

2010, BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE
MONTREAL, QUÉBEC



DOMAINE DES FRANCISCAINS

DEMANDE D'EXPRESSION D'INTÉRÊT





DOMAINE DES
FRANCISCAINS

LE SITE



TOUTES NOS FÉLICITATIONS !

VOUS ÊTES INVITÉS À RÉPONDRE À LA DEMANDE D'EXPRESSION D'INTÉRÊT (DEI) VISANT L'UN DES TERRAINS LES PLUS CONVOITÉS DU MARCHÉ MONTRÉALAIS.

En tant que développeur accompli de projets immobiliers, vous savez par expérience ce qui peut rendre un site unique et attrayant. Il y a d'abord un riche passé qui vient conférer valeur et prestige au projet pendant toute sa durée. Il y a également cette qualité hors pair d'un lieu intégré qui est situé à deux pas des quartiers des affaires et des spectacles du centre-ville tout en bénéficiant de la tranquillité et de la quiétude que lui offre son retrait à l'écart du bourdonnement du centre. Un lieu dont les espaces verts et les panoramas ont de quoi faire rêver vos clients.

Le Domaine des Franciscains offre tous ces avantages : histoire, élégance et qualité de vie, à deux pas du centre-ville.

Avec une superficie pouvant atteindre 195 000 pi² (plus de 18 000 m²), c'est l'un des derniers terrains d'envergure à développer dans le centre-ouest de Montréal. Sa mise en vente est une occasion exceptionnelle : celle de concevoir votre prochain projet dans un cadre absolument immaculé.

Bien que le Vendeur ne s'attende pas à recevoir d'offre pour les deux maisons se trouvant actuellement sur le Domaine (plus amplement décrites ci-après), elles pourraient fort bien être intégrées dans un projet de développement d'ensemble.

Comme nous l'expliquons dans la présente DEI, la Ville de Montréal compte appuyer la réalisation d'un projet de construction résidentielle au Domaine des Franciscains et elle pourrait favorablement modifier les limites de hauteur et de densité.

LE DOMAINE DES FRANCISCAINS EST SANS AUCUN DOUTE UNE OCCASION DE DÉVELOPPEMENT UNIQUE À NE PAS MANQUER.

Pour les candidats intéressés, il suffit de répondre à la présente DEI. Pour l'instant, nous ne désirons qu'obtenir les renseignements de base de votre entreprise et connaître votre intérêt pour le développement de cette propriété.

UN TRAVAIL DE COLLABORATION

Le Vendeur propose un processus en trois étapes misant sur la transparence et la collaboration afin de minimiser les risques pour le développeur choisi et ainsi faciliter la réalisation du projet. C'est en vue de maximiser les chances de réussite du développeur que le Vendeur a mandaté Colterra, une agence immobilière possédant une équipe d'experts en courtage, en analyse des marchés et en urbanisme.

Bien que le Vendeur privilégie la collaboration pour favoriser la réussite du projet immobilier découlant de la vente du Domaine, il n'a aucunement l'intention d'influencer la vision du développeur, de lui dicter une conduite ou encore de s'immiscer dans ses affaires. Il souhaite au contraire apporter son aide dans la mesure du possible et de contribuer à la réussite du développeur choisi et de son projet.

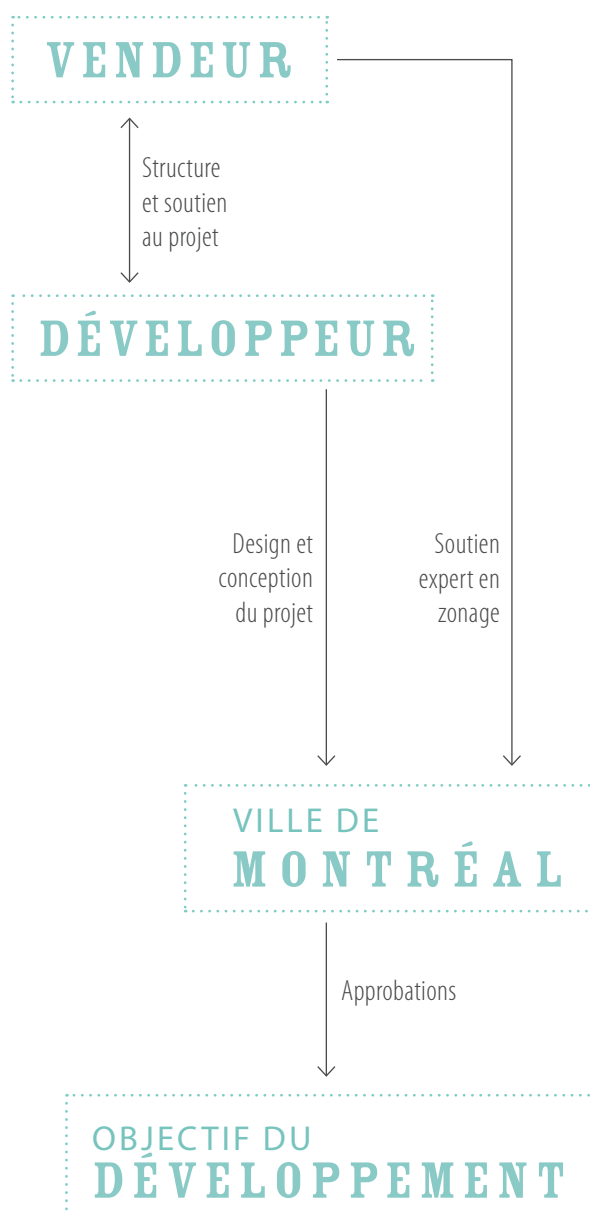
De concert avec Colterra, le Vendeur a amorcé des discussions préliminaires avec la Ville de Montréal. L'administration municipale est ouverte à la possibilité d'un changement de zonage qui serait avantageux pour tous. Les diverses parties s'entendent sur le besoin d'adopter un règlement approprié sur les questions de zonage et, bien que le Domaine des Franciscains soit actuellement zoné comme lieu de culte – secteur de zonage E.5(1) – et que la densité permise ne soit que de 3 :1, tous conviennent qu'un usage résidentiel ou commercial du site devrait être permis.

