

ANTISPÉCULATION FONCIÈRE : ENJEUX ET MODÈLES

Séance 2

LES MODÈLES ET INITIATIVES URBAINES

UPOP 2018



- Intro
- Coop d'habitation (Hubert Lavallée)
- Cohabitat (Pierre Provencher)
- Capitalisation partagée (Marie-Sophie Banville)
- Fiducie foncière communautaire (Julien Deschênes)

La coopérative d'habitation

Hubert Lavallée

Coop d'habitation

Principes coopératifs

1. Libre adhésion et porte ouverte
2. Gestion démocratique
3. Égalité des membres
4. Souveraineté de l'assemblée générale
5. Participation économique des membres
6. Autonomie et indépendance
7. Éducation coopérative
8. Intercoopération
9. Engagement envers la communauté

Coop d'habitation

Coopérative de consommation

1. Coopérative de construction

À éviter car elle est dissolue une fois la construction achevée.

2. Coopérative à possession continue

Modèle locatif

2. Coopération d'habitation-équité

Coop d'habitation

Coopérative d'habitation-équité

Principes

- 1- Équité interne (avantages proportionnés à leur participation)
- 2- Décoopérativisation (rendre impossible la vente des immeubles)
- 3- Équité avec les locataires du secteur marchand du logement
- 4- Équité avec les propriétaires (la dimension épargne)
- 5- Équité entre générations de membres
- 6- Équité inter-coopérative
- 7- Aide aux coopératives en difficulté

Le Cohabitat urbain

Pierre Provencher



Le Cohabitat urbain

1. Ça prend un petit groupe déterminé
2. Ça prend une *vision commune*
3. Ça prend une structure
4. Ça prend des règles
5. Ça prend des appuis
6. Ça prend un système de gouvernance
7. Ça prend de l'argent
8. Ça prend de la résilience, du courage (et beaucoup d'autres qualités), mais surtout, ça prend (*et ça demande*) du plaisir.



LA PROPRIÉTÉ SOLIDAIRE

Vivacité



**SOCIÉTÉ
IMMOBILIÈRE
SOLIDAIRE**

PRÉSENTATION U-POP | 2018

NOTRE MISSION

Permettre l'**accession à la propriété** sans mise de fonds tout en assurant l'**abordabilité perpétuelle** des habitations.

Vivacité s'est inspiré d'un modèle appelé **capitalisation partagée** qui bénéficie actuellement à plus de **250 000** ménages aux États-Unis.



