

OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT

Boulevard Royal, Shawinigan (Québec)

Site de développement mixte à vendre

savills





L'opportunité

Sommaire exécutif

Savills est fière de présenter une occasion d'investissement stratégique portant sur deux lots totalisant une superficie d'environ 400 000 pieds carrés, idéalement situés le long du Boulevard Royal à Shawinigan. Cette propriété bénéficie d'un emplacement de choix à proximité immédiate du centre commercial Plaza de La Mauricie et d'une variété de commerces de services, tout en profitant d'un accès rapide aux grands axes routiers, notamment la route 173. Elle se situe également à quelques pas de la rivière Saint-Maurice.

Toutefois, une requalification résidentielle est envisagée comme l'usage le meilleur et le plus profitable, avec un potentiel d'environ 190 unités.

Cette orientation est soutenue par plusieurs facteurs porteurs : l'appui favorable de la Ville pour un changement de zonage, une forte demande locale pour le produit résidentiel, notamment dans un marché avantageux pour les vendeurs, ainsi qu'une hausse marquée des prix immobiliers au cours des cinq dernières années. En outre, la rareté des terrains disponibles à proximité du centre-ville de Shawinigan renforce l'attrait du site auprès des promoteurs et investisseurs à la recherche de projets bien situés avec une profondeur de marché.

Propriété bénéficiant d'un excellent potentiel de développement résidentiel dans le secteur de Shawinigan.





Sommaire de la propriété

Numéro de lots	Lots 3 462 906 et 3 463 911
Superficie terrain	396 674 pi ²
Façade	388 pieds sur le Boulevard Royal et accès sur la 38e rue ainsi que sur le Boulevard des Hêtres
Topographie et configuration	Terrain de forme irrégulière et plane
Services municipaux	Égouts (pluvial et sanitaire) et aqueduc
Zonage	C-1519
Usages prescrits	Commerciaux
Classes d'usage	Détail et services de proximité, héberg., détail local et serv. prof. et spéc., restos, divert. et à caract. récréotour.
Hauteurs prescrites	Minimum 4 mètres
C.O.S.	1
Utilisation courante	Terrain majoritairement boisé avec certains stationnements pavés
Usage le Meilleur et le plus profitable	Résidentiel (3 à 6 étages) – environ 190 unités

Évaluation municipale et taxes foncières

Évaluation municipale (rôle 2025-2027)

Terrain	420 000 \$
Bâtiment	0 \$
Totale	420 000 \$

Taxes 2025 (excluant le centre commercial)

Municipales (2025)	15 385 \$
Scolaire (2025-2026)	316 \$
Taxes foncières totales	15 701 \$



Zonage

[illegible]

NORMES PRESCRITES	Structure	isolée (i)										
		jumelée (j)										
		contiguë (c)										
	Marges	avant (m)	min.	3								
		latérale (m)	min.	3								
		latérales totales (m)	min.	7								
		arrière (m)	min.	5								
	Bâtiment	largeur (m)	min.									
		hauteur (étages)	min.									
			max.									
		hauteur (m)	min.	4								
			max.	-								
		superficie d'implantation ² m	min.									