Le Vendeur préconise, sans toutefois l'imposer, l'adoption d'une formule de soumissions comportant deux prix. Chaque soumissionnaire offrirait ainsi un prix de base inconditionnel, établi en fonction des caractéristiques connues de la propriété et de la forte probabilité d'un changement de zonage favorable minimal. À ce premier prix, qui limiterait les risques pour le Vendeur et l'Acheteur, s'ajouterait un prix complémentaire tenant compte de la densité obtenue pour le projet. Bien que le Vendeur privilégie cette structure comprenant deux prix, il est ouvert à d'autres formules afin d'obtenir une juste évaluation axée sur l'usage le meilleur et le plus profitable.

Soulignons que le prix offert ne sera pas le seul facteur considéré dans le choix du soumissionnaire gagnant, mais que ce seront plutôt la combinaison du prix, de la structure proposée et des perspectives de réussite du projet qui gouverneront le choix du Vendeur.

C'est essentiellement le terrain vacant couvrant la majeure partie du Domaine des Franciscains qui est à vendre. Toutefois, rien n'empêche un développeur, s'il le souhaite, d'inclure les deux maisons du Domaine dans son offre d'achat. Chaque soumissionnaire est libre d'élaborer la structure de son choix permettant soit d'intégrer les maisons au complexe résidentiel prévu dans un plan d'ensemble, ou simplement de construire sur le terrain libre en établissant un espace ou une structure juridique qui permettrait de détenir et d'exploiter les maisons existantes de façon autonome.

STRUCTURE DU PROCESSUS ET COLLABORATION



UN PROCESSUS EN TROIS ÉTAPES

La présente demande d'expression d'intérêt a été transmise à un groupe restreint de développeurs triés sur le volet, dont vous faites partie, et qui vous accorde l'occasion unique de vous qualifier comme soumissionnaire dans le processus de vente du Domaine des Franciscains.

LE VENDEUR A CHOISI DE PROCÉDER SELON LE PROCESSUS DÉCRIT CI-DESSOUS, DANS LE BUT D'OPTIMISER LA VALEUR À LA FOIS POUR LE VENDEUR ET POUR LE FUTUR ACHETEUR TOUT EN MINIMISANT LES RISQUES.

1. ÉTAPE 1 : DEMANDE D'EXPRESSION D'INTÉRÊT

Toutes les exigences relatives à la DEI figurent à la page 16 de cette brochure.

L'intérêt des répondants et les renseignements fournis serviront de critères de sélection d'un groupe restreint de développeurs immobiliers qui sera ensuite invité à participer au processus officiel d'appel d'offres. Cette étape ne vous engage en rien, elle permet simplement d'évaluer dans quelle mesure vous souhaitez et pouvez réaliser un projet de développement au Domaine des Franciscains.

2. ÉTAPE 2 : APPEL D'OFFRES

Les répondants qui manifestent l'intérêt le plus marqué et qui, du point de vue du Vendeur (à son entière discrétion), possèdent les qualités les plus déterminantes recevront une invitation à soumissionner dans le cadre de cette étape.

Les soumissionnaires invités recevront un dossier détaillé contenant toutes les directives nécessaires. Ils trouveront notamment au dossier des données exhaustives sur la propriété, des rapports de vérification préliminaires (environnement, certificat de localisation, recherche de titre, géotechnie et infrastructure publique), et un modèle d'offre d'achat. Le dossier comprendra également l'ensemble des exigences à respecter et les critères de sélection des finalistes.

3. ÉTAPE 3 : CHOIX DU PARTENAIRE/DÉVELOPPEUR

Si plusieurs soumissions sont jugées intéressantes à l'étape 2, chacun des finalistes pourrait être invité à faire une présentation au Vendeur et à ses conseillers.

HISTOIRE

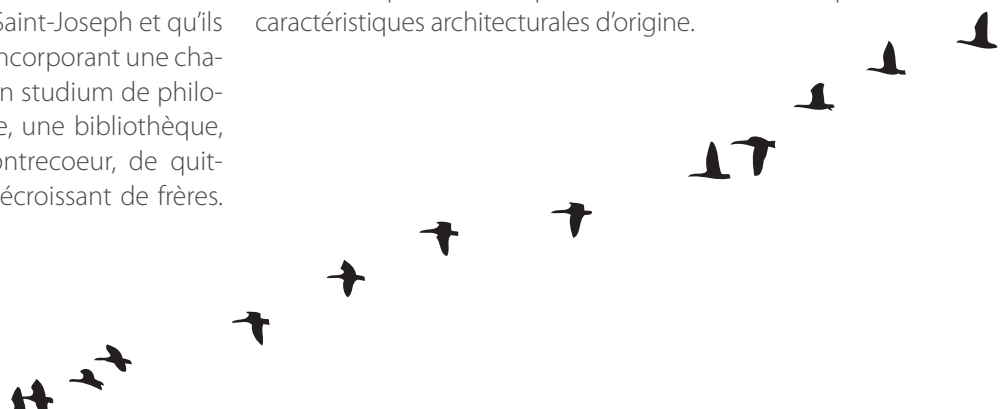


Les Franciscains, disciples de saint François d'Assise, ont donné naissance à plusieurs branches au fil des siècles et ont porté des noms différents, dont celui des Récollets, qui furent à l'origine même de l'histoire de notre pays. En effet, les Récollets débarquèrent à Québec en 1615 sous Champlain, le fondateur de la Ville de Québec, et y demeurèrent jusqu'à la conquête de Québec en 1629. Les Récollets revinrent ensuite en 1670, mais ils furent interdits de recrutement au Canada après la deuxième conquête en 1759, ce qui entraîna leur disparition du Canada en 1848. C'est vers la fin du XIX^e siècle que les Franciscains revinrent à Montréal et s'établirent sur le site qui vous est présenté, en bordure de la rue qui s'appelait Dorchester à l'époque, maintenant connue comme le boulevard René-Lévesque.