NOMINÉ - 2018

NOS PRINCIPAUX
COLLABORATEURS

CAISSE.
D'ÉCONOMIE.
SOLIDAIRE





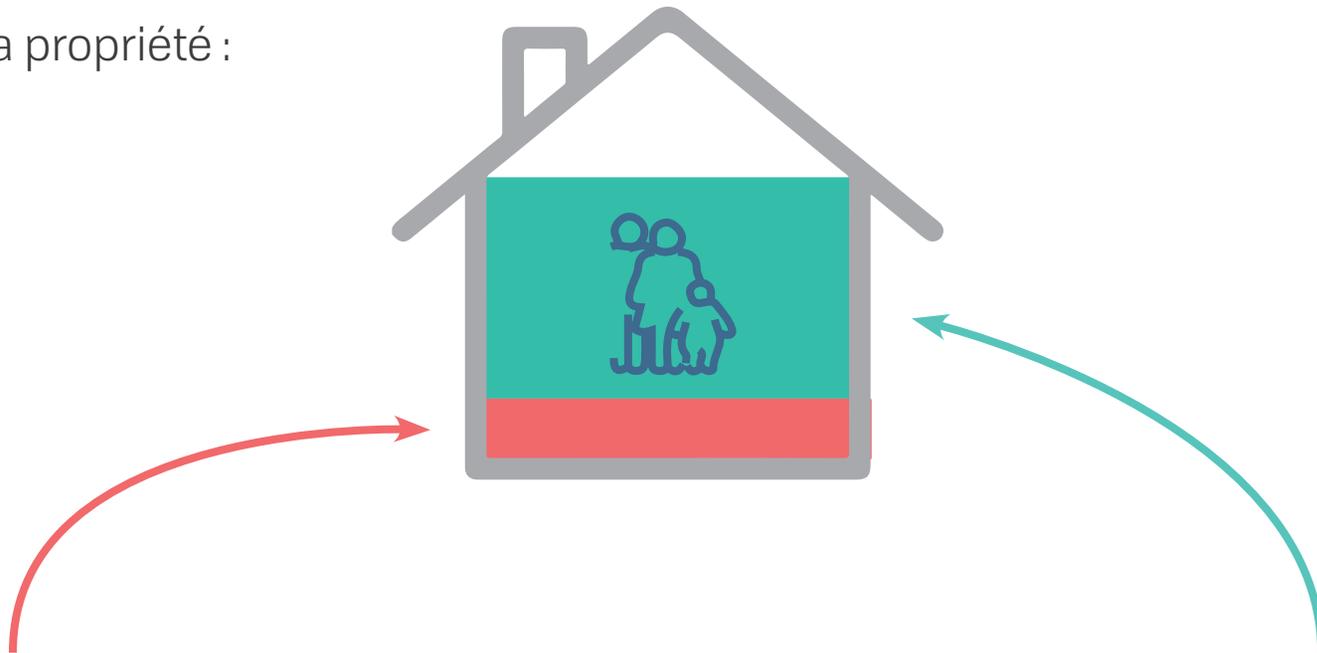
LE MODÈLE VIVACITÉ

—
POINT DE VUE DES *PROPRIÉTAIRES*

FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Accession à la propriété

Valeur de la propriété :
200 000 \$



Vivacité investit une mise de fonds de fonds de **20%**, soit **40 000\$**

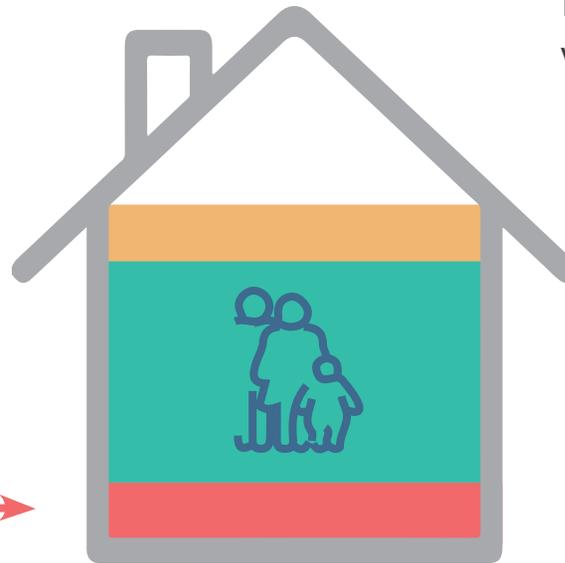
Un ménage contracte une hypothèque équivalente à **80%** de la valeur de la propriété, soit **160 000\$** et acquitte un frais de transaction de **1000\$**.

Les mensualités sont de **794\$/mois** (incluant le frais de membership)

FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Revente

Revente après **5 ans**,
appréciation annuelle
de **2 %**

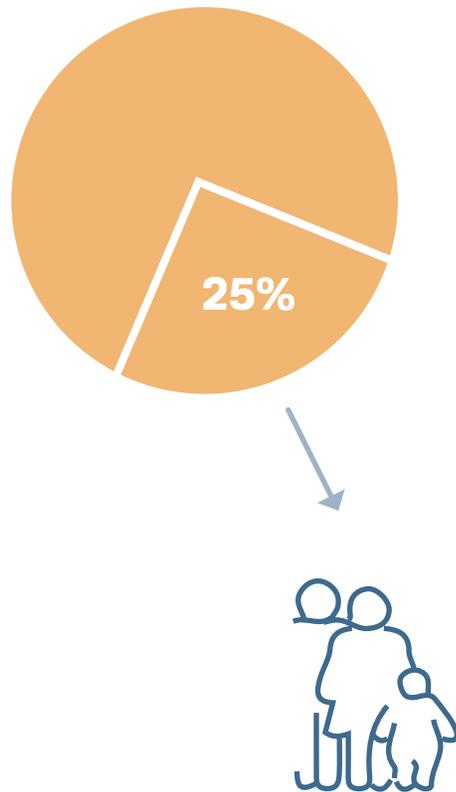


Plus-value de **20 000\$**
Valeur à la revente de **220 000\$**

Vivacité trouve de nouveaux propriétaires
qui remplissent les **critères de sélection**

FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Partage de la plus-value



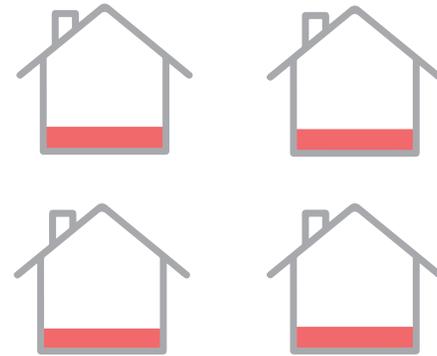
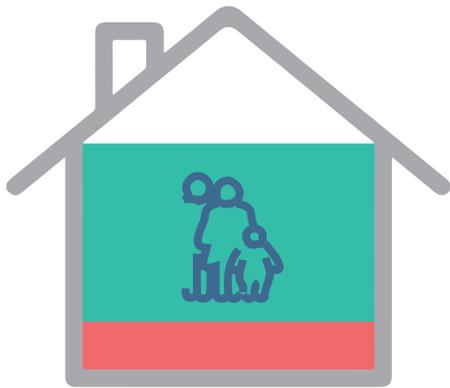
Lors de la revente, le ménage conserve...

Montant déboursé à l'achat	160 000\$
25% de la plus value	5 000\$
Valeur ajoutée liée aux rénovations	0\$
Total encaissé par l'acheteur	165 000\$
- Remboursement de l'hypothèque résiduelle	- 136 468\$
Gain net de l'acheteur à la revente	28 532\$
Économies réalisées sur les mensualités.	8 382\$
Total des gains	36 914\$

FONCTIONNEMENT DU MODÈLE

Abordabilité perpétuelle

Avec **75%** de la plus-value (**15 000\$**) Vivacité...



Réinvestit **4000\$** pour maintenir la mise de fonds à 20% pour le prochain acheteur. (44 000\$ pour une propriété de 220 000\$)

Utilise **11 000\$** pour développer de nouvelles propriétés, rémunérer ses investisseurs et financer ses opérations.



LE MODÈLE VIVACITÉ

POINT DE VUE DES *COMMUNAUTÉS*

NOTRE VISION

Transformer l'écosystème de l'habitation



1. Développer une option **solidaire et pérenne** en matière d'accès à la propriété.
2. Permettre de **capter les hausses de valeurs foncières** (liées à un marché spéculatif ou à des investissements publics)

NOTRE VISION

L'habitation comme outil de développement local



CRÉER DE L'ABORDABILITÉ
DANS LES VILLES



AUGMENTER L'ATTRACTIVITÉ
DES RÉGIONS

NOTRE **VISION**

Soutenir l'essor de typologies d'avenir



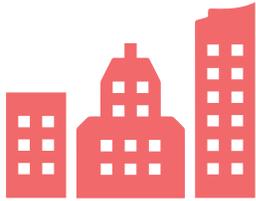
MICROCLIMAT ARCHITECTURE

NOTRE VISION

Innover à toutes les échelles



Permettre aux ménages de devenir **propriétaires solidaires** et de se déplacer sur le continuum du logement



Soutenir le développement local des villes en **augmentant l'attractivité et l'inclusivité des territoires** pour tous



Accroître l'impact et partager le risque par la création d'un fonds de capitalisation



