

Les travailleurs mobiles et le stationnement dans la ville de Montréal

Proposition de la Chambre immobilière du Grand Montréal dans
le cadre des consultations sur la politique de stationnement de
la Ville de Montréal

16 MARS 2016

Table des matières

I.	La pratique du courtage immobilier dans la ville de Montréal.....	3
II.	Des enjeux de stationnement qui freinent des transactions.....	3
III.	Les courtiers : des travailleurs en déplacement continuels	4
IV.	Les propositions du Plateau-Mont-Royal.....	4
V.	Pour une harmonisation sur le territoire de Montréal	5
VI.	Des exemples américains.....	6
VII.	Pour une vignette spéciale et un tarif accessible.....	6
VIII.	La Chambre immobilière du Grand Montréal.....	7

I. La pratique du courtage immobilier dans la ville de Montréal

Avec près de 6 500 courtiers immobiliers qui arpentent les rues montréalaises annuellement afin d'accompagner, conseiller et épauler des clients acheteurs et vendeurs dans la transaction la plus importante de leur vie, le secteur du courtage immobilier est un vecteur économique important pour la Ville de Montréal.

Plus de 300 agences immobilières ont pignon sur rue dans les différents arrondissements de Montréal. Ces agences et les courtiers montréalais sont de véritables ambassadeurs pour la ville. La transaction immobilière dépasse largement le cadre de la propriété en englobant toute la notion du milieu de vie. Le courtier immobilier est donc un expert et une source de renseignements de première ligne pour le nouveau citoyen, notamment au chapitre des services municipaux, du commerce de proximité, des écoles, des soins de santé, etc.

Sur le territoire de la Ville de Montréal, c'est plus de 137 000 transactions immobilières qui ont été réalisées par les courtiers immobiliers via le système Centris® dans les 10 dernières années. Outre les activités de courtage, ces ventes ont d'énormes retombées économiques pour la Ville, que ce soit en rénovations ou en services professionnels. Ce sont des milliers d'emplois qui sont liés directement ou indirectement au secteur de la revente immobilière.

Il importe alors que les courtiers immobiliers puissent accomplir leur travail avec le moins de contraintes possible. Ceux-ci sont des travailleurs mobiles, ayant à se déplacer des dizaines de fois à l'intérieur d'une même journée. Leur voiture est souvent leur bureau principal.

Les courtiers immobiliers sont donc à même de constater les problèmes criants que vit Montréal au chapitre du stationnement. Leur clientèle, surtout lors des visites, se bute à un accès difficile aux différents stationnements. Comment peut-on faire bonne impression quand le futur citoyen reçoit une contravention pour stationnement lors d'une visite d'une propriété montréalaise?

Soyons francs, la question du stationnement nuit à la compétitivité immobilière de Montréal.

II. Des enjeux de stationnement qui freinent des transactions

Des visites qui tombent, des visites libres au ralenti, des courtiers et clients en retard pour des raisons de stationnement, voilà le lot des problèmes vécus en raison des restrictions de stationnement et du manque d'espaces.

Lorsque le courtier immobilier donne rendez-vous à des clients pour des visites, et que ceux-ci se frappent au manque d'espaces de stationnement ou à une difficulté de compréhension quant aux restrictions, la première impression quant à l'appréciation d'une propriété est minée.

Pour contrer ces difficultés, plusieurs courtiers immobiliers vont donner rendez-vous à leurs clients dans un endroit sans difficulté de stationnement et covoiturier vers les visites. Bien que cette stratégie de covoiturage soit intéressante, il n'en demeure pas moins qu'il peut être difficile pour le courtier conducteur de se stationner dans le cadre des visites.

Bref, qu'on le regarde sous tous les angles possibles, le problème du stationnement sur le territoire de la ville de Montréal est un frein important aux travailleurs mobiles, dont les courtiers immobiliers.

Outre les visites, les courtiers sont en déplacement constant pour la rédaction et la signature des contrats de courtage, pour des présentations d'offres d'achat et pour des rendez-vous chez le notaire. Ces heures perdues en recherche de stationnement et cette perte de productivité sont d'autant plus de freins au travail des courtiers.

