

CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES FÉDÉRALES 2024

PROPOSITIONS présentées
à la ministre des finances,
Chrystia Freeland

et

au ministre responsable de l'habitation,
Sean Fraser

*Ministère des finances
Gouvernement du Canada*



6 février 2024

*Alliance des corporations
d'habitations abordables du
territoire du Québec*

 **ACHAT**

Tables des matières

1. Qui sommes-nous ?	3
2. Contexte économique canadien et crise du logement	4
3. Pourquoi travailler ensemble ?	5
4. Vision : l'habitation comme pilier de développement économique	5
5. Propositions pour le budget canadien 2024.....	6

1. Qui sommes-nous ?

L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT) est un regroupement d'entreprises collectives en immobilier (propriétaires, opérateurs et développeurs à but non 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 au Québec, 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 neuf membres (*CMétis, Corporation Mainbourg, Espace La Traversée, Habitations communautaires Loggia, Hapopex, Interloge, SHAPEM, SOLIDES, UTILE*) détiennent un parc immobilier de 5700 logements locatifs abordables d'une valeur foncière de plus de 600 M\$ et comptent actuellement plus de 3000 nouvelles unités en développement dans l'horizon 2024-2025. 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, aux personnes âgées, immigrantes, étudiantes, monoparentales, à faibles revenus, avec problèmes de santé mentale, en réintégration sociale, en situation de handicap, etc.

Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec

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

www.achat-habitation.org



2. Contexte économique canadien et crise du logement

Le gouvernement canadien et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (CMHC-SCHL) mettent en œuvre différentes politiques et divers programmes d'habitation, auxquels participent déjà activement l'ACHAT et ses membres, en accord avec les principes d'amélioration continue et de création rapide de logements abordables¹. 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 exemple, 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 Québec :

- multiplication des stratagèmes d'évictions abusives ou illégales menant à une hausse incontrôlée des prix des loyers (rénovictions);
- effritement du parc locatif au profit de l'hébergement touristique temporaire (de type airbnb);
- délocalisation de travailleurs essentiels à faibles revenus en périphérie des centres urbains liée à la diminution du pouvoir d'achat des ménages à revenus modestes et moyens (étalement);
- problèmes de santé publique et croissance de l'itinérance directement liés à la hausse du coût des loyers et/ou à l'insalubrité des logements;
- augmentation incontrôlée du taux d'effort des ménages lié au logement, de la précarité économique et de l'itinérance;
- 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;

Nos entreprises collectives, dans ce contexte inquiétant pour l'avenir des Québécoises et des Québécois, 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.

¹ La [SCHL](#) calcule maintenant un manque à gagner de 860 000 unités d'habitations pour le Québec (alors qu'elle évaluait le manque à 620 000 l'an dernier), tandis que la [Banque Scotia](#) propose de doubler le parc de logements sociaux au Canada. La [défenseure fédérale du logement](#) propose quant à elle, tout comme l'ACHAT en février dernier, d'augmenter les parts de marché du secteur locatif à but non lucratif à 20% à l'échelle nationale, une cible qui a également été adoptée par la municipalité de Longueuil en décembre 2023.

3. Pourquoi travailler ensemble ?

a. Nous offrons des solutions immédiates pour répondre à la crise du logement et aux objectifs de résultats rapides du gouvernement du Canada

Malgré les défis qui touchent notre secteur (pénurie de main-d'œuvre, 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 5700 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 expérimentées en développement 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 prébudgétaires, de fixer une cible de 20 % du parc locatif national 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 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 budget canadien 2024 – Transitionner vers un modèle de volume en habitation sociale