Agir sur l'écosystème de l'habitation au Canada

LE MODÈLE VIVACITÉ

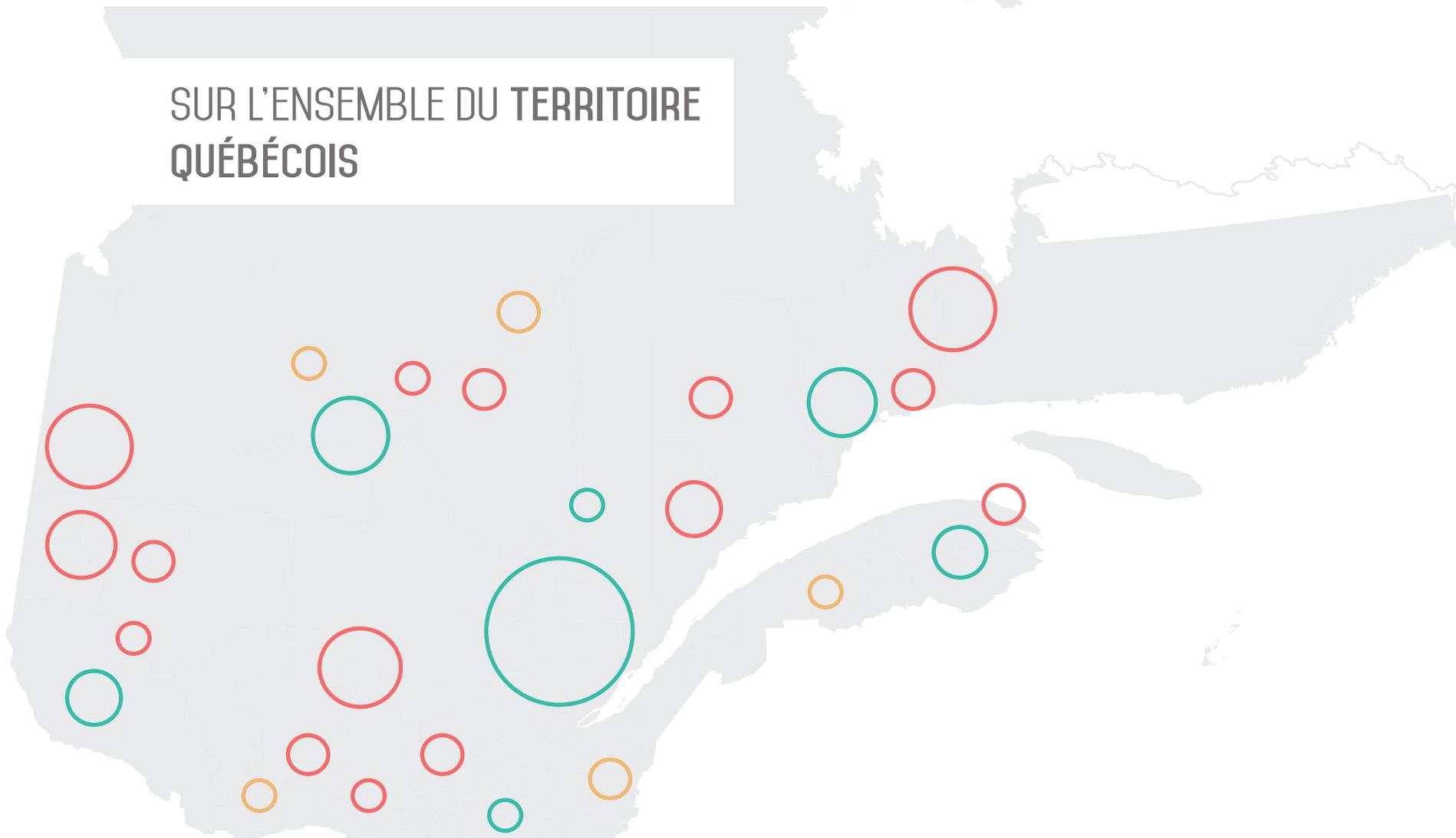
POINT DE VUE *FINANCIER*



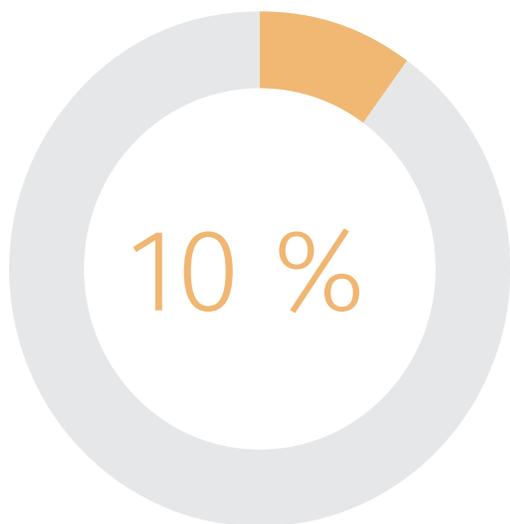
VISION DE DÉVELOPPEMENT

UN PREMIER CYCLE DE DÉVELOPPEMENT DE
240 UNITÉS SUR CINQ ANS

SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE
QUÉBÉCOIS

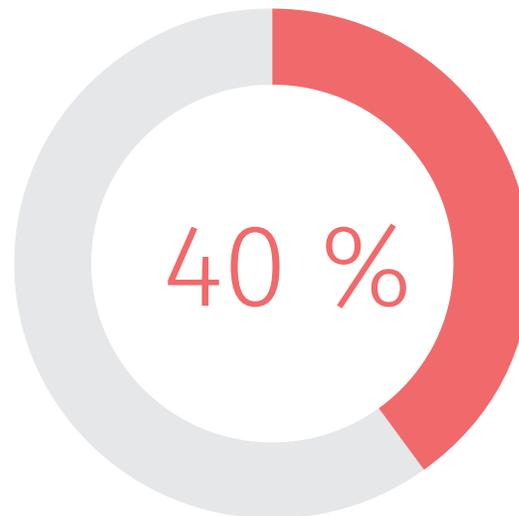


APPROCHE **PORTFOLIO**



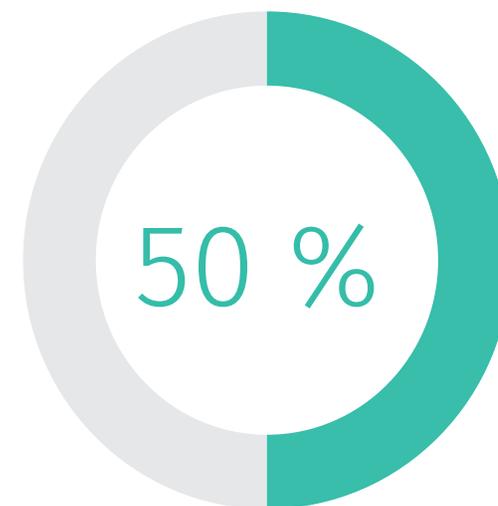
