

Mémoire de l'ACHAT – PUM 2050

Séance de consultation de l'OCPM
2 octobre 2024

www.achat-habitation.org



Objectifs du groupe fondateur de L'Alliance des corporations d'habitations abordables du territoire du Québec (ACHAT)



Opérer un changement d'échelle en s'alliant pour mieux relever nos défis de capacités organisationnelles et financières. Concrètement, les champs d'action possibles sont la mutualisation de ressources, les représentations gouvernementales communes, le partage de stratégies de croissance et le développement de nouveaux partenariats, notamment avec les groupes communautaires, les municipalités et les développeurs privés.

Qui sont les membres de l'ACHAT

18 OBNL dont plusieurs oeuvrant sur le territoire du Grand Montréal qui louent plus de 6600 logements sociaux et abordables dont la valeur foncière est évaluée à 900 M\$, comptant près de 3000 nouvelles unités en développement et/ou en prédéveloppement. Ces logements, avec ou sans services psychosociaux, sont destinés à des populations mixtes comme les familles, les mères monoparentales, les personnes à faible revenus, les étudiants, les personnes âgées, les personnes en situation de handicap physique ou mental, etc.





1. Le PUM doit mieux arrimer les outils et conditions de réalisation aux objectifs qu'il fixe en matière d'habitation

- L'atteinte du 20% social repose principalement sur l'obtention des investissements majeurs.

Pistes de solution:

- Étendre l'éventail de logements à but non lucratif considérés dans la cible (parallèle avec le Chantier Montréal Abordable).
- Favoriser les partenariats communautaires-publics-privé avec des incitatifs réglementaires flexibles et prévisibles.
- Adopter une posture qui permet d'alléger les conditions de réalisations.

Le triptyque des partenariats : l'entreprise d'immobilier à but non lucratif au cœur des résultats



Partenariats immobiliers - secteur public	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise municipale (groupe B)
Partenariats communautaires	Terrain sous la JVM
Partenariats privés	Appui financier (fiscalité, subvention, prêt, tarifs différenciés)
Financement	Appui logisitique (émission rapide de permis)
Programme technique et fonctionnel	
Exploitation du projet à long terme	

Partenariats immobiliers - communautaire	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise psychosociale communautaire (groupe B)
Développement	Programme(s) d'intervention
Gestion des baux	Sélection des participants
Santé/ sécurité/ salubrité	Intervention psychosociale
Perception \$	
Maintien d'actif	

Modèle de partenariat communautaire long terme

- Interloge et Mère avec Pouvoirs
- SHAPEM et Parole d'excluEs
- Loggia et Association de Montréal pour la déficience intellectuelle
- Hapopex et MultiCaf
- Espace La Traversée et Sœurs de la Providence, Espace Fullum
- Corporation Mainbourg et le Centre communautaire le Mainbourg
- SOLIDES et le Centre des femmes de Verdun

Partenariats immobiliers - secteur privé	
Expertise immobilière à but non lucratif (groupe A)	Expertise immobilière privée (groupe B)
Partenariats communautaires	Terrains
Programme technique et fonctionnel	Pré-développement
Financement	Développement
Terrain	Construction
Exploitation du projet à long terme	

Modèle de partenariat privé long terme

- Interloge et Prével
- UTILE et MondeV
- SOLIDES et Interloge avec Biophilila



2. La Ville de Montréal doit adopter son propre modèle d'intelligence de marché

- Le PUM comme véhicule d'arrimage des outils municipaux (urbanistiques, économiques et techniques).

Pistes de solution:

- S'inspirer de l'intelligence de marché de Vienne et de l'Autriche qui sont démographiquement et économiquement comparables à Montréal et au Québec (environ 8 M).
- Accentuer le contrôle financier dans les secteurs de transformations avec les incitatifs pour le logement à but non lucratif.
- Continuer à favoriser l'approche portefeuille au lieu de l'approche par projet.
- Se servir des leviers réglementaires à tous les niveaux.



3. La Ville de Montréal doit utiliser pleinement les outils à sa disposition

- Début PUM : « Montréal se fixe comme ambition de répondre à la crise du logement. »
- Fin PUM: « Toutefois, l'habitation reste d'abord une responsabilité des gouvernements supérieurs qui possèdent les moyens à la mesure des besoins actuels. »

Pistes de solution:

- Arrimage cohérent du zonage incitatif et différencié (prévisible)
- Normaliser les ententes portefeuille avec les propriétaires-développeurs OBNL avec un statu reconnu.
- Acquérir des terrains dans les secteurs à potentiel de transformation en amont des investissement structurants.
- Alléger les processus d'approbation dans toutes ses étapes.
- Préciser les cibles pour chacun des arrondissements et les moyens de les atteindre.



Merci!

www.achat-habitation.org



L'économie sociale comme solution à la crise du logement

ACHAT

3 vidéos 1132 vues Dernière modification le 21 nov...



Tout lire

Aléatoire

La série vidéo "L'économie sociale comme solution à la crise du logement" est divisée en trois brèves parties qui permettent de bien comprendre le modèle d'affaires que l'ACHAT souhaite mettre à l'échelle partout au Québec :

- Logement à but non lucratif 101
- Les obstacles au développement
- Plaidoyer pour davantage de logements à but

Le modèle Autrichien

L'écosystème d'habitation sociale mature et performant

Mission québécoise à Vienne
Octobre 2023

Présenté par

 ACHAT

