

---

## Aménagement d'un quartier résidentiel dans une ancienne sablière en périmètre urbain

---

**Date :** juin 2024

**Client :** Municipalité de Bolton-Est

**Objectif :** Proposition d'un aménagement urbanistique et des structures financière et de gouvernance pour le projet de La sablière

### Contexte

En août 2018, la municipalité de Bolton-Est a acquis le lot 4 859 247. Il s'agit d'une ancienne sablière exploitée à des fins d'extraction de sable. Depuis, plusieurs études ont été effectuées en vue de requalifier le terrain en quartier résidentiel. Les études qui ont alimenté le rapport sont les suivantes :

- Évaluation environnementale phase 1 et 2
- Étude écologique
- Étude hydrogéologique
- Étude de drainage
- Un plan d'action en aménagement durable a été élaboré dans lequel les études ont été synthétisées

Le 5 septembre 2023, la municipalité a octroyé à Solutions immobilier solidaire (SIS) un mandat d'accompagnement pour l'aider à définir 1) l'aménagement urbanistique, 2) la structure de gouvernance et 3) la structure financière du projet.

Le présent mandat s'inscrit également dans le Plan stratégique de développement de la municipalité 2019-2024. Les cibles relatives au développement durable sont :

1. Vitaliser la communauté;
2. Développer en harmonie, naturellement;
3. Protéger et préserver;
4. Préservation de l'intégrité écologique du milieu;
5. Densification;
6. Mixité sociale – logement abordable;
7. Dynamisme communautaire et inclusivité;
8. Mixité d'usages compatibles avec une vie communautaire.

## Qui sommes-nous ?

SIS est un OBNL dont la mission est de soutenir l'émergence et le succès de projets en immobilier solidaire. SIS a lancé la première fiducie foncière communautaire territoriale (FFC) du Québec.

C'est à l'échelle de la MRC de Brome-Missisquoi que sera constitué ce parc immobilier durable et perpétuellement abordable, la première étape du déploiement de plusieurs FFC à la grandeur de la province.

SIS reconnaît l'importance du présent développement pour la municipalité de Bolton-Est et pour l'ensemble du Québec. Plus largement, il s'agit d'une opportunité de développer et faire rayonner des solutions qui visent à améliorer l'abordabilité, la mixité et la qualité de l'aménagement des milieux de vie québécois.

La proposition mise sur une vision commune, une approche collaborative, des solutions innovantes et un engagement envers la réussite du projet.

Les honoraires du présent mandat ont été établis en tenant notamment compte de :

1. la contribution du projet au mouvement des fiducies foncières communautaires territoriales du Québec dont SIS est un acteur de premier plan (voir le site web de [Territoires solidaires](#));
2. l'engagement de l'OBNL [L'Ensemble](#) à soutenir des projets d'aménagement novateurs à moindre coût en mobilisant son réseau bien établi de partenaires en architecture. Pour le présent projet, la firme [FABG](#), avec son associé Éric Gauthier, a été retenue par L'Ensemble en tant que collaborateur principal.

## Objectifs

Le présent rapport propose un développement immobilier résidentiel collectif et à but non lucratif de **31 unités**. Il pourra être présenté à des promoteurs ou utilisé pour encadrer le type de développement souhaité.

**Les clientèles visées par le projet sont :**

- Personnes seules et ménages plus grands (jeunes familles, travailleurs et personnes âgées);
- Ménages à revenus faible et modeste;
- Résidents locaux et permanents (résidence principale);
- Résidents ayant des bureaux et des services intégrés à l'habitation conformément avec le règlement d'urbanisme de la municipalité.

Un projet d'immobilier  
solidaire vise à créer  
des milieux de vie  
sains, inclusifs et  
dynamiques.

# Table des matières

<b>1. Aménagement urbanistique</b>	<b>p. 4</b>
1.1 Caractère du site à l'étude	
1.2 Superficies	
1.3 Orientations	
1.4 Programme fonctionnel proposé	
1.5 Livrables architecturaux	
<b>2. Structure de gouvernance et de gestion</b>	<b>p. 8</b>
2.1 Le développeur immobilier OBNL et la copropriété divise	
2.2 La fiducie foncière communautaire (FFC)	
2.2.1 La fiducie d'utilité sociale (FUS) démocratique	
2.3.1 Le résident usufruitier	
2.3.2 Le locataire	
2.3.3 La coopérative	
2.4 Le gestionnaire immobilier OBNL	
<b>3. Abordabilité</b>	<b>p. 17</b>
3.1 Clientèles prioritaires et cibles d'abordabilité	
3.2 Contrôle du prix de revente	
<b>4. Structure financière</b>	<b>p. 19</b>
4.1 Données sommaire du projet	
4.2 Statut d'occupation et mixité	
4.3 Coûts de réalisation du projet	
4.4 Sources de revenus - Volet locatif	
4.5 Prix de vente des logements	
4.6 Sources de revenus - Volet vente	
<b>5. Sommaire des recommandations</b>	<b>p. 25</b>

**Annexe A : Aménagement urbanistique**

**Annexe B : Recueil des questionnaires**

# 1 | Aménagement urbanistique

## 1.1 Caractère du site à l'étude

Le site est fortement caractérisé par l'historique de son usage. Il a été exploité pendant plusieurs années en tant que site d'extraction de sable. Il en résulte une topographie artificielle — un paysage contrasté composé de plusieurs plateaux, chemins et cavités qui comprend plusieurs points de vue en surplomb d'où il est possible d'admirer les montagnes avoisinantes. On constate que la nature y reprend ses droits, comme en témoigne son couvert de mousses et la présence de plusieurs espèces végétales indigènes. Le site est cerné de toute part par des boisés, et à l'ouest par une colline avec un dénivelé important dans lequel un sentier a été récemment aménagé. À partir de l'entrée de la sablière située sur la route Missisquoi, il est possible de cheminer jusqu'au Parc Terrio, qui fait présentement l'objet d'une nouvelle planification.

## 1.2 Superficies

- Superficie totale : 29,39 ha
- Superficie intégrée au périmètre urbain : environ 19 ha
- Superficie de la sablière désaffectée : environ 16,19 ha
- Superficie du secteur ouest (boisé) : environ 13,2 ha

Dans la moitié ouest du lot, un sentier de 1,8 km a été aménagé et le lot devrait faire l'objet d'un statut légal de conservation.

Le zonage est le suivant :

- 78,25 % sont situés en périmètre urbain : sur ce pourcentage, 1,04 % est zoné commercial et 98,96 % sont zonés résidentiel;
- 21,75 % sont zonés rural.

## 1.3 Orientations

Le projet immobilier s'implante sur une vaste parcelle. Lors d'une visite de site effectuée avec les professionnels, il a été convenu d'entrée de jeu qu'il était logique de placer les bâtiments à proximité des infrastructures existantes, au lieu d'étaler le développement sur l'ensemble du site.

Il est possible de regrouper les bâtiments sur la présomption que l'approvisionnement en eau et la gestion des eaux usées soient mis en commun. Une gestion collective de l'eau permet également des économies d'échelle pour le projet. Toutefois, ce choix doit être validé à une étape subséquente par un expert en génie civil et pourrait impliquer des modifications au concept.

## 1.4 Programme fonctionnel proposé

- L'aménagement urbanistique a été réfléchi en tenant compte de :
  - a. la densification du cadre bâti;

- b. l'intégration au périmètre urbain et au village;
- c. l'accès et le maintien du caractère public du site.

