

OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT

Site de développement résidentiel ou mixte à vendre

87e rue, Saint-Georges (Québec)

savills



L'opportunité

Sommaire exécutif

Savills est fière de présenter une occasion d'investissement et de développement des plus intéressantes qui consiste en deux lots totalisant une superficie d'environ 415 000 pieds carrés, idéalement situés sur la 87e rue, dans la ville de Saint-Georges en Beauce. Cet emplacement de choix face au centre commercial régional Carrefour Saint-Georges, offre une visibilité exceptionnelle ainsi qu'un accès direct à la route 173, un des principaux axes routiers de la région. Le site se distingue également par sa proximité à une piste cyclable, renforçant ainsi son attractivité dans un contexte de développement urbain durable.

Cette propriété représente une occasion unique de développement mixte, conjuguant emplacement stratégique, potentiel de densification résidentielle et environnement commercial mature.

Cette perspective de valorisation est soutenue par plusieurs éléments structurants, dont l'appui favorable de la Ville pour un changement de zonage, ainsi qu'une forte croissance des prix fonciers et des loyers résidentiels dans le secteur depuis les dernières années. De plus, le marché résidentiel local reste favorable aux vendeurs, avec une demande soutenue pour des logements bien situés, à proximité des services et des pôles d'emploi.

Propriété bénéficiant d'un excellent potentiel de développement résidentiel ou mixte dans la ville de Saint-Georges





Sommaire de la propriété

Numéros de lots	Lots 2 995 567 et 2 995 860, Cadastre du Québec
Superficie du terrain	357 735 pi ² + 57 450 pi ² = total de 415 185 pi ²
Façade	212 pieds sur la 87e rue
Topographie et configuration	Terrain de forme irrégulière et légèrement en pente
Services municipaux	Égouts (pluvial et sanitaire) et aqueduc sont présentement disponibles le long de la 87e rue
Zonage	Zone commerciale CD-108
Usages prescrits	Commerciaux
Classes d'usages	Commerces d'utilité quotidienne, restauration, hébergement, commerce local et régional, parc et espace vert
Hauteurs prescrites	1 à 2 étages actuellement
Occupation au sol	n/d
Utilisation courante	Stationnement en surface pour le centre commercial Carrefour Saint-Georges et partie boisée
Usage le meilleur et le plus profitable	Résidentiel (3 à 6 étages) et commercial



Évaluation municipale et taxes foncières

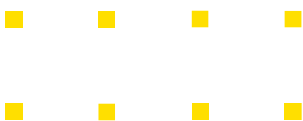
Évaluation municipale (rôle 2025-2027)*

Terrain	5 959 271 \$
Bâtiment	- \$
Totale	5 959 271 \$

*Savills a estimé, dans l'intérêt du lecteur et au meilleur de sa connaissance, le montant de la valeur résiduelle du terrain municipal excédentaire ainsi que les taxes foncières, étant donné que le terrain excédentaire est inclus dans le rôle d'évaluation foncière du Carrefour Saint-Georges.

Taxes 2025 (excluant le centre commercial)

Municipales (2025)	96 719 \$
Scolaire (2025-2026)	5 019 \$
Taxes foncières totales	101 738 \$



