

M. LOUIS-NORMAND HÉBERT:

2420 Merci beaucoup de m'avoir reçu.

LA PRÉSIDENTE:

2425 Merci.

M. JOSEPH WESTRESS

2430 **ACHAT - ALLIANCE DES CORPORATIONS D'HABITATIONS ABORDABLES DU
TERRITOIRE DU QUÉBEC**

LA PRÉSIDENTE:

2435 Bonjour et bienvenue. Alors, dans quelques instants, lorsque je vous cèderai la parole, je vais bien sûr vous demander de vous identifier et de préciser l'organisation que vous représentez. Vous disposerez de 10 minutes. Après huit minutes, je vous fais un signe, et vous saurez qu'il est temps de conclure. Nous avons lu le document que vous avez soumis
2440 à la consultation. Et après votre présentation, nous aurons quelques questions pour vous.

Alors, encore une fois, je vous souhaite la bienvenue, et je vous cède maintenant la parole.

2445
///

M. JOSEPH WESTRESS:

2450 Parfait, merci. Donc, mon nom, c'est Joseph Westress, je suis le directeur du développement immobilier et de l'investissement à l'ACHAT.

2455 Donc, l'ACHAT, pour sauter à ma présentation rapidement, on est l'Alliance des corporations d'habitation abordable du territoire du Québec, donc acronyme ACHAT. Notre but, c'est vraiment opérer un changement d'échelle pour relever les capacités organisationnelles et financières de nos membres OBNL.

2460 Concrètement, c'est vraiment la mutualisation de ressources, les représentations gouvernementales communes, partage des stratégies de croissance, et le développement de nouveaux partenariats. Tout ça dans le but de créer plus d'unités abordables sur le territoire du Québec.

2465 C'est qui nos membres? Actuellement, on a 18 membres OBNL, dont plusieurs œuvrent sur le grand territoire de Montréal. Parmi nos membres, on compte plus de 6 600 logements sociaux et abordables, dont la valeur foncière est évaluée à près de 900 000 000.

2470 Puis on a à peu près 3 000 nouvelles unités en développement ou en prédéveloppement actuellement qui sont destinés à, bien évidemment, une variété de population, des familles, des mères monoparentales, des personnes à faible revenu, des étudiants, personnes âgées, personnes avec des déficiences ou autres handicaps, etc.

Donc, notre objectif, dans le fond, aujourd'hui, c'est un peu réitérer quelques points qu'on a amenés sur le mémoire qui a été présenté.

2475 On sait qu'on est vraiment dans ce contexte de crise de logement généralisée. La Ville de Montréal, c'est sûr, va devoir mettre en place des nouveaux outils règlementaires

pour contrer cette crise-là, déployer des moyens financiers surtout, susciter la collaboration entre les acteurs privés et ceux à but non lucratif pour atteindre, dans le fond, les cibles ambitieuses qui se sont établies.

2480 Puis un point qu'on aime souvent ramener, bien, qu'on parle du logement hors marché, il ne faut pas oublier qu'on fait quand même partie de la diversité dans le marché immobilier.

2485 Donc, les logements dits en marché, selon le PUM, ils sont quand même soumis à la pression des mêmes impératifs économiques que le privé. Puis ça, je pense que c'est un point majeur qu'il faut se rappeler.

2490 Le premier point sur lequel on voulait revenir, c'est vraiment le PUM doit mieux arrimer les outils et les conditions de réalisation aux objectifs qu'il fixe en matière d'habitation.

2495 Comme c'était déjà présenté dans notre mémoire, l'atteinte du 20 % social — c'est bien important de mentionner le mot « social » — impose principalement sur l'obtention des investissements majeurs.

2500 Nous avons fait l'exercice. Sur 25 ans, ça représente environ 160 000 000 000 de dollars, dont une moyenne annuelle de 6.4 milliards juste pour Montréal. On trouve que c'est bien, un objectif très ambitieux, peut-être pas réaliste si on se limite uniquement à faire des logements sociaux.

2500 Donc, quelques pistes de solution que l'ACHAT veut mettre de l'avant. C'est : on souhaite, dans le fond, étendre l'éventail des logements à but non lucratif qui sont considérés dans la cible.