Les impacts de l'enjeu du stationnement pour les courtiers immobiliers et les futurs citoyens

- Réduction de l'attractivité des propriétés montréalaises;
- Frein pour les visites et les visites libres;
- Perte de productivité pour les courtiers immobiliers;

III. Les courtiers : des travailleurs en déplacement continu

La journée type d'un courtier immobilier consiste en une multitude de déplacements entre les différentes propriétés pour lesquelles des transactions immobilières s'opèrent. C'est un véritable relais entre l'agence immobilière et les quartiers résidentiels que le courtier immobilier effectue tout au long de sa journée et de sa soirée.

Qui plus est, lors des visites libres, soit une étape importante dans la vente d'une propriété, c'est souvent plusieurs acheteurs potentiels qui viennent visiter en au même moment. Or, comment optimiser une telle opération avec les restrictions actuelles de stationnement dans les quartiers résidentiels?

C'est donc dire que la situation du stationnement, tant pour leurs activités professionnelles que pour leurs clients, est un enjeu majeur et quotidien pour les courtiers immobiliers. Et contrairement à d'autres travailleurs mobiles – les livreurs par exemple –, le stationnement en double n'est pas une option pour les courtiers immobiliers...

IV. Les propositions du Plateau-Mont-Royal

En 2015, l'arrondissement Le Plateau-Mont-Royal a proposé deux mesures concrètes visant la problématique du stationnement pour les travailleurs extérieurs et mobiles. Premièrement, en mai dernier, le conseil d'arrondissement institua des vignettes mensuelles, au coût de 100 dollars, permettant le stationnement de jour dans les zones d'exclusion pour résidents. Les secteurs disponibles sont le 19, le 55, le 57, le 74, le 75, le 90 et le 151. L'esprit de cette initiative est juste, soit de permettre l'utilisation d'espaces de stationnement non utilisés pour des travailleurs venant de l'extérieur de l'arrondissement.

Toutefois, cette proposition n'est pas adaptée à la réalité des courtiers immobiliers et des travailleurs mobiles. Ceux-ci œuvrent, bien évidemment, dans une zone résidentielle de stationnement beaucoup plus large.

Une seconde proposition est venue de l'arrondissement Le Plateau-Mont-Royal, soit la possibilité d'acquérir des vignettes quotidiennes. Depuis le 1^{er} septembre dernier, une vignette journalière permet à tous de se garer durant une journée dans les zones résidentielles 19, 55, 57, 74, 75, 90 et 151. L'utilisateur doit respecter les périodes d'interdiction d'arrêt et de stationnement ainsi que toute autre exigence restrictive de stationnement.

Le détenteur de la vignette quotidienne doit gratter le jour, le mois et l'année d'utilisation et coller le permis de stationnement journalier à l'intérieur de la vitre de la portière avant du véhicule, côté rue.

Là aussi, l'esprit de la proposition est intéressant, mais il ne rejoint pas les besoins des courtiers immobiliers. L'outil proposé et son mode d'opération, une vignette à gratter, est complexe. Advenant que d'autres arrondissements suivent le pas de l'arrondissement Le Plateau-Mont-Royal, peut-on imaginer un professionnel traînant une vignette à gratter pour chacun des arrondissements qu'il visite dans le cadre de son travail?

La vignette quotidienne peut, par ailleurs, devenir un outil intéressant pour les futurs citoyens et acheteurs de propriétés montréalaises. Lors des opérations de visites libres, cette vignette permettrait au futur citoyen de se déplacer plus librement sur le territoire de la Ville de Montréal. Les agences immobilières et les courtiers immobiliers pourraient être mis à contribution dans la distribution d'une telle vignette journalière.

V. Pour une harmonisation sur le territoire de Montréal

Les propositions de l'arrondissement Le Plateau-Mont-Royal démontrent la nécessité pour la Ville de Montréal d'harmoniser ses pratiques en matière de stationnement. On ne peut penser avoir des pratiques différentes d'arrondissement en arrondissement; les citoyens, les travailleurs et le public vont s'y perdre.

