

LA LÉGION  
ROYALE  
CANADIENNE



LEGION



**GUIDE AMÉNAGEMENT  
DE BIEN IMMOBILIER**

# TABLE DES MATIÈRES

<b>CHAPITRE I</b>	
INTRODUCTION.....	1
<b>CHAPITRE II</b>	
LE CENTRE D'EXCELLENCE DE LOGEMENT POUR AÎNÉS DE LA LÉGION .....	2
<b>CHAPITRE III</b>	
EXIGENCES DE LA DIRECTION NATIONALE ET DES DIRECTIONS PROVINCIALES POUR PROJETS DE LOGEMENT DE FILIALE.....	4
<b>CHAPITRE IV</b>	
LOGEMENT DE LA LÉGION – CONTEXTE HISTORIQUE.....	6
<b>CHAPITRE V</b>	
BIEN IMMOBILIER – BIEN OU OBLIGATION? .....	9
<b>CHAPITRE VI</b>	
DÉVELOPPEMENT TYPIQUE DE LOGEMENT AFFILIÉ, DE LA LÉGION.....	15
UNITÉS DE LOCATION .....	15
UNITÉS CONDOMINIUMS .....	16
UNITÉS À BAUX VIAGERS .....	17
<b>CHAPITRE VII</b>	
CONSIDÉRATIONS, ANALYSE DE SITE .....	18
PROCESSUS D'ANALYSE DE SITE .....	19
<b>CHAPITRE VIII</b>	
DILIGENCE RAISONNABLE .....	23
ANALYSE DU MARCHÉ/ÉVALUATION DES BESOINS .....	24
DÉTERMINATION DES BESOINS DE LA FILIALE, À LONG TERME .....	25
VIABILITÉ DU PROJET .....	25
DURABILITÉ DU PROJET.....	26
RESPONSABILITÉS /OBLIGATIONS .....	26
<b>CHAPITRE IX</b>	
LISTE DE CONTRÔLE, AMÉNAGEMENT IMMOBILIER, FILIALES DE LA LÉGION .....	27

<b>CHAPITRE X</b>	
<b>LIGNES DIRECTRICES, CONFLIT D'INTÉRÊT .....</b>	<b>36</b>
<b>CHAPITRE XI</b>	
<b>LIGNES DIRECTRICES, EMBAUCHAGE DE</b>	
<b>PROFESSIONNELS .....</b>	<b>39</b>
<b>LEXIQUE DE TERMES.....</b>	<b>41</b>
<b>QUESTIONS POSÉES FRÉQUEMMENT .....</b>	<b>44</b>
<b>PRO FORMA, REVENU ET DÉPENSE .....</b>	<b>46</b>
<b>COÛT EN CAPITAL ET FINANCEMENT .....</b>	<b>47</b>

L'information fournie dans cette publication est la propriété unique de la Légion royale canadienne et ne devra pas être reproduite dans toute forme quelconque sans la permission expresse, écrite de la Direction nationale, la Legion royale canadienne.

# CHAPITRE I

## INTRODUCTION

101. L'Aménagement de Bien Immobilier est activité très compliquée, dispendieuse et qui prend beaucoup de temps. En exécutant cette activité, la mise en œuvre d'un processus de diligence raisonnable complète dans le but de déterminer la valeur pratique de tout projet proposé est essentielle. Quoique certaines questions de bien immobilier varient d'une province à une autre (parfois d'une communauté à une autre dans une province), il existe certains paramètres génériques de diligence raisonnable applicables à chaque projet. En plus du processus de diligence raisonnable, il existe un rapport très dynamique et complexe qui s'applique aux promoteurs de projets, architectes, gestionnaires immobiliers et autres partis intéressés.
102. Plusieurs filiales de la Légion recherchent des moyens visant à maximiser la valeur de leur bien immobilier, lequel comprend les actifs combinés de l'édifice et de l'emplacement. Dans un contexte similaire, d'autres organisations non-gouvernementales (ONG) examinent des options de partenariat avec des filiales de la Légion ou indiquent leur intérêt à profiter des "Meilleures Pratiques", développées par la Légion au cours des années.
103. L'étude de l'Initiative du Secteur Bénévole Communautaire (ISBC), récemment achevée sur les questions de logement pour Anciens combattants et Aînés, exécutée par la Légion grâce à l'appui financier d'Anciens Combattants Canada (ACC), mettait en évidence la complexité de s'impliquer dans l'aménagement de bien immobilier et identifiait certaines lignes directrices préliminaires pour aider les filiales de la Légion et autres ONGs dans la planification de projets de logement tout en adressant les questions très importantes d'obligations fiscales, de viabilité et de durabilité. En bâtissant sur ce travail préliminaire, la Légion a maintenant développé un "Guide du Logement" qui peut être utilisé par n'importe quel promoteur de projet, la Légion ou une ONG. La Légion reconnaît la contribution financière d'Anciens Combattants Canada qui a permis la production de ce guide.