2505 Pour faire un parallèle avec le chantier Montréal Abordable, il était question des différents quintiles dans le chantier de Montréal Abordable. Donc, pas juste focuser sur un type de produit du logement social, donc vraiment étendre ça à l'éventail de tous les types de logements qui peuvent répondre à un besoin en termes de but non lucratif.

2510 Il faut prendre conscience que dans le marché actuel, dans le fond, les conditions de réalisation des projets, autant pour les privés que pour les OBNL, sont très, très, très exigeantes, notamment en ce qui concerne les conformités aux règlements. Donc, les différents règlements applicables, soit au niveau du code de bâtiment ou soit au niveau municipal, ainsi que les couts de réalisation.

2515 Puis il faut garder également en tête que les effets sont encore plus forts sur les organismes à but non lucratif, en raison du cout qui est requis pour supporter une avance de loyer abordable.

2520 Puis je tiens à préciser la question d'avoir du logement abordable, c'est un cout en quelque sorte. Donc, il faut tenir compte de cette réalité-là.

2525 Dans les différentes pistes de solutions qu'on propose également, il y a la question de, dans le fond, favoriser les partenariats communautaires, publics, et privés avec des incitatifs règlementaires flexibles et prévisibles.

2530 Ça, je pense que c'est une notion que plusieurs des personnes qui ont déjà présenté au cours des différentes audiences ont surtout mentionné la question de la flexibilité, de la prévisibilité. Je pense que c'était essentiel, dans le cas du PUM, d'établir des paramètres règlementaires qui sont clairs, des directives très claires, utiliser les documents complémentaires à cet appel-là au maximum, dans le fond, à sa pleine capacité en fonction des compétences de la Ville.

2535

Puis également adopter une posture qui permet d'alléger les conditions de création. Ça, je pense que c'était mentionné par différents groupes. Donc, il faut faciliter la mise en chantier des projets.

2540

Une diapo qu'on aime présenter, c'est ça aussi. Donc, c'est vraiment le triptyque de partenariats. On voulait juste simplement illustrer c'est quoi un peu l'apport de chacun des groupes dans les types de partenaires qui pourraient être proposés, donc entre les partenariats immobiliers et secteurs publics.

2545

Donc, dans le tableau, vous voyez un peu qu'est-ce que chacun peut apporter, mettre sur la table. C'est un mixte de tout ça qu'il faut encourager à travers les outils réglementaires que le PUM pourra mettre de l'avant.

2550

Donc, aller chercher les bénéfiques de chacun des acteurs, soit OBNL en immobilier, groupe communautaire, secteur public, OBNL immobilier, OBNL immobilier, puis le secteur privé.

2555

On a déjà des modèles qui ont été faits actuellement, surtout des partenariats entre le communautaire, les OBNL, puis le communautaire à long terme. Donc, on les a assistés là-dedans.

2560

Pour en mentionner quelques-uns : Interloge, SHAPEM, Loggia, Hapopex, Espace La Traversée, Corporation Mainbourg, SOLIDES, qui sont toutes associées à un organisme communautaire pour offrir des services à leur clientèle.

Puis tout récemment, dans les annonces, on a quand même vu le partenariat privé et OBNL. Donc, Interloge avec Prével, UTILE avec Mondevel, SOLIDES et Interloge avec Biophilia.

Donc, c'est vraiment encourager, mettre des mesures réglementaires qui vont favoriser ce genre de partenariat là. Le PUM en est une occasion idéale pour faire cet exercice-là.

2565

Prochaine diapo. L'ACHAT, dans le fond, notre DG, l'année passée, avait fait une mission à Vienne en Autriche, pour voir un peu des modèles inspirants qui pourraient se rapporter à Montréal.

2570

Donc, nous, on trouve que la Ville de Montréal doit adopter son propre modèle d'intelligence de marché. Grosso modo, le PUM, c'est vraiment le véhicule idéal pour faire l'arrimage d'outils municipaux, urbanistiques, économiques, et techniques.

2575

On ressent surtout que la version du PUM qui a été mise de l'avant, bien évidemment, il y a une grande forte concentration sur les outils urbanistiques.

