y est cependant férocement opposé au début, principalement en raison de la densité et de la hauteur des bâtiments proposés, que certains considéraient trop élevés pour le secteur. La question était encore plus épineuse au sud, un secteur zoné pour les maisons à deux logements.

Le programme de modération de la circulation instauré dans le secteur au sud du projet semble avoir apaisé les inquiétudes de certains résidents.

On a donné l'occasion à plusieurs reprises aux résidents du quartier de participer au processus de planification, et de nombreux voisins se sont prévalus pleinement de leur droit de participation.

À un certain moment, alors qu'il n'y avait toujours pas d'entente entre les résidents et le promoteur, le personnel de la ville a convoqué une charrette de planification avec quatre ou cinq grands architectes. Les ajustements qui en ont découlé ont gagné des appuis au projet. Le compromis consistait à construire des bâtiments de la même hauteur que ceux de la brasserie. ***Rob Whitlock***

Objectifs de planification

La densification résidentielle est un objectif de la ville depuis le milieu des années 1980. Le conseil municipal a travaillé conjointement avec le District régional de Vancouver (DRV) à de nombreuses initiatives ayant pour objectif d'encadrer la croissance des banlieues et de réduire la dépendance à l'automobile. Par exemple, la ville a donné son soutien aux centres des banlieues, fixé des limites maximales au stationnement au centre-ville et étendu le réseau du SkyTrain. Le réaménagement d'un important quartier central de la ville est compatible avec les objectifs établis en terme d'environnement, d'accès et d'abordabilité.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

Grâce aux lignes directrices de conception, notamment en ce qui a trait aux échelles, aux retraits et aux espaces publics extérieurs, l'ensemble s'harmonise bien aux quartiers voisins. La voie verte et la fermeture de deux rues ont aidé à maintenir les automobiles sur les rues principales et à créer un accès piétonnier agréable.

Figure 3 : vue aérienne de Arbutus Walk (ligne continue) et des Carlings (ligne tiretée) montrant la voie verte et les quartiers voisins.

Règlements et approbations

L'élaboration d'un plan schématique pour le secteur industriel de Arbutus a concordé avec la réalisation d'un plan de secteur pour Kitsilano et l'examen des terrains industriels de la ville. Un groupe de travail composé de résidents et de propriétaires d'entreprises a été mis sur pied et s'est réuni tout au long du processus. Même si la collectivité s'opposait manifestement au plan final, le groupe de travail a continué à se réunir et à travailler harmonieusement. Le processus de consultation publique adopté était standard, mais la participation de la collectivité a eu pour effet de mettre l'accent beaucoup plus sur la densité et la hauteur que sur les procédures.

En 1992, la ville approuvait le plan de politique pour le quartier, dont l'objectif était d'encadrer les efforts de rezonage futurs du secteur. Même si ce plan est somme toute assez souple, il contient néanmoins certaines lignes directrices quant à la forme, au caractère, aux retraits, etc.

La ville a adopté deux approches différentes pour le rezonage du secteur. Les plus petits lots ont été rezonés selon un plan de district (approche standard de zonage), qui prévoit de faire payer au promoteur des droits pour financer les biens publics, alors que les plus grands lots ont été rezonés selon une approche plus complexe de développement global permettant le zonage adapté aux terrains, des accords négociés pour les contributions aux commodités publiques et des lignes directrices particulières pour la conception.

LEÇONS RETENUES

The Carlings et Arbutus Walk sont un excellent exemple d'un quartier bien aménagé, qui a réussi à accommoder une très grande densité sur un ancien terrain industriel tout en construisant des bâtiments bas qui s'harmonisent avec l'échelle et les caractéristiques des quartiers voisins.

Malgré l'opposition à la densité et à la hauteur manifestée tôt dans le processus, de nombreux événements publics originaux ont permis aux résidents d'exprimer leurs inquiétudes et de faire en sorte qu'elles soient prises en ligne de compte dans les plans définitifs. À tous les points de vue, Arbutus Walk est un très grand succès et a réussi à dissiper les craintes de ses détracteurs.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Maurice Pez, vice-président du développement
Concert Properties Ltd.
Téléphone : (604) 688 9460
Courriel : maurice@concertproperties.com
Adresse Web : http://www.concertproperties.com

Municipalité : Rob Whitlock, urbaniste principal, ville de Vancouver
Téléphone : (604) 873-7432
Courriel : rob_whitlock@city.vancouver.bc.ca
Adresse Web :
www.city.vancouver.bc.ca/commsvcs/guidelines/A005.pdf

Architecte : David Thom, IBI Group
Architecte paysagiste : Durante Kruek Ltd.

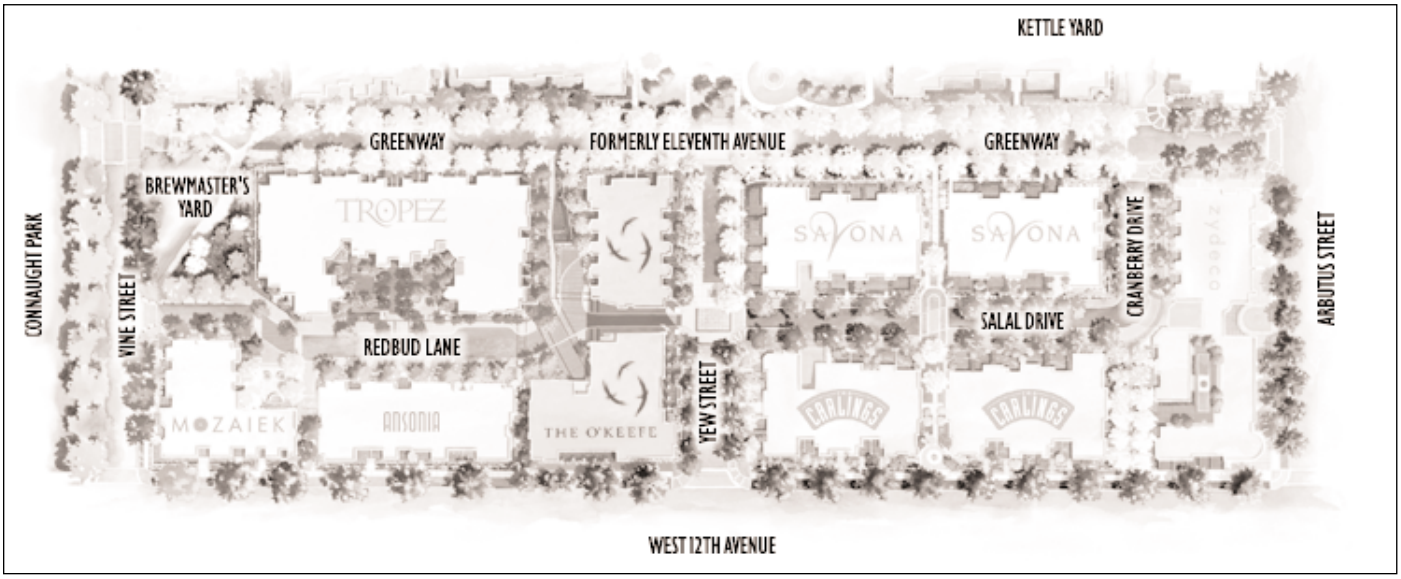


Figure 4 : plan de l'emplacement

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

THE PRINCE EDWARD — Moncton, N.-B.

100, rue West

Promoteur
Prince Edward Developments Ltd.
Date d'achèvement
Juillet 2000
Superficie du terrain
0,29 ha (0,7 acres)
Nombre et type de logements
18 logements locatifs
Superficie habitable
30–126 m² (311–1 359 pi²)
Densité résidentielle brute
62 logements/ha
Pourcentage d'utilisation du site 23 %
Espaces paysagers
54 % (tous communs)
Hauteur
Trois étages : 9,1 m (30 pi)
Stationnement
24 espaces extérieurs
(un par logement et six pour les visiteurs)
Espaces non résidentiels
Aucun
Usage antérieur
École désaffectée
Loyer
425 $ à 1 130 $ par mois, 900 $ en moyenne

Figure 1 : The Prince Edward, une ancienne école réaménagée.

