FORMATION-ÉCHANGES

DÉVELOPPER UN PROJET DE LOGEMENTS SOCIAUX AVEC ACCÈSLOGIS

LE 15 AVRIL 2021, PAR INTERNET

FRAPRU

- **Quelques informations de base sur AccèsLogis**
- **Enjeux financiers**
- **Enjeux politiques**
- **Enjeux organisationnels**

QUELQUES INFORMATIONS DE BASE SUR ACCÈSLOGIS

Trois volets

- **volet 1 :** ménages à faible ou modeste revenu « qui n'ont qu'un problème de logement » (familles, couples, personnes seules)
  logement permanents
- **volet 2 :** pour personnes aînées en légère perte d'autonomie (p.â.p.a.)
  logements permanents avec services
- **volet 3 :** pour personnes ayant un problème de logement et un ou des besoins
  logements permanents ou transitoire, avec soutien communautaire

Trois tenures possibles

- coopérative (coop d’habitation)
- sans but lucratif privé (OSBL d’habitation)
- publique (office d'habitation)

Trois types de construction

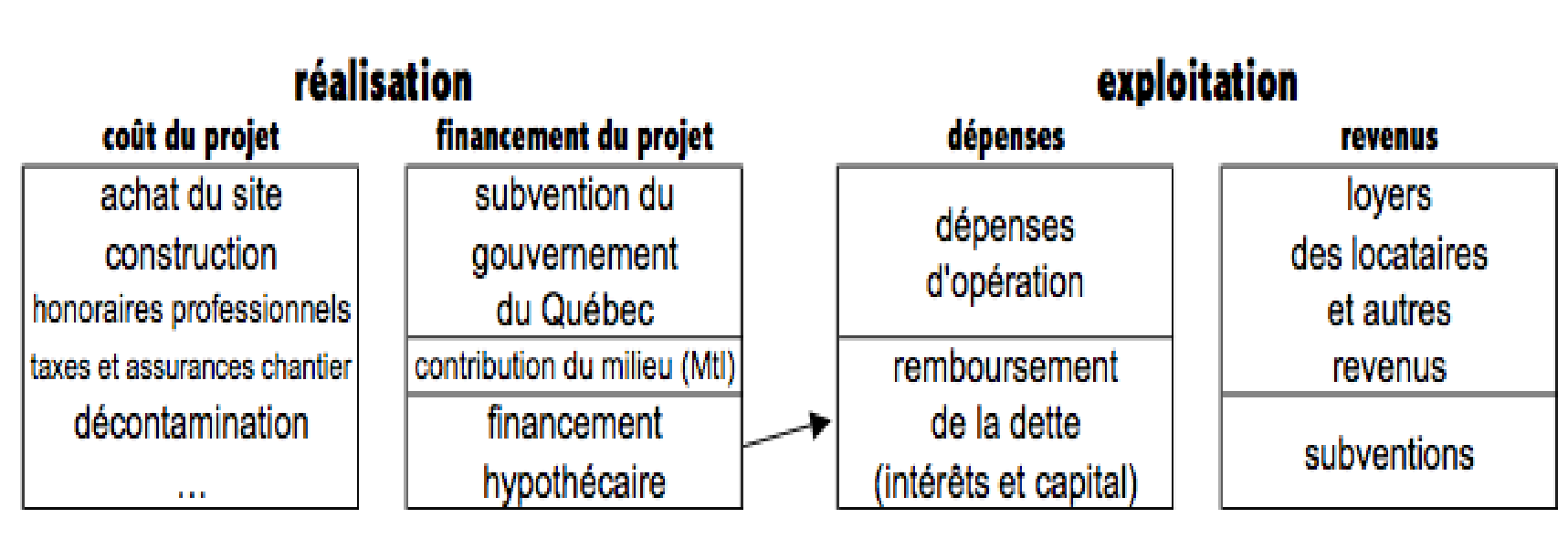
- construction neuve
- achat-recyclage
- achat-rénovation

Trois principaux bailleurs

- Québec :
  50 % (en théorie) dans la réalité : 42 %
- « le milieu » (ville, comm. métro., MRC, fonds privés, etc.) :
  15 % dans la réalité : 17 %
- l'hypothèque (remboursée par les loyers des locataires) :
  35 % (en théorie) dans la réalité : 41 %