C'est sur ce site qu'ils édifièrent le couvent Saint-Joseph et qu'ils en firent leur maison mère au Canada en y incorporant une chapelle, un noviciat, un collège séraphique, un studium de philosophie et un de théologie, une imprimerie, une bibliothèque, etc. C'est en 2007 qu'ils décidèrent, à contrecœur, de quitter cette propriété en raison du nombre décroissant de frères.

Malgré les soins constants que les Franciscains y ont toujours apportés, un violent incendie a malheureusement entièrement détruit cet ensemble conventuel à l'hiver 2010.

En 1940 les Franciscains firent l'acquisition de la maison Masson (construite en 1850) et acquirent la maison Judah en 1949 (construite en 1858). Ces deux magnifiques bâtiments, que nous décrivons plus en détail aux pages suivantes, restent aujourd'hui des témoins rares et remarquables de l'époque où ce quartier vit s'élever plusieurs des belles grandes demeures bourgeoises de Montréal. Bien qu'elle fut endommagée sérieusement lors de l'incendie de février 2010, les Franciscains prirent grand soin de préserver la maison Masson, ce joyau de notre patrimoine, en investissant plus de 3 M\$ pour la restaurer dans le respect de ses caractéristiques architecturales d'origine.





© MP-0000.263.16 McCord Museum



La communauté des frères franciscains représente l'une des plus anciennes institutions du quartier, aux côtés des Sulpiciens, des Sœurs Grises et de la Congrégation Notre-Dame, et fait partie de celles qui ont largement contribué à la croissance et au rayonnement de Montréal. Il est à noter que les Franciscains ont clairement manifesté le souhait que certains éléments associés au projet de redéveloppement de la propriété puissent témoigner de leur passage, et qu'on leur reconnaisse le caractère fondateur du Domaine des Franciscains ainsi que sa valeur à titre d'institution.

LE SITE

Dès les premières années d'implantation sur l'île de Montréal, après la fondation de Ville-Marie en 1642, le secteur environnant du site a fait l'objet de tractations et d'intérêts. Ce secteur a été occupé par les Religieuses hospitalières de Saint-Joseph qui ont reçu le fief Saint-Joseph de la compagnie des Cents Associés en 1660. Les Sulpiciens y résideront à compter de 1675. Ce secteur s'est développé par la suite alors que des fermes, des vergers, des carrières, etc., y ont été exploités. C'est toutefois à compter de la deuxième moitié du XIX^e siècle que le secteur prend la forme qu'on lui connaît aujourd'hui, dans la

foulée du développement de certaines institutions et communautés religieuses de même que dans celle de l'acquisition de vastes domaines par de riches propriétaires pour y construire leurs villas. De tout temps, cette propriété et celles de son environnement immédiat ont été affectées à des usages résidentiels ou institutionnels. L'examen des cartes montrant l'étendue et le type de développement qui s'y retrouvaient aux différentes époques permet d'observer la position avantageuse de surplomb offerte par la falaise Saint-Jacques et le lien avec la rencontre de deux trames de développement particulières, soit celle des grandes résidences bourgeoises et celle des ensembles conventuels majeurs.

ARCHÉOLOGIE

Bien que la position privilégiée du site, tout juste en haut de la falaise Saint-Jacques et pratiquement en ligne droite au bout de la rue du Fort, fait en sorte qu'il pourrait s'agir d'un site utilisé anciennement, celui-ci ne fait pas partie des sites archéologiques identifiés dans l'Évaluation du patrimoine urbain préparée par l'arrondissement Ville-Marie en 2004.



UN SITE
MAJESTUEUX

RICHE EN
HISTOIRE



DEMANDE D'EXPRESSION D'INTÉRÊT
COLTERA | AGENCE IMMOBILIÈRE

0 0 0

LE SITE

ENVIRONNEMENT IMMÉDIAT

- 1 – PLACE ALEXIS NIHON
- 2 – HÔPITAL POUR ENFANTS DE MONTRÉAL
- 3 – ANCIEN FORUM

- 4 – SQUARE CABOT :
Entrée de la station Atwater
- 5 – DÉVELOPPEMENT LE SÉVILLE
- 6 – PROPRIÉTÉ DES SULPICIENS



7 – HÔPITAL GÉNÉRAL DE MONTRÉAL
8 – CENTRE CANADIEN D'ARCHITECTURE
9 – UNIVERSITÉ CONCORDIA :
École de gestion John-Molson

10 – ENTRÉE DE LA STATION GUY-CONCORDIA
11 – LE FAUBOURG SAINTE-CATHERINE
12 – NOUVEAU DÉVELOPPEMENT (20 ÉTAGES)

DÉTAILS SUR LA PROPRIÉTÉ

FAÇADE :

Plus de 500 pieds donnant sur le boulevard René-Lévesque

PROFONDEUR (terrain irrégulier)

MINIMALE :
(extrémité est)

239 pieds environ

MAXIMALE :
(extrémité ouest)

397 pieds environ

DESCRIPTION OFFICIELLE

La propriété se compose de cinq lots, répartis comme suit :

A – Lot 1639-80 PTIE :
23 702 pi²

B – Lot 1638-1 :
59 176 pi²

C – Lot 1637-43 :
61 553 pi²

D – Lot 1636-50 PTIE :
41 438 pi²

E – Lot 1637-44 PTIE :
9 352 pi²

SUPERFICIE TOTALE : 195 221 pi²

PLAN DES LOTS



EMPLACEMENT

La propriété est située dans le secteur ouest de l'arrondissement Ville-Marie, plus précisément à l'intérieur des limites du Village Shaughnessy, qui est délimité par la rue Guy à l'est, la rue Atwater à l'ouest, la rue Sherbrooke au nord et l'autoroute Ville-Marie au sud.