EN MARCHÉ **RURAL**

- Régions rurales
- Faibles valeurs marchandes
- Revenus en deçà de la moyenne québécoise



EN MARCHÉ **MÉTROPOLITAIN**

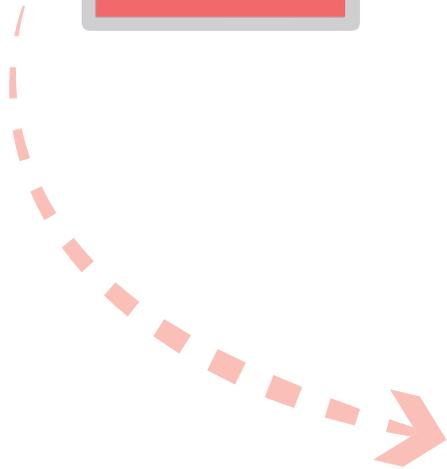
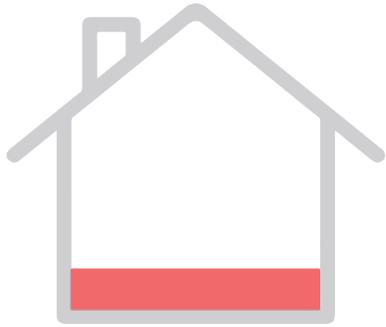
- Zones péri-urbaines
- Valeurs marchandes moyennes
- Revenus dans la moyenne québécoise



EN MARCHÉ **URBAIN**

- Quartiers centraux des grandes villes
- Valeurs marchandes élevées
- Revenus légèrement au dessus de la moyenne

