



Financiarisation du logement

PROPOSITIONS présentées au
Comité permanent des ressources humaines, du développement des
compétences, du développement social et de la condition des personnes
handicapées

Gouvernement du Canada

24 mai 2023



Table des matières

1. Qui sommes-nous?	2
2. Contexte économique canadien et crise du logement	3
3. Pourquoi travailler ensemble ?	4
4. Vision : l'habitation comme pilier de développement économique	5
5. Propositions pour 2023	5



1. Qui sommes-nous ?

L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Grand Montréal (ACHAT) est un regroupement d'entreprises collectives en immobilier (propriétaires, opérateurs et développeurs sans but lucratif) unique en son genre dans le réseau québécois et canadien de l'économie sociale. Notre mission consiste à soutenir nos membres dans la recherche d'innovations et le déploiement de stratégies d'affaires visant à accroître de manière significative l'offre de logements abordables à perpétuité dans le Grand Montréal, et ce, au bénéfice des communautés locales. L'ACHAT est un lieu d'échange et de concertation, de recherches spécialisées et de mutualisation visant à soutenir le développement des capacités organisationnelles et financières de ses membres afin de développer un volume d'unités de logements abordables plus grand; et ce de manière à contribuer à une meilleure structuration de l'offre de logements abordables dans le marché résidentiel de la région métropolitaine.

Nos huit membres (*Corporation Mainbourg, Espace La Traversée, Habitations Loggia, Hapopex, Interloge, SHAPEM, SOLIDES, UTILE*) détiennent un parc immobilier de 4000 logements locatifs abordables d'une valeur foncière de plus de 550 M\$ et comptent actuellement plus de 3000 nouvelles unités en développement dans l'horizon 2023-2025. Nos immeubles, principalement situés dans le Grand Montréal, sont de petites, moyennes et grandes tailles, récents, âgés ou patrimoniaux. Nous offrons des logements locatifs abordables de qualité (avec services dans certains cas) aux familles, aînés, immigrants, étudiants, personnes monoparentales, à faibles revenus, avec problèmes de santé mentale, en réintégration sociale, en situation de handicap, etc.

ACHAT, Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Grand Montréal

1503 rue La Fontaine
Montréal, QC, H2L 1T7
info@achat-habitation.org
(438) 366-6757

Site web (français et/and english)

achat-habitation.org



[@achathabitation](https://twitter.com/achathabitation)



[ACHAT - Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Grand Montréal](http://achat-habitation.org)



2. Contexte économique canadien et crise du logement

Le gouvernement canadien et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mettent en oeuvre depuis 2017 une ambitieuse Stratégie nationale sur le logement (SNL), à laquelle participent déjà activement l'ACHAT et ses membres, en accord avec ses grands principes axés sur l'innovation et la création rapide de logements abordables. Dans la région montréalaise, nous menons actuellement des discussions avec plusieurs partenaires, tels que les municipalités membres de la Communauté métropolitaine de Montréal (CMM), le Centre de transformation du logement communautaire, la Fondation Lucie et André Chagnon, par exemples, tous engagés dans la mise en place de solutions structurantes à la crise du logement.

Le modèle d'affaires que nous proposons d'étendre à grand volume offre des solutions immédiates à plusieurs enjeux connus et documentés qui découlent de la crise du logement au Canada :

- spéculation immobilière menant à une hausse artificielle des valeurs foncières et à une déstructuration de l'offre en regard des besoins réels de la population;
- hausse incontrôlée du prix des loyers, spécialement dans les centres urbains;
- multiplication des stratagèmes d'évictions abusives ou illégales (*renovictions*);
- effritement du parc locatif au profit de l'hébergement touristique temporaire (*de type airbnb*);
- diminution du pouvoir d'achat des ménages à revenus modestes et moyens;
- délocalisation de travailleurs essentiels en périphérie des centres urbains (*étalement*);
- augmentation de la précarité économique et de l'itinérance;

Nos entreprises collectives, dans ce contexte inquiétant pour l'avenir des Canadiennes et des Canadiens, garantissent de ne pas reproduire ou amplifier ces phénomènes néfastes pour l'économie nationale. Qui plus est, elles sont résilientes en période de crise économique, ne peuvent être vendues à des intérêts étrangers ou spéculatifs et leur présence contribue grandement au maintien d'un marché immobilier sain et équilibré.