Cette ancienne école, construite en 1920, a été transformée en 18 logements locatifs d'une ou deux chambres. Le promoteur a conservé des éléments historiques du bâtiment, dont plusieurs à l'intérieur, notamment les planchers de bois franc, les murs de brique et les plafonds de 12 pieds.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : le bâtiment rénové a retrouvé sa beauté d'antan.

APERÇU

D'abord une école de huit classes, un auditorium et un bureau, ce bâtiment a été considéré surnuméraire par la commission scolaire et est demeuré inutilisé et à l'abandon jusqu'en 1996, alors que la province du Nouveau-Brunswick décida qu'elle n'en avait pas elle non plus besoin. Le promoteur Joe Tippett, qui avait déjà construit des maisons en rangée et des copropriétés dans le secteur, a donc acheté le bâtiment à la province en 1997.

The Prince Edward est situé dans l'Old West End de Moncton, un des quartiers les plus attrayants de la ville, à seulement cinq minutes de marche du centre-ville.

L'ensemble est bordé de trois côtés par des secteurs résidentiels et au nord par un secteur industriel. La façade extérieure est demeurée presque inchangée et l'accent a été mis sur la caractère historique du bâtiment. Le promoteur a fait des répliques des portes et des cadres originaux, et a remplacé les fenêtres modernes par d'autres en bois, similaires aux originales. De plus, le promoteur s'est efforcé de rehausser l'aménagement paysager pour rendre les entrées avant et latérale plus attrayantes.

Le projet compte 1 580 m² (17 000 pi²) d'espaces paysagers, qui mettent amplement à profit l'ancien terrain de jeu.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *« L'ensemble est unique sur le marché, surtout en raison du maintien des larges corridors et de la conception intérieure des logements. Il s'agit d'un concept ouvert qui laisse beaucoup de place à la lumière. »* ***(Joe Tippett, Prince Edward Developments Ltd.)***

Un autre projet du même genre avait déjà été réalisé à Moncton. En effet, dix années auparavant, la conversion d'une autre école avait connu une assez bonne réussite. Ce précédent et le fait que la mère de Joe Tippett ait enseigné dans cette école au début de la Deuxième Guerre mondiale suffisaient pour convaincre le promoteur de la validité du projet. Il a donc proposé un montant de 78 000 $ pour l'achat du bâtiment et du terrain, prix qui fut à terme accepté.

L'emplacement du bâtiment à distance de marche du centre-ville était l'un des facteurs les plus intéressants aux yeux du promoteur. En outre, les caractéristiques architecturales du bâtiment permettaient la création de logements uniques dans le secteur.

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Bâtiment, terrain (+frais de possession)	109 773 $
Construction du bâtiment	947 832 $
Coûts d'infrastructure pour le promoteur	0 $
Coûts accessoires (par exemple, taxes, droits d'aménagement, consultants)	292 395 $
Total	**1 350 000 $**

Le projet a été financé par un prêt assuré par la SCHL ainsi que par des prêts du secteur privé qui ont servi de capitaux. Le promoteur a pressenti Revenu Canada avec un concept novateur. En effet, les prêts hypothécaires de second rang grevant le bâtiment ont été acceptés comme une forme d'investissement dans un REER. Les investisseurs se sont ensuite tournés vers des sociétés de placement et ont conçu des prêts hypothécaires autogérés, par l'intermédiaire de leurs REER, en faveur de la société. Les investisseurs étaient très heureux de cet arrangement et du rendement de leur investissement.

Commercialisation et rentabilité

Le promoteur était satisfait du résultat final, même si les coûts d'aménagement ont été plus élevés que prévu. Ce dépassement des coûts est attribuable :

- à la décision d'installer une chaudière plutôt que des plinthes chauffantes électriques, qui auraient été trop dispendieuses à long terme pour les résidents à long terme ;

- à la décision d'investir davantage pour des produits de finition et une cuisine de meilleure qualité ;
- aux coûts imprévus inhérents aux anciens

bâtiments et à la sauvegarde d'éléments historiques. Les outils de commercialisation du projet ont été des annonces parues dans les journaux et un site Web. Certains articles publiés dans les journaux ont aussi beaucoup fait connaître le projet.

Obstacles

Le promoteur avait espéré acheter tout le lot pour les Prince Edward Lofts, mais la ville souhaitait qu'il soit divisé pour qu'elle puisse acheter l'ancien terrain de jeu en vue d'en faire un parc public. Le gouvernement provincial, autrefois propriétaire, a consenti à diviser le lot en deux avant de le vendre. La ville a acheté la portion de l'ancien terrain de jeu au coût de 1 $ et y a aménagé un parc public.

Les résidents du quartier étaient très favorables au projet. Leur principale préoccupation était que le bâtiment ne soit pas démoli et qu'il soit rénové, puisqu'il était à l'abandon depuis plusieurs années.

Soutien municipal

La ville et la Commission d'aménagement du district ont donné leur soutien à ce projet qui nécessitait une modification au zonage. Murray Godfrey de la Commission d'aménagement du Grand Moncton explique que ce terrain zoné pour un parc et une institution devait être rezoné en une zone résidentielle 3. Le processus s'est fait sans heurt et n'a pas soulevé d'opposition.

Leçons retenues

Le promoteur conseille de ne pas se laisser dérouter ou décourager par les réparations à court terme que nécessite un bâtiment existant, mais de regarder dix ans en avant et d'être confiant que le produit final passera le test du temps.

Il conseille également à ceux qui envisagent un projet similaire d'allouer 25 % en sus du budget de construction pour couvrir les imprévus.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

« Ce bâtiment est unique et est un endroit où il fait bon vivre. » ***(Résident)***

Abordabilité

The Prince Edward offre des logements de plusieurs superficies : de 30 m² à 126 m² (311 pi² à 1 359 pi²). Le loyer du plus petit logement est de 425 $ par mois et celui du plus grand, de 1 130 $. Les logements se louent en moyenne 900 $ par mois. À Moncton, le loyer mensuel moyen est de 553 $[1].

Tous les résidents interrogés considèrent que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, surtout lorsqu'ils le comparent à d'autres logements dont le coût du loyer est similaire ailleurs à Moncton. Un résident estime que les améliorations apportées au quartier ont ajouté de la valeur au projet.

Caractéristiques de conception

Les résidents sont très heureux du caractère ouvert et spacieux de leur logement, lequel est en partie attribuable aux plafonds de 12 pieds.

Tous les résidents interrogés font l'éloge du caractère unique de cette ancienne école que l'on a transformée en prenant soin de conserver l'architecture et les planchers originaux.

Figure 3 : les fenêtres de l'ancienne école, qui font presque toute la hauteur des pièces, ont été conservées.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché de l'Atlantique

Pour certains résidents, le parc adjacent et la proximité du centre-ville compensent amplement le manque d'espaces paysagers privés. Toutes les personnes interrogées se disent satisfaites des espaces verts et des jardins qui bordent l'ensemble sur plusieurs côtés.

De manière générale, les résidents interrogés ne sont pas insatisfaits de la vue donnant sur le parc proche et sur les industries, et de l'aménagement de la rue. D'ailleurs, la vue ne semble pas avoir été un facteur important dans le choix des résidents.

Tous sont satisfaits de la lumière naturelle qui pénètre par les grandes fenêtres, laquelle diffère selon l'orientation des logements.

L'espace de stationnement simple qui accompagne chaque logement convient généralement aux besoins des résidents. Le promoteur avait d'abord prévu aménager 20 espaces de stationnement, soit un pour chaque logement et deux pour les visiteurs. Quatre espaces additionnels pour les visiteurs ont été ajoutés pendant la construction, portant ainsi leur nombre à six. Les visiteurs peuvent également se garer sur la rue.

Le quartier et les transports

L'emplacement a été présenté comme un des principaux atouts du projet. À distance de marche du Prince Edward se trouvent des magasins, des épiceries et des restaurants. En plus de tous les services offerts au centre-ville, on trouve à proximité une bibliothèque, une plage et des parcs. Il y a des arrêts d'autobus et des pistes cyclables à proximité du projet. Malgré tout, quatre des cinq résidents interrogés utilisent régulièrement leur voiture, sauf peut-être pour se rendre dans les restaurants.