FINANCEMENT DE LA MISE DE FONDS

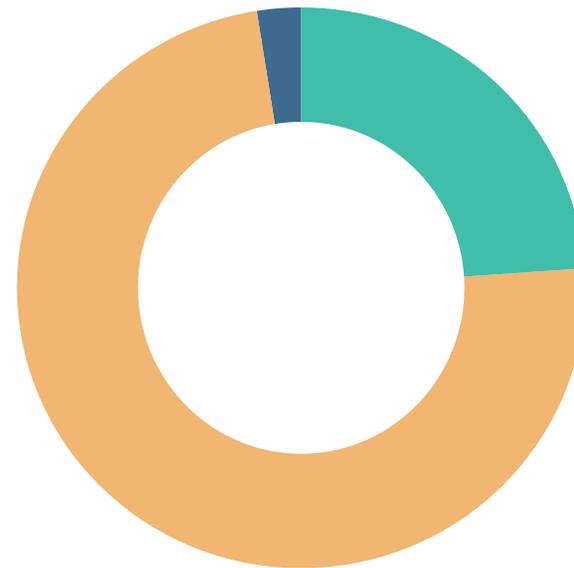


73,5%

FINANCEMENT
AUTONOME

2,5 %

DÉPÔT DES ACHETEURS

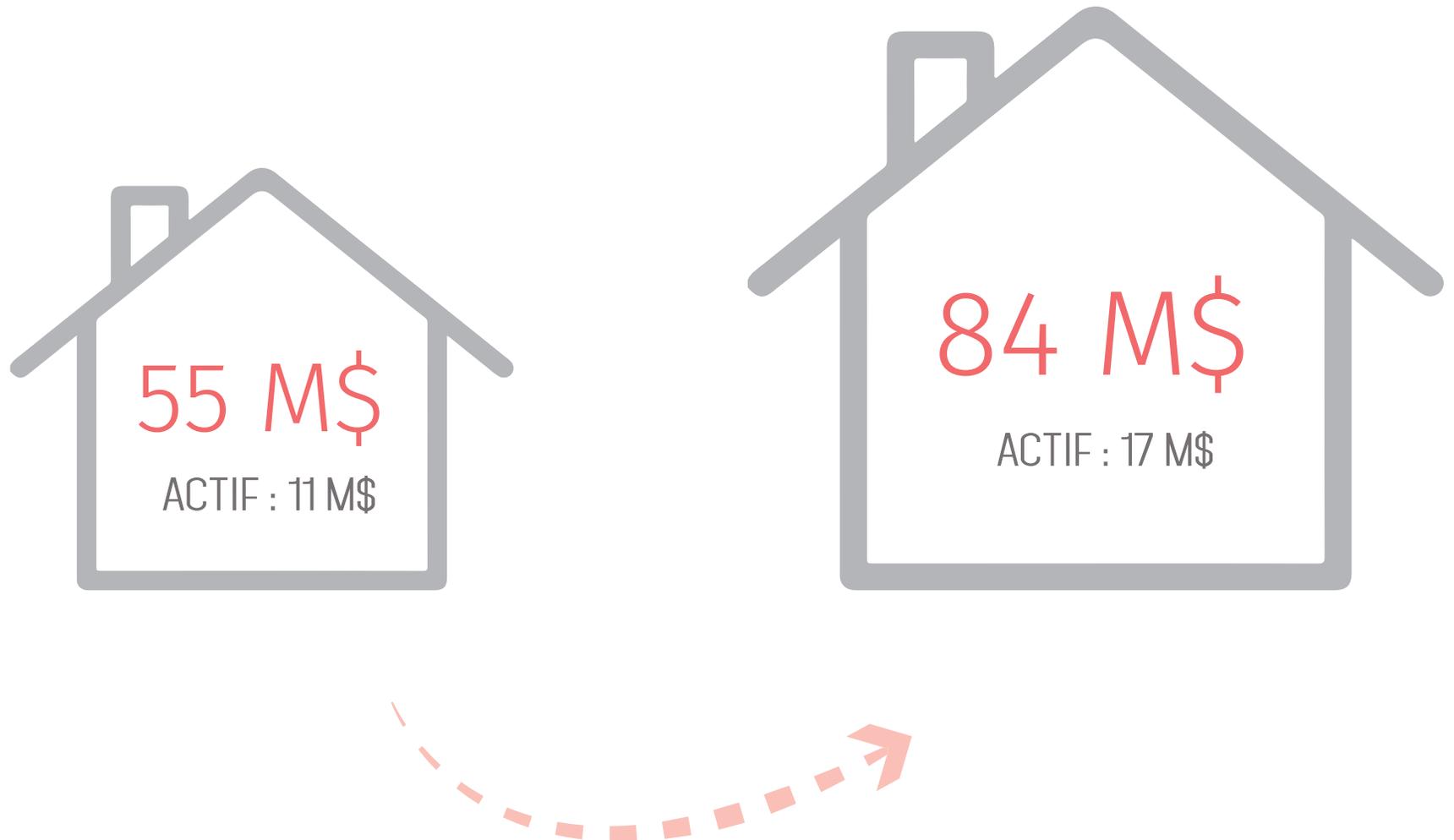


24 %

PARTENAIRES
INVESTISSEURS

VALEUR DU PORTEFEUILLE INITIAL

240 unités après 25 ans





Vivacité

^
SOCIÉTÉ
IMMOBILIÈRE
SOLIDAIRE

FIDUCIES FONCIÈRES COMMUNAUTAIRES: BURLINGTON ET BOSTON



Julien Deschênes
Candidat à la maîtrise en urbanisme
Présentation | Upop
13 mars 2018
Station Ho.st

Burlington, VT



Fondation: 1984
565 propriétés abordables
2 200 logements locatifs

Boston, MA



Fondation: 1988
95 propriétés abordables
77 logements coopératifs
53 logements locatifs

Caractéristiques principales



Règles spécifiques



À l'achat

- Avoir un revenu inférieur ou égal au revenu médian du secteur en fonction de la taille du ménage