Rapport d'étape et déclaration du Chantier Montréal abordable parue le 12 avril¹

Le Chantier Montréal abordable (CMA), regroupant des représentants des secteurs privé, communautaire, syndical et public, a fait paraître le 12 avril dernier un rapport d'étape et une déclaration qui devraient, selon nous, trouver échos ailleurs au Québec, où se vivent également des enjeux d'offre et d'abordabilité en habitation.

¹ <https://montreal.ca/articles/chantier-montreal-abordable-pour-des-logements-cout-accessible-34118>



Dans un contexte d'inflation et de crise du logement, le CMA propose une répartition par quintile des revenus des ménages montréalais, et nous indique que ce sont les deux quintiles les plus fortunés qui parviennent actuellement à se payer un logement au prix du marché avec un taux d'effort raisonnable de 30% des revenus du ménage consacrés au logement. Les taux d'inoccupation très bas un peu partout à Montréal et au Québec, ainsi que les hausses de coûts de construction de logements neufs, indiquent que les nouvelles habitations offertes par le marché privé ne seront accessibles qu'à une portion de plus en plus réduite de la population, alors que de plus en plus de gens devront réduire leur budget d'épicerie, de médicaments, de transport et de loisirs afin d'absorber la hausse des coûts du logement. Le rapport nous indique également que pour le quintile des ménages ayant des revenus les plus bas, seul un investissement important en logements sociaux pourra répondre adéquatement à leurs besoins d'habitation et devenir l'outil privilégié de sortie de pauvreté et de la spirale d'une précarisation. La nouvelle itinérance que l'on observe un peu partout ces dernières années compte beaucoup de personnes qui avaient encore un toit il n'y a pas si longtemps.

Quant aux pistes de solutions, le CMA convoque l'ensemble des acteurs à travailler ensemble et à lever les obstacles d'ordre financier, d'émission de permis, réglementaires, de fiscalité et de frais, en occurrence pour les acteurs réalisant de l'habitation sociale et abordable pérenne. Les trois premières propositions qui sont émises nous semblent particulièrement pertinentes en regard des travaux de la présente Commission, à savoir qu'il faut que l'appareil public soit mis au service de la création de logements abordables pérennes de manière transversale (P1), que les processus d'approbation et les cadres réglementaires favorisent la création rapide de logements abordables pérennes (P2), et que le zonage différencié soit rendu possible afin de créer de la valeur ajoutée aux projets abordables pérennes (P3).

3. Pourquoi travailler ensemble ?

a. Nous offrons des solutions immédiates pour répondre à la crise du logement et aux objectifs de la SNL

Malgré les défis qui touchent notre secteur (pénurie de main d'oeuvre, hausse des coûts de construction, inflation, programmes de financement en évolution), nous sommes en mesure de réaliser des projets d'habitations abordables et d'opérer une croissance qui s'accélère d'année en année (nous passerons minimalement de 4000 à 7000 unités d'ici 2025, et nous pourrions faire plus avec de bonnes conditions réunies), et ce, en observant une diminution des coûts de subvention par portes livrées grâce à une approche par portefeuille.

b. Nous possédons une grande expertise immobilière, urbanistique et sociale

Nos équipes sont habituées de développer des projets immobiliers sociaux et abordables en partenariat avec les municipalités et les acteurs locaux, qu'ils soient communautaires, politiques, commerciaux ou citoyens. Nous sommes familiers avec les enjeux de l'habitation au Québec, comme en témoignent plusieurs mandats auxquels nous-mêmes ou nos membres participons, et avons l'habitude de travailler en étroite collaboration avec différents acteurs de l'écosystème.



c. Nous sommes agiles, innovants et engagés pour le bien commun

Un organisme à but non lucratif à échelle humaine, efficace et complice du succès de ses partenaires, qu'ils soient publics, philanthropiques, communautaires ou privés.