## CHAPITRE II

### LE CENTRE D'EXCELLENCE DE LOGEMENT POUR AÎNÉS DE LA LÉGION

201. Le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, (auparavant connu comme Le Programme de Logement pour Aînés de la Légion), fonctionne depuis avril 2000. Cette initiative conjointe de la Direction nationale de la Légion royale canadienne et Anciens Combattants Canada (ACC), fournit de l'aide aux filiales et directions provinciales de la Légion dans des projets de logement et les questions de bien immobilier qui s'y rapportent. Il n'existe aucune exigence pour les filiales ou les directions d'impliquer le Centre d'Excellence dans aucun projet; cependant, le Centre est disponible pour offrir ses services, à titre gratuit, à toutes les filiales et directions.
202. Le Centre distribue des bulletins d'information réguliers et routiniers aux directions provinciales sur ses initiatives ou sur les processus qui pourraient avoir un impact sur l'aménagement de bien immobilier et projets de logement pour aînés.
203. Le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion fournit aussi directement aux directions provinciales et filiales des services d'experts-conseils de "première main". Ces divers services peuvent comprendre:
- a. Traitement de questions environnementales et de zonage;
  - b. Préparation de demandes de financement à l'intention de la Société Canadienne d'Hypothèques et Logement (SCHL.;
  - c. Préparation de demandes à l'intention d'autres programmes provinciaux/ municipaux/t fédéraux;
  - d. Négociation avec avocats, promoteurs de projets, planificateurs et consultants;
  - e. Début de planification de projet;
  - f. Traitement d'autres questions sur le bien immobilier, telles que:
    - i. Les meilleures et plus importantes études utilisées pour propriété de filiale en excès;
    - ii. Négociations de bail de filiale;
    - iii. Vente de filiales; et

- iv. Acquisition de nouvelles filiales ou de terrain pour construire de nouvelles filiales.
  - g. Aider à obtenir du financement.
204. Le Centre maintient aussi le **Répertoire national de Logement**:
- a. Un Répertoire national de Logement pour Aînés de la Légion est maintenu et mis à jour au Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion; et
  - b. Des copies sont distribuées à toutes les directions provinciales de façon régulière.
205. Le but de ce Guide est de fournir aux filiales et directions de la Légion de l'information et du matériel de planification pour les aider, autant que possible, à déterminer la viabilité d'un projet proposé avant que celles-ci contractent des dépenses importantes, retiennent les services de consultants payés et/ou s'engagent dans des contrats d'accord ou de développement. En vertu du processus de diligence raisonnable, il pourrait s'avérer nécessaire d'obtenir de l'aide professionnelle. Cependant, dans la mesure possible, cette aide devrait provenir de professionnels, avec expertises spéciales (par exemple, appréciateurs environnementaux, planificateurs dans l'utilisation du terrain, avocats, comptables, évaluateurs de propriété, etc.). Ces professionnels devraient être embauchés pour s'acquitter d'une tâche spécifique, pour un honoraire spécifié. Il est important d'embaucher ces professionnels de façon méthodique. Par exemple, il n'y existerait pas un besoin d'obtenir des conceptions d'architecture avant que l'Analyse du Marché soit complétée, parce que l'Analyse du Marché aidera à déterminer quelle sorte de structure physique est requise pour répondre aux besoins du marché.
206. Ce Guide a pour but de fournir de l'information et des conseils sur la façon de procéder pour "débuter" un projet. Le Guide offre aussi un aperçu de l'ordre chronologique pour compléter le processus de diligence raisonnable. Les filiales pourraient obtenir "cette consultation d'ordre général" ou de planification de projet, par l'entremise des services d'un consultant; cependant, ces services sont disponibles, à titre gratuit, aux filiales de la Légion, par l'entremise du Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, à Charlottetown. Il n'existe aucune exigence pour les filiales de traiter avec le Centre d'Excellence; ces dernières, cependant, pourraient être intéressées à communiquer avec le bureau afin de se renseigner sur les services disponibles avant qu'elles retiennent les services d'un consultant payé.