D'entrée de jeu, nous recommandons la poursuite (et l'accélération, lorsque possible) de la mise en œuvre des différentes mesures de soutien au développement du logement social et abordable à but non lucratif. Nous adhérons à plusieurs éléments de vision qui se retrouvent dans les programmes découlant des politiques actuelles, et saluons le désir du gouvernement et des équipes de la SCHL d'améliorer la performance du partenariat public avec le secteur. Voici quelques propositions visant à bonifier la collaboration entre le gouvernement du Canada et les acteurs de l'immobilier collectif comme l'ACHAT et ses membres. Certaines d'entre elles ont déjà été formulées aux consultations publiques sur le budget fédéral 2023, le PL16 et le PL31 au Québec. Toutes visent à protéger et améliorer le parc locatif national, notamment en favorisant le développement de logements abordables pérennes partout sur le territoire grâce à la montée de grands propriétaires développeurs à but non lucratif :

Vision 1

Augmentation du nombre de grandes organisations (1000 unités ou plus) propriétaires dans chaque région du Québec, tout en maintenant un secteur compétitif et concurrentiel; soutien des leaders sectoriels de propriétaires déjà existants actuellement dans le réseau; élargissement des modèles d'affaires des groupes non-propriétaires. Il faut arriver à augmenter le nombre de propriétaires développeurs performants tout en réduisant la fragmentation du secteur, permettre à des développeurs de se créer des actifs propres, surtout s'ils ont déjà de l'expertise de gestion, et soutenir ceux qui le font déjà.

Proposition #1

Afin de développer progressivement les économies d'échelle dans le secteur, les programmes de financement pourraient accorder des points supplémentaires aux projets dont le propriétaire définitif sera un OBNL, office ou coopérative déjà existant qui est engagé dans une démarche de changement d'échelle (avec des cibles de croissance, par exemples, ou encore sur présentation d'un plan de développement). Afin d'assurer qu'une telle mesure ne nuise pas à la capacité du secteur à répondre à des besoins particuliers, des points pourraient également être accordés à des projets de partenariat répondant à un besoin local particulier ou à un territoire mal desservi;

Propositions #2

Créer et financer un bureau de consolidation du logement dans le secteur communautaire puisque cela requiert une expertise de pointe. Financer du développement organisationnel pour les groupes d'économie sociale : programme à durée limitée avec des budgets de consultants pour les fusions de petits groupes (volet 1) et un volet pour l'évolution des modèles d'affaires des grands groupes (volet 2);

Vision 2

Favoriser les partenariats Habitation / Services sociaux et communautaires. Séparer la fonction immobilière de la fonction psychosociale plutôt que les encourager au sein d'une même organisation. Favoriser les partenariats entre les groupes dont la mission est immobilière et les groupes dont la mission est l'intervention psychosociale;

Partenariat immobilier-communautaire	
Expertise immobilière (groupe A)	Expertise psychosociale (groupe B)
Développement	Programme(s) d'intervention
Gestion des baux	Sélection participants
Santé / sécurité / salubrité	Intervention psychosociale
Perception \$	
Maintien d'actif	

Proposition #3

Continuer d'investir dans des programmes de subventions et/ou de prêts sans intérêt pour l'acquisition et la construction de logements à but non lucratif (social et abordable) avec des critères flexibles et agiles qui maximisent l'impact de chaque dollar public investi aujourd'hui dans une logique de pacte générationnel et de rotation de l'équité.

Proposition #4

Permettre l'utilisation de l'équité sur des projets conventionnés financés via les programmes de la SCHL, selon certains critères qui garantissent la sécurité des actifs, comme par exemple, la reconnaissance des grandes sociétés à but non lucratif qui ont démontré leur capacité d'opérer et de développer un volume de logements sociaux et abordables. Cela permettrait, sans injection d'argent supplémentaire, de diminuer la part de subventions par porte dans certains projets, ou encore de diminuer le coût des subventions nécessaires pour l'entretien du parc existant;

Proposition #5

Développer un mécanisme de financement par portefeuilles des grandes sociétés immobilières à but non lucratif qui ont démontré leur capacité à opérer durablement un vaste parc de logements et à se développer;

Proposition #6

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 coopératives ou Offices municipaux);

Proposition #7

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;