- Nombre d'unités visé : 31 logements

Compte tenu de l'ampleur de la crise immobilière et du manque de logements abordables dans la région, il est recommandé d'étudier davantage la densité maximale du site, c'est-à-dire, le nombre potentiel d'unités qui pourrait y être construit.

En ce sens, une étude hydrogéologique additionnelle et le creusage d'un deuxième puits pourraient être envisagés. Selon les résultats, une deuxième phase de développement pourrait être considérée. Attention, le lotissement ou la subdivision du lot de 29 hectares pourrait avoir un impact sur les calculs et les résultats d'une future étude hydrogéologique, et par conséquent, pourrait réduire la densité potentielle du site.<sup>1</sup>

- Programme d'habitation :
  - Logements loués : 52 % des unités, soit 16 logements
  - Logements vendus : 48 % des unités, soit 15 logements

Compte tenu du manque de logements locatifs dans la région exprimé par les citoyens lors de la consultation publique, et des programmes de subventions gouvernementaux actuels axés sur le logement locatif, le ratio des logements loués et vendus a été ajusté en cours de mandat. La distribution proposée est passée de 40 % à 52 % pour les logements locatifs et de 60 % à 48 % pour les logements vendus.

- Typologie proposée :

Type	Superficie	Distribution
Studio et 1 chambre	+ - 600 pi2	20 % des unités
2 chambres	+ - 900 pi2	50 % des unités
3 chambres	+ - 1100 pi2	30 % des unités

En cours de mandat, la superficie moyenne des logements de 2 chambres et de 3 chambres à coucher a été réduite et optimisée pour améliorer l'abordabilité et le caractère éco-énergétique du projet. Le logement de 2 chambres est passé de 1000 pi2 à 900 pi2 et celui de 3 chambres est passé de 1200 pi2 à 1100 pi2.

- Espaces collectifs :

---

<sup>1</sup> (H. Noel, LNA hydrologie environnement, communication orale, 16 février 2024)

Pour promouvoir un milieu de vie abordable, participatif et générateur de liens sociaux, l'étude a été guidée par des principes de cohabitat et inclut des fonctions connexes au programme résidentiel, notamment :

- Trois (3) espaces intérieurs à fonction communautaire pour les résidents dont :
  - une cuisine collective;
  - une grande salle à manger multi-usage;
  - une salle de jeux insonorisée (pour enfants et/ou multigénérationnelle);
  - Le tout d'une superficie jusqu'à 10 % de la superficie totale résidentielle;
- Espaces extérieurs privatifs (1 par logement);
- Espaces d'entreposage destinés aux résidents;
- Rangements à vélos extérieurs (1 par logement);
- L'intégration d'espaces de stationnement optimisés pour favoriser l'abordabilité du projet et le déplacement actif;
- Au moins un espace extérieur à fonction communautaire (ex : jardin communautaire, serre, gazebo, patinoire, etc. .
- Parcs et espaces verts :
  - Aménager un lien physique, tel qu'un sentier aménagé, visible et balisé, entre le développement résidentiel et le parc Terrio;
  - Zones destinées à un aménagement paysager.

Encore une fois, les contraintes en alimentation d'eau potable et les normes de traitement des eaux usées sont les plus grands déterminant tant qu'à la répartition, le nombre, la superficie et la vocation des espaces partagés et privatifs.

## 1.5 Livrables architecturaux

Les architectes ont procédé à un examen comparatif d'emplacements, de volumétries et de densités souhaitables. Pour le scénario retenu, les livrables suivants ont été fournis au stade schématique et annexés au présent rapport :

1. Schéma d'espace et organigramme programmatique ;
2. Plan d'implantation et principes généraux d'aménagement du site ;
3. Rez-de-chaussée - plan de positionnement des fonctions ;
4. Étage type - plan de positionnement des fonctions ;
5. Représentation axonométrique du concept proposé (1) ;
6. Image du projet au stade conceptuel (1) ;
7. Sommaire de la densité proposée, nombre d'unités et superficies des espaces-clés ;
8. Étude de circulation véhiculaire et de stationnement;
9. Recommandations quant aux modifications possibles aux règlements de zonage.

L'aménagement urbanistique proposé est détaillé dans l'**Annexe A** du présent rapport et peut être consulté en cliquant [ICI](#).

## 1.6 Atelier participatif

Un atelier participatif a été organisé par la municipalité en collaboration avec SiS et l'ENSEMBLE le 27 avril 2024 pour présenter aux citoyens le rapport préliminaire et les grandes lignes du projet proposé. Une période d'échange avec les citoyens a permis de répondre à plusieurs questions.

La journée même, un questionnaire a été distribué aux 26 participants présents afin de recueillir leurs impressions. 16 questionnaires ont été complétés et sont disponibles à l'**Annexe B** du présent rapport et peuvent être consultés en cliquant sur [ICI](#).

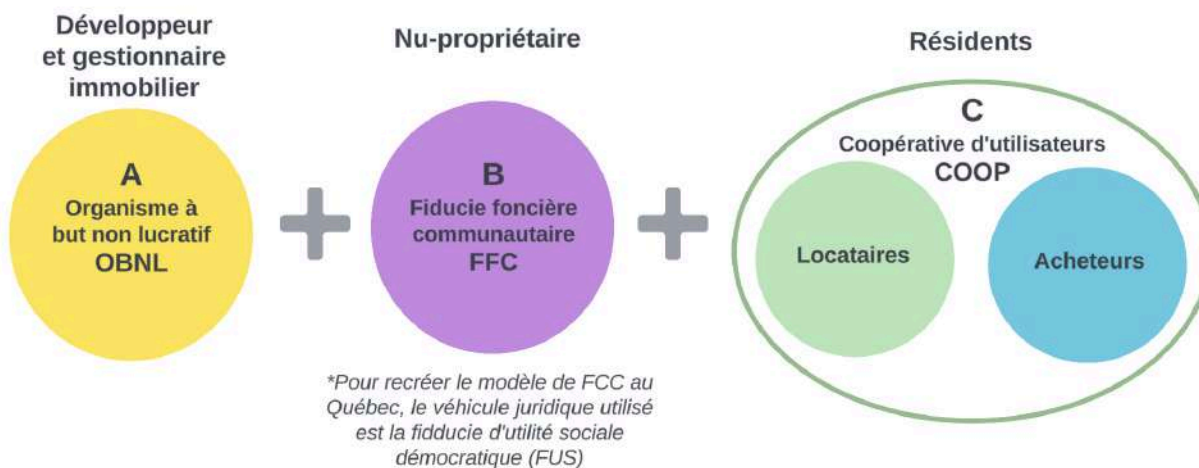
Suite à la consultation publique, SiS a intégré la rétroaction citoyenne et a notamment procédé à :

- une redistribution entre le nombre d'unités de logement louées et vendues; et conséquemment, la révision des montages financiers.
- l'ajout de précisions dans l'ensemble du rapport final, y compris la gouvernance et les coûts du projet.

Même s'il s'agit d'une impression subjective, l'ambiance globale était conviviale, les gens étaient enthousiastes, ils démontraient une adhésion au projet et posaient des questions.

