



INSTITUT  
DE DÉVELOPPEMENT  
URBAIN DU QUÉBEC

**« Que nous réserve l'avenir dans le secteur des résidences pour retraités et dans le multi résidentiel? »** ; Séance 5 de la série Gestion de l'actif immobilier, une formation continue présentée par l'IDU Québec

C'est au renommé Mount Stephen Club qu'était présentée la cinquième séance de cette série sur la Gestion de l'actif immobilier. Présentée par l'institut du Développement Urbain du Québec, la présentation finale de cette série avait pour thème les résidences pour retraités et le secteur du multi résidentiel. Mme Catherine Chevalier, vice-présidente finance et administration du Groupe Maestro était présente ce matin à titre d'animatrice et invitée à questionner les conférenciers venus partager leur vision sur ces intéressantes opportunités d'affaires. Voici donc un aperçu des points abordés lors de cette présentation tant dynamique qu'instructive.

#### **L'évolution de la demande dans le marché**

Pour ce type de projet, la clientèle cible regroupe les personnes de 75 ans et plus. « Il est évident que la croissance de la clientèle des 75 à 85 ans, et des 85 ans et plus sera soutenue à très, très long terme » débute M. Pierre Ferland, président du Groupe Maestro « En 2036, il y aura plus de 5 millions de canadiens qui auront 75 ans et plus » a-t-il poursuivi. Voilà des chiffres très intéressants qui justifient que l'on considère ce nouveau marché qui répond aux besoins des gens de chez nous. C'est donc dire que de plus en plus de personnes âgées décident chaque année d'aller demeurer en résidence au Québec, et que le nombre d'unités demandées pour les retraités augmente considérablement à chaque année. L'expérience de M. Ferland dans ce secteur particulier lui assure une bonne connaissance des besoins précis de cette clientèle.

Comme l'explique M. Mathieu Duguay, vice-président principal à l'exploitation pour le Canada et l'Europe à la Société de Gestion COGIR, plus de 46,6% des gens louent leur résidence sur l'île de Montréal seulement, une proportion qui reflète bien la tendance qui s'étend à la grandeur du Québec. Avec un taux de chômage plutôt élevé chez les 18-24 ans (18%) et les augmentations annuelles de la Régie du logement variant de 0,5 à 1,5%, le marché du multi résidentiel n'a d'autre choix que d'innover. M. Duguay fait partie d'un regroupement qui tente de promouvoir les avantages de la création d'une « charte spécifique à l'industrie des résidences pour aînés ». Malgré la hausse du salaire minimum, l'augmentation des coûts d'énergie et des diverses dépenses reliées aux logements, la Régie n'autorise les propriétaires qu'à une hausse minime des loyers. « C'est un problème dans l'industrie qu'il faut régler » a-t-il souligné.



INSTITUT  
DE DÉVELOPPEMENT  
URBAIN DU QUÉBEC

### **Le marché des capitaux**

« Lorsqu'une résidence est en difficultés, et avec raisons, les banques prennent le temps de faire les choses » poursuit M. Ferland, en faisant référence aux difficultés financières de certains propriétaires. Elles font alors attention de ne pas saisir trop tôt les propriétés où vivent des personnes âgées qui, en cas d'expulsion, pourraient alors redouter les résidences et refuser d'en habiter une autre. Comme le secteur immobilier a traversé de nombreuses épreuves au cours de la dernière année, il est normal que les conditions de financement aient elles aussi subi quelques modifications. Dans pareilles circonstances, la SCHL peut faciliter le processus en assurant votre prêt, sous certaines conditions. « Cela prend à la fois des capitaux et une expertise en gestion » explique M. Ferland. Malgré les délais parfois longs du financement immobilier, les taux sont aujourd'hui très intéressants et représentent un bon avantage pour les futurs propriétaires. « Les profits, dans les prochaines années, viendront de notre efficacité de gestion et non pas de la variation des taux de cap comme ce fût le cas de par le passé » a-t-il ajouté. Selon M. Duguay, les acheteurs sont actuellement très présents sur le marché du multi locatif, ce qui représente beaucoup de nouvelles opportunités pour les investisseurs d'ici et d'ailleurs. Il va sans dire qu'un marché actif offre de belles perspectives aux individus désireux d'investir chez nous. Il se dit lui aussi favorable aux nouvelles exigences de la SCHL, qui encourage les propriétaires à entretenir et à examiner de façon régulière les propriétés immobilières vieillissantes. La reprise est donc bien enclenchée au Québec dans l'immobilier.