La propriété est encadrée à l'est par la rue du Fort et l'entrée de l'autoroute Ville-Marie, et à l'ouest par la rue Sussex. Elle offre une vue panoramique dégagée de 360 degrés sur le fleuve Saint-Laurent, les collines montréalaises, le mont-Royal et le centre-ville de Montréal. Elle fait également face au Centre Canadien d'Architecture et à ses jardins.

Compte tenu de la nature permanente des constructions et des aménagements avoisinants (entrée de l'autoroute Ville-Marie, chemin de fer et autoroute 720, rue du Souvenir et boulevard René-Lévesque), les vues spectaculaires qu'offre la propriété seront protégées pratiquement pour toujours.

La propriété se situe aux portes du centre-ville et à seulement quelques minutes à pied de la Place Alexis Nihon, du Wesmount square, de l'avenue Greene et du Faubourg Sainte-Catherine. Il suffit de dix à quinze minutes de marche pour se rendre au quartier des affaires et avoir ainsi accès à un vaste choix d'entreprises, de services, de divertissements, de restaurants, de magasins, d'hôpitaux et d'hôtels.

ACCESSIBILITÉ

De la propriété, il est très facile d'accéder aux principales autoroutes de déchargement de la ville puisque l'entrée de l'autoroute Ville-Marie y est adjacente. L'autoroute Ville-Marie, qui débouche sur l'autoroute 20, mène directement à l'aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau en seulement 20 minutes. Elle est également connectée au

réseau autoroutier métropolitain de Montréal, notamment l'autoroute Décarie (autoroute 15), la Transcanadienne (autoroute 40) et l'autoroute des Cantons de l'Est (autoroute 10). Enfin, la gare Centrale de Montréal ainsi que la gare Windsor se trouvent à moins de cinq minutes en voiture, donnant accès aux destinations desservies par voie ferrée au Canada et aux États-Unis.

TRANSPORTS EN COMMUN

Quatre stations de métro desservent le secteur : les stations de la ligne verte Guy-Concordia à l'est et Atwater à l'ouest ainsi que les stations de la ligne orange Georges-Vanier et Lucien-L'Allier se situant respectivement au sud et à l'est du secteur. Le Domaine des Franciscains est localisé à distance presque égale des quatre stations de métro, et ce, à moins de dix minutes de marche. Le secteur compte neuf lignes d'autobus différentes, dont six directement sur le boulevard René-Lévesque en façade de la propriété.

ZONAGE ACTUEL

Le secteur E.5(1) sert principalement comme lieu de culte. Cela dit, selon les discussions entre le Vendeur et la Ville de Montréal, il est convenu que le zonage puisse être modifié afin de permettre un usage commercial ou résidentiel.

HAUTEUR : 2 à 3 étages, 20 mètres au maximum

TERRITOIRE COUVERT : 70 %

DENSITÉ : 3 au maximum

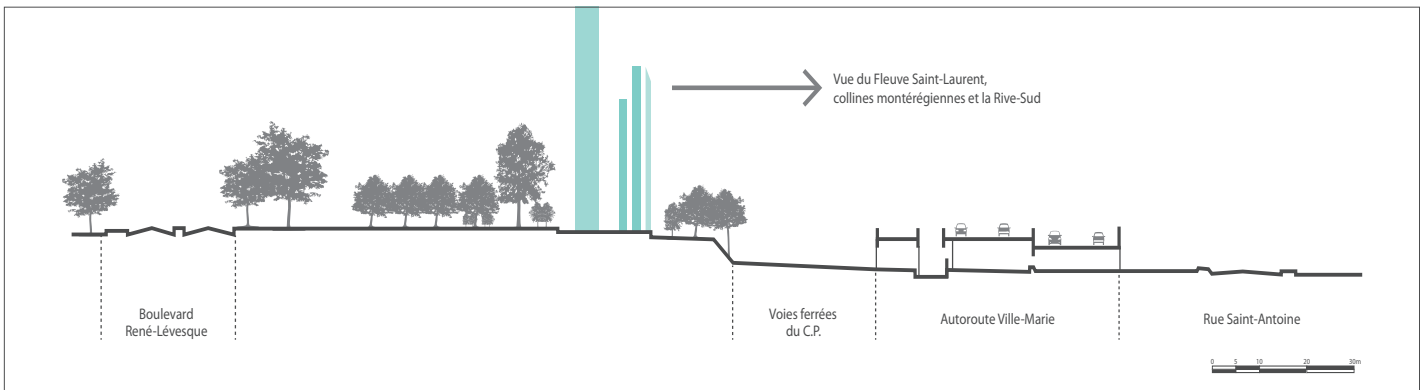
MARGES LATÉRALES : 2,5 mètres au minimum

MARGES ARRIÈRE : 3,0 mètres au minimum

RÉPARTITION DES HAUTEURS



ALTITUDE



LA VUE DE LA RIVE-SUD



1 – PONT VICTORIA

2 – FLEUVE SAINT-LAURENT

3 – PONT CHAMPLAIN


4 – ÎLE-DES-SŒURS

5 – CANAL LACHINE

6 – NORDELEC

7 – RIVE-SUD





À VOTRE
PORTÉE

MAISONS JUDAH ET MASSON

BIEN QUE L'OCCASION D'AFFAIRES DÉCRITE AUX PRÉSENTES VISE PRINCIPALEMENT LE TERRAIN VACANT À METTRE EN VALEUR SUR CETTE PROPRIÉTÉ, LE VENDEUR EST OUVERT, SI LE DÉVELOPPEUR LE DÉSIRE, À LA POSSIBILITÉ D'INCLURE À SON OFFRE, À SON GRÉ, LES DEUX MAISONS DÉCRITES CI-APRÈS.