## 2 | Structure de gouvernance et de gestion

Pour favoriser l'abordabilité à perpétuité et la pérennité du projet, voici la structure de gouvernance et de gestion qui est proposée :



### 2.1 Le développeur immobilier OBNL et la copropriété divise

Pour commencer, il est proposé que les espaces privés et les parties communes du même projet immobilier soient regroupés en copropriété divise et demeure la propriété de la FFC. Cette structure conventionnelle facilite le financement du projet, la vente et la location des unités de logement. Le développeur OBNL tant qu'à lui, vend des unités de logement au prix coûtant, bénéficie d'un remboursement de la tps-tvq et est admissible aux différents programmes de dons et subventions gouvernementales afin de réduire les coûts du projet..

### 2.2 La fiducie foncière communautaire (FFC)

La FFC est un modèle qui a fait ses preuves dans le domaine de l'immobilier collectif. Souvent, les FFC sont des organismes à but non lucratif dont la vocation est d'acquérir et de détenir des terrains et des bâtiments pour une collectivité. On les retrouve à travers le monde, surtout aux États-Unis où elles ont été créées dans les années 1960 par des activistes du mouvement américain pour les droits civiques afin d'assurer un meilleur accès à la propriété pour les ménages afro-américains.

Le modèle de la FFC classique a une approche caractérisée par :

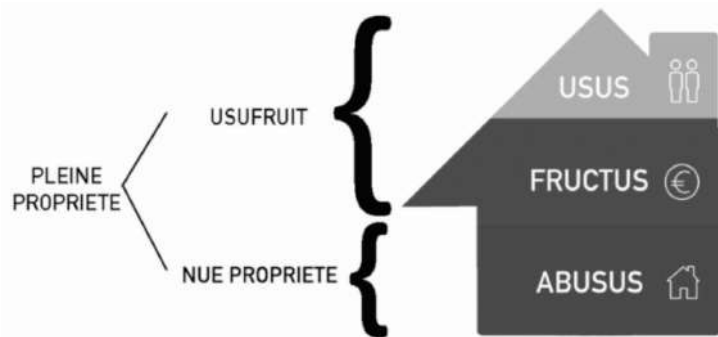
- une abordabilité perpétuelle des biens immobiliers;
- une visée expansionniste qui soutient une croissance en termes d'acquisition et de développement de terrains et de bâtiments;



- une gouvernance démocratique tripartite qui assure que le pouvoir reste entre les mains des membres d'une communauté.

Le droit de propriété est défini aux articles 947, 949 C.c.Q. et comporte trois éléments : l'usus (droit d'user), le fructus (droit d'en jouir et d'en percevoir les fruits) et l'abusus (droit de disposer librement et complètement du bien).

Celui qui possède l'abusus (le nu-proprétaire) impose les conditions de revente.



Le nu-proprétaire peut être :

- une personne physique
- une personne morale
- une fondation
- une fiducie

Il est proposé que la FFC soit le nu-proprétaire. Elle peut alors :

- qualifier le résident;
- assurer que le résident occupe en permanence le logement - à titre de résidence principale;
- approuver la revente du logement au fil du temps et donc assurer le respect des termes et conditions de revente établies au moment de l'achat;
- intervenir pour assurer l'entretien et la pérennité du parc immobilier.

### 2.2.1 La fiducie d'utilité sociale (FUS) démocratique

Le véhicule de la FUS est adopté pour reproduire le modèle américain des FFC dans le contexte juridique québécois. La FUS est un bien affecté à une vocation d'intérêt général plutôt qu'au bénéfice d'un propriétaire. En ce sens, elle constitue une exception juridique unique au Québec puisqu'elle est un bien sans propriétaire. Les fiduciaires sont donc responsables de l'administration de ce bien dans l'intérêt collectif, dans une logique d'intendance plutôt que de propriété privée. Ce faisant, la FUS permet de pérenniser la vocation sociale d'un bien en éliminant deux aspects importants à perpétuité; soit la spéculation et le droit d'abusus<sup>2</sup> (TIESS, 2021).

La gouvernance de la FUS est définie dans l'acte constitutif et, le cas échéant, dans les règlements de régie interne annexés à l'acte constitutif. Ce document doit obligatoirement spécifier quel est le patrimoine, sa vocation, ses bénéficiaires, ainsi que la composition et le mode de désignation du conseil des fiduciaires.

Il est proposé que la FUS soit représentative, démocratique et locale.

<sup>2</sup> Le droit d'abusus correspond au droit de disposer librement d'un bien, incluant la vente, la destruction, le don et l'hypothèque. Ce droit se distingue du droit d'usus (pleine utilisation du bien) et du droit de fructus (retrait des bénéfices associés à la fructification du bien), lesquels demeurent présents dans la FUS.

### Représentative :

Que les fiduciaires soient élus parmi les catégories suivantes :

- utilisateurs;
- communauté générale (individus et organisations privées et collectives);
- acteurs publics (élus et fonctionnaires);
- régénération<sup>3</sup>.

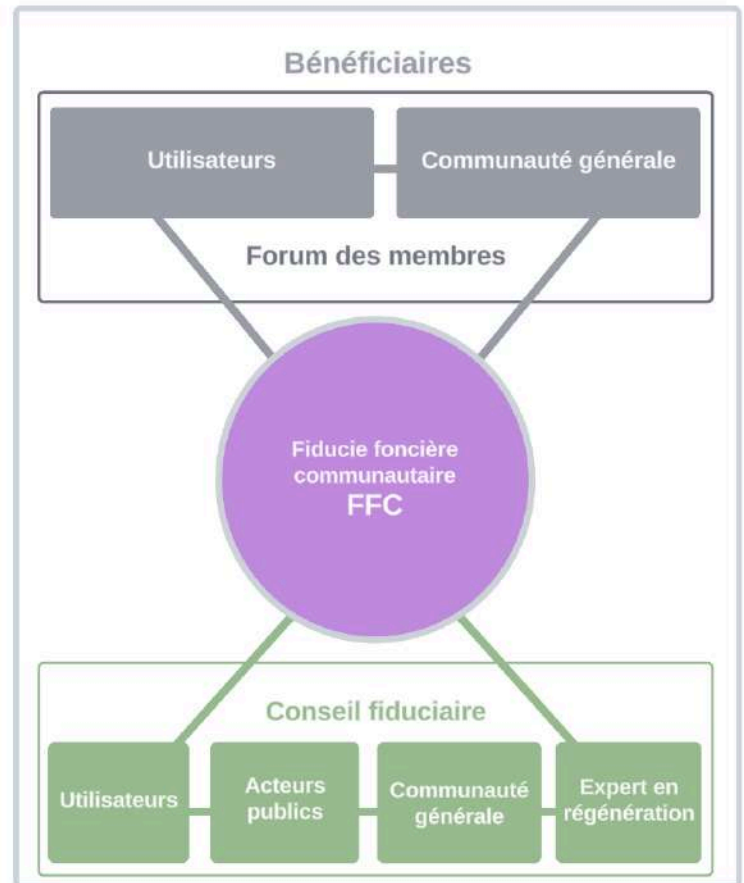
### Démocratique :

Que le forum des membres élise le conseil fiduciaire. C'est une responsabilité importante, car c'est ce conseil qui est le gardien de la mission de la FFC. Il est notamment responsable d'assurer l'entretien et la croissance du parc immobilier collectif, et de cibler et approuver les projets immobiliers de la FFC.

### Locale :

Que tous les membres et tous les fiduciaires habitent ou travaillent sur le territoire de la FFC. La mobilisation et la participation des divers acteurs de la communauté favorise l'adoption de nouveaux projets immobiliers puisqu'elle répond à un enjeu qui touche tous les acteurs d'un même territoire. En plus de répondre aux besoins de ses résidents, la FFC doit aussi répondre aux besoins de l'ensemble de la communauté.