## CHAPITRE III

### EXIGENCES DE LA DIRECTION NATIONALE ET DES DIRECTIONS PROVINCIALES POUR PROJETS DE LOGEMENT DE FILIALE

301. Dans chaque cas où une filiale est impliquée dans un bien immobilier ou le développement de logement, la filiale doit se conformer aux Statuts généraux de la Légion royale canadienne. Différentes sections des Statuts généraux traitent expressément de la "Possession de Biens Immobiliers". D'autres statuts pourraient aussi être applicables, dépendant des particularités du projet.
302. Certains statuts de directions provinciales pourraient aussi avoir un impact sur certains aspects d'aménagement immobilier. Certaines directions provinciales ont découvert qu'il était avantageux d'appliquer certaines lignes directrices à l'aménagement immobilier afin de les aider à aviser leurs filiales sur des questions de bien immobilier et d'aider ces dernières à déterminer si elles se sont conformées ou non aux statuts de la Légion, et si elles ont exercé une diligence raisonnable dans la détermination de la valeur pratique du projet proposé.
303. Quoique ce ne soit pas une exigence pour les directions provinciales de développer des lignes directrices pour approbation de propriété ou aménagement immobilier, c'est une bonne idée de le faire. Des lignes directrices sont non seulement un avantage direct pour les filiales et directions, mais le fait d'avoir vérifié les lignes directrices et procédures actuelles sur l'aménagement immobilier rehausse la crédibilité du "Programme de Logement de la Légion". Cette action pourrait aussi aider les filiales à obtenir plus facilement une approbation lorsque ces dernières font demande auprès de programmes du gouvernement ou lorsqu'elles font affaire avec des prêteurs d'argent et des municipalités.
304. La chose importante à se rappeler pour les filiales est qu'il existe des statuts de la Légion et des règlements à suivre; il est certainement dans le meilleur intérêt des filiales d'être conscientes de ces exigences aussitôt que possible dans le stade de planification afin de ne pas retarder un projet à un autre stade critique, parce qu'une exigence dans le processus d'approbation a été omise.

305. L'utilisation du mot "Légion" dans un nom corporatif doit être approuvée par la Direction nationale. Lorsque les filiales songent à utiliser le mot "Légion" dans un nom corporatif, elles devraient être conscientes des considérations spécifiques suivantes:
- a. Si le mot "Légion" doit être utilisé, il doit y avoir une démonstration claire de la participation de la Légion dans le projet;
    - i. Qui participe? (filiale, zone, district, direction, groupe de filiales, etc.);
    - ii. Quelle est l'étendue de la participation;
    - iii. Durée de la participation;
    - iv. Que doit-il se produire pour que la Légion ne soit plus impliquée dans le projet, officiellement ou de façon informelle;
  - b. Il existe un besoin pour une disposition visant à assurer que si la "Légion" n'est plus impliquée dans le projet, le mot "Légion" peut être rayé du nom de l'entité; et
  - c. Il existe aussi un besoin pour une disposition visant à protéger contre l'enlèvement unilatéral du mot "Légion", d'un projet, si la Légion considère que l'enlèvement du nom serait inopportun.