Trois des quatre résidents interrogés qui travaillent se déplacent en voiture. En comparaison, 10 % des travailleurs de la RMR de Moncton se rendent au travail à pied, en vélo ou en transport en commun[2].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L URBANISTE MUNICIPAL

> *« Le promoteur a sauvé une vieille école qui tombait en ruine et l'a converti en un bâtiment attrayant qui donne du cachet au quartier, tout en augmentant le nombre de logements abordables dans le secteur du centre-ville. »*
> ***(Murray Godfrey, Commission d'aménagement du Grand Moncton)***

Opposition ou soutien du quartier

Les résidents du quartier étaient favorables au projet et souhaitaient voir ce bâtiment historique converti et réhabilité. Aucun résident ne s'est objecté au projet après que la ville eu fait circuler l'avis de rezonage. Jusqu'à présent, le projet n'a suscité aucune plainte des voisins.

Objectifs de planification

Le service d'urbanisme de la ville a donné son aval au projet, puisqu'il contribuait à la mise en œuvre de la stratégie du plan municipal visant à encourager le réaménagement et la construction intercalaire sur les terrains sous-utilisés, et à sauvegarder des bâtiments à valeur patrimoniale. En outre, le plan municipal préconise le maintien d'un niveau sain d'habitants dans le centre-ville ainsi que la création de logements à prix raisonnables.

La ville a acheté la portion de l'ancien terrain de jeu puisqu'il s'agissait d'un espace extérieur populaire auprès des résidents du quartier. Elle souhaitait aménager des parcs dans le quartier et ce terrain lui en donnait l'occasion.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ? Le promoteur a amplement rénové le bâtiment et réaménagé le terrain afin de rendre l'ensemble attrayant et fonctionnel pour sa nouvelle vocation. Il s'agit d'un bâtiment de brique dont la structure est en bon état, dont le style architectural s'intègre bien au quartier et dont la présence rappelle le passé de la collectivité.

Règlements et approbations

Le terrain, zoné pour un parc et une institution, devait être rezoné en une zone résidentielle 3. Le processus a été assez simple et a pris quatre mois environ. Le projet n'a soulevé que très peu d'inquiétudes et le public ne s'y est pas opposé.

LEÇONS RETENUES

Ce projet est un bon exemple de la conversion à des fins résidentielles d'un bâtiment institutionnel excédentaire. Le mode de financement novateur, la préservation d'un bâtiment patrimonial et l'attention portée aux détails ont été payants pour le promoteur, et ce, même si les coûts ont été en bout de ligne plus élevés que prévu.

[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Joe Tippett, Prince Edward Developments Ltd.
Téléphone : (506) 853-0997
Courriel : jtippett@nbnet.nb.ca
Web : www.theprinceedward.ca

Municipalité : Chris Reddy, directeur général, district d'aménagement du Grand Moncton
Téléphone : (506) 853-3333

Architecte : Pierre Gallant (concept seulement)

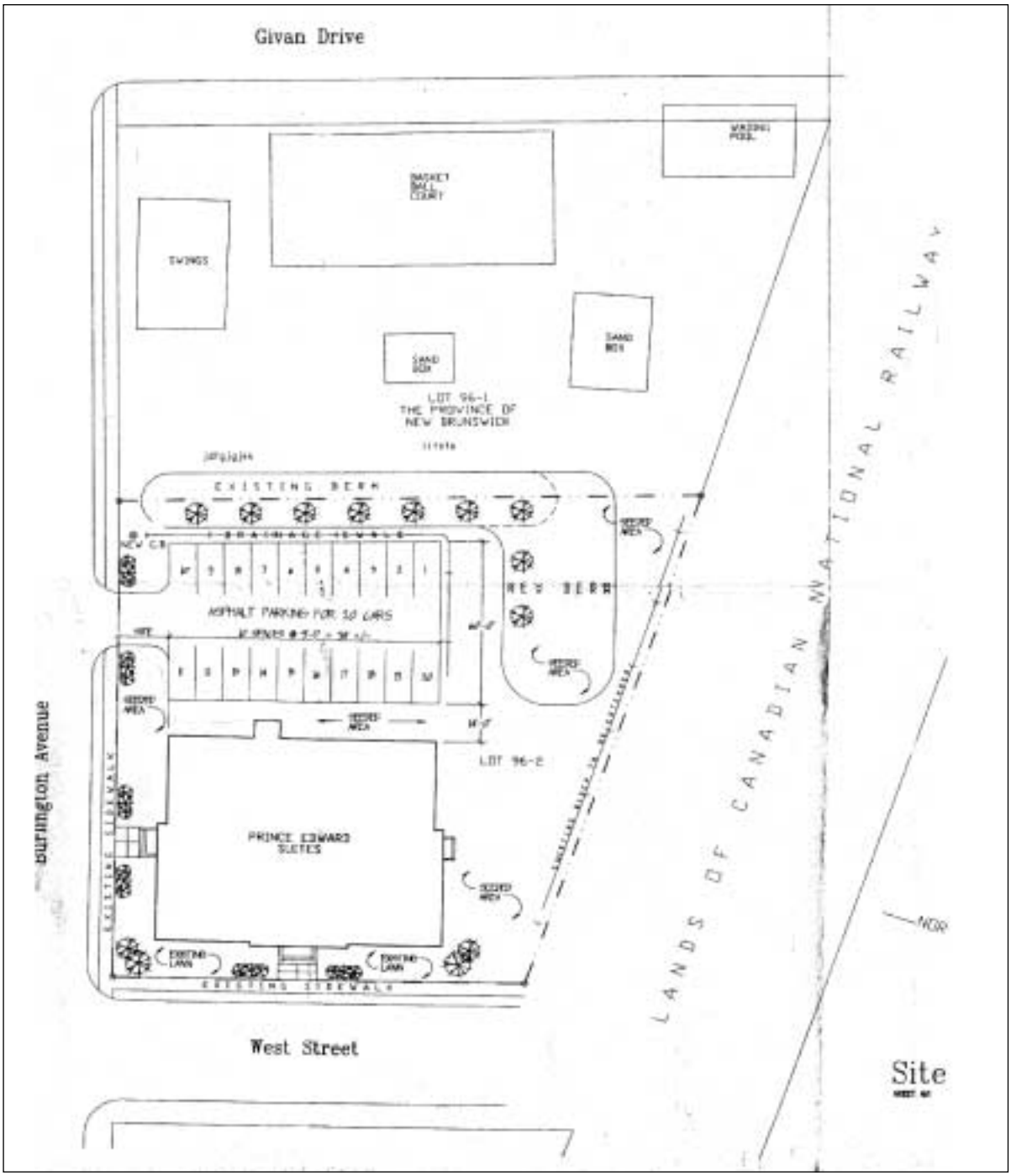


Figure 4 : plan de l'emplacement du Prince Edward. Quatre espaces de stationnement ont été ajoutés pendant la construction.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

THE RENAISSANCE À NORTH HILL

Calgary, Alberta

1718–14th Ave. NW

Promoteur
The Apex Corporation
Date d'achèvement
2002
Superficie du terrain
1 ha (2,5 acres)
Nombre et type de logements
176 logements en copropriété dans deux tours de 10 étages
Superficie habitable
80 m² à 283 m² (858 pi² à 3 044 pi²)
Densité résidentielle brute
176 logements/ha
Espaces paysagers
4 130 m² (44 500 pi²) de jardins sur la toiture-terrasse et au niveau du sol
Hauteur
10 étages
Stationnement
196 au total. Un espace par logement et 20 espaces destinés à la vente dans un garage extérieur
Espaces non résidentiels
1 580 m² (17 000 pi²) de locaux à bureaux ; un centre d'agrément de 1 110 m² (12 000 pi²) comprenant une bibliothèque, des lieux de rencontre, des salles de jeu, des installations d'exercice et un cinéma maison.
Usage antérieur
Parc de stationnement du centre commercial North Hill
Prix de vente
À partir de 164 900 $. Prix moyen : 336 500 $.