Je pense qu'il y a certains aspects à développer au niveau, mettons, peut-être de la fiscalité ou de l'économie, comment tout ça va s'arrimer en raison du coût de réalisation pour atteindre la fameuse cible de 20 %.

2580

Donc, certaines pistes de solution que nous, on proposerait, c'est vraiment de s'inspirer de l'intelligence de marché et du modèle de Vienne en Autriche. Ce sont des situations assez comparables à Montréal, au Québec, en termes de population.

2585

Pratiquement, qu'est-ce qu'eux, ça donnait comme résultat? C'est : ils sont venus mieux encadrer les OBNL, avoir un investissement majeur au niveau des différents OBNL pour faire du logement.

2590

Ils ont arrimé les outils urbanistiques avec des moyens économiques intéressants pour favoriser, dans le fond, la création de projets auprès d'OBNL, qui a réussi, dans le fond,

à les rendre plus compétitifs sur le marché. Donc, avoir des meilleurs prix au niveau de la construction, dégager des meilleurs taux d'intérêt pour financer leurs projets, puis avoir une équité qui permet de faire une rotation, et créer d'autres projets.

2595 Grosso modo, qu'est-ce que ça représente pour leur modèle par rapport au Québec. Ici, on parle environ 235 000 d'unités locatives détenues par les OBNL. Là-bas, on est environ 662 000 d'unités locatives qui sont détenues.

2600 On a environ 182 propriétaires OBNL en Autriche.

LA PRÉSIDENTE:

Deux minutes.

2605 **M. JOSEPH WESTRESS:**

Parfait. Avec une moyenne de 3 637 unités, comparativement au Québec où est-ce qu'on est à 2 649, avec une moyenne de 50 unités par OBNL.

2610 Donc, s'inspirer de ce modèle-là, accentuer le contrôle financier dans les secteurs de transformation avec les incitatifs pour le logement à but non lucratif. Ça, c'est un incontournable pour la Ville de Montréal d'aller là-dedans.

2615 Puis continuer, dans le fond, à favoriser l'approche portefeuille au lieu d'aller par projet. Donc, vraiment débloquer des enveloppes pour financer les projets, mais également des processus accélérés pour certains membres OBNL qui font du logement.

Donc, un parallèle à la certification de développeur OBNL. Ça, c'est sûr qu'on encourage ça.

2620

Puis juste pour aller dans mon dernier point avant que le temps finisse.

Donc, le PUM doit vraiment utiliser ces outils à sa pleine disposition. Juste vous rappeler un peu qu'est-ce qui était mis dans le PUM.

2625

Il se fixe comme mission de répondre à la crise du logement. Ça, c'est écrit dans le PUM. Puis après ça, ils disent que, dans le fond, l'habitation reste une responsabilité des gouvernements supérieurs.

2630

Donc, je pense que la Ville de Montréal, pourrait arrimer, dans le fond, ces différents outils de manière cohérente, notamment en termes de zonage incitatif et différencié; les rendre plus prévisibles; faire en sorte que les OBNL, ce sont des acteurs clés dans la plus-value, surtout en termes de densité dans ces contextes-là; normaliser encore une fois les ententes de portefeuille avec les OBNL; acquérir les terrains en amont des transformations aussi.

2635

Puis pour en finir, c'est vraiment alléger les processus d'approbation dans toutes ces étapes possibles.

2640

LA PRÉSIDENTE:

Merci.

2645

M. LOUIS-NORMAND HÉBERT:

Merci.

///

LA PRÉSIDENTE:

2650

Merci. Dites-moi, vous précisez que la cible pour 2050 que Montréal compte 20 % de logements hors marché.

M. JOSEPH WESTRESS:

2655

Oui.

LA PRÉSIDENTE:

2660

Sur son territoire, dont au moins 75 % de logements sociaux. Et vous êtes assez catégoriques, c'est inatteignable.

M. JOSEPH WESTRESS:

2665

Bien, c'est inatteignable si on se limite juste aux logements sociaux, parce qu'il y a une variété de logements qui pourrait contribuer dans cette cible-là.

Donc, logements sociaux, on va dépendre beaucoup de financement de Québec, des programmes qui ont, à ce jour, connu quand même des certains résultats, mais c'est ça.