Zonage municipal actuel

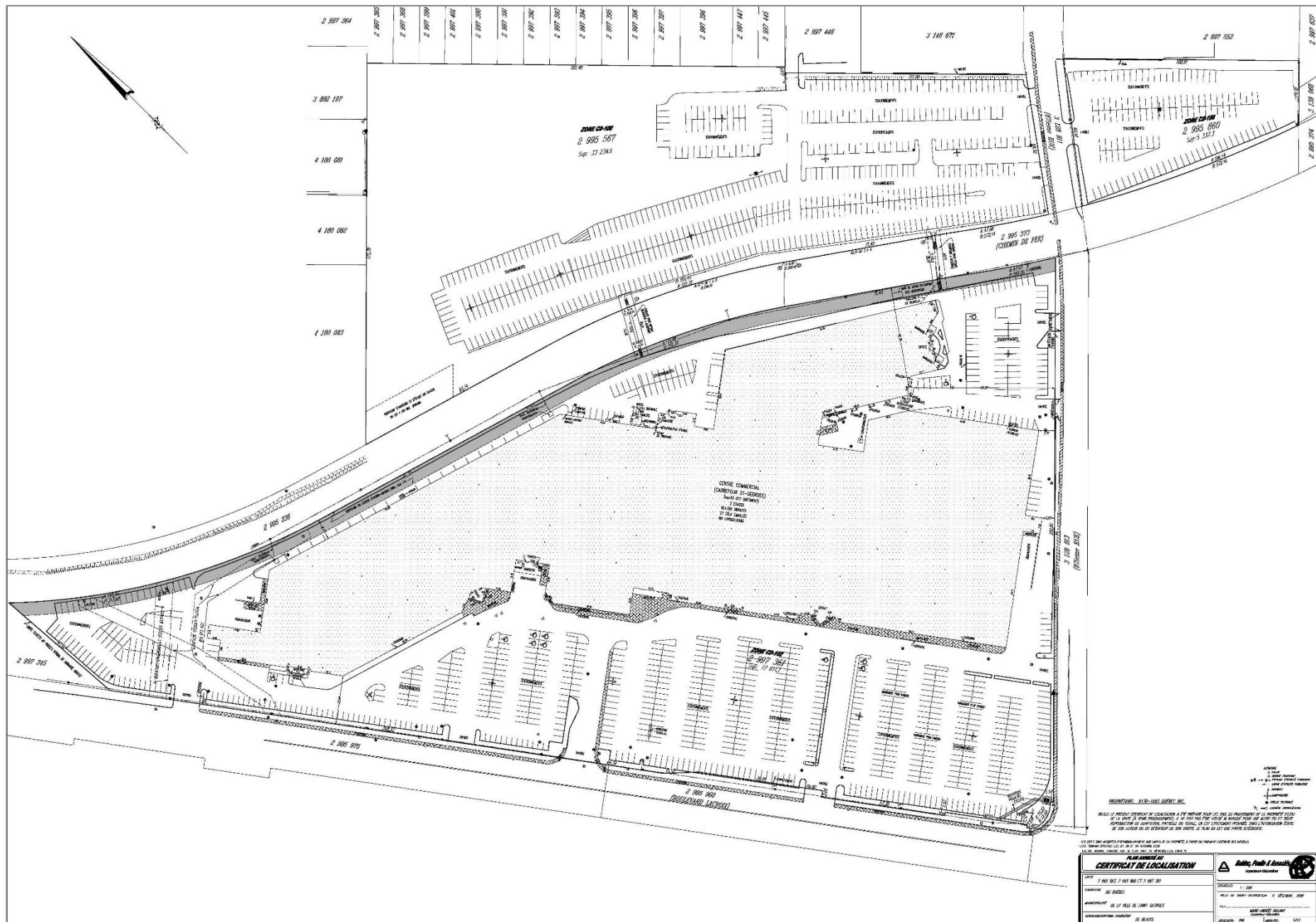
USAGES AUTORISÉS POUR LA ZONE: CD-108

Classes d'usage	C-2	D'utilité quotidienne	•
	C-4	Restauration	•
	C-7	Hébergement	•
	C-8	Local et régional sans incidence	•
	P-1	Parc et espace vert	•
	P-2	Sans incidence	•