## Schéma de gouvernance



### L'échelle territoriale de la FUS

SIS privilégie la FUS comme véhicule juridique pour reproduire le modèle des FFC au Québec et l'appliquer à une échelle territoriale plus grande.

Le logement est un droit et c'est dans cette perspective de solidarité que l'échelle territoriale devrait être établie. Aucune municipalité ne devrait être laissée derrière. La bonne échelle est aussi nécessaire pour que la FFC soit viable financièrement et qu'elle offre un rythme de développement immobilier soutenu. Il est proposé que chaque FFC desserve un territoire exclusif. Elles pourront alors collaborer et mutualiser leurs ressources sans se compétitionner.

<sup>3</sup> Acteur de régénération : qui contribue à restaurer et renforcer nos écosystèmes naturels et nos milieux de vie.

Actuellement, une FFC à l'échelle du territoire de la MRC de Memphrémagog est envisagée. Pour lancer une nouvelle FFC, il faut prévoir :

- Un montant d'environ 130 000 \$ pour soutenir la coordination de la démarche à l'échelle territoriale, la mobilisation citoyenne, les expertises légales et le recrutement des membres de la FFC;
- Un échéancier de 12 mois.

→ Des projets immobiliers pilotes d'une nouvelle FFC en création peuvent être étudiés et réalisés simultanément. Lorsqu'elle est légalement constituée, les logements sont tout simplement versés dans la nouvelle FFC.

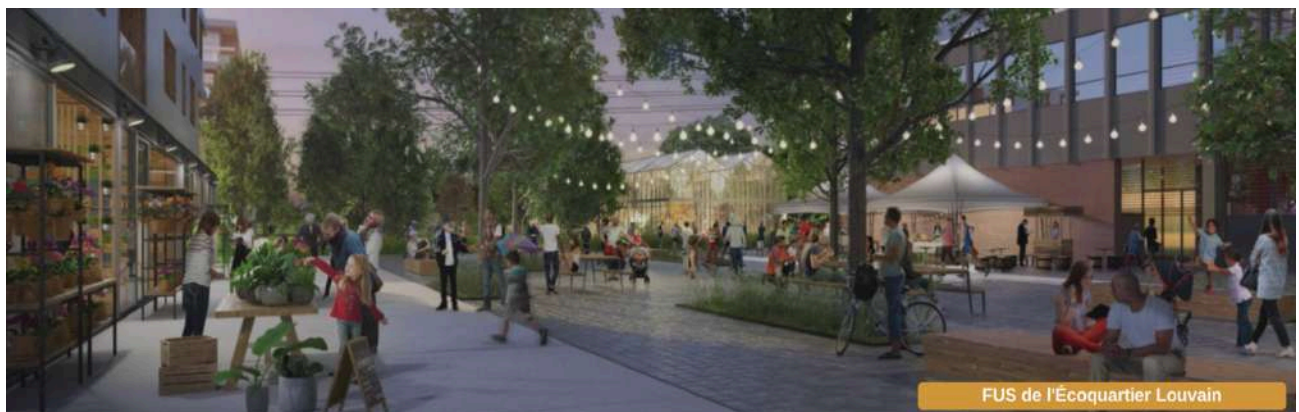
→ Même si la création de FFC ne nécessite aucune autorisation ni changement réglementaire, l'appui de la communauté et le soutien d'un maximum de parties prenantes sont essentiels au bon déploiement.

Pour résumer, les raisons principales qui soutiennent le choix de la FUS et les caractéristiques qui distinguent la FUS de l'OBNL et de la coopérative sont :

- La FUS n'a pas de réel propriétaire : le droit des fiduciaires se limite à la gestion du patrimoine dont les modalités sont inscrites dans l'acte de constitution;
- Elle est un véhicule juridique perpétuel : sa durée correspond à la vie du bien (terrain);
- Elle a une mission immuable : seul le tribunal peut changer son affectation;
- La FUS a une vocation dont les bénéficiaires sont légalement l'ensemble des acteurs présents sur le territoire concerné.

Trois exemples de FUS immobilières québécoises :

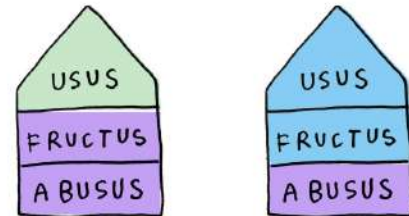
- [la FUS Angus](#) (en activité);
- [la FUS de l'Écoquartier Louvain](#) (en démarrage);
- [la FUS de la MRC des Laurentides](#) (en démarrage).



## 2.3 Le résident usufruitier et le locataire traditionnel

### 2.3.1 Le résident usufruitier

L'usufruit est le droit d'utiliser et de jouir, pendant un certain temps, d'un bien dont un autre a la propriété, comme le propriétaire lui-même. L'usufruit est un démembrement du droit de propriété entre deux personnes ou entités. L'usufruit est un contrat, il peut résulter d'un acte gratuit ou d'une vente contre rémunération. L'usufruitier a l'obligation de conserver le bien. Il ne peut en compromettre l'existence, le diminuer ou l'altérer. Il n'a pas non plus le pouvoir de modifier la destination du bien.<sup>4</sup> En d'autres mots, l'usufruitier est responsable de l'entretien de son logement et peut l'altérer seulement avec l'approbation de la FFC. Afin de préserver l'abordabilité, seules les améliorations reconnues par la FFC permettront à l'usufruitier de récupérer au moment de la revente, en partie ou en totalité, les sommes investies.



- LOCATAIRE / TENANT
- ACHETEUR.E / BUYER
- FFC / CLT



[Les coopératives de propriétaires](#) sont un exemple québécois probant d'un modèle d'immobilier résidentiel utilisant le droit d'usufruit afin de créer une abordabilité pérenne.

### 2.3.2 Le locataire

Les logements en location feront l'objet d'une signature de bail traditionnel et encadré par le Tribunal administratif du logement du Québec. Les baux seront convenus entre la FFC et les locataires.

### 2.3.3 La coopérative

Le vivre ensemble entre résidents, qu'ils soient propriétaires ou locataires, sera géré au sein d'une coopérative pour qu'ils aient tous les mêmes droits et responsabilités. Deux choix s'offrent aux résidents :

- une coopérative de consommateurs : elle fournit à ses membres des biens et des services pour leur usage personnel;

<sup>4</sup> Marchand, M. (2019). Les fiducies d'utilité sociale : synthèse de connaissances. Montréal : Territoires innovants en économie sociale et solidaire (TIESS).

- une coopérative de solidarité : elle regroupe des membres utilisateurs et des membres de soutien qui s'unissent pour satisfaire leurs besoins et aspirations.

## 2.4 Le gestionnaire immobilier OBNL

L'OBNL est le gestionnaire du parc immobilier. Il permet la mutualisation de ressources et la viabilité financière des diverses FFC qu'il soutient. Il procure une gestion financière et immobilière solide et responsable. Il soutient aussi une participation communautaire fondée sur des valeurs communes tout en épargnant aux communautés locales la charge des aspects financiers et juridiques très techniques.

Le mandat de l'OBNL implique l'acquisition et la gestion des propriétés pour et au nom de la FFC. Il s'assure également que les fiduciaires disposent des ressources et de l'aide nécessaires pour formuler leurs avis et conseils. Les fiduciaires ont la responsabilité d'obtenir l'avis des membres sur les questions qui affectent la communauté locale et approuver les projets d'acquisition.