Figure 1 : The Renaissance à North Hill

The Renaissance à North Hill est un ensemble comprenant 176 logements répartis dans deux tours de 10 étages. Aménagé sur les lieux de l'ancien parc de stationnement du centre commercial North Hill, l'ensemble possède un excellent accès aux magasins et à d'autres services.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

Figure 2 : The Renaissance et sa terrasse-jardin

APERÇU

L'ensemble a été aménagé sur le terrain de l'ancien parc de stationnement du centre commercial North Hill, lequel est maintenant doté d'un stationnement souterrain. The Renaissance constitue un bon exemple de la densification d'un centre commercial et du réaménagement d'un site commercial. En plus des 176 logements qui varient considérablement en matière de dimensions et de prix, l'ensemble comporte 1 580 m² (17 000 pi²) de locaux à bureaux et un centre d'agrément de dimensions généreuses (1 110 m² [12 000 pi2]) comprenant une bibliothèque, des lieux de rencontre et des salles de jeu.

La zone urbaine environnante au-delà du centre commercial est composée d'un parc, de quartiers résidentiels de faible densité, d'une ligne de transport rapide et de routes. Les bâtiments ont été construits suivant des normes architecturales élevées et l'esthétique de l'ensemble a été soigneusement pensée. Le projet comprend des logements de dimensions variées et ciblait une clientèle adulte sans enfants.

Chaque logement a un espace de stationnement qui lui est assigné dans un garage en surface. Avec les 20 espaces supplémentaires destinés à la vente, on compte au total 196 espaces de stationnement.

L'ensemble est doté d'un accès sûr par ascenseur au centre commercial North Hill. Le réseau de transport urbain du type rapide, léger et avancé (ALRT) de Calgary, fonctionnant à l'électricité éolienne, se trouve à courte distance de marche. Les plus énergiques peuvent facilement accéder au réseau urbain de pistes cyclables de Calgary. L'ensemble est situé juste en dehors des limites du centre-ville.

En ce qui a trait aux espaces paysagers, The Renaissance est agrémenté de terrasses-jardins privées ainsi que de jardins au niveau du sol. Il y a 4 130 m² (44 500 pi²) d'espaces paysagers privés, dont une portion de 2 880 m² (31 000 pi²) est située sur un socle aménagé alors que le reste se trouve au niveau du sol.

Nombre de logements offrent une vue excellente sur la ligne des toits de la ville et sur les montagnes Rocheuses, ainsi qu'une vue panoramique sur la vallée de la rivière Bow.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Le projet a été très bien accueilli. Il n'y a eu aucun problème avec la ville ou avec les quartiers environnants.* ***Bill Lefebre, vice-président, The Apex Corporation.***

Coûts et financement

Le projet a coûté 45 millions de dollars.

L'ensemble a été un très grand succès pour le promoteur, avec en moyenne cinq logements vendus par mois depuis son ouverture en 2002. Quatre-vingt-quinze pour cent des logements de la première tour (première étape) sont maintenant vendus et 60 % des logements de la deuxième tour (en construction à la fin de 2003) sont déjà pré-vendus.

L'ensemble a été financé par un prêt bancaire et par l'avoir de la société. Aucune aide gouvernementale n'a été accordée.

Commercialisation et rentabilité

Le promoteur a construit un centre de vente de 500 000 $ sur le terrain dans le cadre d'une stratégie de commercialisation complète. Le pourcentage élevé de ventes a permis de réaliser les bénéfices escomptés.

Figure 3 : The Renaissance fait partie intégrante du centre commercial North Hill.

Obstacles

Contrairement à de nombreux projets de densification résidentielle, The Renaissance n'a rencontré que très peu d'obstacles, et c'est l'une des raisons pour lesquelles le projet a été un aussi grand succès pour le promoteur. Le conseiller municipal et la commission d'aménagement municipale ont soutenu le projet. Le promoteur attribue le fait que le voisinage ait aussi bien accueilli le projet à la bonne communication qui s'est maintenue tout au long du processus d'aménagement.

Les propriétaires du centre commercial ont perdu une grande superficie du parc de stationnement pendant la construction, mais ils ont accepté cet inconvénient temporaire parce qu'ils participaient au projet et qu'ils considéraient que l'ensemble, une fois achevé, constituerait un bon bassin de nouveaux clients potentiels.

Il a été un peu plus difficile d'aménager ce terrain plus exigu que dans le cadre d'autres projets d'aménagement similaires portant sur de nouveaux sites, mais cela n'a pas été considéré comme un obstacle majeur.

Soutien municipal

Le conseiller municipal, le maire, la commission d'aménagement et le service d'urbanisme ont tous appuyé le projet. Plusieurs maisons témoins ont été ouvertes au public afin que les résidents de la localité restent en tout temps bien informés sur le projet et son avancement.

Leçons retenues

Le promoteur conseille aux personnes qui se lancent dans des projets similaires d'agir de manière franche et honnête et d'établir une communication efficace avec tous les partenaires.

Figure 4 : paysage de rues montrant The Renaissance

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Briar Hill et Houndsfield Heights sont de beaux quartiers bien établis. Les magasins de Kensington se trouvent à seulement 20 minutes de marche. Une excellente bibliothèque se trouve à cinq minutes de marche.* ***Résident***

Abordabilité

The Renaissance à North Hill propose des logements de styles et de dimensions variés, convenant à divers budgets. Les logements se sont vendus entre 164 900 $ pour les plus petits logements (80 m^2 [858 pi^2]) et 1 050 000 $ pour un appartement terrasse de 283 m^2 (3 044 pi^2). Le prix de vente moyen était de 336 500 $. Les charges de copropriété varient entre 230 $ et 520 $ par mois. Les charges de copropriété pour un logement de 336 000 $ sont d'environ 460 $ par mois. En 2002, le prix de vente moyen d'un logement en copropriété neuf à Calgary était de 162 884 $[1].

Tous les résidents interrogés sont d'avis que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, compte tenu en particulier de l'augmentation de la valeur des propriétés.

Caractéristiques de conception

Les résidents sont satisfaits de la conception de leur logement et considèrent que l'extérieur de l'immeuble est très attrayant et se marie bien avec les alentours. La taille des logements est jugée généreuse, bien que certains résidents aimeraient avoir plus d'espace de rangement.

L'aire d'agrément est très bien équipée et est conçue pour permettre une bonne illumination naturelle des aires de travail. La vue de tous les logements situés aux étages supérieurs est très bonne et la quantité de lumière pénétrant dans le bâtiment représente, semble-t-il, un aspect très positif.

Le quartier et les transports

> *Les magasins, la bibliothèque et les services de transport se trouvent tous à un coin de rue. Je n'utilise presque jamais ma voiture.* ***Résident***

Les deux résidents interrogés ont déclaré que l'une des caractéristiques les plus importantes de l'ensemble est son emplacement de choix. Les magasins du centre commercial sont directement accessibles puisqu'ils font partie du même ensemble. Ainsi, les résidents n'ont pas besoin d'utiliser leur voiture, pas même pour faire leur épicerie.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché, Prairies, T.N.O. et Nunavut

Figure 5 : la ligne de transport rapide adjacente à l'ensemble

Une salle communautaire, un amphithéâtre, un terrain de golf, des centres commerciaux de la collectivité et du quartier, une université, un collège d'enseignement technique et plusieurs restaurants sont situés à distance de marche.

Un arrêt d'autobus est situé de l'autre côté de la rue et un arrêt de transport de type léger et rapide est directement attenant.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

Il y a eu énormément de participation de la part du public par le biais d'un certain nombre de rencontres organisées par le promoteur. La collectivité des environs a relativement bien soutenu l'aménagement de l'ensemble malgré sa hauteur, un élément qui pose souvent problème. Ian Cope, urbaniste principal, ville de Calgary.

Opposition ou soutien du quartier

Bien que la deuxième étape de The Renaissance ne soit pas encore achevée, la municipalité considère que le projet a été jusqu'à présent un succès.