JUDAH

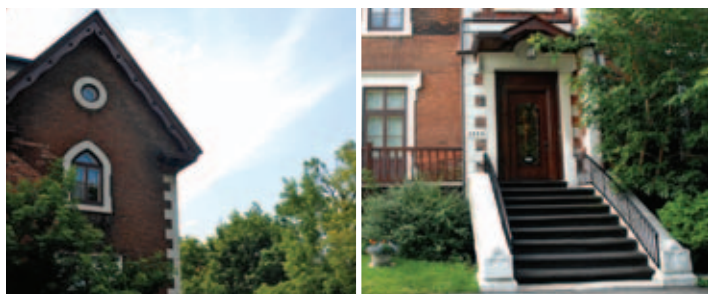


GÉNÉRALITÉS

ANNÉE DE CONSTRUCTION :	1874
NOMBRE D'ÉTAGES :	3
SURFACE DU PLANCHER :	2 295 pi ²
SUPERFICIE TOTALE : (au-dessus du niveau du sol)	5 190 pi ²

BREF HISTORIQUE ET DESCRIPTION

Construite en 1874, la maison Judah est une ancienne demeure érigée sur des fondations en pierres et dotée d'une charpente en bois. Utilisé aujourd'hui comme bureau, l'édifice conserve un intérieur prestigieux et ses caractéristiques d'origine : moulures de style ancien, trois cheminées et plusieurs autres détails architecturaux d'époque. La maison compte trois étages, le sous-sol intégralement rénové abritant un appartement (5 1/2). La propriété possède des caractéristiques patrimoniales et elle est reconnue à titre de bien de grande valeur par la Ville de Montréal.



MASSON



GÉNÉRALITÉS

ANNÉE DE CONSTRUCTION :	1850
NOMBRE D'ÉTAGES :	2
SUPERFICIE TYPE DU PLANCHER :	4 545 pi ²
SUPERFICIE TOTALE : (au-dessus du niveau du sol)	9 090 pi ²

BREF HISTORIQUE ET DESCRIPTION

La maison Masson est une résidence de valeur historique érigée sur des fondations en pierres et dotée d'une charpente en bois. Elle a été construite en 1850 pour constituer le manoir du seigneur de Terrebonne, M. Wilfrid Masson. À notre connaissance, il s'agirait de la plus vieille demeure bourgeoise en existence sur le boulevard René-Lévesque. Aux deux étages de l'édifice, les éléments décoratifs d'origine ont été conservés ou restaurés : moulures de style ancien, quatre foyers somptueux et plusieurs autres détails architecturaux d'époque, comme des buffets encastrés dans les murs de la salle à manger. La maison dispose d'une entrée impressionnante décorée de larges colonnes et voûtes en bois dont le sommet est rehaussé de motifs traditionnels tels que le castor, la feuille d'érable et la fleur de lys. Par ailleurs, le rez-de chaussée est orné de douze vitraux, qui représentent chacun des mois de l'année. La propriété possède des caractéristiques patrimoniales et elle est reconnue comme bien de grande valeur par la Ville de Montréal.



ABORDABILITÉ

Du deuxième trimestre 2010 (juillet) au deuxième trimestre 2011 (juillet), le prix moyen d'une maison sur MLS dans la région de Montréal a augmenté de 4,7 %, tandis que le prix d'une copropriété standard a grimpé de 1,2 %, d'après les sondages effectués par Royal LePage. En ce moment, l'indice d'accessibilité à la propriété de RBC pour une copropriété standard, qui devrait s'établir de préférence à 32 % tout au plus, s'élève à 32,8 %, ce qui n'exerce qu'une légère pression à la baisse sur les prix. Cette pression pourrait encore augmenter en cas de remontée des taux d'intérêt, mais ce risque est pour l'instant écarté en raison de la

faiblesse de la croissance économique mondiale. Le secteur de l'immobilier résidentiel au Canada n'a pas connu de déflation des prix comme dans certains pays européens et aux États-Unis et il devrait continuer à faire preuve de résilience au cours des cinq prochaines années.

Comme l'indique le tableau suivant, les prix à Montréal sont encore parmi les plus raisonnables au Canada, même s'ils ont connu une croissance soutenue au cours des dix dernières années.

Ville	COPROPRIÉTÉ STANDARD				LOGEMENT DE DEUX CHAMBRES			
	Royal LePage prix moyen 2011T2	Var. par rapport à l'an dernier	Indice d'abordabilité RBC ⁽¹⁾	RBC revenu requis 2011T2	SCHL avr. 2011 par mois	Var. par rapport à l'an dernier	SHCL abordabilité des loyers – 2010 ⁽²⁾	SHCL revenu requis
Vancouver	410 800 \$	5,7 %	47,1 %	80 500 \$	1 181 \$	2,7 %	32,3 %	47 240 \$
Edmonton	200 600 \$	4,7 %	21,2 %	46 600 \$	1 029 \$	3,5 %	23,3 %	41 160 \$
Calgary	249 000 \$	-1,1 %	23,0 %	53 800 \$	1 040 \$	-3,9 %	22,7 %	41 600 \$
Toronto	321 200 \$	5,4 %	34,2 %	70 600 \$	1 124 \$	-0,9 %	31,6 %	44 960 \$
Ottawa	255 500 \$	3,2 %	28,3 %	60 000 \$	1 056 \$	-0,5 %	27,3 %	42 240 \$
Montréal	220 400 \$	1,2 %	32,8 %	50 000 \$	703 \$	3,4 %	23,1 %	28 120 \$
Province de Québec	185 900 \$	-0,5 %	28,0 %	43 000 \$	671 \$	3,2 %	25,9 %	26 840 \$
Atlantique	176 200 \$	5,2 %	27,4 %	42 800 \$	848 \$	0,7 %	27,8 %	33 920 \$
Canada	230 000 \$	3,4 %	29,2 %	52 000 \$	839 \$	1,9 %	25,0 %	33 560 \$

(1) [Capital+intérêt (prêt à 75 %), taxes et énergie (chauffage) par année] divisé, par le revenu médian avant impôts par ménage. Un index de 32 % ou moins est recherché. Source : <http://www.rbc.com/economics/market/pdf/house.pdf>.

(2) Loyer annuel divisé par la moyenne mobile de trois ans du revenu médian d'un ménage de locataires. Un index de 30 % ou moins est recherché. Source : SCHL, Rapports sur le marché locatif.

