

rapidement], pourrait amener à penser le contraire», ajoute-t-elle.

Les promoteurs sont bien conscients des coûts plus élevés de la miniaturisation des logements: «Un promoteur qui vend un logement de 700 pi<sup>2</sup> au même prix au pied carré qu'un logement de 350 pi<sup>2</sup> sera vite rattrapé par la réalité, croit Jacques Vincent. Nous [le Groupe Prével], on en a fait un paquet d'unités à 550 pi<sup>2</sup> [notamment à L'Impérial, dans l'arrondissement du Sud-Ouest]. Mais maintenant, il y en a plein. Si l'on continue à ne faire que ça, on va "sécher"», illustre le coprésident, qui souligne l'importance de s'adapter rapidement.

Question de se doter des outils nécessaires pour démontrer une agilité à toute épreuve, «il est possible de dessiner des plans où l'on explique aux clients que l'on peut fusionner des unités au besoin», précise Richard Hylands, président de Kevric. Du même souffle, M. Hylands souligne que, dorénavant, «la mathématique fonctionne pour faire des condos en location; la demande est là, ça émerge».

Ce qui ne signifie pas nécessairement que la tendance au «petit» s'est essouffée. Mais si une copropriété est trop petite, les propriétaires auront tendance à sortir davantage. «Si tu peux visiter le condo à partir du tapis d'entrée, tu sors!» lance Claude Sirois, cochef de l'exploitation et vice-président exécutif Québec, chez Ivanhoé Cambridge.

### Créer des milieux de vie éprouvete

Avec la fin du *cocooning* [tendance à rester dans le confort de son foyer], «c'est le projet en soi qui devient un milieu de vie, affirme M<sup>me</sup> Shooner. On dirait que la vie de quartier manque aux gens. C'est peut-être un retour à une vie en communauté».

Et afin de pallier le confinement des petits logements, les promoteurs ont pris conscience de leur rôle dans la création de milieux de vie. Par exemple, autour de ces projets naissent des cafés, des bars, des épiceries fines. Des lieux de rencontre se multiplient, au point où des couples s'y forment.

«Je connais un couple qui s'est formé au Lowney, explique Jacques Vincent. Ils se sont rencontrés sur la terrasse commune. Quand ils attendaient leur premier enfant, ils sont revenus me voir pour acheter une plus grande unité. Ils venaient de la banlieue, on a créé des Montréalais.»

### Nouvelle relation spatiale

L'arrivée massive des Y bouscule bien plus que le secteur résidentiel. Les espaces de travail et les commerces subissent également leur influence. «C'est un peu agaçant de remettre en



« On dirait que la vie de quartier manque aux gens. C'est peut-être un retour à une vie en communauté. »

— **Anik Shooner**, associée chez Menkès Shooner Dagenais LeTourneux Architectes

**44%**

Seulement 44% des Y trouvent leur lieu de travail agréable.

Source : Deloitte, «L'avenir du travail : guide de réorientation»



1 Le YUL comprendra deux tours de 38 étages au centre-ville. 2 Le projet Avenue 32, de DevMcGill, à Lachine. 3 Les Y affectionnent la vie de quartier.

question la pertinence d'ajouter de nouveaux produits [nouvelles constructions] sur le marché [du bureau]», pense Claude Sirois, d'Ivanhoé Cambridge, qui est derrière la nouvelle Maison Manuvie.

Une situation similaire pour les commerçants, affirme l'expert. «Il y a de nouveaux détaillants qui arrivent, malgré les boutiques virtuelles, qui ont compris l'importance d'un cycle complet.» Au-delà du Web, les Frank & Oak et BonLook de ce monde ont aussi besoin de «brique et de mortier» pour loger leurs équipes ou concevoir leurs produits.

«Si on veut attirer des sociétés, des entreprises de la nouvelle économie, il faut leur offrir des locaux adaptés à leurs besoins. Ça force l'ensemble des acteurs à revoir leur offre. Pour attirer le capital humain, les gens sont prêts à payer plus cher.»

Payer plus cher, notamment pour obtenir un espace moderne et central, afin d'attirer les meilleurs. «Les Y ne veulent pas voyager une heure et demie pour aller travailler», juge Richard Hylands.

À l'instar des copropriétés, les espaces de travail tendent à se miniaturiser. Et le calcul ne s'effectue plus «au pied carré», mais bien «au coût par employé», explique-t-il. D'abord, parce que les locaux haut de gamme sont onéreux, et surtout, parce que les Y n'ont pas la même relation que leurs prédécesseurs avec les espaces de travail. «Maintenant, ils n'ont besoin que d'un ordinateur portable, précise M. Hylands. La mentalité où "tout le monde a un bureau" a changé. Aujourd'hui, on peut travailler de partout.»

### Des bureaux «tout inclus»

«Les postes de travail homogènes tendent à disparaître, constate Anik Shooner. Il faut offrir différentes atmosphères. Les jeunes veulent bouger. Il y a des espaces plus "formels", plus tranquilles, et d'autres plus occupés.»

Au-delà de cette nouvelle relation à l'espace, ces jeunes Y «mouvants» ne «calculent plus leurs heures de la même façon, affirme M. Hylands. Ils se basent sur les tâches plutôt que sur le nombre d'heures.»

Certains employeurs se sont rendu compte qu'en réaménageant les bureaux, ils pouvaient garder leurs employés plus longtemps au travail et les attirer chez eux. «Certains aménagent une cuisine commune, avec des chefs qui viennent cuisiner au travail ou des traiteurs qui livrent des repas. Certains payent même des équipes pour faire le ménage chez leurs employés», dit le président de Kevric.

Prochaine parution dans cette série : 20 juin