### **Les enjeux actuels**

Tous les enjeux se rattachant au bien-être et à la sécurité de la clientèle sont bien sûr au cœur des préoccupations des propriétaires de résidences pour retraités, comme l'explique M. Ferland. De plus, c'est en travaillant de pair avec des collègues d'enseignement que les centres parviennent à trouver du personnel compétent et sur-mesure pour les centres. Le développement de formations adaptées au poste de directeur général de résidence permettra selon lui de former des individus qui répondront davantage aux besoins de la clientèle. Au niveau du locatif, M. Duguay définit les enjeux actuels comme consistant dans le peu de constructions neuves sur le marché, dans la hausse des divers coûts (dont les réparations ou les remplacements) ainsi que du côté des ressources humaines le service client de qualité étant primordial. Il ajoute aussi que la capacité limitée de payer des locataires représente un autre défi pour les prêteurs et les propriétaires qui doivent établir des règles particulières à suivre dans ces situations. Dans le cas de la diversité ethnique des locataires, il faudra aussi s'ajuster dans le type de propriétés à mettre sur le marché.



INSTITUT  
DE DÉVELOPPEMENT  
URBAIN DU QUÉBEC

### **Les diverses opportunités d'affaires**

« Il existe des marchés très prometteurs actuellement sous-développés, particulièrement en Ontario, où il y aura lieu de faire de bons projets de développement » annonce positivement M. Ferland. Comme cela est toujours le cas dans le marché de l'immobilier, les opportunités sont nombreuses pour quiconque possède des liquidités. La crise ayant contribué à faire le « ménage » dans l'industrie, les joueurs forts peuvent désormais régner. Enfin, l'opportunité démographique représente la plus grande opportunité des résidences, puisque les gens continueront de vieillir et seront toujours à la recherche d'un endroit leur offrant une qualité de vie exemplaire. M. Duguay, a pour sa part, tenu à conclure en mentionnant que le grand potentiel du multi résidentiel réside dans les bas taux d'intérêts offerts ainsi que dans la demande pour un produit de qualité.

En conclusion, bien que l'immobilier ait subi de nombreux coups durs, il semblerait que cette période d'incertitude soit maintenant révolue. Les conférenciers présents ont aujourd'hui confirmé la reprise et ont sans doute rassuré bon nombre de propriétaires. Que vous soyez à la recherche de nouvelles opportunités d'affaires ou déjà propriétaire de l'un des types de propriétés abordés ce matin, la cinquième séance de la série Gestion de l'actif immobilier vous aura certainement permis de faire le point sur la situation actuelle. Ceci conclut la série de cinq séances sur la gestion des actifs immobiliers. Pour plus d'informations sur les diverses formations offertes par l'IDU Québec ainsi que les nombreux événements à venir, visitez le [www.iduquebec.com](http://www.iduquebec.com)

Merci aux animateurs et conférenciers ayant pris part à cette séance: **Mme Catherine Chevalier**, vice-présidente finance et administration du Groupe Maestro ; **M. Mathieu Duguay**, vice-président principale à l'exploitation pour le Canada et l'Europe de la Société de Gestion COGIR ainsi que **M. Pierre Ferland**, président du Groupe Maestro.

Tous tenons aussi à remercier la fidèle collaboration des commanditaires de l'événement : la Caisse de dépôt et placement du Québec, Groupe immobilier ; Ivanhoé Cambridge ; Otéra Capital ainsi que SITQ.

Au sujet de l'IDU Québec

Porte-parole de l'industrie immobilière commerciale au Québec, IDU Québec est un organisme indépendant avec comme bagage plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier. En plus de tenir ses membres informés des plus récentes analyses du marché, il a aussi comme mission de partager ses connaissances avec la communauté et les réseaux établis de gens oeuvrant dans le secteur.



INSTITUT  
DE DÉVELOPPEMENT  
URBAIN DU QUÉBEC

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter Monsieur Raymond C. Bouchard,  
Président, Directeur général de l'Institut de développement urbain du Québec 514- 866- 3625  
ext. 24 [www.iduquebec.com](http://www.iduquebec.com)