Pour la profession immobilière, une harmonisation est essentielle quant à la place que la politique du stationnement donnera aux travailleurs mobiles. Les courtiers immobiliers, de par leur apport économique et de par le service qu'ils rendent aux nouveaux citoyens montréalais en devenir, dans le cadre de leurs fonctions, doivent être appuyés par cette politique de stationnement.

VI. Des exemples américains

La Ville de Chicago est citée en exemple en matière d'appui aux travailleurs mobiles. Spécifiquement sur la question des courtiers immobiliers, les élus municipaux de Chicago ont octroyé une vignette spéciale de stationnement pour la pratique immobilière et les travailleurs mobiles. À Chicago, ce permis autorise les courtiers immobiliers à se stationner dans les secteurs réservés aux résidents. Pour le moment, ils ont ce privilège de 9 h à 18 h, mais des discussions en cours pourraient éventuellement permettre d'étendre l'horaire jusqu'à 21 h pour se conformer aux disponibilités des clients acheteurs. Évidemment, cette vignette ne leur permet pas de se stationner dans les zones réservées aux personnes handicapées ou interdites en raison d'une opération de déneigement. Le coût annuel de cette vignette spéciale est de 300 \$ par année.

VII. Pour une vignette spéciale et un tarif accessible

À l'instar de certaines villes américaines, dont Chicago, et en raison des grandes difficultés que présente l'accès au stationnement à Montréal et des répercussions que cela peut engendrer sur la pratique et la compétitivité immobilière à Montréal, la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM) croit que la Ville de Montréal doit se pencher sur l'instauration de vignettes spéciales pour les courtiers immobiliers.

Le manque d'accès au stationnement pour les courtiers immobiliers et pour les clients acheteurs mine la mise en marché des propriétés montréalaises. Le premier élément auquel est confronté un client acheteur, citoyen montréalais en devenir, est le manque de stationnement et la difficulté d'interprétation des zones d'exclusion. Cette carte de visite doit changer.

Les courtiers immobiliers montréalais sont de véritables ambassadeurs de la ville de Montréal et, pour y arriver, ils doivent avoir les outils pour mener à bien leur travail. Car au-delà d'une transaction immobilière, c'est la ville de Montréal qu'ils vendent quotidiennement.

Cette vignette spéciale pour les courtiers immobiliers doit aussi être rendue disponible à un coût accessible. L'exemple de Chicago nous permet de croire que 300 \$ annuellement est un coût raisonnable.

VIII. Recommandations

La question du stationnement est un véritable casse-tête pour le secteur de la revente immobilière. Que ce soit pour les futurs citoyens et éventuels acheteurs d'une propriété montréalaise ou pour les professionnels du courtage immobiliers, des travailleurs mobiles ayant à se déplacer constamment, c'est l'attractivité immobilière de la Ville de Montréal qui est touchée.

La CIGM propose :

- 1- Que des vignettes quotidiennes permettant un stationnement libre et flexible soient mises à la disposition des futurs acheteurs de propriétés montréalaises. Un partenariat avec les agences immobilières et courtiers immobiliers quant à la distribution de ces vignettes est envisageable.
- 2- Qu'une vignette de stationnement pour les travailleurs mobiles soit développée, selon des conditions d'utilisation strictes et un tarif accessible, à l'instar de plusieurs autres villes nord-américaines.

IX. La Chambre immobilière du Grand Montréal

Fondée en 1954, la CIGM est une association à but non lucratif regroupant la presque totalité des courtiers immobiliers du Grand Montréal. Avec plus de 9 000 membres, c'est la troisième plus importante chambre immobilière au Canada.

Sa mission est de promouvoir et protéger activement les intérêts professionnels et d'affaires de ses membres afin qu'ils accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires.

La CIGM est aussi un intervenant majeur auprès des autorités gouvernementales, des médias, du public et des associations du milieu de l'immobilier. Elle diffuse régulièrement des communiqués de presse sur les statistiques mensuelles du marché de la revente et sur tout autre sujet touchant l'immobilier.