

DES FAMILLES AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL?

DES VOEUX PIEUX AUX
ACTIONS CONCRÈTES

Vivacité
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE SOLIDAIRE

*MÉMOIRE PRÉSENTÉ DANS LE CADRE DE
LA STRATÉGIE CENTRE-VILLE DE LA
VILLE DE MONTRÉAL*

OFFICE DE CONSULTATION PUBLIQUE DE MONTRÉAL

OCTOBRE 2016

Crédits photo première page
Pabel Rock, disponible au <http://bit.ly/2e802Vj>
Licence creative commons

Vivacité - Société immobilière solidaire
5605 avenue de Gaspé, Espace 106
Montréal (QC) H2T 2A4

info@vivacitesolidaire.org | www.vivacitesolidaire.org

octobre 2016

PRÉSENTATION DE VIVACITÉ - SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE SOLIDAIRE

Vivacité – Société immobilière solidaire est une entreprise d'économie sociale à but non lucratif dont la mission est de contribuer au développement économique socialement responsable des villes du Québec en constituant une offre immobilière abordable, équitable et pérenne. Depuis 2013, Vivacité travaille au développement d'un programme novateur d'accès à la propriété dit à « capitalisation partagée », qui permettra de constituer un portefeuille de propriétés à l'abri de la spéculation immobilière pouvant être vendues aux ménages et familles à un prix inférieur au marché.

Vivacité - Société immobilière solidaire vise à contribuer à créer des communautés résilientes, durables, diversifiées et accessibles aux familles aux et ménages de la classe moyenne et basse moyenne et ce, même dans les quartiers centraux de Montréal. Une ville où l'étalement urbain est limité parce que les travailleurs peuvent vivre près de leur lieu de travail, où les communautés s'impliquent activement dans leur devenir collectif et où nous construisons des immeubles de qualité que nous serons fiers de léguer comme patrimoine aux générations futures. Nous proposons d'investir dans le développement de propriétés abordables à perpétuité. Nous espérons que notre vision résonnera avec celle de la Ville de Montréal.

INTRODUCTION

D'entrée de jeu, Vivacité - Société immobilière solidaire souhaite saluer l'exercice de vision d'ensemble qu'amorce présentement la Ville de Montréal pour le territoire élargi du centre-ville. Le découpage territorial faisant l'objet de la Stratégie centre-ville est hétérogène et présente des défis contrastés. De la zone industrielle de Pointe-Saint-Charles aux terrains de Radio-Canada, les dynamiques territoriales se suivent et ne se ressemblent pas. Ce sont néanmoins des dynamiques urbaines en étroite dialogue ; il est judicieux de développer une vision cohérente pour ce vaste territoire.

Notre organisation, de par sa mission, est interpellée par la volonté de la Ville d'encourager l'établissement des familles dans les quartiers centraux. Le grand chantier de planification annoncé dans la Stratégie concernant la reconversion des ensembles institutionnels et des immeubles publics suscite aussi beaucoup d'enthousiasme. Nous avons là une opportunité unique et précieuse de bâtir collectivement des espaces inclusifs, diversifiés et innovants qui feront la fierté de Montréal pour très longtemps.

DES LOGEMENTS FAMILIAUX ABORDABLES À PERPÉTUITÉ

Nous partageons le constat exprimé par M. Bergeron affirmant que “les logements construits au centre-ville ces dernières années ont visé deux marchés : le grand luxe et l’accession à la propriété de jeunes ménages dans des logements de faible taille. Pour éviter qu’arrivant à l’étape de fonder une famille, ces ménages ne soient bientôt forcés de quitter le centre-ville, la Stratégie propose de favoriser la construction de logements familiaux [...] et une application rigoureuse de la politique d’inclusion de la Ville” (p. 7). Nous accueillons aussi cette volonté de créer des “typologies innovantes, adaptées aux caractéristiques urbaines du centre-ville et offrant des conditions propices à l’établissement de familles aux capacités financières diverses” (p. 50).

Un centre-ville présentant une offre résidentielle variée et de qualité cadre certainement avec notre vision pour l’avenir de Montréal. Toutefois, une vision durable pour l’avenir du centre-ville doit dépasser la création de nouvelles typologies résidentielles pour englober une réflexion plus large sur l’abordabilité à long terme de ces espaces conçus spécialement pour les familles. Au cours de la dernière décennie, la Ville de Montréal a déployé des mesures pour faciliter l’accession à la propriété des jeunes ménages, notamment par le biais de son programme Accès-Condo. Il est assurément honorable de mettre en place différents programmes pour épauler les ménages et les familles souhaitant s’établir à Montréal. Cependant, la flambée des valeurs immobilières à Montréal au cours des dernières années commande aussi la mise en place d’un éventail de mesures permettant plutôt d’augmenter **et de préserver** l’abordabilité d’une partie du parc immobilier résidentiel de Montréal.

