

ESPACE

M O N T R É A L



Volume 29 #1/2 2020 15 \$

poste publication # : 40008062

LE GUIDE DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL DE LA RÉGION DE MONTRÉAL
THE GUIDE TO COMMERCIAL REAL ESTATE IN THE MONTREAL REGION

Entrevue avec Mr Sunshine:

**Vincenzo Guzzo, président et
chef de la direction,
Cinémas Guzzo**

par Luciano D'Iorio,
Cushman & Wakefield



M. Vincenzo Guzzo

La pandémie mondiale de COVID-19 a eu diverses répercussions sur les investisseurs et les occupants d'immeubles commerciaux. J'ai récemment eu l'occasion de m'entretenir avec Vincenzo Guzzo, le président et chef de la direction de Cinémas Guzzo - ou «Mr Sunshine» de l'émission «Dragon's Den» de la CBC - pour obtenir son point de vue sur l'industrie immobilière, l'impact qu'elle a eu sur ses entreprises et sa vision de l'avenir.

En plus de diriger une grande chaîne de cinémas et de restaurants, Vincenzo Guzzo est également propriétaire, promoteur et occupant de locaux à travers le Grand Montréal. Son entreprise de salles de cinéma compte maintenant neuf mégaplex et un dixième est en cours de construction à Saint-Jean-sur-Richelieu. La chaîne de restaurants du groupe, Giulietta, un concept de pizzeria napolitaine est également en croissance; un troisième emplacement ouvrira en septembre 2020 dans le cadre du projet à Saint-Jean.

Ce que j'ai trouvé le plus intéressant de notre conversation est que, en tant que propriétaire d'entreprises de l'industrie de l'accueil - le secteur le plus durement touché de l'économie par la pandémie -, M. Guzzo est optimiste et positif quant à l'avenir des activités principales de son entreprise. Voici ce que Mr Sunshine avait à nous dire :

Luciano D'Iorio : Quelle est la première propriété que votre famille a achetée?

Vincenzo Guzzo : Mon père, Angelo Guzzo, louait le Cinéma Paradis sur la rue Hochelaga dans l'arrondissement Mercier Hochelaga Maisonneuve en 1974. Il a finalement acheté la propriété lorsqu'il a commencé à la rénover, en 1977. Nous sommes

encore propriétaires du bâtiment. Nous envisageons de remplacer les trois salles de cinéma que nous avons exploitées jusqu'au début des années 2000. Malheureusement, le modèle pour les salles de cinéma de quartier n'est plus viable à long terme.

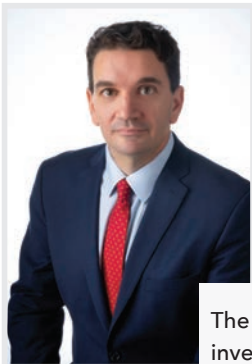
Nous avons procédé à notre premier achat en 2001 en vue de notre concept de mégaplex. Il s'agissait du site de Pont Viau sur le boulevard des Laurentides, à Laval, qui appartenait à Ivanhoé à l'époque. L'achat a été déclenché par une clause de droit de premier refus qui se trouvait dans le bail. Ce site comporte à l'heure actuelle un bureau, un commerce de détail et une salle de cinéma ainsi qu'un terrain pour un projet d'aménagement.

LD : Quelle est la taille moyenne de vos mégaplex, et votre empreinte est-elle appelée à changer?

VG : Nos mégaplex de première génération ont été construits à la fin des années 1990 dans des magasins de détail vacants. Notre site de Pont Viau à Laval et celui du boulevard Taschereau à Greenfield Park ont été construits à partir d'enveloppes existantes variant entre 80 000 et 110 000 pieds carrés.

En 2005, nos établissements de deuxième génération ont commencé à avoir une plus petite empreinte et un volume plus élevé de cubage, ajoutant des mezzanines pour maximiser leur utilisation. Nos Cinémas Deux-Montagnes (60 000 pi ca et le Marché Central 55 000 pi ca) comptent 14 et 18 écrans, respectivement. Au Marché Central, parce qu'il s'agissait d'une nouvelle construction, nous avons 100 000 pieds carrés d'espace utilisable et une empreinte de 55 000 pi ca.