## CHAPITRE IV

### LOGEMENT DE LA LÉGION – CONTEXTE HISTORIQUE

401. La Légion royale canadienne participe avec un succès considérable depuis nombre d'années dans le domaine de logement pour aînés. Plusieurs filiales de la Légion se sont impliquées dans des projets de logement, comme une extension naturelle de leur service communautaire, dans lequel elles oeuvrent depuis plus de 80 ans. Cette participation de la Légion a aidé de nombreux Anciens combattants et aînés, dont plusieurs à revenu fixe, à se procurer du logement abordable et en toute sécurité dans leurs communautés locales. Il existe à présent plus de 150 ensembles résidentiels identifiés dans le Répertoire national de Logement, de la Direction nationale, soit plus de 7,700 unités de logement.
402. Le profil de la Légion dans la communauté de logement pour aînés n'a jamais été aussi élevé. Dans l'édition d'août 2002 de la Revue "Association canadienne des Individus Retraités" (ACIR), Frank Jones écrit dans un article "Abide with Me", que des problèmes de financement et le manque d'assistance de la part du gouvernement dans le domaine du "logement social" ont rendu difficile pour des groupes impliqués dans le logement à but non lucratif de construire du logement abordable dans le climat économique qui existe aujourd'hui. Cependant, M. Jones continue en déclarant "deux groupes ont réussi à contrer ces tendances—il s'agit de la Légion et de l'Église Mennonite".
403. Lorsque la Province de l'Ontario a rédigé un Guide expliquant sa participation dans le Programme provincial/fédéral d'Aide au Logement, la province a suggéré que les promoteurs de projets privés devraient considérer la possibilité de travailler avec des entités de logement à but non lucratif pour profiter de certaines dispositions comprises dans le programme. L'entité de logement à but non lucratif, à laquelle la province fait référence dans la publication, est la Légion royale canadienne.
404. En 1999, la Direction nationale, de la Légion royale canadienne, et Anciens Combattants Canada (ACC) ont conclu un accord visant à explorer des occasions où les deux organisations pourraient travailler de concert afin de mieux servir leurs clients mutuels; l'un des domaines identifié était le logement. Ceci a mené à l'établissement du Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, en

avril 2000. En plus de fournir des services d'experts-conseils aux directions et filiales individuelles, le Centre d'Excellence a aussi œuvré pour rehausser davantage le profil de la Légion au sein de la communauté du logement. Comme résultat, la Légion a été invitée à assister à plusieurs fonctions du secteur privé, du gouvernement et la Société canadienne d'Hypothèques et Logement (SCHL) pour se prononcer sur le programme de bien immobilier de la Légion ainsi que les services offerts par le Centre d'Excellence. Le Centre participe dans des comités de logement où les suggestions de la Légion sont sollicitées sur questions et initiatives de logement. De concert avec la Direction nationale, le Centre fait valoir les questions se rapportant au logement pour aînés en présentant ses vues à différents ministères du gouvernement et organismes de la Couronne.

405. Les communautés qui ont des projets de logement de la Légion sont au courant depuis longtemps de la participation de l'organisme dans des initiatives de logement. Cependant, quoiqu'il existait une connaissance locale de la participation de la Légion dans le logement pour aînés, il n'y avait pas de compréhension claire du niveau de participation à l'échelle nationale. La Direction nationale était de l'opinion qu'afin que la Légion puisse être vraiment reconnue et respectée pour son rôle dans la provision de logement pour Anciens combattants et Aînés, il serait nécessaire de coordonner, au niveau national, ces anecdotes sur des succès individuels de la Légion. Cette action bénéficierait non seulement les filiales individuelles de la Légion en leur fournissant accès à de l'information et expertise, mais ferait de la Légion un organisme national très puissant, capable de se faire le champion pour des changements et améliorations dans le logement pour aînés.
406. Le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, offre maintenant un point central où les filiales peuvent accéder de l'information et de l'expertise sur le logement et les questions de bien immobilier. Le Centre fournit aussi une voix nationale pour toutes les propriétés de la Légion, quel que soit l'endroit où elle sont situées, tout en apportant la "présence canadienne" du logement de la Légion à n'importe quelles initiatives où l'organisme s'implique. Avec plus de 150 aménagements immobiliers et 7,700 unités de logement, "La Légion est un joueur important dans n'importe quel contexte".
407. Pourquoi des filiales prendraient-elles prendre en considération le logement ou autre aménagement de bien immobilier? Quoique le logement soit l'un des nombreux services que les filiales de la