ENJEUX FINANCIERS

- Monter le budget de réalisation
  à l'intérieur des coûts maximums admissibles reconnus (2009)
- Prouver la viabilité du projet sur le court et le moyen terme, avec des loyers ne dépassant pas 95 % du loyer médian du marché


réalisation
exploitation
coût du projet
financement du projet
dépenses
revenus
achat du site
construction
honoraires professionnels
taxes et assurances chantier
décontamination
...
subvention du gouvernement du Québec
contribution du milieu (Mtl)
financement hypothécaire
dépenses d'opération
remboursement de la dette (intérêts et capital)
loyers des locataires et autres revenus
subventions

Coûts de réalisation

- achat du site, frais de notaire et de mutation
- plans d'architecte et d'ingénieurE, analyse de caractérisation (si requis) et travaux de construction
- financement intérimaire et assurance « chantier »
- les honoraires du GRT (développement du projet, coordination de la réalisation [dans le cas de projet réalisé en « achat-rénovation », peut inclure des frais de gestion] et formation des groupes)

Frais d’exploitation

Les frais d’exploitation doivent se financer avec les loyers

- remboursement hypothécaire (dette à long terme de l’organisme)
- taxes, assurances et énergie
- conciergerie, entretien et réparation
- entretien des gros équipements (ascenseurs, ventilation, etc.) et du terrain
- administration (gestion, vérification, cotisation à la fédération)
- contributions aux réserves de remplacement immobilière, mobilière et de gestion hypothécaire
- vacances et mauvaises créances

Loyers

- loyer économique
  (75 % à 95 % du loyer médian du marché)
- rabais de membre et loyer au bail (coop)
- et loyer modique, avec supplément au loyer
  (25 % du revenu)

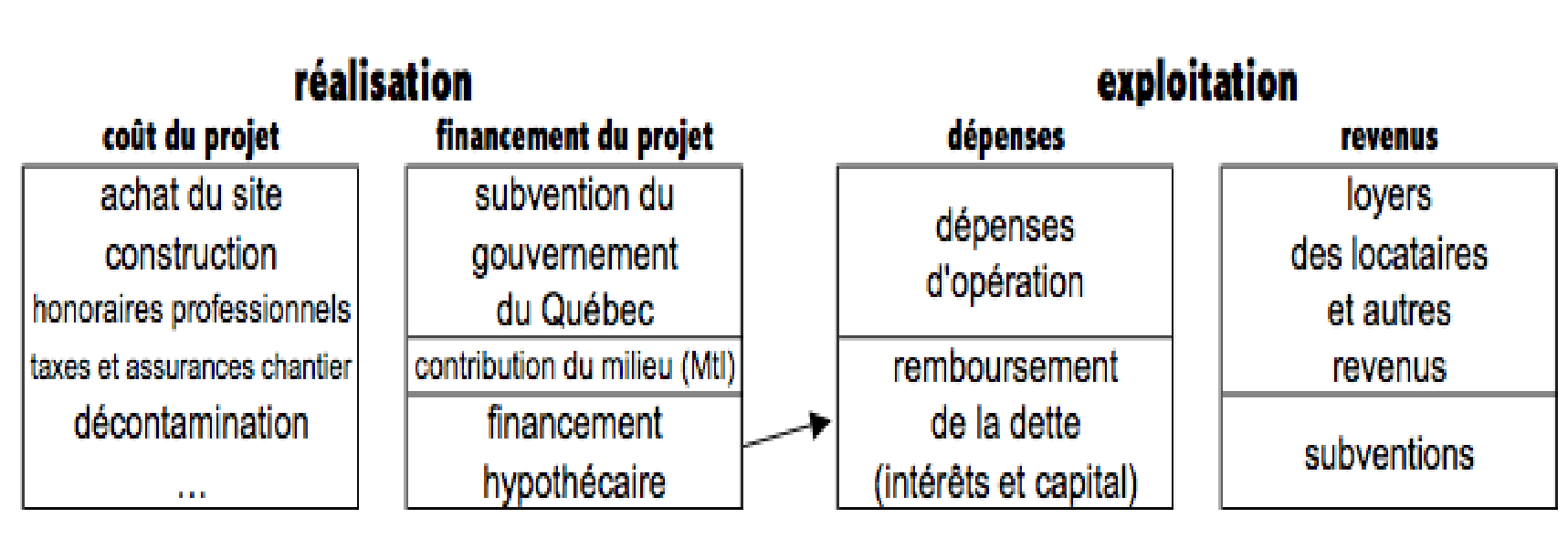
Viabiliser le projet : un jeu d'équilibres

… et répondre aux besoins des futurEs locataires

- revenu et capacité de payer des locataires (loyers véritablement abordables)
- typologie des logements (nombre de chambres à coucher)
- aménagement (exemples : des logements adaptés pour personnes en situation de handicap; connexions aux infrastructures municipales; etc.)