Comparativement, notre mégaplex de troisième génération à Saint-Jean-sur-Richelieu a une superficie de 40 000 pieds carrés, qui comprendra 12 halls, une arcade de 15 000 pi ca et un restaurant Giulietta de 6 000 pi ca.



Interview with Mr. Sunshine: Vincenzo Guzzo, CEO, Cinemas Guzzo

by Luciano D'Iorio, Cushman & Wakefield

The Covid-19 global pandemic has affected investors and occupiers of commercial real estate in various ways. I recently had the opportunity to connect with Vincenzo Guzzo, CEO of Cinemas Guzzo, also known as Mr. Sunshine from the CBC hit reality show *Dragon's Den*, about his take on real estate, the impact that it has had on his businesses, and his view of the future.

In addition to running a successful chain of movie theatres and restaurants, Vincenzo is a landlord, developer and occupier of real estate throughout the Greater Montreal region. His movie theatre business now boasts nine Mega-Plexes with a 10th site currently under construction in St-Jean sur Richelieu. The group's restaurant chain, *Giulietta*, a Neapolitan pizzeria concept, is also growing as a third location will open as part of the St. Jean development in September 2020.

What I found most interesting about our conversation was that as the owner of businesses centered around hospitality, the hardest hit sector of the economy in the Covid-19 pandemic, he is upbeat and positive about the prospect of his core business. Here's what Mr. Sunshine had to say.

Luciano D'Iorio: What is the first property your family purchased?

Vincenzo Guzzo: My father, Angelo Guzzo, leased Cinema Paradis, on Hochelaga Street in the Mercier Hochelaga Maisonneuve borough in 1974 and finally bought the property when he began renovations in 1977. We still own the property today and have a development plan there that will replace

the three-hall movie theatre that we operated until the early 2000s. Unfortunately, the model for small neighbourhood movie houses isn't sustainable any longer.

The first purchase for our Mega-Plex concept was the Pont Viau site on des Laurentides, in Laval, from Ivanhoe in 2001. The purchase was triggered by a right of first refusal clause in the lease allowing for the purchase. This site currently has an office, retail and theatre component with land available for a development opportunity.

LD: What is the average size of your Mega-Plexes, and do you see your footprint changing?

VG: Our first generation Mega Plexes were built in the late 1990s within existing vacant retail stores. Both our Pont Viau site in Laval and our Taschereau site in Greenfield Park were built from existing shells that measured anywhere from 80,000-110,000 square feet

In 2005, our second generation sites began to use smaller footprints and more cubic volume, adding mezzanines to maximize usage. Our Cinemas Deux Montagnes (60,000 square feet and Marche Central 55,000) have 14 and 18 screens respectively. At Marche Central, because it was a new build, we have 100,000 square feet of usable space in a 55,000-square-foot footprint.

In comparison, our third generation Mega Plex in St Jean has a 40,000-square-foot footprint, which will include 12 halls, a 15,000-square-foot arcade and 6,000-square-foot *Giulietta* restaurant.

LD: In addition to your office and retail properties, what other commercial real estate assets do you own?

40→

38→ **LD :** En plus de vos bureaux et de vos commerces de détail, quels autres biens immobiliers commerciaux possédez-vous?

VG : Nous avons un terrain à Sainte-Dorothée, à Laval, d'un million de pieds carrés. Il se trouve sur l'autoroute 13, près du boulevard Saint-Martin. Le terrain a été acheté en 2001 dans le but d'y construire une salle de cinéma et un élément de vente au détail. Aujourd'hui, Guzzo cherche à construire une usine industrielle de conditionnement à forfait de 100 000 pieds carrés pour fabriquer des pizzas surgelées de sa marque Giulietta, pour une valeur estimée de 32 à 35 \$/pi ca.

LD : Quand serez-vous prêt à procéder au lancement du projet de Sainte-Dorothée?