2670

LA PRÉSIDENTE:

À votre avis, si c'est loin d'être atteignable, pourquoi est-ce qu'on le retrouve dans le PUM? À quoi nous, on a réfléchi?

2675

///

M. JOSEPH WESTRESS:

2680 Dans le fond, on trouve que la cible est très ambitieuse. C'est juste qu'il faut élargir...

LA PRÉSIDENTE:

2685 La définition.

M. JOSEPH WESTRESS:

La définition, exactement, des logements sociaux à des logements à but non lucratif.

2690 **LA PRÉSIDENTE:**

OK.

M. JOSEPH WESTRESS:

2695 Donc, à ce moment-là, on est capable d'embarquer tout ce qui a un niveau d'abordabilité différent là-dedans.

LA PRÉSIDENTE:

2700 Donc, c'est une question de sémantique.

M. JOSEPH WESTRESS:

2705 Oui, absolument, absolument.

LA PRÉSIDENTE:

C'est une question de vocabulaire, tout simplement.

2710

M. JOSEPH WESTRESS:

Exactement, mais c'est très important, les mots qui sont définis dans le PUM.

2715

LA PRÉSIDENTE:

Oui, oui, tout à fait.

M. JOSEPH WESTRESS:

2720

Parce que ça va se découler au niveau des arrondissements.

LA PRÉSIDENTE:

2725

Tout à fait. J'aimerais que vous parliez finalement — votre page que vous aimez bien montrer où on a les différents partenariats.

M. JOSEPH WESTRESS:

2730

Oui.

LA PRÉSIDENTE:

2735

J'aimerais que vous parliez du partenariat privé, s'il vous plait. Parce qu'on a toujours l'impression qu'il y a les développeurs privés, et qu'il y a les développeurs d'OBNL,

développeurs à but non lucratif, développeurs de logements sociaux, etc. On dirait que c'est deux catégories totalement différentes, traitées différemment.

M. JOSEPH WESTRESS:

2740

Oui.

LA PRÉSIDENTE:

2745

Alors que vous ouvrez la porte au partenariat ici.

M. JOSEPH WESTRESS:

2750

Bien, absolument, puis comme on l'a vu dernièrement avec certains de nos membres, dont Interloge avec Prével dans l'esplanade quartier, qui font un partenariat réel, qui va avoir des unités abordables au site même. Même chose pour UTILE avec Mondev, donc à L'Île aux voyageurs.

2755

Donc, il y a des manières, à l'arrière de ça, qui sont capables de faire des échanges ou avoir des cobénéfices au sein d'une collaboration.

2760

Bien, évidemment, la Ville pourrait être un facilitateur pour ça. Donc, si on parle, admettons, de zonage incitatif, pourquoi ne pas entrevoir l'OBNL qui permet d'aller chercher un surplus de densité qui ne serait pas là au début?

Donc, si on est capable d'embarquer l'OBNL dans la transaction ou dans la création du projet, peut-être qu'on pourrait avoir un processus qui donne plus de densité, des paramètres plus prévisibles, un processus d'approbation accéléré. Puis je pense que tout le monde va être gagnant là-dedans.

2765

Donc, vous l'avez mentionné parfaitement. On parle souvent des deux entités très séparées. On veut atteindre les 20 % en logements hors marché, comme c'est mentionné au PUM, mais il ne faut pas oublier le 80 % qui fait partie du privé.

2770

Donc, comment qu'on peut créer une alliance entre ces différents organismes, dans certains cas, pour mettre plus de logements uniquement sur le marché?

LA PRÉSIDENTE:

2775

Est-ce qu'il y a des conditions — vous me laissez poser la question? Oui. Est-ce qu'il y a des conditions pour un partenariat privé-OBNL réussi?

M. JOSEPH WESTRESS:

2780

Bien, si la Ville est capable de garantir, par exemple, un processus d'approbation accéléré lorsqu'il y a un partenariat qui est fait. Donc, si une approche qui est faite, un OBNL avec un privé auprès de la Ville, qui garantit un processus d'approbation accéléré.

Donc, la prévisibilité qu'on mentionne, ça, c'est une condition gagnante.