USAGE PROHIBÉS

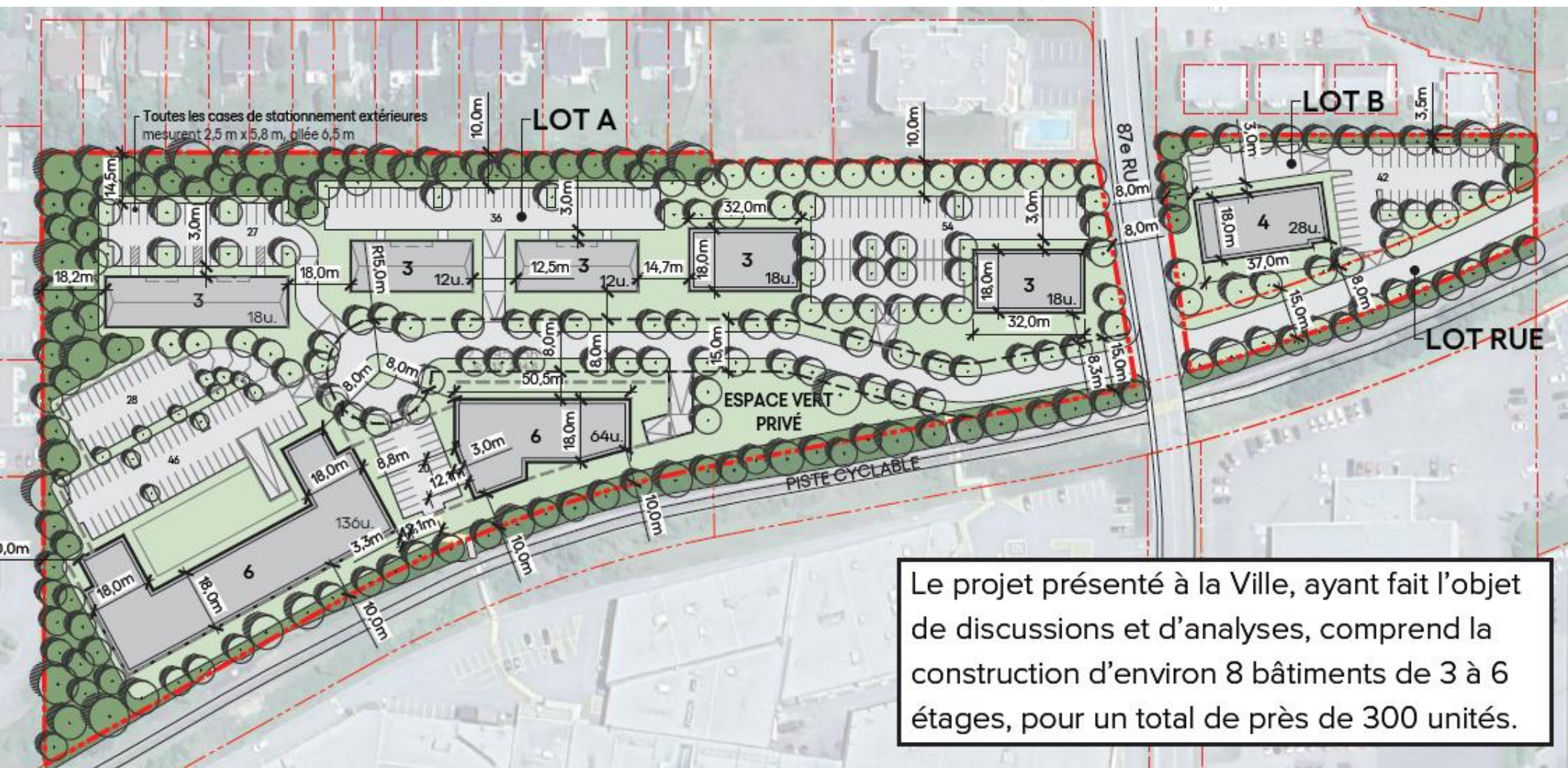
Densité d'occupation du sol	Hauteur	En étages	min	1
			max	2
		En mètres	min	5
			max	11
	Coefficient	Emprise au sol	-	
		Occupation du sol	-	
	% minimal d'aire libre			-
Marge de recul	Avant (mètres)		8	
	Latérale		-	
	Arrière mètres		10	
Dispositions particulières	Location de chambres dans les unifamiliales			
	Logement dans un bâtiment commercial			
	Enseigne commerciale			C
Forte pente				•
Amendments				





Projet proposé de développement résidentiel

Aménagement projeté – 8 bâtiments de 3 à 6 étages pour un total d'environ 300 unités.