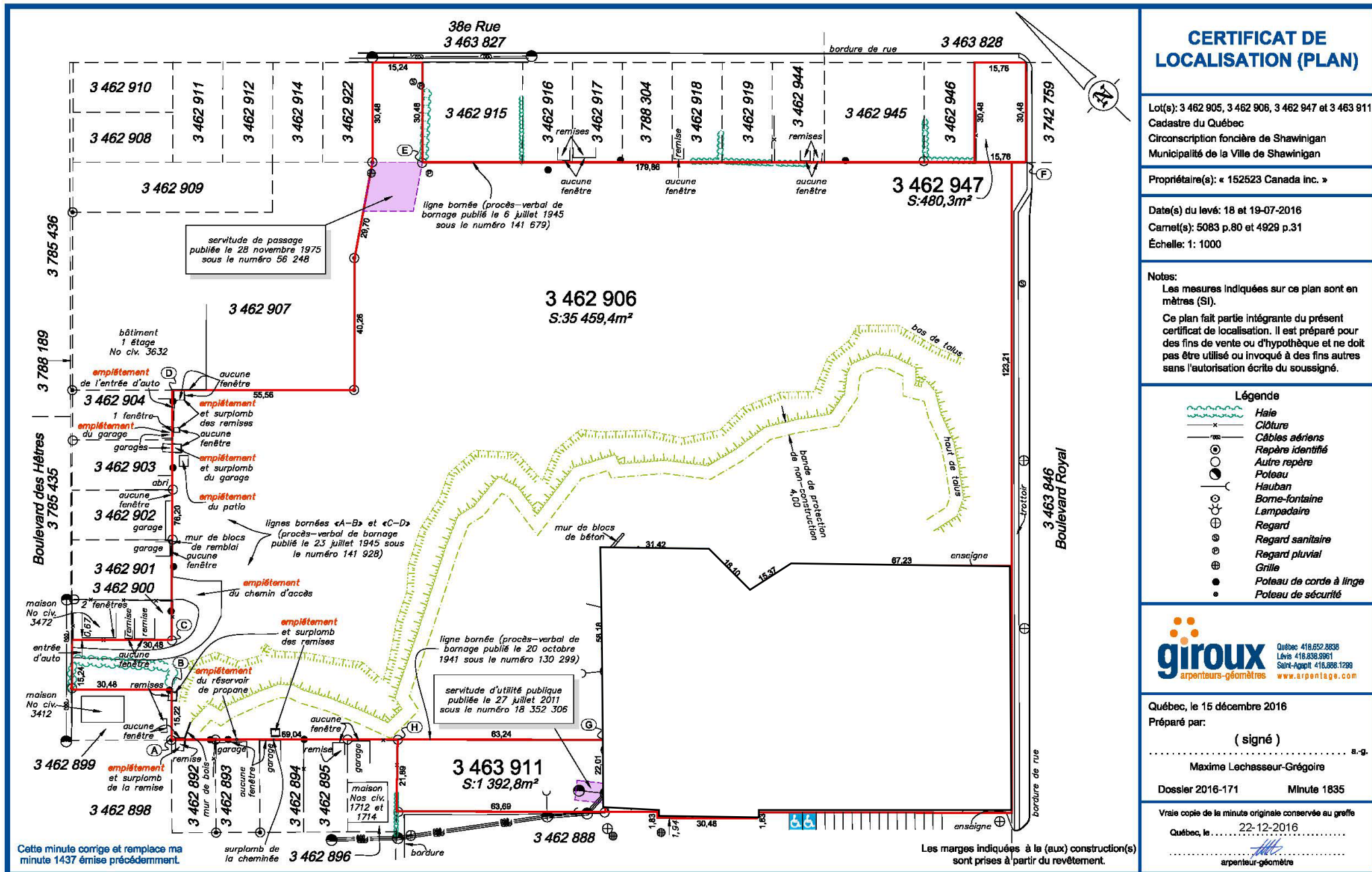
RAPPORT	logement/bâtiment	max.						
	espace bâti/terrain	max.						
	plancher/terrain (C.O.S.)	max.	1					

TERRAIN	largeur (m)	terrain intérieurmin.	G						
		terrain d'angle min.	G						
	profondeur (m)	min.	30						
	superficie (m ²)	terrain intérieur min.	H						
		terrain d'angle min.	H						