La création de logements sociaux, la socialisation du parc locatif, la construction de coopératives d’habitation sont des pratiques éprouvées et efficaces afin de garantir l’abordabilité perpétuelle d’unités

résidentielles pour les populations présentant des revenus modestes. L’écart grandissant entre les revenus moyens et le prix moyen du foncier exige maintenant d’étendre cette logique d’abordabilité perpétuelle à des propriétés résidentielles afin d’offrir une alternative aux ménages issus des classes moyenne et basse moyenne souhaitant acquérir une propriété et freiner l’exode vers les banlieues.

RECOMMANDATION 1

Dans le cadre de la Stratégie centre-ville, nous recommandons à la Ville de Montréal d’introduire des mesures d’accès à la propriété visant l’abordabilité perpétuelle des nouvelles propriétés dédiées aux familles et d’adopter une position claire à ce sujet. Le modèle de capitalisation partagée à abordabilité perpétuelle (présenté en annexe) permet de pérenniser les investissements –publics et privés– et d’extraire des propriétés du marché spéculatif.

LA RECONVERSION DES ENSEMBLES INSTITUTIONNELS : UN LEGS DURABLE

“Ces propriétés publiques réparties sur le territoire sont toutes à distance de marche d’au moins une station de métro et à proximité de parcs et d’équipements publics. Elles représentent une opportunité majeure de développer des projets d’usages mixtes, incluant des volets privés et publics, prenant en compte les besoins en termes de logements, d’équipements collectifs, d’espaces verts ou de lieux de création, et contribuant ainsi à consolider le centre-ville comme milieu de vie durable et attractif. Ce potentiel particulier, incluant pour certains sites des bâtiments d’intérêt patrimonial, crée aussi l’occasion de proposer des démarches inédites, de susciter des projets innovants et d’intégrer des partenaires variés, autant publics que privés. Ces sites offrent des possibilités multiples que l’innovation et la collaboration pourront faire émerger. Ils peuvent devenir un moteur de réflexion sur le partage des espaces, la cohabitation des fonctions et l’invention architecturale.” (p. 28)

La vision qui s’ébauche à travers ces quelques lignes constitue possiblement l’une des propositions les plus excitantes des dernières années inscrites dans un document de planification de la Ville de Montréal ! Les ensembles institutionnels, immeubles publics et autres bâtiments excédentaires représentent des opportunités uniques d’inclure des acteurs qui ont difficilement voix au chapitre dans le développement immobilier de Montréal par manque d’accès au capital financier. La nature publique de ces propriétés peut, lorsque la volonté politique est au rendez-vous, s’avérer un formidable levier pour générer des rencontres improbables et bâtir des projets aussi structurants qu’inclusifs.

Nous saluons cet appel à concevoir des projets réellement mixtes tant au niveau social qu’au ni-

veau des fonctions. La Ville annonce son intention de faire une application rigoureuse de la Stratégie d’inclusion de logement abordable sur le territoire du centre-ville et particulièrement dans le cadre de la reconversion des sites publics.

RECOMMANDATION 2

Dans le contexte plus précis de la reconversion des ensembles institutionnels, nous invitons la Ville de Montréal à bonifier largement sa Stratégie d’inclusion afin d’utiliser cette opportunité pour rencontrer son objectif d’accueillir plus de familles et de travailleurs dans la ville. Nous proposons l’atteinte d’objectifs visant 40% de logements communautaires et sociaux, 40% de propriétés perpétuellement abordables et 20% de propriétés sur le marché régulier.

Une telle application ambitieuse de la Stratégie d’inclusion est nécessaire afin d’offrir une solution concrète et durable à l’érosion de l’abordabilité à Montréal et, par extension, à la perte d’attractivité pour les employeurs. Si de tels objectifs peuvent être difficiles à atteindre dans le cadre de négociations avec un promoteur privé, ils sont justes et réalistes lorsque le promoteur est un gouvernement élu, porteur d’une vision sociale, solidaire et audacieuse.