Les quartiers environnants se sont très peu opposés au projet avant la construction, en partie parce que l'ensemble n'est pas directement attenant aux quartiers de constructions basses. L'association communautaire du quartier a énormément participé par le biais d'assemblées publiques et a relativement bien soutenu le projet malgré la hauteur proposée. Les seules plaintes reçues provenaient de résidents de quartiers plus éloignés qui croyaient que l'ensemble gênerait leur vue.

Objectifs de planification

Le projet remplit un certain nombre d'objectifs de planification de Calgary, notamment :

- l'accroissement de la densité dans les quartiers établis ;
- l'accroissement de la densité aux environs des gares du réseau ALRT.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'ensemble cadre très bien avec le centre commercial existant (le tout premier centre commercial de Calgary) et l'a même amélioré en créant un voisinage mixte et en établissant une norme architecturale élevée.

Le projet ne nuit pas aux ensembles résidentiels de faible hauteur situés au sud et à l'ouest étant donné qu'ils se trouvent assez loin et que les tours n'entravent pas le passage de la lumière du soleil.

Le reste du terrain est bordé de locaux commerciaux existants, de routes et d'un parc.

Règlements et approbations

Il n'a pas été nécessaire de modifier le plan officiel ; toutefois, le terrain a dû être rezoné. Le principal problème qui se posait était de nature technique : un terrain adjacent avait été contaminé par un usage antérieur, ce qui a retardé l'aménagement de The Renaissance de deux ou trois mois jusqu'à ce qu'il soit déterminé que la contamination ne menaçait pas le terrain.

LEÇONS RETENUES

The Renaissance à North Hill montre que les projets de réaménagement de vastes parcs de stationnement de centre commerciaux pour la création de logements résidentiels comportent des avantages pour les propriétaires des centres et les promoteurs. Selon le promoteur, une communication efficace avec le voisinage et l'établissement de bonnes relations avec la municipalité sont les principaux facteurs de réussite de ce projet pratiquement dépourvu d'obstacles.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Bill Lefebre, The Apex Corporation
Téléphone : (403) 716-2242
Courriel : blefebre@apex.com

Municipalité : Ian Cope, urbaniste principal, ville de Calgary
Téléphone : (403) 268-5483
Courriel : ian.cope@gov.calgary.ab.ca

Architecte : Peter Burgener, BKDI Architects
Architecte paysagiste : BKDI Architects

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

WATERFORD SUITES — Halifax, N.-É.

1343 Hollis St.

Promoteur
Ollive Properties
Date d'achèvement
2000
Superficie du terrain
0,2 ha (0,4 acre)
Nombre et type de logements
10 maisons en rangée superposées,
67 appartements : tous des logements locatifs
Superficie habitable
56 m²-186 m² (600 pi²–2 000 pi²)
Densité résidentielle brute
377 logements/ha
Espaces paysagers
Toiture-terrasse de 93 m² (1 000 pi²)
et 557 m² (6 000 pi²) au niveau du sol
Hauteur maximale
Huit étages
Stationnement
83 espaces dans un stationnement souterrain
de deux niveaux
Espaces non résidentiels
Un espace à bureaux
Usage antérieur
Magasin de la Nova Scotia Liquor Corporation,
entrepôt et stationnement
Loyers
1 050 $ par mois en moyenne (de 700 $ à 2 100 $)

Figure 1 : Waterford Suites sur Hollis Street.

Waterford Suites compte 77 logements locatifs, dont 10 maisons en rangée superposées donnant sur la rue et 67 appartements. L'ensemble est situé à proximité du cœur historique de Halifax, du très vivant bord de l'eau et d'une foule de services.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Waterford Suites.

APERÇU

Waterford Suites a été construit sur un terrain de 0,2 ha (0,4 acre) anciennement occupé par un magasin de la Nova Scotia Liquor Corporation, un entrepôt et un stationnement. L'ensemble compte quatre étages en bordure de la rue, tout comme les bâtiments voisins, et huit étages au centre. Ce type d'aménagement respecte la hauteur et l'échelle des bâtiments sur Hollis Street tout en permettant une densité considérable (377 logements/ha).

Le promoteur souhaitait à tout prix que le projet s'harmonise aux bâtiments résidentiels voisins. Il y est parvenu par certains détails architecturaux, comme un toit mansardé avec lucarnes arquées, des rampes en fer forgé, de la brique pour le corps de la structure, du béton vieilli imitant le grès et des moulures noires. Il y a un stationnement souterrain de deux niveaux comptant 83 espaces. On pénètre dans le bâtiment par une entrée en retrait, entre deux groupes de maisons en rangée située sur Bishop Street.

La propriété est située à proximité de tous les services qu'offre le centre-ville, comme les magasins, les cinémas, les théâtres, les pubs et les installations récréatives. En marchant de 10 à 15 minutes, on trouve des supermarchés, des pharmacies, des fleuristes, des boulangeries et des restaurants. L'ensemble est situé tout près d'un hôpital général et d'universités. Un important circuit d'autobus relié à d'autres circuits de toute la région passe juste devant le bâtiment.

La superficie des logements se situe entre 56 m² (600 pi²) et 186 m² (2 000 pi²). La superficie moyenne des maisons en rangée est de 139 m² (1 500 pi²). Les appartements sont un peu plus petits et ont une superficie moyenne de 102 m² (1 100 pi²).

À partir du cinquième étage, les grandes fenêtres et les balcons donnent une vue impressionnante sur le port de Halifax. Aux étages inférieurs, les fenêtres et balcons offrent une vue sur la rue, ce qui est quand même avantageux dans un quartier historique. Les résidents interrogés considèrent que la lumière naturelle est bonne.

Même s'il n'y a que très peu d'espaces aménagés à l'extérieur au niveau du sol, le promoteur a prévu une grande terrasse sur le toit (19 m² [200 pi²] par logement) que peuvent utiliser les résidents.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Les projets de densification posent beaucoup plus de problèmes que ceux sur un terrain neuf (et plus encore sur un si petit terrain). Nous devions entre autres nous stationner sur la rue et avons par conséquent cumulé les contraventions. Nous avons même dû à un moment bloquer Hollis Street, une importante voie d'accès au port.* ***Louis Lawen, Ollive Properties.***

Malgré les difficultés inhérentes à la densification, le projet a été une grande réussite pour le promoteur, Louis Lawen, et son entreprise. Il a réussi, comme il le souhaitait, à intégrer le projet au quartier, moussant ainsi sa popularité.

Coûts et financement

Coûts d'aménagement	
Terrain	13 000 $ par logement
Construction du bâtiment	110 000 $ par logement
Total	**8,5 millions de dollars**

Le projet a été financé par un prêt bancaire. La SCHL a consenti une assurance hypothécaire. Aucune aide municipale ou provinciale n'a été accordée.

Commercialisation et rentabilité

Tous les logements de ce projet de 8,5 millions de dollars se sont loués en six mois. Les outils de vente ont été les enseignes posées sur le terrain et Internet. Le promoteur s'attend à ce que son projet atteigne ses objectifs de rentabilité.

Obstacles

La construction d'un bâtiment sur toute la surface d'un petit terrain encerclé de tous les côtés par d'autres bâtiments présente certains obstacles. Le stationnement des employés de construction, le règlement municipal sur le bruit, l'élimination des déchets et la gestion de la circulation ont tous été des éléments qui ont augmenté la difficulté du projet.

Le terrain étant construit en entier, il n'y avait pas de stationnement pour les employés de construction. Le stationnement sur les rues voisines est strictement réglementé et de nombreux travailleurs ont reçu quotidiennement des contraventions, simplement parce qu'il n'y avait pas d'autres options dans les alentours immédiats.

Dans les secteurs résidentiels construits, le règlement municipal sur le bruit autorise l'utilisation d'équipement de construction seulement à l'intérieur des heures normales de travail. L'application du règlement et les plaintes concernant le bruit ont retardé certains travaux de bétonnage.

Le terrain est situé sur une rue passante à sens unique empruntée par les camions qui se rendent au port. Il a parfois fallu arrêter la circulation sur la rue pour laisser entrer des véhicules de construction sur le terrain.