MARCHÉ DU CENTRE-VILLE

Dans la conjoncture économique actuelle, le marché de la copropriété au centre-ville de Montréal, incluant le secteur Griffintown, se porte bien. Les produits de qualité sont recherchés lorsqu'ils affichent un prix raisonnable; l'emplacement et la vue demeurent des éléments prisés.

Le marché est très dynamique dans le secteur Griffintown, où l'offre de terrains est largement suffisante. Le secteur offre un bon niveau d'absorption d'unités, qui dans certains cas, dépasse les dix unités par mois.

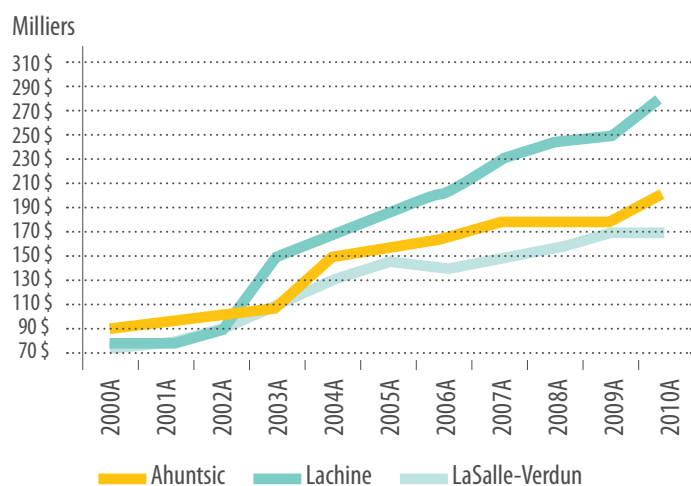
Le centre-ville de Montréal propose toute une série de projets qui attirent une clientèle diversifiée : des studios de moins de 500 pi² (45 m² environ) jusqu'à des copropriétés luxueuses de 8 000 pi² (740 m² environ). Le marché s'oriente toutefois vers des unités de petite superficie, généralement moins de 1 000 pi² (90 m² environ), la tendance privilégiant des superficies de 700 pi² (65 m² environ) à 950 pi² (88 m² environ).

La plupart des produits affichent des prix oscillant entre 350 \$ et 450 \$ le pied carré pour des studios ou appartements à deux chambres. Les unités spacieuses de trois chambres et plus, les maisons en rangée et les appartements-terrasses peuvent quant à eux atteindre jusqu'à 650 \$ le pied carré, et parfois davantage pour certains projets de prestige.

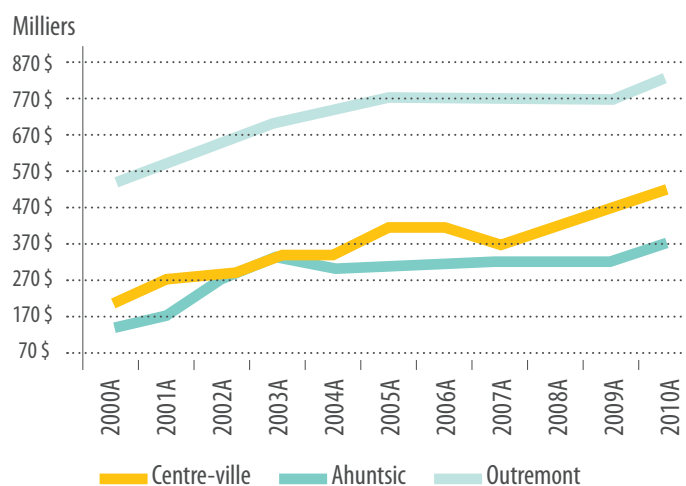
Compte tenu des récentes perspectives prometteuses dans Griffintown, des projets importants ont été annoncés, comme celui des *Bassins du Nouveau Havre*, qui devrait compter plus de 2 000 unités, et ceux d'*Altoria* et *Altitude* dans le quartier des affaires. Ces nouveaux projets et le succès impressionnant remporté lors de la mise en marché des deux premières phases du projet *Le Séville* devraient contribuer au lancement de projets similaires à prix abordables, qui offriront quelques unités de qualité supérieure. Les prix devraient osciller entre 200 000 \$ et 600 000 \$ et la taille des unités devrait varier pour la plupart entre 600 pi² (55 m² environ) et 1 000 pi² (92 m² environ).

MARCHÉ MONTRÉALAIS (SUITE)

PRIX REPRÉSENTATIF
COPROPRIÉTÉ STANDARD
2^e trimestre



PRIX REPRÉSENTATIF
COPROPRIÉTÉ DE LUXE
2^e trimestre



Source : Enquête sur les prix des maisons de Royal LePage en ce qui concerne la copropriété standard et moyenne des prix MLS en ce qui concerne la copropriété de luxe (établi pour les unités de copropriété de 120 à 140 m² ayant 5 pièces et plus ou 2 salles de bain et plus).

Dans une récente analyse des projets annoncés pour l'arrondissement Ville-Marie et le secteur Griffintown, le Groupe Altus a formulé les observations suivantes :

- La construction de 381 unités dans le cadre de cinq projets de copropriétés est prévue pour 2011 ; 759 unités devraient être terminées en 2012 et 1 478 unités en 2013, soit un total de 2 618 unités pour les trois prochaines années.
- À ce jour, 70 % environ de ces unités sont déjà vendues ou réservées.
- Les unités prévues pour 2011 et 2012 sont vendues à près de 85 %, tandis que plus de la moitié des unités prévues pour 2013 ont trouvé preneurs.

ENVIRONNEMENT FINANCIER FAVORABLE

Dans la région métropolitaine de Montréal, la situation économique favorise la création d'emplois. Selon l'étude sur le marché résidentiel du printemps 2011 menée par la SCHL, la croissance de l'emploi, stimulée par l'investissement privé, devrait atteindre 1,4 % en 2011 et se poursuivre à un rythme de 1,8 % en 2012.