- Suivre la formation obligatoire du CHT

Pendant l'occupation

- Propriétaires occupants
- Propriétaires responsables de l'entretien de la propriété



À l'achat

- Avoir un revenu inférieur ou égal à 80% du revenu médian du secteur en fonction de la taille du ménage
- Suivre la formation obligatoire de DNI

Pendant l'occupation

- Propriétaires occupants
- Propriétaires responsables de l'entretien de la propriété
- DNI peut intervenir pour éviter les faillites

Procédure de transfert



Lors de la revente

- Revente via la FFC à un propriétaire éligible
 - 25% de la plus-value au propriétaire (+ améliorations dans le cas de DNI)
 - 75% de la plus-value à la FFC

Achat



1\$



1\$

...



2\$

Vente



0,75\$



1,25\$

Financement

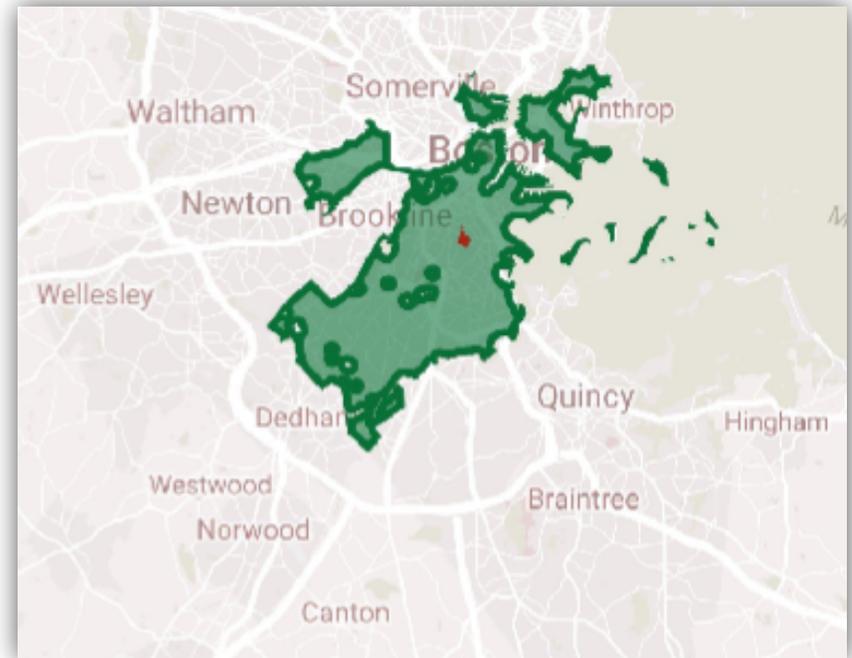
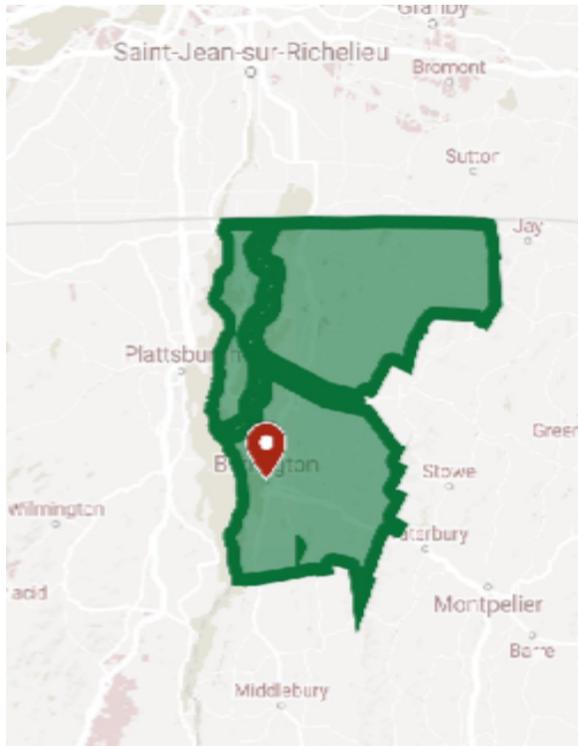