### Acquisition

Au cours du processus d'acquisition et/ou de développement immobiliers, l'OBNL gestionnaire est responsable de l'élaboration du plan d'affaires et du budget. Il initie et gère les relations avec les bailleurs de fonds, les institutions financières et les partenaires opérationnels potentiels. Le gestionnaire fait preuve de diligence raisonnable au cours du processus de négociation de l'accord et il exécute toutes les transactions juridiques nécessaires pour réaliser l'acquisition et/ou le développement.

### Gestion

Une fois qu'un bien immobilier est géré par l'OBNL, ce dernier est chargé de satisfaire aux exigences légales des bailleurs de fonds et des institutions financières impliqués, notamment en veillant à ce qu'il existe des flux de revenus appropriés pour soutenir les coûts de financement. L'OBNL est mandaté pour effectuer l'entretien de l'actif et doit s'assurer qu'il existe des flux de revenus et des budgets pour soutenir un fonds de réserve prudent, et en veillant à ce que les travaux d'investissement nécessaires soient programmés, sous-traités et réalisés de manière appropriée. L'OBNL doit s'assurer que les flux de revenus et les budgets existent pour soutenir l'engagement continu des locataires et des propriétaires, ainsi que les exigences d'engagement communautaire de la FFC.

### Opérations

L'OBNL est responsable de la négociation juridique et de l'exécution d'un accord d'exploitation avec un opérateur de logement pour le bien immobilier, le cas échéant. Également, il est chargé de s'assurer que l'opérateur répond à toutes les préoccupations que l'OBNL ou la FFC peut avoir dans le cadre de l'accord d'exploitation. Le gestionnaire est chargé de soutenir la préparation des budgets opérationnels par l'opérateur en veillant à ce que ce dernier ait une compréhension exacte des besoins en matière de financement, de réserve de capital et de revenus d'engagement.

L'OBNL doit donc négocier un contrat d'exploitation qui garantisse l'existence et la pérennité de ces flux de revenus.

### Gouvernance

L'OBNL doit élaborer et déployer une stratégie de gouvernance qui garantisse la mise en place d'un conseil fiduciaire possédant les compétences nécessaires pour superviser le financement et la gestion d'un vaste portefeuille de logements. Il doit s'assurer que les fiduciaires et les membres disposent du soutien nécessaire pour participer à la structure de gouvernance de la FFC.

L'une des raisons pour lesquelles de nombreux projets communautaires ne parviennent pas à prendre leur envol est que les exigences en matière de gestion juridique et financière liées à l'acquisition et au développement immobiliers sont très complexes. Les compétences requises sont difficiles à développer et à mettre en œuvre pour un groupe de bénévoles issus de la communauté. L'approche OBNL répond à ce problème en retirant ces responsabilités hautement pointues de la table des FFC.

Par conséquent, le domaine de la FFC est celui de la mobilisation de la communauté, de la définition des priorités et de la supervision du gestionnaire pour assurer le respect de sa mission. Le rôle principal de la FFC est d'être l'espace dans lequel la communauté peut réfléchir, discuter, argumenter et finalement décider quels sont les besoins, les priorités et les valeurs de la communauté en ce qui concerne ses projets immobiliers.

## Propositions alternatives

### **1. Un projet constitué sous forme de coopérative d'habitation**

Pour créer du logement abordable à but non lucratif, il est possible de considérer le modèle éprouvé des coopératives d'habitations.

Au sens de la Loi, sur les coopératives, une coopérative d'habitation est un regroupement de personnes qui a pour principal objet de faciliter à ses membres l'accès à la propriété ou à l'usage d'une maison ou d'un logement. Il s'agit d'une entreprise privée, à but non lucratif, dont les gestionnaires, soit les membres résidents, en gèrent collectivement les affaires afin de se donner un milieu de vie sain et sécuritaire qui répond aux besoins des individus en matière de logement.

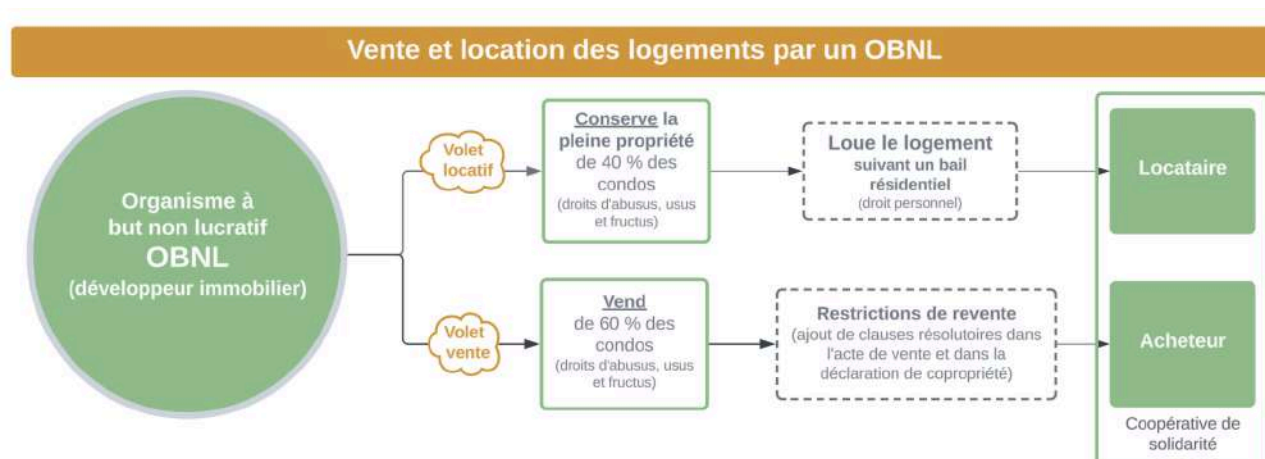
Le plus souvent, les coopératives d'habitation se donnent pour vocation première d'offrir des logements abordables et de qualité à leurs membres et logent une clientèle dite mixte. La majorité des coopératives d'habitation offre la possibilité à un certain nombre de ménages de recevoir une subvention d'aide au logement ([PSL](#)).

De plus, partout au Québec, il existe des groupes de ressources techniques (GRT) qui accompagnent des organismes ou des groupes de citoyens dans le développement de projets immobiliers communautaires, soit en coopérative ou en organisme à but non lucratif. Les GRT guident les groupes dans tous les volets de la réalisation de leur projet : la vie associative, l'immobilier et le financement.

Les GRT coordonnent toutes les phases de réalisation des projets et agissent comme intermédiaires entre le groupe de locataires, les administrations publiques, les entrepreneurs en bâtiment et autres professionnels (architectes, notaires, ingénieurs).

## 2. L'OBNL et l'acheteur conventionnel

Outre la FFC et la coopérative d'habitation, un autre modèle innovant émerge actuellement au Québec : celui du cohabitat à but non lucratif axé sur la mixité des statut d'occupations et le partage d'espaces collectifs.



Dans ce scénario, un OBNL acquiert le terrain et développe un projet immobilier composé à la fois de logements abordables locatifs et de logements mis en vente. Pour les unités locatives, il a recours aux mêmes programmes de dons et subventions gouvernementales que la FFC. Une fois les logements construits, il demeure propriétaire des logements locatifs abordables et les loue par l'entremise d'un bail conventionnel.