FAVORISER LA DIVERSITÉ COMMERCIALE AU CENTRE-VILLE

Le temps était venu pour l'administration municipale d'aborder de front la question de l'abordabilité des espaces de travail et des espaces commerciaux. Nous saluons cette volonté de la Ville d'assurer une diversité dans l'offre commerciale et d'encadrer le phénomène des locaux vacants. Afin d'éviter une monoculture commerciale de grandes chaînes qui menace la diversité et l'unicité de nos artères montréalaises, des mesures concrètes doivent rapidement être mises en place. Adapter la fiscalité commerciale du centre-ville, réaliser des analyses de marché et faire un usage approprié du contingentement constituent autant de bonnes pratiques en vue d'un secteur commercial diversifié. Nous encourageons la Ville à se doter de nouveaux outils pour accroître sa maîtrise foncière quant aux développements des artères commerciales.

RECOMMANDATION 3

Dans le cadre de la Stratégie centre-ville, nous recommandons à la Ville de Montréal de contribuer à extraire certains locaux commerciaux de la spéculation immobilière par le biais d'un programme de capitalisation partagée piloté par des acteurs locaux permettant de favoriser l'établissement de commerces indépendants répondant aux besoins exprimés par le milieu.

CONCLUSION

Soyons clair, l'objectif de garder les familles et les ménages de la classe moyenne et basse moyenne à Montréal ne se veut pas une vision romantique, mais une réelle stratégie pour un développement économique harmonieux et dynamique. Les familles de Montréal représentent les travailleurs de nos entreprises et institutions. Si les familles et les ménages de la classe moyenne et basse moyenne quittent la ville pour la banlieue, on peut s'imaginer qu'éventuellement les entreprises et commerces suivront cette main-d'œuvre et que les écoles et hôpitaux manqueront d'effectifs pour répondre aux besoins des citoyens. Évitions les désastres de Vancouver, Toronto et même Silicon Valley qui doivent investir des milliards en transports pour attirer la main d'œuvre dans leurs quartiers centraux.

Le modèle de propriétés à capitalisation partagée offre un avantage vis à vis des outils déjà existants, soit l'investissement « à la pierre » plutôt qu'« à la personne ». Il met également à contribution l'investissement des ménages propriétaires dans le développement d'un parc immobilier protégé des grandes augmentations liées à la spéculation immobilière. Ce modèle évite aux pouvoirs publics d'avoir à réinvestir de manière récurrente dans des projets qui redeviennent inaccessibles dès la revente de l'unité par le premier acheteur. Il permet de maintenir l'unité accessible de façon pérenne et de multiplier l'impact de l'investissement initial sur plusieurs ménages.

Nous suivrons avec intérêt la progression de la Stratégie centre-ville. Dans l'éventualité où des groupes de travail seraient formés concernant l'avenir des ensembles institutionnels, Vivacité - Société immobilière solidaire serait fortement intéressée à collaborer dans la mise en place d'un projet inclusif et innovant.

RECOMMANDATION 1

Dans le cadre de la Stratégie centre-ville, nous recommandons à la Ville de Montréal d'introduire des mesures d'accès à la propriété visant l'abordabilité perpétuelle des nouvelles propriétés dédiées aux familles et d'adopter une position claire à ce sujet. Le modèle de capitalisation partagée à abordabilité perpétuelle (présenté en annexe) permet de pérenniser les investissements –publics et privés– et d'extraire des propriétés du marché spéculatif.

RECOMMANDATION 2

Dans le contexte plus précis de la reconversion des ensembles institutionnels, nous invitons la Ville de Montréal à bonifier largement sa Stratégie d'inclusion afin d'utiliser cette opportunité pour rencontrer son objectif d'accueillir plus de familles et de travailleurs dans la ville. Nous proposons l'atteinte d'objectifs visant 40% de logements communautaires et sociaux, 40% de propriétés perpétuellement abordables et 20% de propriétés sur le marché régulier.

RECOMMANDATION 3

Dans le cadre de la Stratégie centre-ville, nous recommandons à la Ville de Montréal de contribuer à extraire certains locaux commerciaux de la spéculation immobilière par le biais d'un programme de capitalisation partagée piloté par des acteurs locaux permettant de favoriser l'établissement de commerces indépendants répondant aux besoins exprimés par le milieu.