DISCRÉ	P.I.I.A.							
	usages conditionnels							

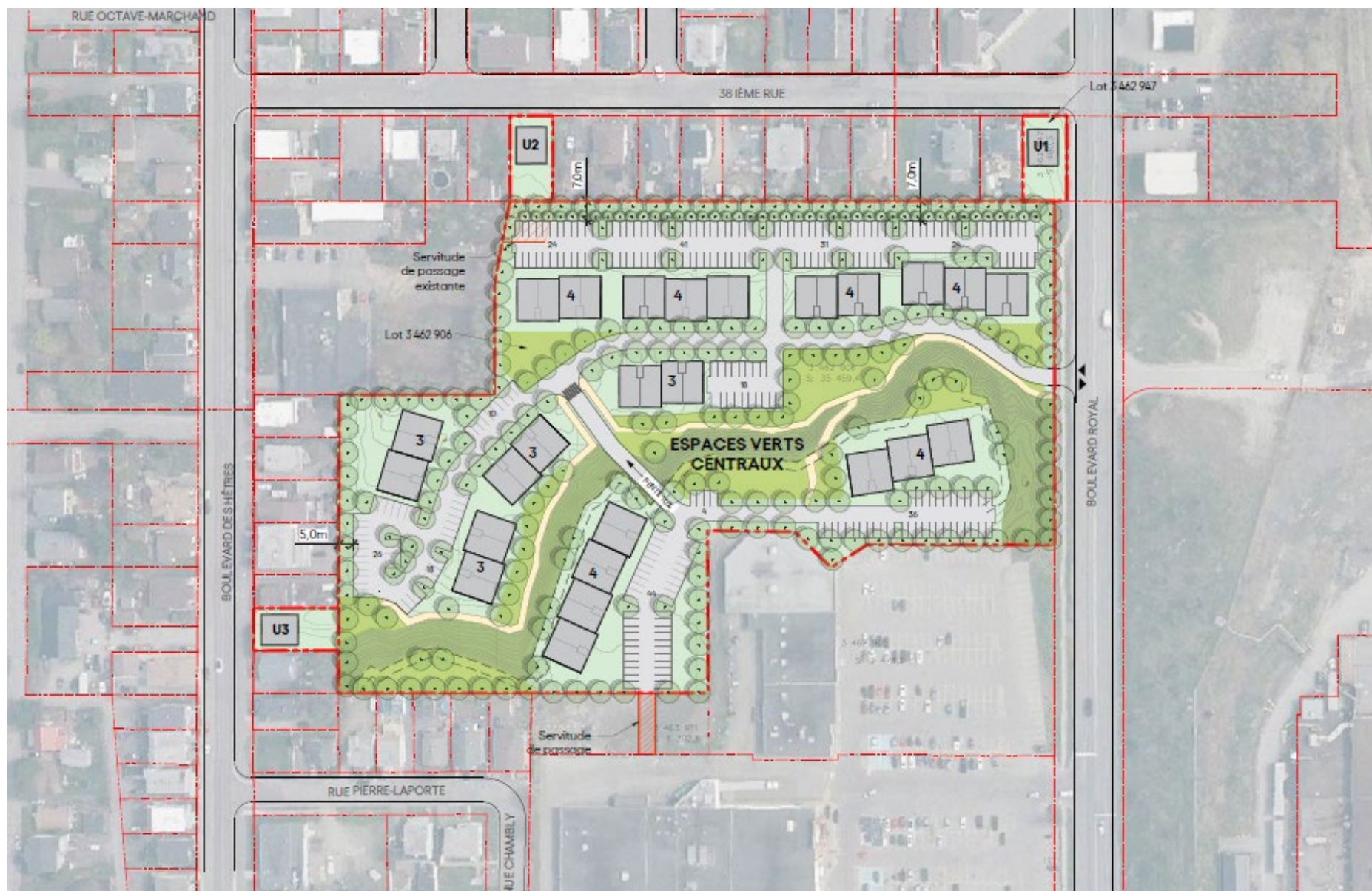


Plan du certificat de localisation



Projet proposé de développement résidentielle

Aménagement projeté – bâtiments de 3 à 6 étages pour un total d'environ 190 unités. .



Survol du marché - Shawinigan

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 Shawinigan est, depuis 2022, sous la barre de 1%. Le taux d'inoccupation demeure largement inférieur au seuil d'équilibre malgré la hausse survenue en 2024.

Conditions du marché

Le marché de la revente donne une bonne indication du pouls du marché résidentiel et peut en partie être transposé au marché des nouvelles constructions. Une bonne activité sur le marché de la revente montre le niveau de confiance des acheteurs. Afin de définir la dynamique du marché de la revente dans l'environnement de la propriété à l'étude nous ferons l'analyse des données de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ).