4. Vision : l'habitation comme pilier de développement économique

L'ACHAT et ses membres proposent d'opérer dès maintenant - en partenariat avec tous les acteurs du milieu de l'habitation - un important changement d'échelle afin d'augmenter considérablement l'impact de nos actions en matière d'habitation. Nous proposons, dans le cadre des consultations de la Commission sur l'aménagement du territoire sur le PL-16, tout comme nous l'avons fait dans le cadre des récentes consultations prébudgétaires², de fixer une cible de 20% du parc locatif québécois à but non lucratif afin d'assurer une solution définitive à la crise du logement. Nos entreprises collectives ont atteint un niveau de maturité et une taille qui permettent d'utiliser nos actifs immobiliers et nos expertises de manière performante, en partenariat avec les administrations publiques et les acteurs financiers privés et philanthropiques. En augmentant de quelques milliers d'unités par année notre parc de logements abordables à but non but lucratif, nous contribuons à structurer durablement l'offre dans le marché, en phase avec les objectifs publics canadiens, québécois et municipaux en matière de développement du territoire, de développement social, de santé publique et de lutte aux changements climatiques.

5. Propositions pour le Canada 2023

D'entrée de jeu, nous recommandons la poursuite (et l'accélération lorsque possible) de la mise en œuvre de la SNL. Nous adhérons à plusieurs éléments de vision qui se retrouvent dans les programmes découlant de cette stratégie nationale, et saluons l'ambition du gouvernement et des équipes de la SCHL en vue de la réaliser. Voici néanmoins quelques propositions visant à améliorer le partenariat entre le gouvernement du Canada et les acteurs de l'immobilier collectif comme l'ACHAT et ses membres :

- mettre au service de la SNL les outils de développement économique du gouvernement canadien afin d'arriver, par exemple, à la création d'une véritable industrie du logement abordable à but non lucratif, incluant des politiques industrielles permettant de progresser vers une cible de 20% du marché du logement canadien détenu et opéré par des entreprises à but non lucratif (OBNL ou COOP);

² <https://www.lapresse.ca/debats/opinions/2023-02-25/il-faut-au-moins-20-de-logements-sociaux-et-abordables.php>

http://www.finances.gouv.qc.ca/ministere/outils_services/consultations_publicques/consultations_prebudgetaires/2023-2024/memoires/Memoire_ACHAT.pdf

www.achat-habitation.org



- exempter de TPS les nouveaux investissements en capital dans le logement abordable à but non lucratif, une mesure qui se trouvait dans la plateforme libérale de 2015 mais qui n'a pas été mise en vigueur. À titre d'exemple, cette mesure représenterait une économie d'un million de dollars pour un projet de 168 logements étudiants abordables que nous développons présentement au centre-ville de Montréal. Comme OBNL, ce type d'économie se traduit directement dans notre capacité à viser des loyers les plus bas possibles pour nos futur-es locataires.
- investir davantage dans les programmes de financement comme le FNCIL ou l'ICRL, les rendre plus flexibles, notamment en acceptant des projets d'acquisitions sur le marché existant et en procédant sur réception en continu, plutôt que par appel, et faire en sorte que les projets à 100% abordables à perpétuité développés par des OBNL soient favorisés plutôt que traités sur un pied d'égalité avec les projet privés qui comprennent un pourcentage seulement de logements abordables pour une durée incertaine;
- soutenir financièrement, dès maintenant et de manière flexible, le développement organisationnel des entreprises immobilières collectives d'économie sociale (OBNL et COOP) en échange d'objectifs de croissance de leur parc immobilier et de certains paramètres de performance organisationnelle;
- soutenir financièrement la répliquabilité du modèle de l'ACHAT (formations, partage de stratégies) afin d'aider à résoudre la crise du logement à l'échelle québécoise et canadienne;

Notez qu'il nous ferait plaisir de discuter avec vous des idées volontairement résumées ci-haut, et de les développer davantage si elles vous intéressent. N'hésitez pas à contacter la direction générale de l'ACHAT pour de plus amples informations : Sébastien Parent-Durand, sparentdurand@achat-habitation.org, 438-373-2966