Pour les logements mis en vente, c'est la pleine propriété qui est vendue mais au prix coûtant. Le ménage achète donc un logement en dessous de sa valeur de marché. Au moment de la vente, l'acheteur accepte de revendre à son tour sous la valeur de marché en suivant la règle inscrite dans la déclaration de propriété et dans l'acte de vente. Cependant, ces clauses résolutoires ne sont pas aussi solides légalement que le démembrement de propriété.

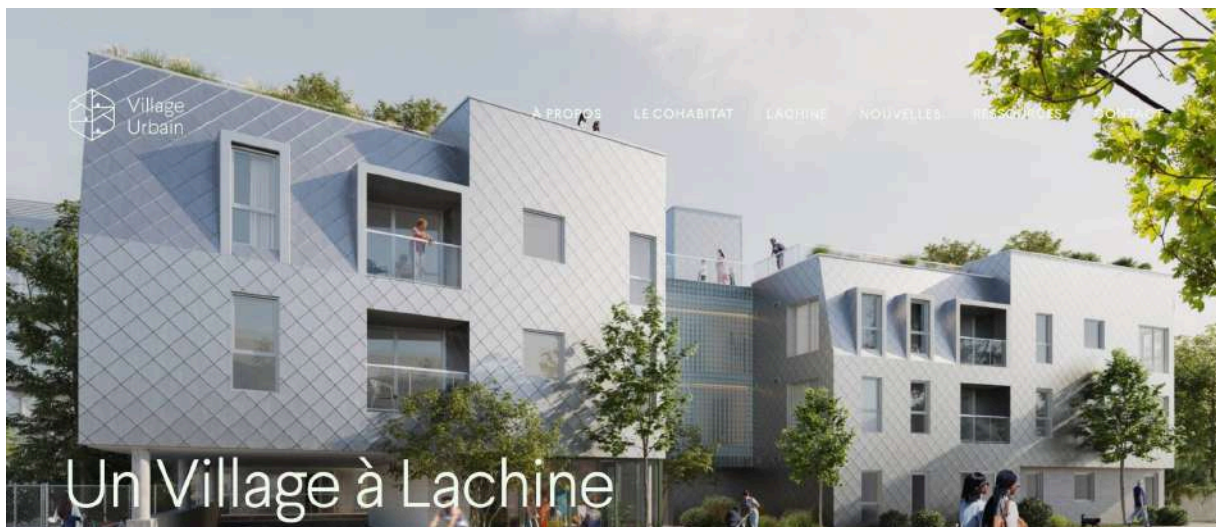
Dans ce scénario :

- les résidents locataires et acheteurs vivent ensemble dans un même bâtiment;

- les résidents locataires et acheteurs ont les mêmes droits et responsabilités grâce à la coopérative de solidarité;
- Le prix de revente est encadré.

Attention, les logements mis en vente sont à but non lucratif mais pas nécessairement abordables. Dans ce cas, un encadrement du prix de revente est nécessaire pour protéger le gain en abordabilité mais son prix continuera d'augmenter l'évolution du marché immobilier.

À titre d'exemple, le projet immobilier pilote [Un Village urbain à Lachine](#) met de l'avant cette structure innovante.





## 3 | Abordabilité

### 3.1 Clientèles prioritaires et cibles d'abordabilité

Les clientèles prioritaires du projet sont les ménages à revenus faible et modeste. La priorité est donnée aux résidents locaux, c'est-à-dire, les personnes qui habitent ou travaillent sur le territoire de la FUS. Le logement doit être occupé et désigné comme résidence principale. Les résidents usufruitiers et locataires ne peuvent pas louer ni sous-louer leur logement.<sup>5</sup>

Voici quelques définitions et chiffres pour s'y retrouver :

- **Abordabilité** (définition de la SCHL) : Pour que les charges mensuelles de logement<sup>6</sup> d'un ménage soient considérées comme abordables, elles ne doivent pas dépasser 30 % de leur revenu avant impôt.
- **Revenu faible** : Dans une municipalité rurale en Estrie, le plafond de revenu faible est de 23 500 \$ à 33 500 \$<sup>7</sup> avant impôt (selon la taille du ménage et du logement). Pour rejoindre les ménages à plus faible revenu, des contributions du Programme de supplément au loyer peuvent être envisagées.
- **Revenu médian** : Si une valeur de revenu est telle que la moitié d'un groupe de ménages ou de particuliers a un revenu qui lui est inférieur ou égal, cette valeur constitue le revenu médian.
- **Revenu total médian** :

	MRC de Memphrémagog <sup>8</sup>	Municipalité de Bolton-Est <sup>9</sup>
<b>par personne seule</b> <i>Revenu total médian en 2020 parmi les bénéficiaires (\$)</i>	<b>40 000 \$</b>	40 000 \$
<b>par ménage (toute taille confondue)</b> <i>Revenu total médian des ménages en 2020 (\$)</i>	<b>71 500 \$</b>	70 500 \$

<sup>5</sup> À moins de conditions exceptionnelles et avec l'approbation de la FFC.

<sup>6</sup> Incluent le loyer, services publics (électricité, chauffage et eau) et services municipaux (le cas échéant).

<sup>7</sup> Plafonds de revenu déterminant les besoins impérieux (PRBI) (par année) Québec 2023, région 05 Estrie, municipalités rurales (référence : Société d'habitation du Québec)

<sup>8</sup> Statistiques Canada, Recensement de la population de 2021, MRC Memphrémagog

<sup>9</sup> Statistiques Canada, Recensement de la population de 2021, Municipalité de Bolton-Est

- **Autres définitions à titre indicatif** <sup>10</sup> :
  - **Revenu modeste** : Un revenu compris entre le plafond de faible revenu et le revenu total médian (avant impôt) de l'ensemble des ménages québécois ajusté pour chacune des tailles de ménage.
  - **Plafonds du revenu modeste au Québec** : entre 59 800 \$ et 146 479 \$ selon la taille du ménage.

Dans le cadre de ce projet, **les cibles de charges mensuelles en logement devraient varier entre 585 \$ et 1 778 \$**, selon la taille du ménage et leur revenu total avant impôt.

- 535 \$/mois est abordable pour une personne vivant seule ayant un revenu équivalent au plafond du revenu faible des municipalités rurales de la région ;
- 1778 \$/mois est abordable pour les ménages ayant un revenu équivalent au revenu total médian de la MRC.

### 3.2 Contrôle du prix de revente

Le ménage doit satisfaire les critères d'admissibilité de la fiducie lorsqu'il soumet son application pour un logement. Après avoir accédé au logement, il pourra y rester indéfiniment, même si ses revenus augmentent. Toutefois, il est tenu de toujours respecter les termes et les conditions du bail ou de la convention d'usufruit.

Pour protéger l'abordabilité des logements vendus, une formule de revente est déterminée par la FFC et définie dans la convention d'usufruit. C'est donc au moment de l'achat que le résident accepte de revendre le logement à un ménage qualifié et à prix abordable. Cette formule de revente inclue :

- les améliorations apportées au logement et approuvées par la fiducie;
- la plus-value calculée en fonction de la variation d'un indice économique, comme par exemple, l'Indice des prix à la consommation (IPC) ou le revenu total médian d'un ménage sur le territoire concerné.

À la vente du logement, le résident récupère aussi le capital qui a été remboursé via les paiements de son prêt hypothécaire.

---

<sup>10</sup> Guide d'élaboration et de réalisation des projets Programme AccèsLogis Québec ([Société d'habitation Québec](#)).