VG : Nous travaillons actuellement sur la salle de cinéma et nous nous consacrerons ensuite aux concepts du restaurant pour lesquels nous avons déjà des engagements, qui seront sur les *pad sites*. Nous passerons ensuite au volet projet industriel sur mesure pour les activités des services alimentaires de la marque Giulietta.

LD : Croyez-vous que la ville sera encore témoin de projets de développement à moyen et à long terme?

VG : J'ai beaucoup confiance en l'industrie immobilière. Je fais des démarches auprès de mes propriétaires quant à des occasions de cession-bail des immeubles où je suis locataire, mais je suis très préoccupé par Montréal, car nous avons un énorme problème en ce qui concerne les règlements municipaux. Je paie davantage en impôts fonciers pour mes immeubles à Montréal que pour mes baux à loyer hypernet. La situation à Montréal est telle que je me suis fait offrir de payer un loyer net de zéro dollar par pied carré afin de pouvoir aider à payer les énormes factures d'impôts fonciers qui représentaient parfois 15 \$ par pi ca.

LD : Parlons de l'incidence de la COVID-19 sur l'industrie du cinéma. Cette dernière sera-t-elle changée à jamais?

VG : Lorsque les gens vont au cinéma, ils adoptent naturellement un comportement de distanciation physique lorsqu'ils entrent dans une salle de cinéma. Le désir de vouloir s'asseoir à côté d'un parfait étranger est faible. À moins qu'il s'agisse d'un film à grand succès, une salle de cinéma est généralement remplie de 40 à 50 %. Les superproductions remplissent environ 70 à

39→ **VG:** We have a piece of land in Ste-Dorothée, Laval that is a million square feet at Autoroute 13 near St. Martin.

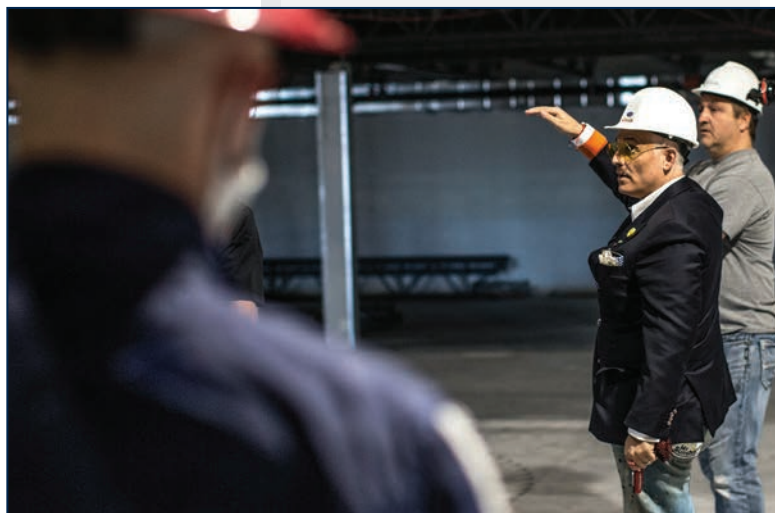
The land was purchased back in 2001 with the intent to build a movie theatre and retail component on it. Today, Guzzo is looking at building a 100-thousand-square-foot industrial co-pack plant to make frozen pizzas based on his Giulietta brand. Admittedly, at an estimated value of \$32-\$35/square foot.

LD: When will you be ready to launch the Ste-Dorothée development?

VG: We are working on the theatre component now, first the theatre, then the restaurant concepts which we already have commitments on, which will be on pad sites and then the industrial built to suit for the food service business of the Giulietta brand.

LD: Do you still see development plays in the city for the medium and long term?

VG: I'm a big believer in the real estate business. I am currently approaching my landlords regarding sale leaseback opportunities where I rent, but I am very concerned about Montreal as we have a huge problem when it comes to city regulations. I pay more in property



taxes in my Montreal locations then I do in my triple net rental locations. The situation in Montreal is such that I have had offers to pay zero dollars a square foot net rent just so I could help cover the huge tax bills that represented sometimes \$15 a square foot.