- Subventions et prêts gouvernementaux
 - Burlington
 - Vermont
 - Fédéral
- Politique d'inclusion en logement abordable (15-25%/99ans)
 - Fonds d'habitation
 - Unités abordables
- Frais de développement
- Diversification des activités
 - Logements locatifs
 - Logements pour itinérants
- Dons privés

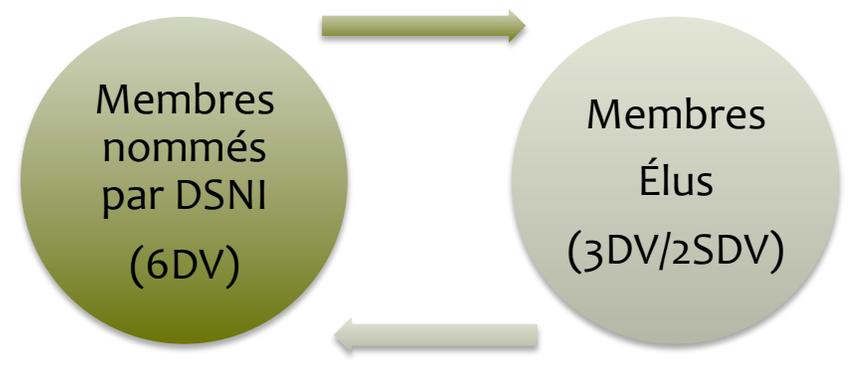
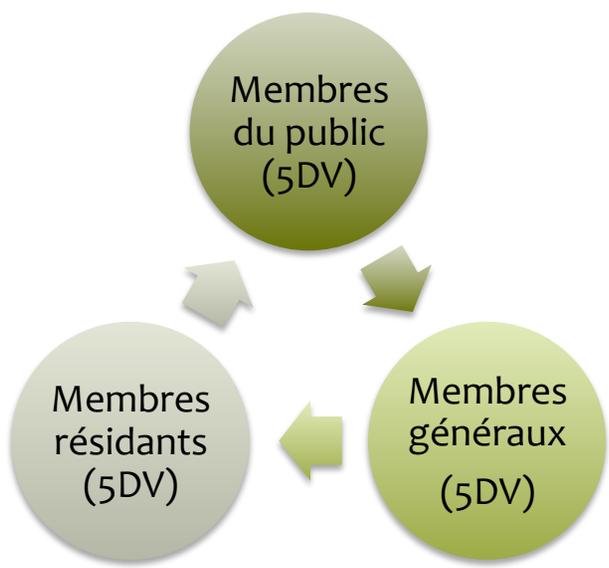


- Subventions et prêts gouvernementaux
 - Boston
 - Massachussetts
 - Fédéral
- Politique d'inclusion en logement abordable (13%/15 ans)
 - Fonds d'habitation
 - Unités abordables
- Diversification des activités
 - Logements locatifs
 - Agriculture urbaine
 - Commercial
- Dons privés

Aire de service



Gouvernance



Caractéristiques intéressantes



Avant



Après