Survol du marché – Saint-Georges

Taux d'inoccupation

Les données publiées par la SCHL sur l'inoccupation sont fiables et reflètent bien la situation qui prévaut sur le marché locatif. Les données concernant l'inoccupation sont présentées au tableau montré à droite.

Le marché résidentiel locatif est dit équilibré lorsqu'environ 3 % de l'inventaire d'appartements locatifs conventionnels est inoccupé. Dans une telle situation la majorité des propriétaires réussissent à louer leurs unités et les locataires parviennent à trouver un appartement dans un délai raisonnable. Un taux d'inoccupation sous ce niveau d'équilibre de 3 % tend à rendre la recherche d'un appartement difficile pour les locataires potentiels et peut, de ce fait, engendrer une pression à la hausse sur les loyers demandés.

Le taux d'inoccupation de la région de Saint-Georges est depuis 2020 sous la barre de 1%. Le taux d'inoccupation demeure largement inférieur au seuil d'équilibre et ce, encore aujourd'hui.

Mises en chantier

Le nombre de mises en chantier pour Saint-Georges a atteint un sommet depuis près de 10 ans en 2024 avec 299 nouvelles unités. On observe une légère baisse en 2022 et 2023 avec moins de 200 mises en chantier annuellement.

En 2024, la quantité de mises en chantier d'unités locatives était de 200 unités, soit une proportion supérieure à la moyenne de 125 unités des 10 dernières années. La proportion de mises en chantier de maisons jumelées et en rangée est plutôt stable depuis les dernières années. Ainsi la nouvelle offre de mises en chantier provient principalement des appartements de basse et de moyenne densité.

Taux de vacances historiques par type de chambre (en %)

	Bachelor	1 chambre	2 chambres	3 chambres +	Total
2013	**	6.2	2.9	3.4	4.4
2014	5.5	3.9	3.1	3.5	3.4
2015	1.9	6.3	1.4	5.3	2.7
2016	1.8	4.3	2	5.2	2.7
2017	2.9	3.3	1.6	5.4	2.3
2018	2.5	5.3	0.8	4	2.1
2019	6.2	2.9	0.4	3.7	1.3
2020	**	2.1	0.1	0	0.6
2021	0	0.5	0.1	1.5	0.3
2022	0	1.9	0.3	1.3	0.7
2023	0	1.1	0.2	**	0.5
2024	0	0.5	0	0.7	0.1

Saint-Georges — Mises en chantier historiques

	Unifamiliale	Jumelé	En rangée	Appartement	Total
2013	64	22	0	53	139
2014	138	98	20	125	381
2015	86	48	0	91	225
2016	102	68	0	96	266
2017	53	36	0	189	278
2018	52	34	0	96	182
2019	48	44	5	109	206
2020	49	62	5	98	214
2021	35	76	10	144	265
2022	44	66	0	84	194
2023	35	32	5	126	198
2024	43	36	20	200	299



Le secteur

Saint-Georges, Québec

Ville-centre de la Beauce et véritable moteur économique de la région de Chaudière-Appalaches, Saint-Georges se démarque par une économie locale florissante, un bassin d'emplois dynamique et un environnement propice au développement résidentiel et commercial. Réputée pour son esprit entrepreneurial, la ville accueille plusieurs sièges sociaux et grandes entreprises manufacturières d'envergure, telles que Groupe Canam, Garaga, Mirage et Pomerleau, qui stimulent l'activité économique et contribuent à la vitalité de son tissu industriel.

Saint-Georges représente également un pôle régional d'éducation, de santé et de services gouvernementaux, renforçant son rôle de plaque tournante dans la Beauce et favorisant l'implantation de nouveaux ménages. Des institutions d'enseignement supérieur comme le Cégep Beauce-Appalaches et des infrastructures de santé telles que l'Hôpital de Saint-Georges attirent une main-d'œuvre qualifiée et contribuent à la rétention des jeunes dans la région.