## 4 | Structure financière

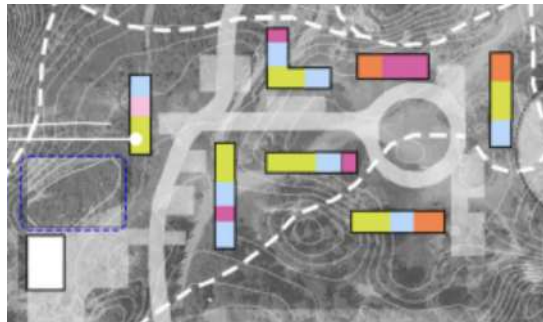
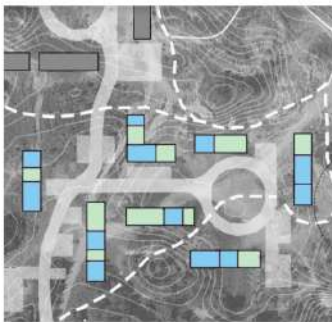
### 4.1 Données sommaire du projet

Superficie du terrain	3 163 513 pi <sup>2</sup>	
Superficie brute construite	31212 pi <sup>2</sup>	
Superficie espaces collectifs intérieurs	1620 pi <sup>2</sup>	
Superficie vendable logement	27400 pi <sup>2</sup>	
Nbre d'étages hors sol	2	
Nbre d'unités total	31	
Nbre d'unités vendues	15	48%
Nbre d'unités louées	16	52%
Nbre de cases de stationnement	46	
Coût moyen par pi <sup>2</sup> brut construit	512 \$	

### 4.2 Statut d'occupation et mixité

Pour accueillir une diversité de ménages et dynamiser le milieu de vie, il est recommandé de construire des logements qui répondent aux besoins d'une clientèle variée et de mélanger les résidents locataires et propriétaires. Voici un aménagement du site suivi d'un tableau illustrant une proposition pour la répartition des logements :

- LOCATAIRE / TENANT
- ACHETEUR.E / BUYER



- 1 chambre sur 1 étage
- 1 chambre sur 2 étages
- 2 chambres sur 1 étage
- 2 chambres sur 2 étages
- 3 chambres sur 2 étages

## Montages financiers

Les objectifs énoncés par le comité sont que la municipalité retrouve ses deniers investis et que les dépenses municipales liées à ce projet soient à l'avenir limitées. Il est proposé que le développeur du projet immobilier se porte acquéreur du site afin d'assumer les rôles et responsabilités pour la réalisation du développement dans son ensemble.

### Survol des leviers d'abordabilité :

- Développeur OBNL : vente des unités de logement au prix coûtant, retour tps-tvq et admissibilité aux programmes de dons et subventions gouvernementales;
- Financement participatif : campagne d'obligations communautaires et dons philanthropiques;
- Technique de construction : Étude de la construction modulaire;
- Plaidoyer et sensibilisation : négociation de dons et de prêts usufruitiers avec des termes et conditions avantageux;
- Densification : répartition des coûts des infrastructures selon le nombre d'unités de logement.

### 4.3 Coûts de réalisation du projet

Le coût total estimé pour le projet résidentiel de la Sablière est d'environ 16 M\$ soit un coût moyen de 512 \$ par pi2 brut construit. Ce coût prévoit la construction de 31 logements résidentiels. Le coût de construction estimé est de 375\$/pi2 brut. Le coût de réalisation du projet inclut tous les autres coûts qui se rattachent à la réalisation de projet.

			coût moy./ unité
Achat terrain		264 253 \$	8 524 \$
Infrastructures		2 058 700 \$	66 410 \$
Route et tuyauterie		1 000 000 \$	
Puits et eaux usées		450 000 \$	
Hydro		20 500 \$	
Études (% des coûts des infrastructures)	10%	147 050 \$	
Imprévus (% des coûts des infrastructures)	30%	441 150 \$	
Construction (31 212 pc. brut, incl. contingence)	375 \$	11 704 500 \$	377 565 \$
Frais professionnels (% du coût de construction)		1 536 216 \$	49 555 \$
Architectes	3%	351 135 \$	
Ingénieurs (mécanique, élec, structure, civil)	1,5%	175 568 \$	
Frais de développement	5%	585 225 \$	
Autres professionnels	3%	351 135 \$	
Imprévus (% des frais professionnels)	5%	73 153 \$	
Taxes et permis		149 934 \$	4 837 \$
Frais financiers (% du coût construction)	3%	351 135 \$	11 327 \$
<b>Coût du projet</b>		<b>\$ 16 064 738</b>	<b>\$ 518 217</b>

Le coût de réalisation du projet est élevé pour offrir de l'abordabilité. Il est recommandé de collaborer avec un développeur qui travaillera fort pour réduire les coûts. Voici quelques pistes de réflexion :

- Coût de construction =
  - En optant pour le modèle de la FFC, il est possible d'envisager une réduction des coûts de la part de certains fournisseurs. Puisque la FFC crée un parc de logement abordable pour une communauté donnée, un travail de sensibilisation pourrait inciter des entreprises à contribuer à la mission de la FFC.
  - La construction modulaire pourrait aider à réduire les coûts grâce à la production contrôlée de modules répétables, plus particulièrement dans le cas d'une deuxième phase.
- Coût du terrain, les taxes et les permis = coût moyen par unité de 13 061 \$
  - Une collaboration avec la municipalité pourrait mener à des solutions créatives afin de réduire les coûts.
- Infrastructures = coût moyen par unité de 66 410 \$
  - Une fois le plan des infrastructures confirmé et leurs coûts validés, une étude des leviers municipaux (subvention et de financement) pourrait diminuer les coûts, et la contingence élevée (30%) pourrait être revue.
- Honoraires professionnels = coût moyen par unité de 49 555 \$
  - Les honoraires professionnels estimés sont concurrentiels. Avec la méthode de construction modulaire, la répétabilité des modules pourrait réduire le temps à investir pour certains professionnels.
- Frais financiers
  - La construction modulaire est une approche prévisible, efficace et rapide; elle pourrait aider à diminuer les coûts financiers liés au prêt construction en réduisant la durée du chantier.

À l'heure actuelle, le coût total estimé pour le projet demeure plus de **16 000 000 \$**. Pour alimenter les montages financiers, cette somme est répartie entre les logements locatifs et les logements à vendre. Ceci déterminera les sommes admissibles aux différents programmes et les efforts de levée de fonds nécessaires pour offrir un logement abordable selon le statut d'occupation (locataire ou acheteur).

#### 4.4 Sources de revenus - Volet locatif

Parmi les sources potentielles de revenu, le programme d'habitation abordable Québec (PHAQ) propose des prêts et subventions qui peuvent représenter environ 35% des coûts totaux. Pour accéder à cette subvention gouvernementale, les prix des loyers doivent correspondre à ceux fixés dans le cadre du programme, soit entre 566\$ et 771\$ par mois, et une contribution municipale importante est exigée.

Puisque les loyers sont bas eu égard du coût de construction, le remboursement d'une dette élevée est difficile à supporter. Le projet nécessite en plus, un fort apport de contributions (82%) au-delà des programmes gouvernementaux existants.