Légion ont fourni aux communautés, au cours des ans, la promotion immobilière n'est pas une simple initiative pour les organismes à but non lucratif, dans l'économie présente. Les coûts de construction sont élevés, les services professionnels sont dispendieux, il n'existe que très peu de programmes d'incitation du gouvernement pour aider le logement à but non lucratif, et l'obtention de crédits hypothécaires est très difficile. À cause de la baisse de l'adhésion une nouvelle législation plus stricte, régissant le fonctionnement des filiales de la Légion et des coûts d'exploitation plus élevés, causés par primes d'assurance plus élevées, questions environnementales, coûts des employés et taxes de propriété, plusieurs filiales de la Légion doivent se débattre pour continuer de fonctionner. À la surface, tous ces facteurs semblent suggérer que d'encourir les dépenses additionnelles associées avec l'aménagement immobilier irait à l'encontre du bien être de la "Légion". Dans certains cas, ceci pourrait être absolument vrai, mais souvent ce n'est pas le cas.

408. Plusieurs filiales de la Légion occupent des emplacements de premier choix dans leurs communautés et souvent elles ont des propriétés en excès de ce dont la filiale a besoin pour fonctionner. La même chose est aussi vraie en ce qui a trait à la grandeur du local de la filiale. Lorsque les filiales fonctionnaient à capacité maximale, elles avaient besoin d'être suffisamment spacieuses pour accueillir les nombreux participants aux activités de la Légion et fournir les aires de stationnement nécessaires. Très peu de filiales fonctionnent aujourd'hui à capacité maximale, et ceci a résulté en une situation où certaines filiales sont "riches en terrain et pauvres en dollars". En d'autres mots, des filiales peuvent posséder une équité considérable en bien immobilier, mais éprouvent des difficultés de trésorerie.
409. Cette situation cause de nombreux problèmes aux filiales:
- a. Une valeur élevée du bien immobilier crée un fardeau de taxes plus lourd;
  - b. Le fonctionnement d'édifices qui sont vieux, spacieux et inefficaces est dispendieux;
  - c. Les coûts d'entretien d'une propriété en excès peuvent être dispendieux; et
  - d. Les coûts d'assurance peuvent être plus élevés à cause de la valeur de la propriété et la condition des édifices.

Le bien immobilier est un actif qui crée une valeur et équité pour les filiales, mais l'entretien d'une propriété en excès crée une obligation fiscale.

# CHAPITRE V

## BIEN IMMOBILIER – BIEN OU OBLIGATION?

501. Le Bien Immobilier, comme le pétrole ou l’or, est une ressource limitée et “parce qu’ils n’en font plus”, c’est une commodité de grande valeur. Comme le pétrole ou l’or, la valeur du bien immobilier varie selon le stimulus du marché. L’acquisition de bien immobilier est, règle générale, considérée un bon investissement.
502. Comme pour tous les biens, la valeur du bien immobilier dépend de la qualité de la propriété, laquelle est déterminée par plusieurs variables. Les variables importantes peuvent différer par tout le pays et d’endroit à endroit; cependant, ce sont ces facteurs qui mènent le marché du bien immobilier. Enfin de compte, le marché détermine la valeur.
503. En général, la valeur d’un bien immobilier est définie comme la valeur existante après que toutes les charges financières, hypothécaires et les restrictions sont soustraites de la valeur estimée du marché. Ce qui suit est un exemple très simple de ce concept:

Description de la propriété - .5 d’un hectare		
Meilleur usage du Zonage—Résidence unifamiliale		
Valeur estimée -	100,000 \$	
Charges financières -		
Hypothèque -		<u>50,000 \$</u>
Équité présente -	50,000 \$	

504. En plus de la valeur présente (équité), le propriétaire a aussi un intérêt bénéficiaire. Chaque fois qu’un paiement d’hypothèque est effectué, la position d’équité du propriétaire s’améliore et l’intérêt bénéficiaire diminue.