Avec une population en croissance et des investissements continus dans les infrastructures urbaines, Saint-Georges connaît une forte demande en matière d'habitation, tant pour les logements locatifs que pour les copropriétés. La municipalité favorise cette dynamique par une planification proactive de l'aménagement du territoire, un soutien aux projets résidentiels d'envergure, ainsi qu'un accompagnement efficace des promoteurs immobiliers.

Démographiques 2024



33 794

Population totale



46.7

Âge médian



2.03

Taille moyenne
par ménage



0.25%

Croissance attendue
(2024-2029):



16 173

Nombre de foyer



4,400

Nombre de foyers -
appartements



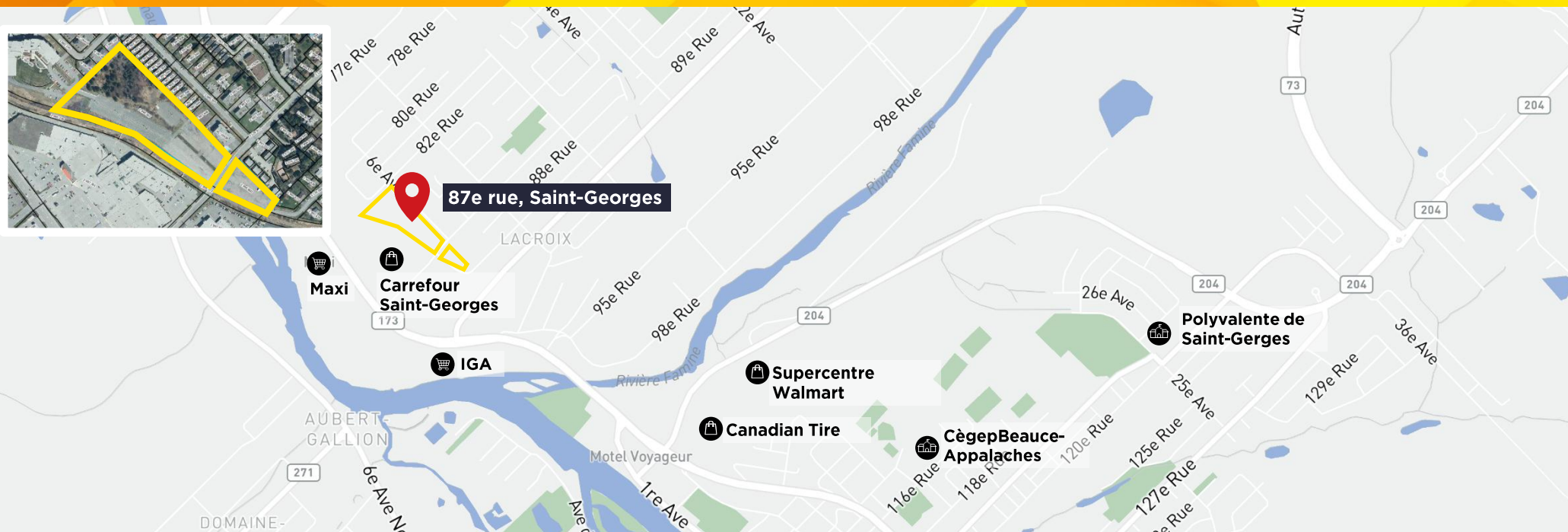
39.2 %

Nombre de
locataires



\$91 327

Revenu moyen par
ménage



Le secteur (suite)

Accessible par la route 173 et l'autoroute 73, la ville bénéficie d'un excellent maillage routier, facilitant les déplacements vers Québec, Lévis et la frontière américaine. Elle mise également sur une mobilité active, avec un réseau de pistes cyclables bien développé et une accessibilité aux pôles commerciaux et de services, notamment autour du Carrefour Saint-Georges, un centre névralgique de consommation régionale.