Pour stimuler l'économie américaine et éviter une récession, la Réserve fédérale a annoncé en août dernier son intention de maintenir les taux d'intérêts des fonds fédéraux à de bas niveaux, au moins jusqu'au milieu de 2013. Le 7 septembre 2011, la Banque du Canada a aussi fait part de sa décision de conserver le taux cible du financement à un jour à 1 % et a même reconnu la pertinence de prolonger les mesures de relance monétaire. Les obligations et autres instruments financiers à revenu fixe se négocient à des niveaux historiquement bas, tandis que certains pays diminuent leurs taux pour apaiser les tensions haussières sur leur devise. Par conséquent, les taux hypothécaires, dont les taux à court terme et les taux variables devraient rester à des niveaux relativement bas.

LES RÉCENTES REPRÉSENTATIONS EFFECTUÉES AUPRÈS DES AUTORITÉS DE LA VILLE DE MONTRÉAL ET DE L'ARRONDISSEMENT VILLE-MARIE RÉVÈLENT UNE VOLONTÉ DE LA VILLE À COLLABORER AU PROCESSUS DE MODIFICATION DU ZONAGE AFIN DE PERMETTRE LA RÉALISATION D'UN PROJET IMMOBILIER QUI RÉPONDRA AUX ATTENTES DES PARTIES IMPLIQUÉES.

Dans son récent rapport paru le 19 juillet 2011 sur le Programme particulier d'urbanisme dans le Quartier des Grands Jardins, l'Office de consultation publique de Montréal (OCPM) a reconnu la pertinence de procéder à la mise en valeur de cette propriété.

Pour tout projet immobilier qui sera envisagé sur la propriété et qui dérogera aux règlements actuels de l'arrondissement Ville-Marie, la Ville de Montréal compte procéder à son approbation en recourant au processus décrit à l'article 89 de la Charte de la Ville de Montréal (L.R.Q., chapitre C-11.4). Ce mécanisme offre l'avantage au conseil municipal d'adapter le zonage d'une propriété en fonction des réalités du projet soumis et du contexte immédiat, sans avoir besoin de recourir à l'approbation référendaire des personnes habilitées à voter du secteur. Une consultation publique est néanmoins tenue en cours de processus par l'OCPM, qui a le mandat de consulter la population et de formuler des recommandations, s'il y a lieu. L'OCPM n'a qu'un rôle consultatif; l'approbation finale du projet revient uniquement au conseil municipal.



SE QUALIFIER

En vertu de cette demande d'expression d'intérêt, Colterra, agissant au nom des vendeurs, invite un groupe restreint de développeurs immobiliers à répondre aux critères de présélection suivants afin d'avoir le privilège de soumissionner pour l'acquisition de cette propriété unique.

L'admissibilité à la deuxième étape, l'Appel d'offres, dépendra de l'exhaustivité et de la qualité des renseignements donnés selon les indications ci-dessous. Par ailleurs, une expérience de l'aménagement urbain et des pratiques de développement durable est considérée comme un atout.

Les renseignements suivants doivent accompagner la DEI :

1. PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

1. Veuillez retracer brièvement l'historique de votre société.

Précisez ce qui suit :

- Nom, adresse, numéros de téléphone et de télécopieur, adresse de courriel de la personne-ressource du développeur ;
- Type d'organisation, année de fondation, nom et poste des principaux responsables ;
- Dans le cas d'une société de personnes ou d'un consortium :
 - Quote-part de la participation financière de chaque partenaire ;
 - Rôle ou engagement de chaque partenaire dans le projet ;
 - Expérience passée avec les partenaires ou le consortium.
- Affiliations pertinentes à un groupe ou à une association professionnelle.

2. EXPÉRIENCE DE LA SOCIÉTÉ

2. Veuillez décrire en détail les récentes opérations d'importance comparable au projet visé, notamment le cas échéant :

- Nom et emplacement du projet ;
- Type et taille du projet ;
- Dates de début et de fin des travaux de construction ;
- Fourchette de prix par unité ;
- Durée nécessaire pour vendre toutes les unités (absorption) ;
- Degré d'avancement du projet ;
- Description de la complexité du projet (sur le plan environnemental, réglementaire ou autre) ;
- Si possible, compléments documentaires ou liens vers des sites Internet.

3. INFORMATION FINANCIÈRE

3. Veuillez donner des renseignements sur le rendement financier de l'organisation ces trois dernières années, notamment :

- Volume total des ventes par année ;
- Rapport annuel (si possible) ou, à défaut, un document bancaire indiquant la capacité financière de la société à prendre en charge un projet de l'envergure décrite au point 5 ci-dessous.

4. ÉQUIPE DE PROJET

4. Veuillez présenter brièvement les responsables de l'organisation et les membres clés du projet en indiquant :

- Leur nom et leur titre ;
- Leur parcours et leur expérience ;
- Leur expérience de projets importants d'aménagement urbain et de pratiques de développement durable.

5. PROJET DE MISE EN VALEUR

5. Veuillez décrire brièvement le projet de mise en valeur des parcelles de terrain choisies. La DEI doit indiquer clairement les parcelles qui intéressent le développeur.

LES PROPOSITIONS DE PRÉSÉLECTION DOIVENT ÊTRE ENVOYÉES AVANT 17 H, LE 11 NOVEMBRE 2011, À L'ADRESSE SUIVANTE :

COLTERRA REALTIES INC.

À L'ATTENTION DU
COMITÉ D'ÉTUDE DU DOMAINE DES FRANCISCAINS
5100, BOULEVARD DE MAISONNEUVE OUEST
BUREAU RC-08
MONTRÉAL (QUÉBEC) H4A 3T2
TÉLÉPHONE : 514 487-1515

Les propositions de présélection reçues après la date et l'heure indiquées ne seront pas prises en compte.

Le Vendeur de la propriété et Colterra examineront les propositions selon la qualité des renseignements fournis et des réponses données aux questions de la présente DEI, en vue de choisir les sociétés aptes à mettre en valeur la propriété, d'en faire l'usage le meilleur et le plus profitable, et de s'adapter le mieux possible au secteur et aux intéressés. Les sociétés sélectionnées recevront alors tous les documents et directives nécessaires pour participer officiellement à l'Appel d'offres visant la propriété.