Bien qu'aucun des obstacles rencontrés n'ait été insurmontable, ils ont tout de même rendu le projet plus complexe qu'un projet sur un terrain neuf.

Soutien municipal

La ville a donné son soutien en autorisant une légère augmentation de la densité permise, en réduisant les retraits et en assouplissant les exigences quant aux espaces extérieurs.

Leçons retenues

Waterford Suites a démontré que les projets de construction intercalaire posaient des difficultés capables de dissuader les promoteurs plus frileux. La ville, tout comme les résidents, donnait son appui au projet, mais les contraintes inhérentes à un terrain exigu, le règlement de stationnement rigide ainsi que d'autres règlements ont compliqué les choses pour le promoteur.

Figure 3 : fenêtres avec lucarne arquée et mur de brique.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *Le bâtiment s'intègre parfaitement au centre-ville. L'architecture est superbe : un bâtiment de brique et des maisons en rangée devant. Le projet répond tout à fait à nos besoins.* ***(Résident)***

Abordabilité

Les logements de Waterford Suites se louent en moyenne 1 500 $ par mois. Le plus petit logement se loue 700 $ par mois et le plus grand, 2 100 $. Des espaces de stationnement additionnels peuvent être loués pour 75 $ par mois. En 2002, à Halifax, un logement d'une chambre se louait en moyenne 709 $ par mois et un logement de trois chambres, 1 378 $[1].

Tous les résidents interrogés estiment que leur logement offre un bon rapport qualité-prix, en raison de son excellent emplacement (l'accès facile au bord de l'eau a souvent été mentionné) et de la grande qualité de sa conception architecturale, à l'intérieur comme à l'extérieur.

Caractéristiques de conception

Les résidents sont très heureux de la conception de leur logement. Un résident soutient même qu'il s'agit de l'immeuble à logements le mieux aménagé qui lui ait été donné de voir et affirme qu'il n'a pas l'impression de vivre dans un appartement. La majorité des résidents cherchaient un espace plus compact au centre-ville ne nécessitant que très peu d'entretien, et c'est exactement ce que leur offre le projet.

[1] SCHL, Centre d'analyse de marché de Atlantique, Halifax, Nouvelle-Écosse.

Les résidents des derniers étages se disent très heureux de la vue qu'ils ont sur le port de Halifax. La vue des appartements sous le cinquième étage est voilée par les bâtiments voisins. Toutefois, les résidents reconnaissent que le promoteur a fait du mieux qu'il pouvait compte tenu de l'emplacement. Les résidents sont heureux que les grandes fenêtres mobiles laissent entrer abondamment le soleil.

La majorité des résidents estiment que le stationnement est plus qu'adéquat, et ce, même si la plupart n'ont qu'un seul espace. Les espaces de stationnement libres sur la rue sont nombreux en dehors des heures ouvrables.

Certains résidents ont fait remarquer que le quartier peut être très bruyant à cause de la circulation, mais tous sont prêts à accepter les aléas de la vie urbaine et considèrent que les autres avantages compensent amplement les petits désagréments.

Le quartier et les transports

> *« Il y a un petit compromis à faire entre le bruit et l'incroyable diversité et commodité de la vie urbaine. C'est vraiment génial de ne pas être obligé d'avoir une automobile... »* ***Résident***

Les résidents sont très heureux de l'emplacement pratique, de la proximité des services et de la vivacité du quartier. Le quartier est essentiellement résidentiel et présente plusieurs formes de construction, notamment des maisons individuelles à valeur patrimoniale et des immeubles d'habitation plus récents. Le Brewery Market et la résidence du lieutenant-gouverneur occupent de grands terrains au nord du projet. Plusieurs propriétés du quartier ont le statut de bâtiment patrimonial, dont une située juste à côté de Waterford Suites.

La population résidentielle du centre-ville de Halifax étant en pleine croissance, le quartier devient de plus en plus vivant, et ce, principalement l'été, lorsque les résidents se mêlent aux hordes de touristes. Un nombre croissant de jeunes professionnels et d'aînés emménagent dans le quartier. Les deux groupes apprécient la proximité des services. Parmi les commodités à distance de marche, mentionnons le port, un centre récréatif, deux grandes épiceries, des cinémas, un théâtre, une galerie d'art, une bibliothèque, des restaurants et le cœur commercial de la ville. Le projet est situé à proximité de circuits d'autobus et du traversier pour Dartmouth, de l'autre côté du port.

Les quatre résidents interrogés qui travaillent disent se rendre à pied à leur travail, dans les magasins et dans les lieux de divertissement. En comparaison, 22 % des travailleurs de la RMR de Halifax se rendent au travail en transport en commun, à pied ou à bicyclette[2].

Les résidents considèrent leurs déplacements comme plaisants, plus particulièrement en comparaison avec leurs anciens lieux de résidence. Un résident n'a tout simplement pas d'automobile.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *La ville a fait des concessions quant à l'enveloppe du bâtiment, aux retraits et à la densité. Nous voulions un bâtiment très urbain qui s'inscrirait parfaitement dans le quartier.* ***Gary Porter, urbaniste, municipalité régionale de Halifax***

Opposition ou soutien du quartier

La ville est très heureuse du résultat et a reçu de nombreux commentaires positifs du public depuis l'achèvement du projet. La ville a organisé une réunion d'information dès le début du projet afin de recueillir les commentaires du public. Peu de résidents se sont présentés à la réunion et seulement quelques commentaires ont été formulés concernant le stationnement et son accès (qui, à ce moment, devait être sur une rue à sens unique très passante). Le peu d'opposition soulevée par le projet est attribuable au fait que le terrain était à l'abandon depuis quelque temps déjà et que les graffitis commençaient à s'y accumuler. Les voisins étaient donc plutôt enthousiastes à l'idée de voir naître un projet de grande qualité sur ce terrain.

La majorité des premières préoccupations émises semblent avoir été abordées pendant le processus d'élaboration et d'approbation. Le promoteur a par la suite acheté un terrain adjacent et a ainsi pu aménager l'accès au stationnement sur une rue moins passante, Bishop Street.

Puisqu'il y a un bâtiment patrimonial juste à côté du projet, la proposition pour Waterford Suites a dû être référée au comité consultatif sur le patrimoine. Le comité a conseillé le promoteur quant au choix des couleurs. Le promoteur a inclus des détails architecturaux

[2] Statistique Canada, Recensement de 2001

qui font en sorte que le bâtiment s'intègre bien au quartier, comme des moulures des bonnes couleurs et des rampes en fer forgé pour les balcons.
Sachant que les citadins possèdent généralement moins d'automobiles, Halifax a établi des normes de stationnement d'un espace par logement dans le centre-ville. Le promoteur a répondu à cette exigence en aménageant un stationnement souterrain de deux niveaux.

Objectifs de planification

Le projet est conforme aux objectifs de planification municipale de la Halifax Municipal Planning Strategy (1978) qui sont :

« l'amélioration du bien-être physique, social et économique des citoyens de Halifax par la protection, la création et le maintien d'une ville intéressante et vivable dont l'échelle et la densité respectent et augmentent la qualité de vie. »

Le projet est également conforme à d'autres politiques de la stratégie municipale, comme de construire des habitations variées et de grande qualité et d'encourager la construction intercalaire et la croissance résidentielle dans la péninsule de Halifax. La population étant en déclin depuis 1960 dans la péninsule, la ville a décidé de donner son soutien aux projets qui incitent la population à revenir vivre au centre-ville. Le projet répond à l'objectif de maintien de l'intégrité des quartiers résidentiels existants en exigeant d'un nouveau projet qu'il respecte les caractéristiques propres au quartier.

Comment l'ensemble s'intègre-t-il dans le quartier ?

L'ensemble s'intègre bien dans le quartier et le promoteur a tout fait pour qu'il soit compatible avec un bâtiment patrimonial contigu et d'autres bâtiments voisins.

Règlements et approbations

Les approbations ont été obtenues au bout d'un an et à l'issue d'un processus d'élaboration et d'approbation. Ce processus a nécessité de longues négociations, mais a permis au promoteur d'obtenir la marge de manœuvre dont il avait besoin.