Saint-Georges se distingue aussi par sa qualité de vie élevée, combinant proximité à la nature, richesse des équipements communautaires, événements sportifs et culturels d'envergure, et services publics bien implantés. Le cadre enchanteur de la rivière Chaudière, les parcs urbains et les sentiers récréatifs participent à faire de la ville un lieu recherché pour vivre, investir et entreprendre.

Portée par une vision de développement durable, une administration municipale engagée et une économie en constante diversification, Saint-Georges s'impose comme une destination stratégique pour les projets immobiliers à moyen et long terme.

Avec ses 33 794 habitants recensés en 2024, Saint-Georges est la municipalité la plus peuplée de la région de Chaudière-Appalaches. Située à environ 100 km au sud de la ville de Québec et à 300 km de Montréal, la ville occupe une position stratégique à proximité des grands centres urbains tout en bénéficiant des avantages d'un milieu régional dynamique. Affichant un âge moyen de 46,7 ans et une structure démographique équilibrée, Saint-Georges profite d'un bassin de main-d'œuvre stable et d'une population familiale en croissance. Le revenu moyen des ménages y atteint 91 300 \$, avec un taux de propriété de 60 %, ce qui témoigne d'une population économiquement active et bien établie.

Modalités et conditions du processus de vente

Complexe Saint-Georges Inc. (le « Propriétaire » ou le « Vendeur ») a retenu les services de Savills Inc. (« l'Agence ») comme agence immobilière exclusive pour la vente de la propriété connue sous les lots 2 995 567 et 2 995 860, Cadastre du Québec, situés le long de la 87e rue, Saint-Georges (Québec) décrite dans les présentes (la « Propriété »).

Présentation de renseignements confidentiels

La présente brochure de renseignements, ainsi que les renseignements confidentiels contenus dans la salle virtuelle (la « Documentation »), ont été préparés par l'Agence à l'intention des acquéreurs éventuels afin de les assister dans la conduite de leur analyse. La Documentation ne garantit pas son exhaustivité, ni qu'elle contienne toutes les informations requises par un acquéreur éventuel. La Documentation est transmise à titre informatif et à des fins de discussions uniquement. Elle ne constitue pas une offre de vente ou d'acquisition de la Propriété. La Documentation présente un résumé de certains renseignements relatifs aux caractéristiques physiques et autres de la Propriété.

Les renseignements qui ont servi à concevoir la présente brochure proviennent de diverses sources jugées fiables. Cependant, ni le Propriétaire, ni l'Agence ne font d'affirmations, de déclarations ou ne fournissent de garantie, expresse ou tacite, quant à l'exactitude ou au caractère complet des renseignements ou des énoncés contenus aux présentes ou autrement fournis. Le Vendeur et l'Agence rejettent expressément toute responsabilité pour toute erreur ou omission dans le présent document ou dans toute autre communication écrite et verbale transmise aux acquéreurs éventuels ou mis à leur disposition.

Il est entendu que la Documentation ne pourra être copiée, reproduite ou distribuée à d'autres personnes ou entités, en aucun temps, sans le consentement écrit préalable du Propriétaire et de l'Agence. La Documentation est mise à la disposition des acquéreurs pour fins d'informations seulement, et à la condition expresse que lesdits acquéreurs ne l'utiliseront pas à des fins autres que celles permises aux présentes. Toute

personne ayant reçu la Documentation remettra sur demande et sans délai tous les documents reçus de l'Agence sans en conserver la moindre copie. En donnant accès à la Documentation, le Vendeur et l'Agence ne s'engagent à aucune obligation de fournir quelque renseignement supplémentaire avant présentation d'une offre formelle.