Les conditions de marché pour le secteur de Shawinigan sont favorables aux vendeurs puisque entre 3 et 5 mois sont nécessaires pour écouler l'inventaire des unités sur le marché de la revente, ce qui est exceptionnellement bas et qui démontre la forte demande de logement dans le secteur. Notons qu'on considère qu'un marché est équilibré lorsqu'il y a entre 8 et 10 mois d'inventaire disponible sur le marché de la revente. Il y a cependant une absence de transaction de copropriété dans le secteur puisque la propriété unifamiliale demeure abordable.



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

	Bachelor	1 chambre	2 chambres	3 chambres +	Total
2013	14	9	6.5	9.3	14
2014	11.8	7.2	5.6	7.8	11.8
2015	**	9.1	8.9	10.6	**
2016	14.9	9.4	7.8	10.1	14.9
2017	10.1	8.2	7	8.4	10.1
2018	6.9	6	5.3	6.3	6.9
2019	8.5	4	4.8	5.2	8.5
2020	9.5	4.5	3.8	5.3	9.5
2021	2.5	2.6	1.2	2.3	2.5
2022	0.6	0.7	1	0.7	0.6
2023	**	0.4	0.6	0.7	**
2024	**	1.4	1.1	1.3	**



Shawinigan – Mises en chantier historiques

	Unifamiliale	Jumelé	En rangée	Appartement	Total
2013	105	12	0	155	272
2014	99	6	0	54	159
2015	55	12	0	133	200
2016	70	2	0	74	146
2017	76	12	0	64	152
2018	74	16	0	381	471
2019	86	12	0	34	132
2020	79	20	0	98	197
2021	154	26	0	181	361
2022	120	4	0	143	267
2023	78	6	0	33	117
2024	94	2	0	145	241





Le secteur

Shawinigan, Québec

Ville-centre de la Mauricie et moteur de diversification économique régionale, Shawinigan se distingue par une économie locale dynamique en pleine transformation. Reconnue historiquement pour ses racines manufacturières et hydroélectriques, la ville a su se réinventer en misant sur l'innovation, les services spécialisés et l'entrepreneuriat. Elle accueille aujourd'hui plusieurs PME, centres de recherche et entreprises actives dans les secteurs de l'énergie, des technologies numériques et de l'économie verte.

Située à un carrefour stratégique au cœur du Québec, Shawinigan bénéficie d'un accès privilégié aux grands axes routiers, notamment l'autoroute 55 et la route 153. La ville se trouve à environ 150 km de Montréal, 145 km de Québec et à 35 km de Trois-Rivières, ce qui en fait un point d'ancrage logistique et résidentiel attrayant pour les travailleurs mobiles, les entreprises et les investisseurs immobiliers. Ce positionnement géographique central est renforcé par la présence de corridors logistiques d'envergure, facilitant les échanges commerciaux et industriels.

Shawinigan joue également un rôle important comme pôle régional d'éducation, de services publics et de qualité de vie. Elle est desservie par le Cégep de Shawinigan, qui offre une gamme de programmes techniques et préuniversitaires adaptés aux besoins du marché local. L'Institut national de la recherche scientifique (INRS) y opère aussi un centre de recherche appliquée en énergie, et l'UQTR y maintient une présence académique par le biais de partenariats et de services universitaires, bonifiant l'attractivité du territoire pour les jeunes adultes et la main-d'œuvre spécialisée.

Démographiques 2024



51 477

Population totale



52,5

Âge médian



1,9

Taille moyenne
par ménage



0,46%

Croissance attendue
(2024-2029):