ANNEXE

FONCTIONNEMENT DE NOTRE MODÈLE DE CAPITALISATION PARTAGÉE

Le concept de capitalisation partagée se définit comme la répartition du capital (gains financiers obtenus par la revente d'une propriété) entre les ménages et la collectivité. Notre modèle de capitalisation partagée est dédié aux ménages de la classe moyenne et basse moyenne disposant de revenus avoisinant le revenu médian, souhaitant devenir propriétaires, admissibles à un prêt hypothécaire mais ne disposant pas d'une mise de fonds suffisante. Le modèle fonctionne de la façon suivante :

1. À partir d'un fonds de capitalisation initial issus de fonds public et privé, Vivacité investit une mise de fonds d'au moins 20% dans une propriété
2. Un ménage contracte une hypothèque équivalente au reste de la valeur de la propriété, sans mise de fonds préalable et devient propriétaire.
3. Lors de la revente de cette propriété, ce ménage conserve :
 - 100% du montant payé à l'achat
 - 100% de la valeur ajoutée liée à ses rénovations
 - 25% de l'appréciation de la valeur marchande.
4. Ce ménage a désormais une plus grande autonomie financière et dispose d'une mise de fonds pour acheter une nouvelle propriété sur le marché régulier ou une plus grande propriété dans le portefeuille de propriétés à capital partagé.
5. Vivacité récupère le 75% restant de la plus-value pour :
 - Réinvestir dans la propriété pour maintenir l'écart entre le prix d'achat et la valeur marchande de la propriété à un minimum de 20%
 - Financer ses opérations
 - Rémunérer les investisseurs du fonds initial de capitalisation et, le cas échéant, assurer le rachat des titres à leur échéance
 - Développer de nouveaux projets sans apport public additionnel.
6. Chaque acheteur successif bénéficie des mêmes avantages et conditions de revente, ce qui assure que la propriété demeure perpétuellement abordable.

Le financement de ce programme s'appuie sur la création d'un fonds de capitalisation pour le développement de propriétés à capital partagé. Ce fonds, composé à parts égales d'investissements publics et privés, servira exclusivement à financer une partie de l'actif investi dans les propriétés, soit la mise de fonds d'au minimum 20%. Les titres offerts aux termes de l'investissement privé procureront à leurs porteurs un taux de rendement conforme au marché pour pareil investissement, payable pour partie à l'échéance du terme et pour partie à même les surplus générés par l'organisme. Les placements du fonds bénéficient d'une protection accrue dans la mesure où la valeur de l'actif faisant l'objet d'un investissement est nettement supérieure à l'endettement global de ceux-ci et croît proportionnellement à la croissance de la valeur marchande des propriétés.

ILLUSTRATION DU FONCTIONNEMENT POUR UN CYCLE DE VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ À CAPITALISATION PARTAGÉE

Prémises

Hypothèque de 25 ans avec un taux hypothécaire de 3%

Appréciation annuelle de 2%

Prime SCHL à 3,15% et mise de fonds minimale de 5% sur le marché régulier

ACHAT	VIVACITÉ	MARCHÉ	REVENTE	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	200 000\$	200 000\$	Valeur à l'achat	200 000\$	200 000\$
Frais de transaction Vivacité	1 000\$		Valeur à la revente (2%/an)	220 000\$	220 000\$
Crédit à la propriété	- 40 000\$		Appréciation totale	20 000\$	20 000\$
Comptant minimum à débours	- 1 000\$	- 10 000\$	Montant déboursé à l'achat	160 000\$	200 000\$
Prime Assurance-hypothécaire de la SCHL (3,15%)		5 985\$	+ Part de la plus value à l'acheteur (25%)	5 000\$	20 000\$
Emprunt hypothécaire sur 25 ans	160 000\$	195 985\$	Total encaissé par l'acheteur	165 000\$	220 000\$
Remboursement mensuel hypothèque (3%)	759\$	929\$	- Remboursement de l'hypothèque résiduelle	- 136 468\$	- 167 160
Frais de membership	35\$		- Mise de fonds	- 1 000\$	- 10 000\$
MENSUALITÉ	794\$	929\$	Gain net de l'acheteur à la revente (après 5 ans)	27 532\$	42 840\$
			Économies réalisées sur les mensualités.	8 139\$	
			TOTAL DES GAINS	35 671\$	42 840\$

PARTAGE DES GAINS	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété à la revente	220 000\$	220 000\$
Montant remis au premier acheteur	-165 000\$	
Montant restant pour la collectivité	55 000\$	
Part réinvestie pour maintenir le crédit à l'achat du 2 ^e acheteur à 20%	- 44 000\$	
Montant restant pour réinvestir dans les propriétés, rembourser le capital, financer les opérations, développer de nouveaux projets	11 000\$	