LEÇONS RETENUES

Waterford Suites est un bon exemple de projet qui a réussi à surmonter les difficultés inhérentes à un terrain exigu situé dans un quartier patrimonial.

En concevant un bâtiment qui respecte l'échelle et l'architecture du quartier, le promoteur a réussi à gagner le soutien des résidents du quartier et de la ville à un projet dont la densité est de beaucoup supérieure à celle du quartier.

Le projet a démontré qu'il ne suffit pas que les services d'urbanisme municipaux soutiennent le projet ; il faut également que les autres services, surtout ceux qui travaillent à l'application des règlements, lui apportent eux aussi leur appui. Les villes peuvent appuyer des projets similaires en étant plus souples dans l'interprétation du règlement sur le stationnement et du règlement sur le bruit.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Louie Lawen, Paramount Management
Téléphone : (902) 423 9916
Courriel : louie@paramountmanagement.ca

Municipalité : Gary Porter, urbaniste II, municipalité régionale de Halifax
Téléphone : (902) 490 4403
Courriel : porterg@region.halifax.ns.ca

Architecte : Tony Gillis, Mike Napier, Geoff Keddy

Figure 4 : plan d'emplacement et bâtiments adjacents.

LA DENSIFICATION RÉSIDENTIELLE

ÉTUDES DE CAS

Projets réalisés

WESTERN ELEVATOR LOFTS — Winnipeg, Manitoba

123, rue Princess

Promoteur
Exchange Lofts Inc.
Date d'achèvement
Automne 2002
Superficie du terrain
280 m² (3 010 pi²)
Nombre et type de logements
Six lofts en copropriété, et un appartement-terrasse présentement en construction
Superficie habitable
132 m² (1 420 pi²) par logement. L'appartement terrasse aura une superficie de 204 m² (2 200 pi²).
Densité résidentielle brute
215 logements/ha
Espaces paysagers
Patio commun de 130 m² (1 400 pi²) sur le toit
Hauteur
Présentement quatre étages, un cinquième étage sera ajouté sous peu
Stationnement
Aucun
Espaces non résidentiels
Locaux commerciaux de 279 m² (3 000 pi²) à l'étage principal et au sous-sol
Usage antérieur
Bâtiment commercial non utilisé
Prix de vente
De 122 000 $ à 140 000 $ pour les six logements achevés

Figure 1 : vue de Western Elevator Lofts (Winnipeg) à partir de la rue Princess

Western Elevator Lofts est un ensemble de six logements de style loft, résultat de la conversion d'un entrepôt historique situé dans ce qui était autrefois un quartier industriel-commercial de Winnipeg. Les locaux commerciaux de 279 m² (3 000 pi²) de l'étage principal et du sous-sol ont été conservés. Le projet a reçu une aide importante par le biais d'une subvention patrimoniale octroyée par la ville, et d'un crédit d'impôt sur le patrimoine et d'un financement complémentaire accordés par CentreVenture, la société de développement de la ville. Le projet est l'un des premiers du genre à Winnipeg et a rempli un créneau inexploré du marché de l'habitation de la ville. Il a remporté beaucoup de succès si l'on considère que tous les logements se sont vendus en l'espace de trois mois.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Figure 2 : Western Elevator Lofts. Le local commercial au rez-de-chaussée était en cours d'aménagement au moment de la photo.

APERÇU

Western Elevator Lofts est situé au cœur de l'Exchange District de Winnipeg, un quartier de 20 quadrilatères composé de plus d'une centaine de beaux vieux bâtiments commerciaux et industriels. Au début du XXe siècle, le quartier était un centre financier composé de banques et d'agents de courtier en grains. L'activité commerciale du quartier a considérablement baissé au cours des dernières décennies à mesure que les établissements financiers déménageaient ailleurs.

L'ensemble est le résultat de la conversion d'un vieil entrepôt commercial âgé d'un siècle. Un étage servait autrefois d'atelier de travail du bois, et le reste du bâtiment était utilisé comme entrepôt et occasionnellement comme salle de répétition pour des groupes de musique.

Situé dans le quartier des entrepôts, l'ensemble est entouré de toutes sortes de locaux commerciaux tels que des bureaux, une banque, une boîte de nuit, un bar et un magasin d'antiquités, ainsi que d'un bâtiment à usage institutionnel (collège communautaire).

Il s'agissait du premier projet du promoteur Pat Hitchcock, un nouveau venu à Winnipeg. Il a vu là une bonne occasion de réaliser un projet peu commun dans la ville à l'époque. Il a porté une attention particulière aux détails caractéristiques et aux éléments historiques du bâtiment. Tous les logements ont été adaptés aux besoins des acheteurs, lesquels ont été invités à participer au processus de conception. Aucun espace vert n'a été aménagé au niveau du sol, mais les résidents ont accès à un patio-terrasse de 130 m^2 (1 400 pi^2).

La façade du bâtiment a été conservée. Un grand nombre des anciennes structures en bois ont été exposées à la vue et les vieux planchers en lattes ont été remis en état. Cela est adéquat pour un bâtiment situé dans une zone désignée lieu historique national par le gouvernement fédéral.

Le projet a été appuyé par une subvention patrimoniale de la ville et par le Downtown Heritage Tax Credit administré conjointement par CentreVenture, la société de développement de Winnipeg, et la ville de Winnipeg. CentreVenture a également accordé un financement complémentaire pour le projet.

(Pour de plus amples renseignements sur CentreVenture Development Corporation, consultez le rapport de la SCHL intitulé *Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales*.)

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DU PROMOTEUR

> *Il y avait une forte demande pour ce type de projet parce qu'aucun autre projet d'aménagement n'avait été réalisé [dans le quartier] depuis des années… La ville a donné son appui, mais il fut parfois long et pénible de traiter avec elle.* ***Patrick Hitchcock, président, Exchange Lofts Inc.***

Coûts et financement

Le projet a coûté au total 1,4 million de dollars. Le tableau ci-dessous présente les coûts de manière plus détaillée.

Coûts d'aménagement :	
Terrain	Moins de 10 $/pi^2
Construction du bâtiment, infrastructure	Plus de 70 $/pi^2
Coûts accessoires /autres	Inconnus
Total	**1,4 million**

Le projet a été financé par diverses sources, notamment par une mise de fonds initiale des propriétaires, par une subvention patrimoniale municipale de 175 000 $

accordée par la ville, et par un Downtown Heritage Tax Credit (crédit d'impôt sur le patrimoine du centre-ville) de 175 000 $ et un financement complémentaire de 200 000 $ de CentreVenture.

Le Heritage Tax Credit est un programme visant à stimuler la revitalisation du patrimoine du centre-ville. Pour les bâtiments admissibles, l'impôt est remboursé au propriétaire, jusqu'à concurrence de 250 000 $, habituellement sur une période de 10 ans. Dans le présent exemple, toutefois, CentreVenture a immédiatement accordé le crédit d'impôt au promoteur afin d'aider à combler le manque à gagner pour le financement du projet.

Commercialisation et rentabilité

La vente des logements a été rapide : tous les logements se sont vendus dans les trois mois suivant la date d'achèvement. Ainsi, le projet a répondu aux attentes de profit du promoteur.

Les activités de commercialisation ont ciblé les jeunes professionnels et comprenaient un appartement de démonstration, des maisons témoins et de la publicité dans des journaux. Cela a été complété par quelques articles de journaux concernant le projet.

Obstacles

La ville a soutenu le projet mais, d'après M. Hitchcock, il fut parfois long et pénible de traiter avec elle. Le promoteur attribue cela au fait qu'il s'agissait d'un type de projet vraiment nouveau pour la ville et que celle-ci a dû se pencher sur certaines questions qui ne s'étaient jamais posées par le passé, par exemple, la question des équivalences au code de prévention des incendies pour les bâtiments patrimoniaux. Plusieurs employés de divers services ont participé à la planification, ce qui fait qu'un peu trop de gens ont été impliqués dans le processus.

Il n'y a pas eu de problème de contamination du terrain, et les voisins ont bien soutenu le projet.

