

Immobilier: acheter son bureau au centre-ville

Publié le 14 juin 2013 à 07h04



Isabelle Massé

La Presse

(Montréal) À l'intérieur des murs de la tour résidentielle TOM, dont la construction s'est amorcée il y a quelques mois, se forge un produit singulier: des condos-bureaux.

Le groupe HYDE a fait siens les quatrième et cinquième étages de la tour qui en comporte 40 et qui est érigée dans l'arrondissement de Ville-Marie (1188 rue Union). Les 18 000 pieds carrés acquis par le promoteur serviront à construire des locaux de 180 à 400 pieds carrés destinés à une clientèle d'affaires qui souhaite posséder un lieu de travail plutôt que de le louer.

«On ne peut acheter de bureaux nulle part au centre-ville, affirme le promoteur Yves Durand, président du groupe HYDE. Et des bureaux individuels de 200 pieds carrés, ça n'existe pas en ce moment. On ne peut que louer, et ça ne vient avec aucun service.»

«C'est la première fois que j'ai une demande comme ça d'un acheteur», confirme Daniel Revah, copromoteur de la tour TOM.

L'aménagement de 46 bureaux individuels est prévu dans ce projet de 12 millions de dollars. En payant de 87 000 à 400 000\$, leurs propriétaires achètent d'un seul coup un espace meublé à leur goût (avec option de minibar, espace-lounge, terrasse), les services d'une réceptionniste, d'un concierge, d'un portier, d'une adjointe administrative, d'un traiteur, d'un spa et d'un gym.

«On fournit tous les services, explique Yves Durand. Ça inclut la gestion professionnelle d'un centre d'affaires, un lobby haut de gamme, une salle de réunion... Et ce, pour une fraction du prix, car les coûts sont partagés. Le gestionnaire du projet pourra aussi fournir les bureaux en location.»

Les trois quarts des 22 locaux disponibles du quatrième étage sont déjà vendus. «J'ai donc exercé mon option d'achat sur le cinquième étage la semaine dernière», mentionne Yves Durand.

L'entreprise de livres numériques De Marque, établie à Québec, compte parmi les acheteurs. «On avait un local sur la rue Saint-Denis, mais sans services, raconte le président, Marc Boutet. Là, on n'aura plus à se soucier de rien, et c'est une belle adresse. Idéalement, on aménagera un coin pour dormir. L'idée était d'avoir au moins deux pièces pour accueillir de petites équipes de travail à l'occasion.»

Pour l'instant, cependant, bien des acheteurs sont des investisseurs. Car l'achat d'un condo-bureau du 1188 rue Union viendrait avec des rendements à court et à long terme. «Notamment des revenus de 6 à 11\$ le pied carré par mois pour ceux qui n'occupent pas leur bureau, explique Yves Durand. On peut faire, par exemple, 11 800\$ de revenus annuels pour un taux d'occupation de 65%.

«On croit qu'on va rapidement se faire copier, poursuit Yves Durand. On pense d'ailleurs déjà à d'autres villes. On a réservé des noms de site web HYDE à Boston, New York, Toronto et Vancouver. À Toronto, il y a un projet semblable, mais pour des bureaux de 800 pieds carrés et sans services.»

La tour TOM occupe une place de choix, aux yeux du promoteur. «J'ai choisi celle-ci, car on est à égale distance de deux pôles d'affaires en développement: le Vieux-Montréal et les environs du Centre Bell. On cible les gens qui ont travaillé longtemps dans la grande entreprise, à leur compte et qui veulent absolument avoir un bureau au centre-ville. Ou les gens de Toronto, Ottawa ou Québec qui sont presque toutes les semaines à Montréal par affaires et qui passent leur vie à l'hôtel; les petites entreprises de deux ou trois employés qui ne veulent travailler ni à Laval, ni sur la Rive-Sud; les avocats, comptables et autres vendeurs d'assurance vie.»