LD: Let's discuss Covid-19's impact on the movie industry. Will the movie theatre industry be forever changed?

80 % d'une salle. La distanciation physique dans les salles avait lieu avant la pandémie. L'une des réalités du visionnement d'un film est que les spectateurs ne sont pas encouragés à parler. La plupart des professionnels de la santé s'entendent pour dire que les gouttelettes de nos bouches (d'où l'incitation à porter le masque) sont moins susceptibles d'être transmises si nous ne parlons pas lorsque nous nous trouvons à proximité de gens.

Mis à part les éléments du comportement humain, la conception physique des salles de cinéma en général ne sera pas touchée. La disposition des sièges dans les Cinémas Guzzo est telle que la distance verticale entre les sièges est de 1,3 mètre. Le concept des sièges en gradins permet une plus grande distanciation.



M. Vincenzo Guzzo

LD : Dans le cas des propriétés que vous possédez et gérez, quelles mesures avez-vous prises pour vos locataires?

VG : Nos plus importants locataires qui sont restés ouverts pendant toute la durée confinement ont payé leur loyer. Pour ce qui est de nos petits locataires qui ont été forcés de fermer leurs portes, les mois pendant lesquels ils ont été fermés ont été reportés à la fin de leur bail. Les locataires de taille moyenne ont obtenu de l'aide pour payer le loyer minimal, mais devaient payer les frais d'exploitation et les taxes.

LD : Quelles sont les prochaines étapes pour Guzzo Hospitality?

VG : Les choses changent, mais ce qui ne va pas changer, c'est qu'il y a 24 heures dans une journée et que les gens ont besoin d'être divertis et de passer du temps avec leur famille. Ils vont chercher des activités récréatives. Les maisons et les appartements sont de plus en plus petits, surtout en milieu urbain comme à New York où le coût des logements est élevé et où la maison est un petit espace clos.

Les développements dans la région de Montréal sont en voie d'atteindre la même empreinte écologique.

L'industrie de l'accueil et du divertissement sera un facteur important dans l'avenir.

LD : Avez-vous un autre message à partager avec les lecteurs d'*Espace*?

VG : Je pense que les biens immobiliers demeurent un excellent investissement. La pandémie a peut-être mis fin à la possibilité de l'écèlement d'une bulle qui ne cessait de grossir. •

VG : When you go to the movies, you naturally adopt a physical distancing behaviour when you enter a theatre. The likelihood of wanting to sit next to a perfect stranger is small. Unless the movie you are watching is a big blockbuster title, viewing halls are usually at 40-50 percent capacity.

Big title movies have about 70-80 percent capacity. Social distancing in halls has been happening prior to the pandemic. One reality of watching a movie is that patrons are discouraged from speaking. Most health professionals agree that the droplets from our mouths (hence the push for masks), are less likely to be transmitted to others if we don't speak close to each other.

Besides the human behaviour elements, the physical design of movie theatres in general will not be affected. The Guzzo Cinema seating arrangement is such that the vertical distance between seats is 1.3 metres. This stadium seating concept allows for further distancing.

LD : For the properties you own and manage, what have you done for your tenants?

VG : Our larger tenants who stayed open throughout the lockdown paid rent.

Smaller tenants who were forced to close, the months they closed were deferred to the end of the term of their lease. Mid-sized tenants got some help on minimum rent but were expected to pay operating expenses and taxes.

LD : What's next for Guzzo Hospitality?

VG : Things are changing, but what's not going to change is that in a day there are 24 hours and people need to be entertained and spend time with the family. They will be looking for something for their recreational time. Houses and apartments are becoming smaller, especially in urban settings like New York City, where the cost of housing is high, and home is a confined small space.

Developments in the Montreal-area are moving towards that same smaller footprint.

Hospitality and entertainment will be a significant factor in the future.

LD : Any other message you'd like to share with *Espace* readers?

VG : I think that real estate is still a great investment. The pandemic may have stopped an even bigger bubble bursting. •