

HABITATION

CAHIER G | MONTRÉAL

CHAPAM

Des résidences pour premiers acheteurs
PAGE 2

VISITES LIBRES

Des appartements à voir
PAGE 7



Les Entreprises Chapam

Un Domus pour l'entreprise spécialisée en condominiums économiques

« Il n'y avait pas beaucoup d'offre pour des premiers acheteurs comme moi »

Collaborateur du Devoir

FICHE TECHNIQUE

- Type de résidence: copropriété (condo)
- Type d'immeuble: de 6 à 18 unités par immeuble
- Type d'unités: 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, maison en rangée, penthouse avec mezzanine
- Situation géographique: au cœur du quartier Sud-Ouest
- Prix: de 150 000 \$ à 250 000 \$
- Site Internet: www.chapam.ca



Les Entreprises Chapam évoluent dans le quartier Sud-Ouest de Montréal. Les plus petits projets immobiliers offrent plus de flexibilité.

Les Entreprises Chapam ltée, spécialisées dans la construction de condos, viennent de remporter le prix Domus 2009, de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ), dans la catégorie «Unité de logement locatif ou en copropriété de 200 000 \$ ou moins».

PIERRE VALLÉE

À leur première année d'activité, en 2007, Les Entreprises Chapam s'étaient déjà classées comme finaliste dans la même catégorie où elles ont reçu un Domus en 2009. C'est que, dès le départ, l'entreprise a choisi de se concentrer dans ce créneau précis, explique Maxime Lachance, le jeune entrepreneur âgé de 26 ans qui est à la barre de l'entreprise. «Je travaillais dans le milieu de la construction résidentielle et je m'étais rendu compte que, dans le créneau des condos, il n'y avait

pas beaucoup d'offre pour des premiers acheteurs comme moi.»

Le tout premier projet piloté par Chapam fut Les Condos SO, situés rue Augustin-Cantin, un peu au sud du canal de Lachine et donc en plein cœur du quartier Sud-Ouest de Montréal. Il s'agissait d'un ensemble de 46 unités, pour la plupart des 3 1/2. En peu de temps, toutes les unités sont vendues, et l'entreprise se lance dans deux nouveaux projets, l'un dans le quartier Rosemont et l'autre à l'est de l'arrondissement Ville-Marie.

Le quartier Sud-Ouest

Malgré le succès de ces deux projets, Les Entreprises Chapam ltée choisissent ensuite de revenir dans le quartier Sud-Ouest et d'y concentrer leurs efforts. «C'est un quartier que j'aime beaucoup et j'y habite. Tous les attraits sont là pour en faire un quartier sympathique. C'est aussi un quartier qui est bien situé. Nous sommes proches du canal de Lachine et de la piste cyclable et à deux pas du marché Atwater. Le quartier est facilement accessible en auto comme en transport en commun. Le centre-ville est tout près.»

De plus, le quartier se développe. «On s'en rend compte lorsqu'on descend la rue Centre ou la rue Notre-Dame et qu'on voit les nouveaux commerces qui font leur apparition. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de concentrer nos efforts uniquement

dans ce quartier, afin d'y consolider notre présence et de contribuer à son développement.»

Petits projets

En plus de concentrer leurs efforts sur des condos accessibles aux premiers acheteurs dans le quartier Sud-Ouest, Les Entreprises Chapam ltée ont aussi fait le pari des petits projets de développement immobilier. À l'exception du premier projet, Les Condos SO, qui comprend 46 unités, les autres projets immobiliers de l'entreprise, qui en compte présentement neuf au total, ont entre six et dix-huit unités.

«Ces projets plus petits sont chacun des petites insertions dans la trame urbaine, ce qui nous permet de mieux nous intégrer à celle-ci. Je participe beaucoup au design des immeubles afin de m'en assurer. Ensuite,

cette façon de construire permet à l'entreprise d'avoir plusieurs emplacements et donc d'être présente à différents endroits dans le quartier Sud-Ouest. Cela nous permet aussi d'offrir une diversité de produits.»

Sans compter que ces plus petits projets immobiliers offrent plus de flexibilité. «Ça nous évite de faire du copier-coller. Il est plus facile de personnaliser un condo dans un petit projet. Nous disposons davantage de flexibilité, par exemple lors de la finition intérieure.» Un autre avantage qu'il y voit est la revente. «Lorsque vous êtes propriétaire d'un condo dans un grand développement et que vous voulez le vendre, vous vous retrouvez souvent avec deux ou trois autres vendeurs ayant un condo identique au vôtre. Dans un plus petit projet, vous êtes souvent le seul vendeur et le condo est unique, ce qui favorise la revente.»

Le service à la clientèle

Les Entreprises Chapam ltée ont remporté en 2007 le prix Domus dans la catégorie «Choix de l'acheteur et service à la clientèle, plus de 10 unités et moins de 40 unités». «Le service à la clientèle, c'est la clé de la réussite.» Mais ce service à la clientèle va plus loin que le simple service après-vente, car il fait directement partie de la stratégie de développement de l'entreprise.

«Comme on fait des petits projets, cela nous permet de personnaliser notre service à la clientèle. Ensuite, nous sommes toujours à l'écoute de notre clientèle et de ses besoins. Nous n'hésitons pas à modifier nos plans selon ce que nous dit notre clientèle. Par exemple, nous avons choisi d'offrir certaines unités plus spacieuses et plus luxueuses, mais c'est notre clientèle qui en a fait la demande. Notre démarche cherche à fidéliser notre clientèle. Par exemple, si vous achetez un premier condo de nous et que votre situation financière ou familiale évolue, nous sommes en mesure de pouvoir vous offrir, dans le même quartier, un autre condo qui réponde mieux à vos nouveaux besoins.»

Unités disponibles

Quatre des neuf ensembles résidentiels des Entreprises Chapam ltée ont des unités qui sont ou qui seront bientôt disponibles sur le marché. Il s'agit des projets suivants: le SO Bourget, le SO Island, le SO Sainte-Marguerite et le SO Rozel. «Un cinquième, le SO Centre, devrait s'y joindre bientôt et nous avons trois projets à l'étape du développement. Les personnes intéressées peuvent même s'inscrire sur une liste et nous les tiendrons au courant lorsque les nouveaux ensembles seront prêts à être lancés.»

UNITÉ DE LOGEMENT LOCATIF OU EN COPROPRIÉTÉ DE 200 000 \$ ET MOINS



LES ENTREPRISES CHAPAM LTÉE

Marie-Thérèse Alacchi, Maxime Lachance, Pietro Alacchi et Carlo Allacchi. Le prix a été remis par Nadine Ibrahim d'Hydro-Québec.