

Le logement social et abordable est-il trop cher ou pas assez rentable?



Photo: Olivier Zuida Le Devoir «Le quartier Griffintown, où ils ont été construits par milliers, arrive désormais en tête de liste des secteurs que leurs résidents souhaitent quitter pour la banlieue», écrivent les auteurs.

Louis Gaudreau, Gabriel Fauveaud et Marc-André Houle

Respectivement professeur à l'École de travail social de l'UQAM ; professeur au Département de géographie de l'Université de Montréal ; professeur de sociologie au collège de Maisonneuve

11 novembre 2020 **Libre opinion**
Libre opinion

La nouvelle mouture du projet de Règlement pour une métropole mixte de la Ville de Montréal visant à inclure des logements sociaux, abordables et familiaux dans les projets résidentiels privés a une fois de plus été dénoncée par les représentants de l'industrie de la promotion immobilière et de la communauté

des affaires. Ceux-ci estiment que les nouvelles exigences de la Ville les obligeront à augmenter le prix des autres logements composant leurs projets, ceux qu'ils souhaitent véritablement construire, et qu'elles accéléreront l'exode des ménages vers les banlieues.

Les lobbys immobiliers s'emploient depuis plusieurs mois à chiffrer le fardeau financier que représentera la nouvelle obligation de contribuer au développement du logement social, abordable et familial, tout en évitant cependant de mentionner la cible de rendement à partir de laquelle ce calcul est effectué. Il est certainement moins payant de devoir céder une partie de ses terrains à un OBNL d'habitation ou de vendre une partie de ses condos à 90 % de leur valeur marchande, mais cela fait-il pour autant de la promotion immobilière une activité déficitaire ? Il y a donc lieu de se demander si l'opposition manifestée par les promoteurs n'est pas d'abord motivée par le désir de préserver les marges bénéficiaires auxquelles ils avaient été habitués depuis le début des années 2000. Il est d'autant plus légitime de se poser la question qu'ils ne dévoilent pas leurs résultats financiers. Nous savons par contre que les fonds d'investissement qui financent la majorité des grands projets immobiliers n'acceptent d'y investir leurs capitaux que si on leur garantit des rendements élevés, qui peuvent atteindre les 20 %, ou, du moins, qui sont supérieurs à ceux auxquels on peut s'attendre en investissant sur les marchés financiers. D'où notre question : le logement abordable est-il trop cher ou simplement moins rentable ?

Il est vrai que la croissance importante de la valeur des terrains au cours des dernières années a créé une pression sur les coûts de la construction résidentielle qui se répercute sur le prix des logements et qui peut finir par inciter des ménages à se tourner vers la banlieue. Mais l'industrie de la promotion immobilière n'est pas seulement une victime de la situation comme les autres, comme elle le laisse parfois entendre. Contrairement aux locataires, aux accédants à la propriété et aux promoteurs de logement sociaux et communautaires, pour qui le logement est un bien d'usage, la hausse des valeurs foncières ne représente pas uniquement une contrainte pour les promoteurs. S'ils achètent des terrains, certes à fort prix, c'est pour les rentabiliser, pour en dégager un surplus de valeur. L'augmentation des valeurs foncières est donc au cœur de leur modèle d'affaires. Ils peuvent agir sur celle-ci et ont intérêt à ce qu'elle se poursuive. Ainsi, on voit difficilement comment il serait possible de laisser libre cours à leurs activités sans que continuent de s'accroître les problèmes d'accès au logement, l'exode vers les banlieues et la tendance à l'augmentation des coûts de développement du logement social et abordable.

Décalage complet

Le modèle d'affaires dont les promoteurs réclament le droit de poursuivre le développement sans entrave est aussi en décalage complet avec les besoins prioritaires en matière de logement. Hormis quelques différences subtiles dans le *branding* de leurs produits, la recette est la même partout : des logements exigus, insérés dans des tours où sont aménagés des services à l'usage exclusif de leurs occupants (spa, salles d'entraînement, golf virtuel...) et qui sont vendus ou mis en location à des prix qui auraient été inimaginables il y a encore quelques années. Ces logements constituent également le segment du marché de l'habitation le plus touché par la nouvelle vague de départs vers les banlieues suscitée par la pandémie de COVID-19. Le quartier Griffintown, où ils ont été construits par milliers, arrive désormais en tête de liste des secteurs que leurs résidents souhaitent quitter pour la banlieue.

S'il faut en croire l'industrie de la promotion immobilière, le modèle d'affaires qu'elle a privilégié depuis le début des années 2000 constitue un horizon indépassable. Il y va de sa survie, de même que de la relance économique de Montréal. C'est pourquoi elle n'entend pas d'elle-même faire partie de la solution à la crise du logement. Cette position a au moins le mérite d'être claire.