SIMULATION DE CALCUL POUR DES CYCLES DE REVENTES SUR 25 ANS

1 ^{ER} ACHETEUR - AN 1	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	200 000\$	200 000\$
Mensualités	794\$	929\$

REVENTE - AN 5	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	220 000\$	220 000\$
Gains pour l'acheteur #1	35 671\$	42 840\$
Gains pour la collectivité	55 000\$	0\$



2 ^{ÈME} ACHETEUR - AN 5	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	220 000\$	220 000\$
Mensualités	870\$	1 022\$

REVENTE - AN 10	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	242 000\$	242 000\$
Gains pour l'acheteur #2	39 548\$	47 124\$
Gains pour la collectivité	71 500\$	0\$



3 ^{ÈME} ACHETEUR - AN 10	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	242 000\$	242 000\$
Mensualités	953\$	1 125\$

REVENTE - AN 25	VIVACITÉ	MARCHÉ
Valeur de la propriété	314 600\$	314 600\$
Gains pour l'acheteur #3	146 778\$	186 330\$
Gains pour la collectivité	125 950\$	0\$

Prémises

Hypothèque de 25 ans avec un taux hypothécaire de 3%
 Appréciation annuelle de 2%
 Prime SCHL à 3,15% et mise de fonds minimale de 5% sur le marché régulier

Gain pour l'acheteur

Égal au capital remboursé + portion de la plus-value à l'acheteur + économies réalisées sur les mensualités dans le programme de Vivacité

Gain pour la collectivité

Égal au capital initialement investi dans la propriété + la portion de la plus-value récupérée à chaque revente

VIVACITÉ : UN MODÈLE INNOVANT

PROPRIÉTÉS ABORDABLES À PERPÉTUITÉ

Les approches traditionnelles en matière de soutien à l'accès à la propriété financent généralement la demande en octroyant une subvention à l'achat d'une première propriété. Vivacité propose plutôt d'agir sur l'offre en assignant une aide liée à la propriété plutôt qu'à l'acheteur. Ceci permet d'assurer l'abordabilité perpétuelle des propriétés dans le portefeuille de Vivacité.

AUTOFINANCEMENT

Notre approche permet de pérenniser les investissements –publics et privés– et d'extraire des propriétés du marché spéculatif. Le partage de la plus-value permet de générer des revenus pour assurer la subsistance et le développement du modèle, sans investissement additionnel. Ainsi, les investissements publics au sein de Vivacité ne cesseront de porter fruit en permettant une expansion à partir des ressources initiales.