Autres contraintes

- code du bâtiment
- zonage
- normes de modestie et règlement d'attribution des logements à loyer modique (densité d'occupation)
- coûts d'acquisition et de construction
- loyers de marché comparables
- subventions accordées


réalisation
exploitation
coût du projet
financement du projet
dépenses
revenus
achat du site
construction
honoraires professionnels
taxes et assurances chantier
décontamination
...
subvention du gouvernement du Québec
contribution du milieu (Mtl)
financement hypothécaire
dépenses d'opération
remboursement de la dette (intérêts et capital)
loyers des locataires et autres revenus
subventions

ENJEUX POLITIQUES

Besoins prouvés (obligatoire)

- des ménages requérants en nombre suffisant (liste) (engagés dans le projet, prêts à le promouvoir)

Appuis requis

- d'un groupe de ressources techniques (fournisseur)
- de l'arrondissement et-ou de la ville (obligatoire)
- du milieu ou des partenaires (facultatif, mais souhaitable)
- des autres éluEs (facultatif, mais souhaitable)

Autres à convaincre

- fonctionnaires responsables de l'habitation
- parfois le voisinage (phénomène « pas dans ma cour »)

ÉCHANGES

Comment convaincre les groupes alliés, le voisinage et les éluEs d'appuyer votre projet?

Quelle stratégie adopter et quels moyens d'action utiliser?

ENJEUX ORGANISATIONNELS

Longs délais de développement, de réalisation et de livraison

Découragement et changements de (membres-)locataires

Plusieurs étapes de développement et de réalisation

- pré développement
- développement (vers l'engagement conditionnel)
- *approbation provisoire (Montréal)*
- engagement conditionnel (vers l'engagement définitif)
- engagement définitif
- réalisation du projet (construction)
- livraison, date d'ajustement des intérêts et entrée dans les logements (paiement de la Contribution au secteur)

Le pré développement

- Élaborer les grandes lignes du projet :
  - choisir le volet
  - déterminer le type (grandeurs) des logements
  - déterminer le nombre approximatif de logements
- Prendre contact avec le groupe de ressources techniques local
- Constituer un conseil d'administration provisoire (noyau de base)
- Approcher le propriétaire du site convoité et commencer la négociation d’une offre d’achat
- Obtenir l’appui des éluEs et des groupes communautaires du milieu

Le développement -> vers l'engagement conditionnel

- Incorporation de l'organisme
- Signatures des contrats
- Rédaction de l'historique de l'organisme
- Si changement d'affectation du site, rédaction de l'historique du site et tests environnementaux
- Évaluation marchande du site et offre d'achat
- Plans préliminaires
- Budgets préliminaires de réalisation et d'exploitation
- Obtention des lettres d'appui
- Montage de la demande de subvention
- Analyse (par la ville mandataire ou la SHQ)

Vers l’engagement définitif...

- Acceptation du projet à certaines conditions (exemples)
  - obtention de la dérogation de zonage (si requis)
  - obtention d’une offre d’achat ferme
  - réalisation des tests de sols
  - obtention de soumissions prouvant la viabilité du projet
  - le budget d’opération (ou d’exploitation) prouve la viabilité du projet
- Liste des ménages requérants (deux fois le nombre de logements)

Engagement définitif : acceptation du projet

- Adopter les plans définitifs
- Adopter le budget de réalisation
- Conclure les prêts hypothécaires
- Conclure et signer les contrats

La réalisation

- Le chantier commence; réunions du comité de chantier
- Suivis financiers par le GRT et l'architecte (compilation de la facturation, demandes de déboursés, etc.).
- Sélection des (membres-)locataires
- Élaboration des règlements et politiques
- Assemblée générale de fondation et adoption des règlements et politiques
- Simultanément, formation (sur le tas) des membres
- Fin du chantier :
  - à la « date d'ajustement des intérêts » (DAI), on fixe le taux d'intérêt de l'hypothèque
  - le groupe adopte son budget d'opération (ou d'exploitation) de l'an 1
  - Attribution des logements, signature des baux et ENTRÉE DANS LES LOGEMENTS ☺
  - inauguration officielle du projet

Questions?

Commentaires?

Évaluation de la formation-échanges…

Merci!