Valeur estimée -	100,000 \$	
Charge financière -		
Hypothèque -		<u>45,000 \$</u>
Équité présente -	55,000 \$	

505. Quoique l'exemple ci-dessus indique, de façon simpliste, comment l'équité présente est établie, d'autres facteurs doivent être pris en considération pour obtenir une idée véritable de la valeur, du coût pour le propriétaire, ainsi que la valeur potentielle à long terme. Certains des facteurs à prendre en considération sont:
- a. La valeur présente de l'argent investi dans la propriété en rapport à la valeur présente de la propriété;
  - b. Les fluctuations dans la valeur de la propriété;
  - c. Tout changement dans les taux d'intérêt;
  - d. Zonage et/ou changements dans l'utilisation du terrain;
  - e. Les coûts associés à l'entretien de la propriété;
  - f. Tout revenu généré par la propriété; et
  - g. Implications de taxes personnelles et/ou d'affaires.
506. La plupart des facteurs notés ci-dessus sont plus applicables au revenu ou propriété commerciale qu'ils le sont pour un lot résidentiel unifamilial; cependant, le but de cette information est de démontrer la complexité de développer une idée véritable de la valeur d'un bien immobilier.
507. Tout comme de l'argent en banque, c'est une sensation de sécurité de posséder un bien immobilier; cependant, ce bien immobilier ne réalise son bénéfice maximum que lorsqu'il est utilisé correctement.
508. Bien Immobilier – Obligation financière ("riche en propriété et pauvre en argent"). Quoique le bien immobilier soit considéré un bien valable, le terme "riche en propriété et pauvre en argent" est connu par la plupart des gens.
509. En simples termes, ceci, réfère à une situation où le propriétaire investit tellement d'argent dans une propriété qu'il n'a pas suffisamment "d'argent flottant" pour rencontrer ses autres obligations. La plupart des institutions financières recommandent qu'un pourcentage fixe du revenu brut devrait être consacré au logement et/ou autres dépenses associées avec le bien immobilier. Si un montant plus élevé du pourcentage affecté est requis pour entretenir la propriété, cette situation pourrait affecter la capacité du propriétaire de rencontrer ses autres responsabilités.
510. Plusieurs filiales de la Légion sont "riches en propriété et pauvres en argent". L'équité véritable du bien immobilier est plus ou

moins élevée dans la plupart des filiales; cependant, les coûts d'assurance, de taxes de propriété et autres dépenses rendent difficile pour les filiales de continuer à fonctionner.

511. Assez souvent, une filiale peut avoir une propriété en excès de ses besoins. Il y a des coûts associés avec l'entretien de cette propriété, et ces coûts mettent souvent à l'épreuve le bien-être financier de la filiale. Dans ces cas, quoique la propriété ait une valeur d'équité pour la filiale, le fait que celle-ci ne génère aucun revenu ou ne fournisse à la filiale d'autres avantages (par exemple, un montant déductible aux fins d'impôt, etc.), et que la filiale encoure des coûts d'entretien de la propriété, cette dernière devient une obligation financière pour la filiale. Ceci est une explication très simple, parce que si la valeur de la propriété augmente chaque année par un montant plus élevé qu'il en coûte pour son entretien, la filiale, en effet, obtient un avantage d'équité, ce qui signifie que le terrain en excès est, en réalité, un bien. Pour fins pratiques, parce que la filiale n'a pas de rentrée de fonds ("cash flow") pour entretenir la propriété sans affecter négativement ses autres obligations, cette propriété en excès est souvent vue par la filiale comme une obligation financière.
512. Changer l'obligation financière à un bien. Si une filiale possède une propriété jugée "en excès à ses besoins", la première étape est de décider si la propriété est, en fait, en excès à ses besoins. Par exemple, un morceau de terrain qui n'est plus utilisé par la filiale à cause de la baisse des affaires, pourrait encore exiger de l'entretien par la filiale parce que cette exigence est requise, en vertu d'un arrêté municipal, pour stationnement. Ou, peut-être, dans une région rurale, "l'excès de terrain" est le lieu où le puit ou le réseau d'épandage souterrain est situé.
513. Si la propriété est vraiment en excès des exigences de la filiale, certaines options disponibles à la filiale pourraient être:
- a. Maintenir le statut quo. La propriété pourrait augmenter en valeur tellement en valeur qu'il s'agit du meilleur investissement absolu pour la filiale, à cette période;
  - b. Développer la propriété;
  - c. Vendre la propriété
  - d. Louer la propriété; et
  - e. Faire don du terrain à la municipalité en retour pour autres avantages.