26 284

Nombre de foyer



9 275

Nombre de foyers -
appartements



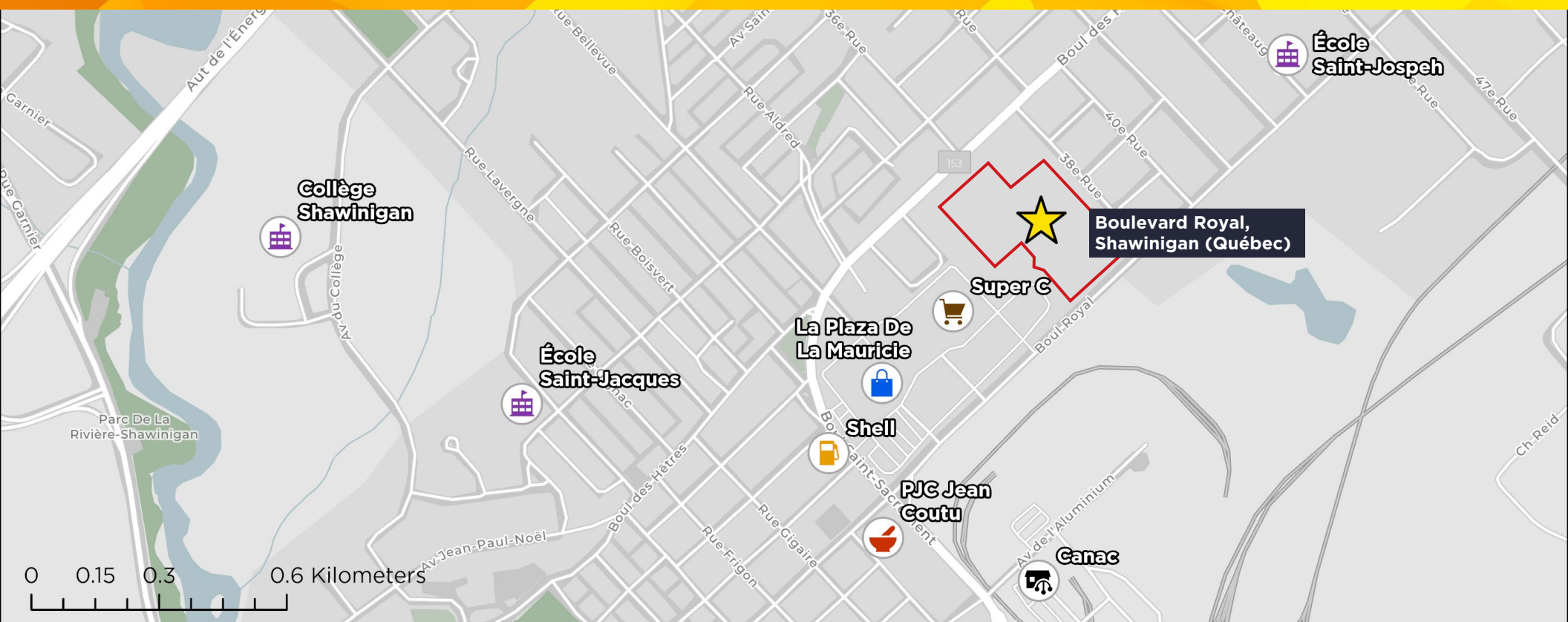
56,2 %

Nombre de
locataires



\$77 217

Revenu moyen
par ménage



Le secteur (suite)

Shawinigan, Québec

La municipalité connaît un regain d'intérêt résidentiel, notamment dans ses quartiers centraux et riverains, en raison de son cadre de vie exceptionnel. Bordée par la rivière Saint-Maurice, dotée d'infrastructures récréatives, d'un centre-ville en pleine revitalisation, de parcs, de pistes cyclables et d'événements culturels, Shawinigan combine nature, dynamisme urbain et accessibilité. Ce contexte propice attire tant les jeunes familles que les aînés actifs, contribuant à la stabilité démographique et à la demande soutenue pour les projets de type multifamilial ou en copropriété.

La Ville de Shawinigan favorise activement le développement immobilier par une approche collaborative et flexible. Elle accompagne les promoteurs dans leurs démarches réglementaires, soutient les ajustements de zonage, et participe à la planification d'infrastructures facilitant l'implantation de projets résidentiels à moyenne densité. Avec une économie régionale en consolidation, des valeurs foncières en hausse et un tissu communautaire engagé, Shawinigan s'impose aujourd'hui comme une destination stratégique pour l'investissement immobilier durable et intégré.

Modalités et conditions du processus de vente

Carrefour de la Plaza Mauricie 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 3 462 906 et 3 463 911, Cadastre du Québec, situés le long du Boulevard Royale, Shawinigan (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