##### Sources potentielles de revenus

PHAQ - Programme d'habitation abordable Québec	\$	2 860 560	35%
Programmes variés de la SCHL	\$	2 248 901	27%
FMV - Fonds municipal vert	\$	1 523 722	18%
Contribution municipale (exigée par le PHAQ)	\$	994 977	12%
FFC.- Obligations communautaires	\$	663 318	8%
	\$	8 291 478	
Contributions	\$	6 820 088	82%
Prêts	\$	1 471 389	18%
	\$	8 291 478	

##### Revenus détaillés (estimation)

VOLET LOCATIF		52%	\$	8 291 478	
FFC.- Obligations communautaires	Obligations	\$	-		0%
FFC - Obligations communautaires - programme d'appariement	Contribution	\$	663 318		8%
Contribution municipale (exigée par le PHAQ)	Contribution	\$	994 977		12%
SCHL - Programmes de prêt pour la construction d'appartements	Prêt	\$	623 901		
SCHL - Programme de financement initial	prêt	\$	350 000		
FMV - Fonds municipal vert - Projet d'immobilisations : Nouvelle construction de logement abordable durable	Prêt	\$	497 489		
SCHL - Fonds pour le logement abordable (FLA)	Contribution	\$	1 125 000		
SCHL - Programme de financement initial	Contribution	\$	150 000		
FMV - Fonds municipal vert - Projet d'immobilisations : Nouvelle construction de logement abordable durable	Contribution	\$	746 233		
FMV - Fonds municipal vert - planification	Contribution	\$	30 000		
FMV - Fonds municipal vert - étude	Contribution	\$	250 000		
PHAQ - Programme d'habitation abordable Québec - Volet 1	Contribution	\$	2 487 443		
PHAQ - Subvention additionnelle pour les mesures environnementales	Contribution	\$	373 116		80%

## 4.5 Prix de vente des logements

Le volet vente comprend 15 unités et correspond à 48% des coûts, soit **7 773 260 \$**.

Pour atteindre la cible des charges mensuelles recommandée et permettre à un ménage à revenu modeste d'acheter un logement abordable, le prix de vente doit être non seulement inférieur à la valeur marchande, mais considérablement inférieur au prix coûtant. Le prix des logements est estimé à **55%** sous le prix coûtant. Ceci représente un manque à gagner de **4 268 660 \$**.

Dans cette perspective, la logique du marché immobilier ne peut pas s'appliquer. Par exemple :

- Si les prix de ventes sont réduits à un tel point, un mécanisme fort pour la protection de l'abordabilité devient un incontournable ;
- Le prix de vente abordable d'un logement de 3 chambres à coucher (cac) est moins cher que celui d'un 1 cac puisqu'il ses charges mensuelles sont plus élevées. Rappelons-nous que le revenu total médian des ménages de la région, y compris les familles nombreuses, est de 71 500 \$. Pour l'allocation des logements, un mécanisme robuste pour qualifier les résidents est incontournable et doit demeurer en place au fil du temps.

<b>Charges mensuelles (résident usufruitier)</b>	<b>1 cac</b>	<b>2 cac</b>	<b>3 cac</b>
Prix de vente (coûtant) <i>*prix moyen par typologie</i>	402 000 \$	531 900 \$	638 000 \$
Écart entre le prix coûtant et le prix de vente abordable	43%	59%	69%
\$ / Pi2	670 \$	591 \$	580 \$
<b>Prix de vente abordable</b>	<b>230 000 \$</b>	<b>220 000 \$</b>	<b>200 000 \$</b>
Superficie (Pi2)	600	900	1100
\$ / Pi2	383 \$	244 \$	182 \$
Montant de l'hypothèque	218 500 \$	209 000 \$	190 000 \$
Paiement hypothécaire (25 ans, 4,5% intérêt)	1 209 \$	1 107 \$	1 052 \$
Redevance FFC (obligations communautaires)	40 \$	40 \$	40 \$
Frais de condo	180 \$	270 \$	330 \$
Chauffage	70 \$	105 \$	128 \$
Taxes foncières	134 \$	177 \$	213 \$
Assurances	100 \$	100 \$	100 \$
<b>Total des charges mensuelles</b>	<b>1 733 \$</b>	<b>1 799 \$</b>	<b>1 863 \$</b>
Salaire brut nécessaire	69 320 \$	71 972 \$	74 520 \$

Le développeur immobilier sélectionné doit alors s'investir à lever des fonds et amasser un montant élevé de contributions dans le but d'améliorer au maximum l'abordabilité du projet.

## 4.6 Sources de revenus - Volet vente

Le volet locatif comprend 16 unités de logement et correspond à 52% des coûts soit **8 291 478 \$**. Un prêt construction d'au moins **80%** du coût est nécessaire jusqu'à la vente des unités de logements.

L'abordabilité des logements vendus dépend du succès de la levée de fonds. Compte tenu de l'ampleur du défi, il est envisageable de proposer des paliers d'abordabilité variables en fonction des revenus des résidents. Ce type de programme d'acquisition est offert et encadré par des FFC à travers le monde, dont la [Champlain Housing Trust](#) aux États-Unis.

Voici un sommaire des sources potentielles de revenus (estimation) :

<b>VOLET VENTE - Livraison des unités</b>	<b>Distribution</b>	<b>\$ 7 773 260</b>	
Vente des unités	Capital	\$ 3 504 600	45%
Mise de fonds des acheteurs	Capital	\$ 175 230	2%
FFC - Obligations communautaires	Obligations	\$ 200 000	3%
FFC - Obligations communautaires - programme d'appariement <b>A</b>	Contribution	\$ 679 422	9%
FFC - Obligations communautaires - programme d'appariement <b>B</b>	Contribution	\$ 214 008	3%
Fonds grand mouvement Desjardins	Contribution	\$ 250 000	3%
SCHL - Fonds innovation pour le logement abordable (FILA)	Contribution	\$ 250 000	3%
FFC - Programme de capitalisation partagée	Contribution	\$ 2 500 000	32%



## 5 | Sommaire des recommandations

1. Varier la typologie des logements.
2. Varier les statuts d'occupation :
  - Mélanger les résidents locataires et propriétaires;
  - Viser 16 logements locatifs (52%) et 15 logements vendus (48%).
3. Créer une structure pour encadrer la vie communautaire :
  - Partager le pouvoir de manière égale : chaque ménage a un vote, ce qui encourage et reconnaît la participation de tous les résidents à la vie communautaire;
  - Répartir équitablement les charges financières liées aux coûts d'opération et d'entretien du milieu de vie (via un loyer ou un frais de copropriété).
4. Créer et encadrer un processus de qualification des résidents sur le long terme :
  - S'assurer que le résident :
    - utilise son logement comme résidence principale;
    - occupe en permanence le logement.
  - Prioriser :
    - les résidents locaux (qui habitent ou travaillent déjà dans la région);
    - les résidents ayant des bureaux et/ou des services intégrés à l'habitation;
    - les ménages à revenus faible et modeste.
5. Bien définir l'abordabilité :
  - Adopter les définitions proposées par la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL).
6. Viser des charges mensuelles abordables :
  - Cibler des charges mensuelles d'au plus 1778 \$.
7. Protéger l'abordabilité à perpétuité :
  - Mettre en place une structure juridique qui permet d'assurer un contrôle des prix à long terme. Celui qui possède l'abusus (le nu-propriétaire) impose les conditions de revente.

En conclusion, malgré l'ampleur du défi, il est essentiel de travailler ensemble pour générer de la mixité au sein des projets immobiliers pour arriver à créer des milieux de vie sains, inclusifs et dynamiques. Il est temps de voir les projets immobiliers comme un legs aux générations futures.