2785

Si la Ville de Montréal est prête à inclure ce genre de partenariat comme étant condition à la RMM, donc qui répond aux exigences de la RMM, qui n'est pas le cas aujourd'hui, évidemment, c'est sûr que ça va favoriser les partenariats public-privé.

2790

S'il y a des échanges de densité, où un allègement de certains paramètres réglementaires lorsqu'un OBNL participe dans un terrain privé, même chose, les mesures fiscales, c'est la même chose à ce niveau-là.

2795 Donc, s'il y a des allègements fiscaux au niveau des taxes municipales, au niveau des frais d'approbation, au niveau des délais d'approbation, c'est tous des éléments que les deux font faire séparément, et le résultat serait d'avoir plus d'unités.

LA PRÉSIDENTE:

2800 Et ça pourrait être commun.

M. JOSEPH WESTRESS:

2805 Exactement.

LA PRÉSIDENTE:

2810 Juste dernière question rapide, rapide. Est-ce que de manière générale, c'est l'initiative, ces partenariats-là sont l'initiative du privé ou...?

M. JOSEPH WESTRESS:

2815 Je pense que c'est une initiative qui est faite conjointe. Puis dans le concept de marché actuel, je crois que c'est un incontournable.

Donc, peut-être dans le contexte avant ou est-ce que, mettons, les taux d'intérêt étaient quand même relativement plus bas, la capacité de faire les projets du privé était pas mal presque garantie, peut-être qu'il y avait moins cet incitatif-là.

2820 Dans le contexte actuel avec les cibles actuelles, avec le déploiement des différences d'exigences réglementaires beaucoup plus fortes au niveau du privé, puis certains allègements au niveau d'OBNL, je pense que c'était devenu un incontournable.

LA PRÉSIDENTE:

2825 OK, merci.

M. JOSEPH WESTRESS:

2830 Bienvenue.

LA PRÉSIDENTE:

Christian.

2835 **LE COMMISSAIRE:**

Vous comprendrez que je n'ai pas tout saisi là-dedans, on a beaucoup d'informations en peu de temps.

2840 **M. JOSEPH WESTRESS:**

Oui.

LE COMMISSAIRE:

2845 Mais sur les partenaires, moi, j'aimerais ça vous entendre sur les partenariats publics collectifs. Quels sont les principaux éléments ou aspects à considérer dans ce type de partenariat? Et si vous pouvez me parler de l'intelligence du marché de Vienne aussi.

2850
///

M. JOSEPH WESTRESS:

2855 OK. Bien, dans le fond, dans la question des partenaires, admettons, collectifs, je pense qu'un des points principaux, c'est vraiment acquérir des terrains sur la valeur, la juste valeur marchande.

2860 Donc, peut-être établir un mécanisme où est-ce que la ville en amont — bien, ça serait encore plus pertinent dans le cas où est-ce qu'il va avoir des réseaux d'infrastructures majeurs qui vont être développés.

2865 Donc, aux abords des grands réseaux structurants, avant que ce soit fait, que la ville acquiert ce terrain-là, qu'elle soit capable de donner, reconnaître un statut d'OBNL développeur, un organisme, donc qui va faciliter l'accès à ce terrain-là. Ça, c'est un exemple.

2870 Même chose au niveau de l'appui financier, donc en termes d'approche portefeuille. Au lieu d'avoir une subvention qui est faite par projet, une fois qu'on a une reconnaissance d'un statut d'OBNL développeur ou grand développeur de Montréal, peu importe comment qu'on veut le nommer, bien, que la ville puisse déployer une enveloppe, que l'OBNL puisse utiliser sur différents projets, tant que ça respecte l'ensemble des critères généraux.

Donc, ça, ce sont des façons de créer des partenariats, des portefeuilles, puis avoir plus de flexibilité dans l'approche.

2875 Actuellement, c'est très par projet. Il faut se rappeler qu'est-ce que j'ai dit en début, c'est que le contexte économique — les OBNL font face au même contexte économique que le privé, mais avec une mission de garder les loyers très abordables.