CONSIDÉRATIONS D'ORDRE JURIDIQUE ET EXONÉRATION

Au moment de la rédaction de leur proposition, les soumissionnaires doivent prendre en compte les modalités apparaissant ci-après. En répondant à la DEI, les soumissionnaires acceptent les conditions des présentes, qui pourraient se retrouver dans le contrat conclu entre le Vendeur et le soumissionnaire sélectionné à la suite de l'Appel d'offres.

Colterra, qui agit pour le compte du Vendeur, se réserve le droit de refuser certaines ou toutes les soumissions, et peut annuler à tout moment le processus d'appel de propositions. Colterra, qui agit pour le compte du Vendeur, se réserve également le droit d'annuler, de modifier ou de négocier, toute disposition ou condition dans le processus de sélection avec certains ou tous les participants.

Le Vendeur ou ses représentants n'offrent aucune garantie financière et n'assument aucun risque dans le projet.

Il incombe entièrement au soumissionnaire sélectionné d'obtenir les autorisations réglementaires et légales requises pour le projet de mise en valeur. L'obtention de ces autorisations ne constitue toutefois pas un critère d'évaluation des propositions. Colterra, qui agit pour le compte du Vendeur, apportera au(x) développeur(s) sélectionné(s) l'aide nécessaire pour l'obtention des autorisations, sans aucun engagement de sa part ni aucune garantie de l'issue de ses démarches.

Les participants prendront en charge tous les frais liés à la préparation et à la présentation de leur proposition à toutes les étapes du processus. Le Vendeur n'assumera aucune responsabilité à cet égard et ne sera jamais tenu de rembourser les développeurs ni de les indemniser à quelque titre que ce soit, même si le Vendeur décide unilatéralement de mettre fin aux processus de DEI ou à l'Appel d'offres.

Ni le Vendeur ni Colterra n'assumeront de responsabilité à l'égard de l'exactitude et de l'exhaustivité des renseignements fournis aux différentes étapes de la DEI ou de l'Appel d'offres. Les renseignements sont donnés à titre indicatif uniquement, et la responsabilité du Vendeur et de Colterra n'est pas engagée sur ce point. Par ailleurs, s'il apporte d'autres renseignements verbalement ou par écrit, le Vendeur les fournit à titre indicatif uniquement; il ne donne aucune garantie et ne fait aucune représentation quant à leur exactitude. Les soumissionnaires sont tenus de vérifier, à leurs frais, la validité et l'exactitude des renseignements donnés par le Vendeur et ses représentants.

Le Vendeur se réserve le droit de choisir, en toute liberté, les soumissionnaires qui seront invités à participer à l'Appel d'offres. La réception par le Vendeur d'une DEI n'impose pas au Vendeur ni à Colterra le devoir ou l'obligation de la prendre en compte ou de l'accepter. Le Vendeur et Colterra tiennent à remercier tous les soumissionnaires pour le temps qu'ils consacreront au processus et l'intérêt qu'ils lui porteront.

Le Vendeur se réserve le droit de modifier ou de supprimer à tout moment, sans préavis, le processus de DEI ou l'Appel d'offres subséquent et il n'assumera aucune responsabilité à cet égard.

Les soumissionnaires ne peuvent pas céder ni transférer à d'autres leurs droits prévus par la proposition sans l'autorisation écrite du Vendeur.

La présente DEI ne constitue en aucun cas une offre du Vendeur à un ou plusieurs soumissionnaires.

Les développeurs autorisent le Vendeur et ses représentants à procéder à des vérifications de leur solvabilité et à toute autre vérification appropriée sur eux-mêmes ou leurs dirigeants, administrateurs, employés, représentants ou agents.

Le Vendeur ne paiera aucune commission à des particuliers ou à des organisations, et ce, sans exception (sauf s'il y a consentement par écrit). Par la présente, les développeurs et répondants à cette DEI exonèrent et dégagent de toute responsabilité le Vendeur à l'égard de tous frais de courtage, des honoraires d'intermédiation ou des frais, commissions, rémunérations ou coûts similaires qui sont liés d'une quelconque manière à l'acquisition ou à la mise en valeur du Domaine des Franciscains et qui sont engagés en raison ou par suite, directement ou indirectement, des actions du soumissionnaire. Cet engagement d'indemnisation restera en vigueur après la fin du processus décrit aux présentes.

Les soumissionnaires ne sont pas autorisés ni habilités à informer publiquement qu'ils participent ou répondent à la DEI ou à la mise en valeur du Domaine des Franciscains ni à solliciter le public ou en recevoir des déclarations d'intérêt sauf si l'activité en question est officiellement consignée par écrit après l'Appel d'offres et seulement après l'autorisation du Vendeur.

Aucun contrat implicite, de quelque nature que ce soit, conclu par le Vendeur ou Colterra ou pour leur compte, ne doit découler du dossier de DEI; il est entendu et convenu qu'aucun contrat entre le Vendeur, ou Colterra, et un invité ne doit être conclu ni exister jusqu'à la signature d'une convention d'achat-vente. Les participants reconnaissent que le Domaine des Franciscains est mis en marché et pourrait être vendu en l'état, dans sa condition actuelle sans aucune déclaration ni garantie de quelque nature que ce soit de la part du vendeur et ses représentants.

Veuillez faire parvenir vos questions sur la soumission de la DEI à l'une des personnes suivantes :

RICHARD GLICKMAN, FRI
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
richard.glickman@colterra.ca
514 487-1515, poste 2111

PAUL-ANDRÉ LAZURE
COURTIER IMMOBILIER
palazure@videotron.ca
514 234-0912



DOMAINE DES
FRANCISCAINS



COLTERRA
SOLUTIONS NOVATRICES EN IMMOBILIER

AGENCE IMMOBILIÈRE

5100, BOUL. DE MAISONNEUVE OUEST
BUREAU RC-08
MONTRÉAL (QUÉBEC) H4A 3T2
TÉLÉPHONE : 514 487-1515

www.colterra.ca