

# Quand les promoteurs immobiliers encouragent l'autopartage

**Simon Diotte**

redactionlesaffaires@tc.tc

**Immobilier** — Malgré le souhait des municipalités, des gouvernements et des groupes écologistes, la population résiste à l'idée de réduire sa dépendance à l'automobile. Et si la solution passait par les promoteurs immobiliers? Depuis quelques mois, certains projets encouragent les résidents à passer à l'ère de l'écomobilité. Est-ce le commencement d'une nouvelle tendance?

À l'intersection de l'autoroute 30 et de la route 112, dans l'arrondissement Saint-Hubert, à Longueuil, le plus important projet immobilier LEED du Québec est en cours de réalisation: le Faubourg Cousineau. Dans cet écoquartier qui comprendra à terme plus de 1 000 logements, les maisons sont construites avec du bois certifié FSC, possèdent des toitures pâles pour combattre les îlots de chaleur et profitent d'une isolation de qualité supérieure.

Cependant, les initiatives environnementales ne seraient pas complètes sans une réduction des places de stationnement et du nombre de voitures en circulation. Danny Cleary, promoteur de Faubourg Cousineau, a donc décidé de prendre le taureau par les cornes en offrant à ses 250 prochains acheteurs, depuis la mi-mars, un abonnement gratuit de deux ans à un service d'autopartage. L'objectif: convaincre les futurs résidents de renoncer à leur deuxième voiture. «L'autopartage est un service fortement méconnu en banlieue. On croit qu'il faut lui donner un coup de pouce pour encourager les gens à l'adopter», explique M. Cleary. Les voitures en libre-service, gérées par LibrOTO, seront disponibles directement dans l'écoquartier.

L'impact de cette promotion «abonnement gratuit» dépasse déjà les attentes. «Je n'ai jamais vu autant de clients renoncer à leur deuxième espace de stationnement, économisant ainsi 5 000 \$», se félicite M. Cleary. En plus de soulager la congestion routière, le promoteur gagne ainsi des points pour obtenir sa certification environnementale LEED. Il élargit aussi son bassin d'acheteurs, car en sacrifiant leur deuxième voiture, les ménages dégagent une plus grande marge de manœuvre financière pour acquérir une propriété.

Au Faubourg Cousineau, les



Danny Cleary, le promoteur du Faubourg Cousineau, dans l'arrondissement Saint-Hubert, à Longueuil, a décidé d'offrir à ses 250 prochains acheteurs un abonnement gratuit de deux ans à un service d'autopartage. Les voitures en libre-service seront gérées par LibrOTO.

autos en libre-service seront à l'usage exclusif des résidents. «Pour que le service soit maintenu à long terme, il faudra un minimum de 20 utilisateurs réguliers par voiture», explique Christian Assouad, président de LibrOTO. Le pari n'est pas encore gagné, mais comme le clament les promoteurs de l'autopartage: l'essayer, c'est l'adopter! Selon des études, chaque voiture en libre partage retirerait de 8 à 10 voitures de la circulation.

## Passeport mobilité

Promoteur immobilier très actif sur l'île de Montréal, Mondeve veut aussi encourager ses clients à se déplacer de façon écologique et économique. Depuis la mi-mai, cette entreprise, qui construit de 300 à 400 condos par année, offre gratuitement à ses clients un «Passeport mobilité» qui comprend un an de transport collectif avec la STM et des abonnements à BIXI et au service d'autopartage Communauto.

Ce «Passeport mobilité» est un nouveau produit, conçu par l'organisme Voyagez futé, qui cible exclusivement les promoteurs immobiliers. «On veut les positionner comme des acteurs clés pour encourager l'écomobilité», dit Mónica Gandulfo, directrice générale de l'organisme. Chaque Passe-

## 1

**À San Francisco, en Californie, la municipalité permet la construction d'une seule case de stationnement par logement. Par contre, il est permis d'en ajouter quelques-unes, à condition de les réserver à l'autopartage.**

port Mobilité coûte 995\$ aux promoteurs. Ils peuvent ensuite l'offrir comme cadeau de bienvenue à leurs clients.

Les partenariats promoteurs immobiliers-entreprises d'écomobilité n'en sont qu'à leurs débuts, mais ils pourraient devenir la norme si les municipalités appuient plus expressément le transport durable. «Actuellement, il n'existe pas de mesures législatives concrètes qui favorisent l'implantation de l'autopartage au coeur de projets immobiliers», affirme Marco Viviani, directeur, développement et relations publiques chez Communauto. Seule la logique de rentabilité pousse promoteurs immobiliers et services d'autopartage à conclure des ententes.

## Ailleurs, des pratiques audacieuses

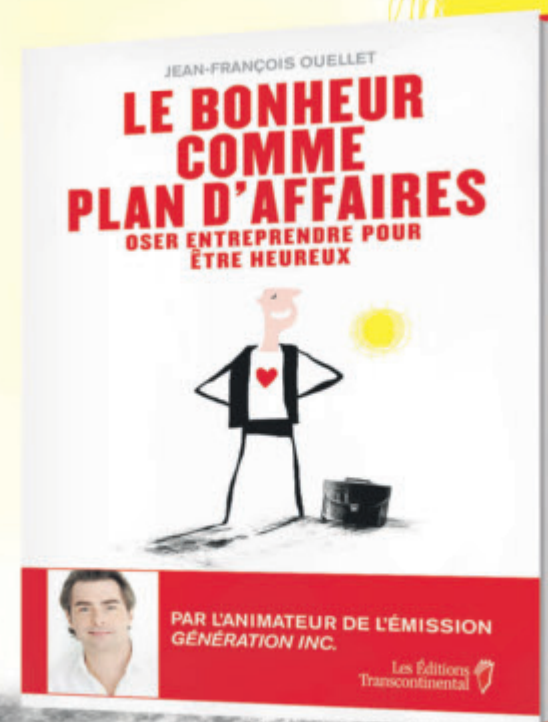
Ce n'est pas le cas ailleurs. À Vancouver, un promoteur

immobilier doit offrir obligatoirement 1,5 espace de stationnement par logement. Cependant, pour chaque espace de stationnement consacré à l'autopartage, le promoteur peut soustraire quatre espaces du total de places qu'il doit fournir. «Considérant que la construction d'une case de stationnement intérieur coûte 45 000\$, il économise ainsi 180 000 \$», explique Nathalie Baudoin, pdg de Modo, une entreprise vancouveroise d'autopartage fondée en 1994.

À San Francisco, la municipalité permet la construction d'une seule case de stationnement par logement. Par contre, il est permis d'en ajouter quelques-unes, à condition de les réserver à l'autopartage. Depuis peu, il existe aussi des espaces de stationnement sur rue réservés aux voitures partagées. Des avenues à explorer pour Montréal? ■

**LE BONHEUR:  
UNE STRATÉGIE  
D'AFFAIRES  
GAGNANTE.**

**PREUVES À L'APPUI!**



**« Je pense qu'il n'y a pas d'entreprise qui grandisse sans bonheur. »**

**— Ricardo Larivée**

Les Éditions  
Transcontinental

EN VENTE PARTOUT OÙ L'ON VEND DES LIVRES

tcmedialivres.com