2880 Donc, leur source de revenus est très limitée. Ils n'ont pas le bénéfice de pouvoir faire beaucoup d'itération de projets. Donc, souvent, ils font une ou deux, mais très bonnes avec des bons professionnels.

2885 Mais ça prend souvent très longtemps avant que ça se réalise, parce qu'il faut attendre la subvention de la Ville. Il faut faire face au même processus que le privé fait faire.

 Donc, c'est à travers des approches comme ça qu'on peut accélérer la mise en chantier.

2890 Puis pour qu'est-ce qui est du modèle de Vienne, dans le fond, sensiblement, qu'est-ce qu'ils ont fait là-bas, c'est vraiment comme la reconnaissance d'un statut de développeur OBNL. Ils sont allés rattacher des mesures d'allègement au niveau réglementaire, mais qui a un impact économique aussi.

2895 Donc, ils ont vraiment vu le cycle du projet, et c'est quoi l'impact que le processus des villes peut avoir sur le cycle du projet.

2900 Donc, ça, je pense que ça requiert beaucoup de leadership de la part de la Ville pour aller dans ce sens-là, beaucoup d'apprentissage également. Donc, il faut avoir une conscience de l'impact économique des décisions, des processus qui sont mis par la Ville.

 Bien que leurs actions sont très honorables, puis il y a un objectif bon, des fois c'est la façon que c'est fait qu'il y a peut-être un impact qu'ils ne sont pas capables d'anticiper, mais que les OBNL vont subir.

2905

///

LA COMMISSAIRE:

2910 Oui. Vous aviez mentionné dans votre document : « *Préciser les cibles et les objectifs locaux pour les arrondissements via les PLUM.* »

M. JOSEPH WESTRESS:

2915 Oui.

LA COMMISSAIRE:

2920 Avec un petit 7 en haut. Donc, j'ai été en bas de page, et il semblerait que vous avez fait une étude là-dessus, Centre d'excellence en immobilier collectif de l'ACHAT. Est-ce qu'il y a moyen d'avoir cette étude-là?

M. JOSEPH WESTRESS:

2925 Oui, on peut la transférer. Oui, évidemment.

LA COMMISSAIRE:

2930 D'accord, parfait.

M. JOSEPH WESTRESS:

2935 Juste me le dire comment qu'on peut transférer ça. Mais en gros, qu'est-ce qu'on veut dire là au niveau de la cible, c'est qu'encore une fois, le PUM établit une cible générale. On a peu de prévisibilité comment ça va se traduire dans chacun des arrondissements.

LA COMMISSAIRE:

On m'indique que peut-être aller voir l'analyste en sortant.

2940

M. JOSEPH WESTRESS:

OK, parfait.

2945

LA COMMISSAIRE:

J'ai-tu le temps pour une autre?

LA PRÉSIDENTE:

2950

Une demi-question.

LA COMMISSAIRE:

2955

Une demi-question. Mais vous l'avez abordée tout à l'heure. Écoutez, vous avez parlé d'arrimage au niveau des outils urbanistiques. On commencerait par quoi, ça serait quoi la priorité dans cet arrimage-là?

M. JOSEPH WESTRESS:

2960

Bien, je pense qu'une priorité, ça serait vraiment la reconnaissance d'un statut d'OBNL, OBNL développeur. Ça, je pense que ça, rattaché à une approche portefeuille, ça va être ça qui va être le plus garant.

2965 Ça va donner le temps de favoriser, justement, c'est partenariat public OBNL-privé, parce qu'il va avoir une certaine prévisibilité. Il va avoir déjà des fonds qui pourraient déjà être préalloués pour avoir un chemin déjà accéléré, reconnu.

2970 Puis par la suite, on peut voir les mesures à travers le zonage différencié, le zonage incitatif qui prennent plus de temps à réfléchir.

LA COMMISSAIRE:

Merci.

2975

LA PRÉSIDENTE:

Alors, merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir partager vos idées avec nous.

2980

M. JOSEPH WESTRESS:

Merci à vous.

LA PRÉSIDENTE:

2985

Et d'avoir pris le temps aussi d'avoir cette conversation. Alors, bonne fin de journée.

M. JOSEPH WESTRESS:

2990

Excellent. Vous aussi, merci.

///