

Association des Propriétaires du Québec (APQ)

10720 boulevard Saint-Laurent

Montréal (Québec), H3L 2P7

Tél. : (514) 382-9670

Sans frais : 1-888-382-9670

info@apq.org - www.apq.org

Montréal, mercredi le 15 janvier 2020

Aux membres des Commissions permanentes du conseil

Consultation publique sur les locaux commerciaux vacants

Personnes présentes :

Me Martin Messier, Président

I- PRÉSENTATION

L'Association des Propriétaires du Québec (APQ) a été fondée en 1984 et défend les droits et les intérêts des propriétaires de logements locatifs et commerciaux du Québec. Pendant toutes ces années, l'APQ a été impliquée dans les dossiers qui touchent de près les propriétaires et gestionnaires d'immeubles.

Le Regroupement des Propriétaires d'Habitations Locatives (RPHL) a été fondé en 1981 par des propriétaires de la région estrienne qui ont uni leurs forces et leurs ressources afin de travailler à la défense et à la promotion des droits et des intérêts des propriétaires de logements.

L'APQ, par son partenariat avec le Regroupement des propriétaires d'habitations locatives (RPHL) en 2003, crée une coalition stratégique forte afin de défendre au mieux la cause des propriétaires auprès du gouvernement, des médias et du grand public, en regroupant aujourd'hui plus de 17 000 membres dans toutes les régions du Québec.

Cette implication de l'APQ et du RPHL dans tous les dossiers sociaux-économiques qui concernent l'habitation, s'est faite en communication et en collaboration avec les principales instances gouvernementales et municipales.

L'APQ et le RPHL, grâce à leur perpétuel développement, offrent de plus en plus de services et d'avantages à leurs membres tels que les conseils juridiques par le biais de juristes spécialisés en droit locatif, des réductions avec des fournisseurs, tout en publiant de l'information pertinente sur l'habitation, avec leur journal mensuel «Le Propriétaire», qui est édité depuis plus de 25 ans. À ce jour, l'APQ et le RPHL participent à plusieurs discussions parlementaires et effectuent plusieurs interventions tant dans les journaux que lors d'émissions télévisées et radiophoniques.

II- CONTEXTE

La Ville de Montréal a donc lancé le 10 décembre dernier une consultation publique pour essayer de remédier et inverser la tendance qui s'accroît un peu plus chaque année.

Pourquoi une consultation sur les locaux vacants?

Taux de vacance : 15 %

Taux de vacance en nombre de locaux au rez de-chaussée des établissements d'entreprises sur le territoire des sociétés de développement commercial en date du 1er juillet 2019. Ville de Montréal

Des réalités différentes par artère :

- Saint-Denis : 26 %
- Sainte-Catherine Est : 26 %
- Laurier Ouest (Outremont) : 15%
- Promenade Fleury : 7 %
- Promenade Masson : 6 %

19 mois : Estimation de la durée moyenne (mois) de vacance constatée par les commerçants

On constate un nombre de locaux vacants élevé sur les artères commerciales de Montréal.

Le taux de vacance s'établit maintenant au-dessus du niveau d'un taux de vacance transitoire, ou normal, qui se situe entre 4 % et 7 %

Un haut taux de vacance peut générer des impacts négatifs sur l'expérience sur rue, la vitalité des artères et donc ultimement sur la qualité de vie des Montréalaises et des Montréalais.

Les programmes de subvention à la rénovation des immeubles commerciaux sont un levier très apprécié.

Les propriétaires d'immeubles évoquent souvent les taxes commerciales qu'ils perçoivent comme une contrainte pour les affaires.

III- RECOMMANDATIONS

- Il faut porter assistance aux petits propriétaires

Les propriétaires des espaces traditionnels font face à des défis importants et la clientèle des locataires potentiels sont la cible des mégacentres et des géants du web.

En effet, les locataires traditionnels, que ce soit la restauration ou la ventes de biens ou de produits alimentaires, font face à une compétition tout azimut.

La livraison des denrées alimentaires par les grands épiciers est de plus en plus populaire. À cela nous devons ajouter les produits prêts à manger ou à cuisiner qui visent plusieurs clientèles, tant des restaurants que des marchés d'alimentation, voire même des dépanneurs.

En effet, quand le consommateur peut se faire livrer à brève échéance des aliments sans se déplacer, plusieurs choisiront cette option. Plusieurs des commerces traditionnels, tel que petit marché d'alimentation, restaurants, dépanneurs sont alors affectés.

- Stimuler les propriétaires de locaux par des incitatifs

Il faut stimuler les propriétaires traditionnels pour les aider à trouver et mettre en place des solutions novatrices afin de s'adapter à cette nouvelle réalité.

- Ne pas les brimer

Imposer des amendes aux propriétaires qui ont un local vide est tout simplement une mauvaise idée.

Au lieu de stimuler l'innovation, nous brimons la mise en place de solution permettant de mieux répondre à un marché en évolution rapide.

- Registre des locaux vacants

L'Association des Propriétaires du Québec (APQ) n'est pas favorable à l'instauration d'un tel registre. Souvent, ces types de registre ont des effets négatifs. Surtout si le but est l'imposition d'une taxe sur les locaux vacants.

- Les petits propriétaires doivent trouver des locataires fiables

Il faut prendre en compte une difficulté bien réelle pour les petits propriétaires : Ils ont vu les grandes marques s'éloigner des artères traditionnelles pour se retrouver présentes dans les grands centres.

Le propriétaire doit composer avec des candidats qui bien souvent n'ont ni l'expertise pour planifier et maintenir un commerce viable. Il faut que ce candidat apporte une valeur ajoutée à l'environnement immédiat et aide dans la mesure du possible à rayonner dans un secteur agrandi.

Les locataires ont souvent une capacité de payer discutable et une solvabilité fragile. L'imposition d'une amende va inexorablement augmenter de façon importante le risque que devra assumer un propriétaire.

- Il faut développer la synergie dans le voisinage afin de rivaliser avec les grands centres commerciaux

La combinaison d'une campagne de sensibilisation et d'une démarche visant à assurer que la qualité produits/services peut rivaliser avec les services d'achats en ligne et les grands centres.

- Il faut créer un groupe de recherche pour trouver des solutions pour dynamiser, stimuler et développer la synergie des entreprises

Une des pistes à explorer est certainement le regroupement des entreprises locales pour une offre plus complète et des services de livraison/ramassage évolués.

V- CONCLUSION

L'Association des Propriétaires du Québec (APQ) termine en vous remerciant de prendre le temps de lire ses recommandations et encourage la commission à s'attarder sur la mise en place d'incitatifs.

L'Association des Propriétaires du Québec (APQ) reste disponible pour dialoguer afin de faire entendre la voix des propriétaires de logements et de locaux, et à les soutenir dans son rôle de porte-parole.