

## DOSSIER | EXCELLENCE

# Le Saint-Sulpice:

## l'occasion d'investir dans un condo-hôtel avec centre d'affaires au cœur du Vieux-Montréal

Le projet d'hôtel-résidence Le Saint-Sulpice dans le Vieux-Montréal, dont l'ouverture est prévue pour l'automne 2001, offre une occasion unique aux gens d'affaires de se procurer un pied-à-terre sur un site exceptionnel et de réaliser un investissement profitable dans l'immobilier dans un secteur touristique en plein développement.



Marcel Huguét, Pierre Parent et Dan Carney, R.O. International et Patrice de Margerie, Hôtels Concorde, et André Verdier

Marcel Huguét

En effet, ce premier condo-hôtel en milieu urbain au Québec est basé sur la formule de partage des revenus entre le gestionnaire de l'hôtel et les propriétaires de suites-résidences. Les investisseurs achètent une suite en copropriété divisée dont ils peuvent profiter comme pied-à-terre, à des fins de loisirs ou d'affaires. En revanche, ils bénéficient d'un revenu généré par la location de leur suite

lorsque celle-ci n'est pas occupée.

### Autofinancement

" Il ne s'agit pas de time sharing, explique Mme Hélène Béique, directrice ventes et marketing du Saint-Sulpice, mais plutôt d'un mode de propriété qui s'autofinance. L'investisseur acquiert une suite-résidence en copropriété divisée. Son unité lui appartient véritablement, avec tous les avantages que confère un titre de propriété enregistré en bonne et due forme. Le

propriétaire peut la revendre, la nantir et profiter de tous les dégrèvements fiscaux relatifs à ce genre de placement "

Les propriétaires pourront occuper leur suite selon leurs besoins tandis que les gestionnaires de l'hôtel-résidence assureront l'entretien et la location des unités selon le mode hôtelier.

Un dépôt minimal de 35 % est exigé à l'achat. Le propriétaire assume les frais de propriété, soit les frais de condominium, les taxes et le

gestionnaire assume les frais reliés aux opérations hôtelières. On estime que les revenus des propriétaires d'une suite pourront atteindre de 18 000 \$ à 25 000 \$ par année, afin de permettre l'autofinancement de l'hypothèque et des frais de propriété.

### Des suites spacieuses

Le Saint-Sulpice offre 108 suites spacieuses et confortables (500 à 1 700 pi. ca.) entièrement meublées et conçues par des designers de

renom, à des prix variant de 140 000 \$ à 600 000 \$. Les propriétaires pourront profiter de tous les services d'un hôtel de luxe: salle de conférence, spa, restaurant, bar à vin, comptoir traiteur et stationnement intérieur. Ils pourront disposer d'un centre d'affaires de pointe situé dans un immeuble adjaçant et relié à l'hôtel: réception, secrétariat, traduction, salle de conférences, bureaux exécutifs avec port d'accès à Internet et ordinateurs, salle de bureau complète et traiteur. Un concept qui leur procurera le privilège d'avoir pignon sur rue et une adresse d'affaires là où ils sont propriétaires.

Le projet du Saint-Sulpice est une réalisation de Resort One International, une filiale à 70 % québécoise de Resort One, une société américaine du Nevada spécialisée dans la conception d'hôtels-résidences de prestige construits sur des sites stratégiques.

### Une force de vente

La gestion du Saint-Sulpice sera assurée par le groupe

français Concorde Hôtels qui possède et gère plus de 70 hôtels de prestige dans le monde, dont le Crillon et le Lutétia à Paris, le Martinez à Cannes, et contrôle les campagnes Taittinger.

L'affiliation de Concorde avec Resort One permettra au Saint-Sulpice de bénéficier d'une force de vente internationale, de puiser dans un réseau de réservations très performant et de profiter des offensives marketing de cette chaîne d'hôtels 4 et 5 étoiles.

Après six mois de mise en marché, plus de 60 % des unités ont été vendues, dont la moitié à des gens des États-Unis, d'Europe et du reste du Canada.

Le projet du Saint-Sulpice sera suivi du Grand Lodge Windigo, un projet d'hôtel-résidence et de villas récréatives autonomes d'une valeur de 200 M \$, sur les rives du réservoir Baskatong, dans les Hautes-Laurentides. R.O. International compte mettre en chantier au moins trois autres projets au Québec au cours des cinq prochaines années.

Les actionnaires québécois de Resort One International sont la famille Verdier, propriétaires des chaînes de restaurants Pacini et Les Prés, Pierre Parent, président-fondateur de Promexpo et la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Montréal occupait en 1998 le premier rang au Canada et 3e en Amérique du Nord après Washington et New York pour l'accueil des congrès internationaux. Le tourisme d'affaires représente 25 % des 6,2 millions de visiteurs de la région et contribue à 40 % des dépenses touristiques. Le Saint-Sulpice devrait répondre aux besoins de deux segments de marché complémentaires: les touristes en saison estivale de mai à octobre et la clientèle d'affaires et de conventions de septembre à avril. ■

48, rue LeRoyer Ouest  
Montréal (Québec)  
H2Y 1W7  
(514) 282-9942 ou  
1 877 785-7423  
www.lesaintsulpice.com

Le projet du Saint-Sulpice sera suivi du Grand Lodge Windigo, un projet d'hôtel-résidence et de villas récréatives autonomes d'une valeur de 200 M \$, sur les rives du réservoir Baskatong, dans les Hautes-Laurentides.