Si quelconques renseignements en lien avec la Propriété, autre que les informations contenues dans la Documentation, étaient fournis à quelque moment que ce soit verbalement ou autrement par le Vendeur ou l'Agence, ces dits renseignements seraient donnés à titre de service seulement sans engagement ni garantie quant à leur exactitude ou à leur caractère exhaustif. Un acquéreur éventuel ne devrait pas se fier uniquement à ces renseignements sans effectuer une recherche ou vérification indépendante.

Processus d'offre

Après avoir étudié la Documentation mise à leur disposition, les acquéreurs éventuels sont invités à soumettre une proposition au Vendeur, par l'intermédiaire de l'Agence. Les propositions seront évaluées d'abord en fonction du prix offert, du mode de paiement, de la capacité de l'acquéreur éventuel à conclure la transaction, de l'échéancier et des conditions de clôture.

Le Vendeur se réserve le droit de choisir, à son entière discrétion, la proposition jugée la meilleure. Selon ses propres critères, le Vendeur se réserve le droit de ne pas sélectionner la proposition pour laquelle le montant offert est le plus élevé ainsi que le droit de rejeter toutes les propositions s'il détermine qu'aucune n'est satisfaisante.

Il est convenu que l'acquéreur éventuel assumera les frais reliés à la transaction dont notamment : les frais de notaire, les frais d'une étude environnementale, ou de toute autre étude qu'il jugera nécessaire de faire, les taxes (TPS et TVQ), ainsi que les droits de mutation et les frais d'enregistrement au Bureau de la publicité des droits avec copie conforme à l'attention du Vendeur.

Interlocuteur

Toutes les offres devront être adressées à Monsieur Jean Pierre Gagnon.

Conditions de la vente

La Propriété, ainsi que toutes les installations et accessoires, seront vendus « tels quels » et sans prix demandé. Aucun engagement ni aucune garantie, expresse ou tacite, ne sont faits quant aux titres, à la description, à la condition, aux coûts, aux dimensions, à la valeur de revente, à la conformité avec l'utilisation envisagée, ni quant à leur quantité ou à la qualité. De plus, sans limiter la généralité de ce qui précède, toute condition ou garantie, expresse ou tacite, prévue dans le cadre de la Loi sur la vente de biens et services du Québec ne sera pas applicable et devra faire l'objet d'une renonciation de la part de l'acquéreur.

Visites de la Propriété

Les acquéreurs éventuels peuvent prendre rendez-vous pour visiter la Propriété en communiquant avec les interlocuteurs de l'Agence, aux numéros de téléphone indiqués ci-après. Aucune visite ni inspection de la Propriété n'aura lieu sans arrangement préalable avec les interlocuteurs de l'Agence.

Agence immobilière exclusive

Toute demande de renseignements, concernant la Propriété ou relative au contenu du présent document, devra être adressée comme suit :

Savills Inc.

160-3773, boulevard de la Côte-Vertu,
Montréal, (QC) H4R 2M3

À l'attention de Jean Pierre Gagnon

Courriel : jpgagnon@savills.ca

Tél. : +1 514 895 5383

Contactez-nous

Pour obtenir plus d'information concernant cette opportunité, veuillez contacter:

Jean-Pierre Gagnon

Vice-président exécutif
Marchés des capitaux
Courtier immobilier agréé
+1 514 895 5383
jpgagnon@savills.ca

Noémie Lefebvre

Directrice Principale
Marchés des capitaux
Courtier immobilier commercial
+1 514 835 9845
nlefebvre@savills.ca

Maximillien Rahuba-Pigeon

Analyste
Marchés des capitaux
+1 514 416 1273
mrahubapigeon@savills.ca

Robert Metcalfe

Vice-président exécutif
Marchés des capitaux
Courtier immobilier agréé
+1 514 993 4358
rmetcalfe@savills.ca

Olivier Dufault-Gagnon

Associé
Marchés des capitaux
Courtier immobilier commercial
+1 514 797 5094
odufaultgagnon@savills.ca

Sarah Filgiano

Spécialiste des services à la clientèle
Marchés des capitaux
+1 514 416 1275
sfilgiano@savills.ca