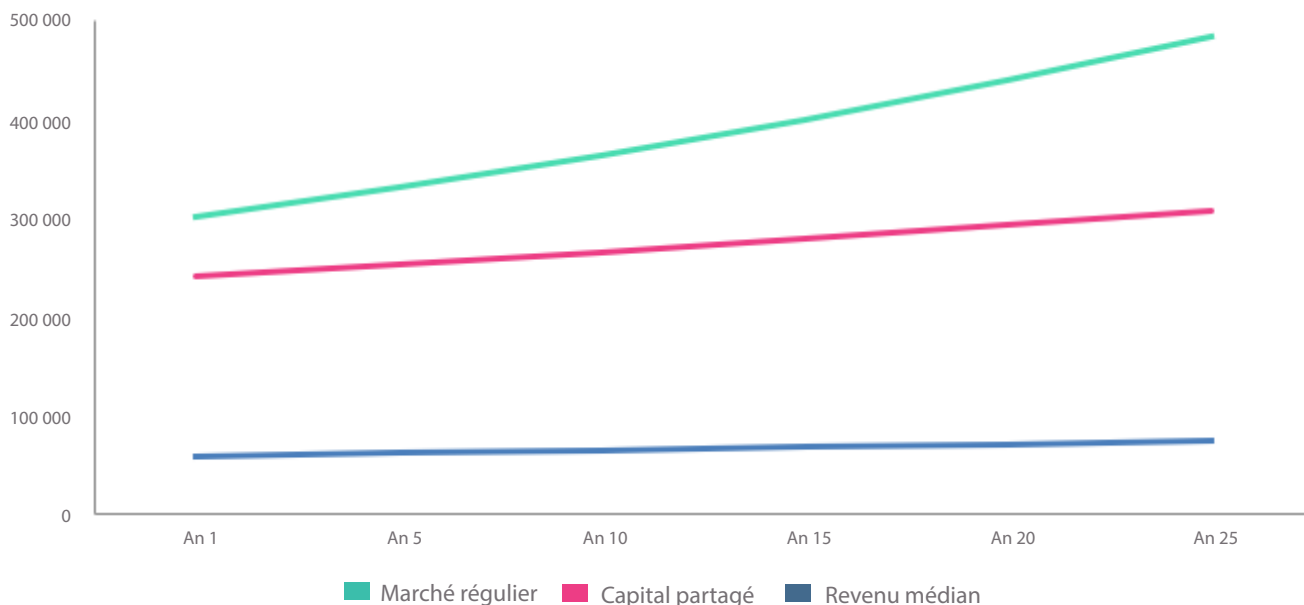
RETOMBÉES COLLECTIVES

Pour les collectivités, Vivacité représente un outil de choix pour mitiger la perte d'accessibilité accompagnant parfois les grands projets de revitalisation urbaine. Il s'agit d'un instrument inédit de maîtrise foncière permettant de favoriser la diversité sociale et d'élargir l'offre en habitation sur un territoire.

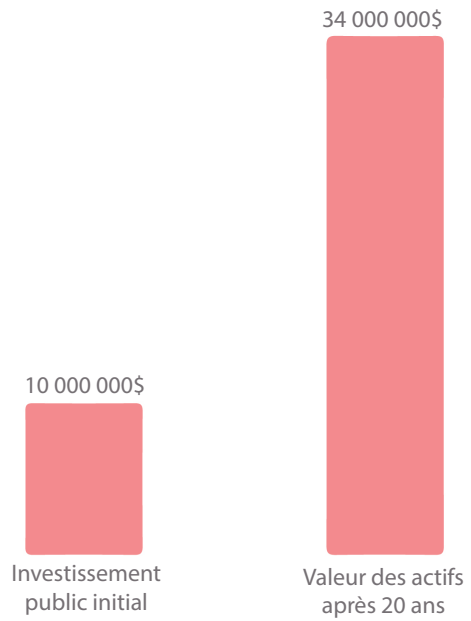
PROPRIÉTAIRES RÉSILIENTS

Une étude publiée en 2011 par le Lincoln Institute of Land Policy révèle que les propriétaires sur le marché régulier étaient 10 fois plus à risque d'une saisie immobilière durant la crise des *subprimes* de 2008 aux États-Unis que les propriétaires de propriétés à capital partagé. Le plus faible taux d'endettement des ménages ainsi que la structure d'intendance mise en place par ces organisations afin d'offrir une assistance aux propriétaires en difficulté expliquent cette performance.

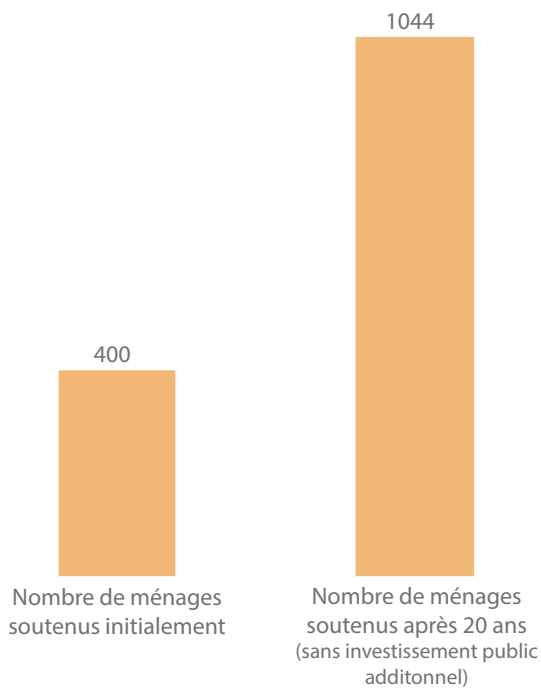
ÉCART ENTRE LE PRIX DES PROPRIÉTÉS ET LE REVENU MÉDIAN, SELON LE MODÈLE DE CAPITAL PARTAGÉ ET LE MARCHÉ RÉGULIER



RETOMBÉES DES INVESTISSEMENTS PUBLICS
DANS LES PROPRIÉTÉS À CAPITAL PARTAGÉ



NOMBRE DE MÉNAGES SOUTENUS PAR
L'INVESTISSEMENT PUBLIC



TAUX DE SAISIES ET DE DÉFAUTS DE
PAIEMENT SÉRIEUX EN 2010 AUX ÉTATS-
UNIS, SELON LE TYPE DE PRÊT