Soutien municipal

Le centre-ville de Winnipeg est composé d'un grand nombre de vieux entrepôts historiques, et la ville n'a pas hésité à saisir l'occasion de conserver et de réaménager un de ces bâtiments à des fins résidentielles. Comme nombre d'autres villes en Amérique du Nord, Winnipeg essaie de revitaliser la zone centrale de son centre-ville par l'augmentation de l'offre de logements résidentiels. Le dilemme avec lequel la ville est aux prises est de savoir si elle doit tenter de protéger les bâtiments patrimoniaux ou laisser les promoteurs les démolir. Dans le présent exemple, la ville a décidé de collaborer afin que le bâtiment puisse être sauvegardé et que l'entreprise soit rentable.

Leçons retenues

Le promoteur a appris qu'une bonne dose de persévérance est indispensable lorsqu'on se lance dans ce type de projet. Selon lui, il aurait été extrêmement utile que la ville assigne une seule personne-ressource au projet, une personne qui aurait appris à connaître à fond le projet et qui aurait aidé à faciliter et accélérer le processus.

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DES RÉSIDENTS

> *La conception [des appartements] est adaptée aux besoins des propriétaires ;[c'est] une bonne occasion de participer à la renaissance d'un quartier délaissé.*
> ***Résident***

Abordabilité

Chacun des six logements en copropriété de Western Elevator Lofts est de style loft, comporte un étage et deux chambres et a une superficie de 132 m^2 (1 420 pi^2). L'appartement terrasse (présentement en cours d'aménagement) aura une superficie de 204 m^2 (2 200 pi^2) et comportera deux étages. Le prix de vente varie entre 122 000 $ et 140 000 $. Les charges de copropriété sont d'environ 120 $ par mois.

Tous les résidents interrogés considèrent que leur logement est de bonne qualité pour un logement en copropriété de conception personnalisée dans un bâtiment patrimonial de Winnipeg. Nombre d'entre eux s'attendent à voir le prix de leur logement monter à mesure que de nouveaux projets d'aménagement verront le jour dans le quartier.

Caractéristiques de conception

Tous les résidents interrogés s'entendent sur le fait que la dimension des logements est généreuse et que ceux-ci semblent vraiment spacieux ; ils ont fait remarquer les hauts plafonds et les aires ouvertes des pièces habitables.

La conservation des vieilles briques, des planchers en bois de sapin et des poutres constitue pour plusieurs un aspect séduisant de l'ensemble. Comme le souligne un résident : « l'extérieur s'harmonise bien au caractère patrimonial du quartier environnant ».

Selon les résidents interrogés, le fait que les logements aient été personnalisés par leurs propriétaires les rendent extrêmement attirants et valent bien le temps supplémentaire qui a dû être consacré à leur aménagement.

Seulement un des quatre résidents interrogés possède un balcon privé, mais tous les résidents sont enchantés par la toiture-terrasse et par la piscine.

Alors que la « vue » n'est pas un critère vraiment essentiel pour les résidents interrogés, ils sont tous plutôt satisfaits de celle qu'ils ont sur les vieux bâtiments voisins. Un des résidents a souligné que la vue à partir de la toiture-terrasse et des logements des étages supérieurs était splendide. Bien que l'ensoleillement dépende de leur orientation, les logements reçoivent tous une quantité de lumière du soleil plus que satisfaisante grâce au grand nombre de vastes fenêtres.

L'absence de stationnement représente un gros problème pour tous les résidents interrogés et cet aspect semble les inciter à se rendre au travail en voiture, étant donné que, comme les visiteurs, ils doivent payer pour se garer dans des parcs de stationnement aux alentours, chaque jour.

Le quartier et les transports

Le projet est situé au centre-ville à proximité d'une foule de restaurants et de divertissements. Nombre de résidents ont exprimé leur frustration par rapport au manque de ressources nécessaires à la vie quotidienne (par exemple, une épicerie) ; cette situation s'explique par le fait que l'ensemble est situé dans un ancien quartier industriel n'offrant pas encore beaucoup de services à la population résidente en croissance. Un des résidents affirme que l'état actuel de développement du quartier ne conviendrait probablement pas à une famille avec des enfants.

Les quatre résidents interrogés se rendent en voiture à l'épicerie. Bien qu'il y ait des arrêts d'autobus à distance de marche, trois des quatre résidents interrogés se rendent à leur travail en voiture, uniquement parce que l'ensemble ne comporte pas de stationnement et qu'ils doivent payer pour laisser leur voiture garée près de la maison. Dans la RMR de Winnipeg, 20 % des travailleurs se rendent à leur travail à pied, à vélo ou en transport en commun[1].

RÉUSSITE DU PROJET : POINT DE VUE DE L'URBANISTE MUNICIPAL

> *Le service d'urbanisme a fortement soutenu le projet… Le voisinage, principalement composé d'entreprises commerciales, a également appuyé le projet, tout comme le comité de la zone d'amélioration commerciale d'Exchange District et ses membres.*
> ***John McNairnay, coordonnateur, secteur centre-ville, service d'urbanisme de la ville de Winnipeg***

La municipalité a fortement soutenu le projet et elle espère que celui-ci stimulera la conversion d'autres entrepôts dans le vieux quartier industriel.

Opposition ou soutien du quartier
Toutes les parties intéressées, y compris les entreprises commerciales du voisinage, les membres de la zone d'amélioration commerciale et les urbanistes municipaux, ont soutenu le projet et n'ont pas exprimé de préoccupations majeures. Cela reste vrai depuis que le projet est achevé puisque, à ce jour, aucune plainte n'a été reçue.

Objectifs de planification

Le projet est cohérent avec les objectifs de politique municipale (*Plan Winnipeg 2020*) de convertir des entrepôts en logements de manière à sauvegarder les structures patrimoniales et d'accroître le nombre de résidents au centre-ville. Le Plan Winnipeg énonce :

> « La ville s'engage à protéger le patrimoine en : i) promouvant la conservation à long terme des biens patrimoniaux par l'utilisation d'incitatifs, par une désignation destinée à assurer leur protection et par l'application des règlements [et]
>
> La ville s'attachera à promouvoir la conversion de bâtiments patrimoniaux en : i) s'assurant que les bâtiments patrimoniaux vacants sont protégés afin qu'ils ne se dégradent pas complètement en raison d'un manque d'entretien. »

Règlements et approbations
Le comité des dérogations de Winnipeg a accordé au promoteur une modification afin de réduire de vingt à zéro les marges de recul des cours avant et arrière exigées pour les bâtiments résidentiels de la zone.

[1] Statistique Canada, Recensement 2001

Comme le bâtiment existait déjà, la seule manière de se conformer aux marges prescrites aurait été de le démolir puis d'en construire un autre. Il est évident que le comité sur les bâtiments patrimoniaux n'aurait pas appuyé cela.

Certaines questions relatives aux codes du bâtiment et au code de prévention des incendies ont également surgi. Comme il s'agissait d'un bâtiment patrimonial et d'un ancien entrepôt, le gros bois d'œuvre de la charpente du bâtiment n'était pas couvert par le code du bâtiment résidentiel. Afin de respecter le code de prévention des incendies, la ville a dû élaborer des équivalences visant à assurer la sécurité du bâtiment. Sans cela, les logements n'auraient pas pu être aménagés.

LEÇONS RETENUES

Western Elevator Lofts est le fruit de la vision du promoteur et de sa détermination à aménager un produit-créneau original n'ayant jamais été mis à l'essai sur le marché de l'habitation de Winnipeg. La ville a apporté une aide financière importante afin que le projet puisse être réalisé, et CentreVenture Development Corporation a joué un rôle déterminant pour faciliter les flux financiers de la ville.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Promoteur : Pat Hitchcock, Exchange Lofts Inc.
Téléphone : (204) 291-5638
Courriel : pathitchcock@hotmail.com

Municipalité : John McNairnay, coordonnateur, secteur centre-ville, service d'urbanisme de la ville de Winnipeg
Téléphone : (204) 986-5179
Courriel : jmcnairnay@winnipeg.ca
Adresse Web : www.winnipeg.ca

Architecte : Allan Coppinger, Smith Carter Architects

63521