514. Une filiale avec équité en bien immobilier pourrait se servir de cette équité comme sécurité pour une hypothèque, une bonne initiative à court terme parce que cette action fournirait un accès rapide à des fonds. Ceci, cependant, crée aussi une obligation financière à long terme (l'hypothèque) et diminue l'équité du bien immobilier de la filiale. Même avec une équité considérable en immobilier, la plupart des filiales n'ont pas suffisamment de rentrée de fonds ("Cash Flow") pour se qualifier pour une hypothèque.
515. Pour les filiales qui ont une rentrée de fonds considérable pour se qualifier pour une hypothèque, aucun gain à long terme n'a été créé en hypothéquant la propriété, à moins que les fonds obtenus de l'hypothèque soient utilisés pour créer du revenu additionnel pour la filiale. Une autre option disponible aux filiales, avec propriété en excès, est de vendre ou de louer la propriété en excès aux besoins de la filiale.
516. La vente de propriété fournit aux filiales des fonds rapidement et essentiellement remplace l'équité du bien immobilier pour valeur nette en espèces. Dans cette situation, les filiales sont l'opposé de "riches en terrain et pauvres en argent". L'avantage pour les filiales est qu'elles ont de l'argent en main; cependant, une fois l'argent dépensé et la propriété vendue, les filiales se retrouvent dans la situation de "ni riches en espèces, ni riches en propriété". Quoique la vente de la propriété puisse être la meilleure option pour certaines filiales, dans plusieurs cas, cette action pourrait ne pas être la meilleure façon d'utiliser le bien immobilier pour gain à long terme.
517. Le crédit-bail pour propriété en excès est une autre option qui permet à la filiale de garder le bien immobilier et de l'utiliser pour créer un mouvement de revenus additionnel. La création d'un nouveau flux de revenu est un avantage très important à long terme pour les filiales, mais ne fournit pas un accès rapide au montant considérable d'argent généré lorsqu'une propriété est vendue. Il existe aussi des responsabilités administratives associées avec la responsabilité de "locateur", et plusieurs filiales ne sont pas en mesure ou intéressées à assumer ces tâches additionnelles. De trouver un locataire convenable pourrait aussi s'avérer difficile, et plusieurs filiales sont de l'opinion qu'il est important de maintenir un certain contrôle sur l'utilisation de la propriété louée, parce que cette propriété est, règle générale, située adjacente à la filiale de la Légion ou très près de celle-ci.

Le crédit-bail pour propriété en excès est généralement un bon moyen pour les filiales de s'avantager partiellement de leurs biens immobiliers, mais ceci ne fournit pas aux filiales un avantage maximal en raison de:

- a. Seulement une portion du bien immobilier en entier est utilisée;
- b. Le paiement de location n'est pas calculé normalement sur le meilleur usage et valeur du terrain; et
- c. Les filiales doivent continuer à entretenir l'édifice, lequel est, règle générale, plus grand qu'elles ont besoin et coûteux d'entretien.

518. L'autre option que les filiales peuvent considérer est le réaménagement complet de leurs propriétés pour l'usage le meilleur et le plus élevé. Très souvent, ceci comprend le logement pour aînés et/ou un développement commercial sur le terrain en excès; cependant, ceci comprend souvent une nouvelle filiale de la Légion plus efficace, comme partie du développement. Ces projets maximisent l'utilisation du bien immobilier, fournissent des services de logement et services commerciaux à la communauté et peuvent réaliser un revenu additionnel potentiel ou une mise en valeur du bien à long- terme. Pour récapituler, le bien immobilier est un actif que les filiales de la Légion devraient prendre en considération lorsqu'elles planifient leur viabilité à long terme

519. La Direction nationale de la Légion royale canadienne reconnaît les difficultés auxquelles les filiales de la Légion et autres organisations à but non lucratif font face lorsqu'elles essaient de développer du logement abordable pour les aînés. En conséquence, en octobre 2001, la Direction nationale, en partenariat avec Anciens Combattants Canada (ACC), entreprenait une étude d'une durée de 24 mois sur les questions de logement "dans le contexte des besoins des Anciens combattants et Aînés". Cette étude "Examen et détermination de questions de Logement pour les Anciens combattants et les Aînés" fut financée par l'entremise d'une subvention du Gouvernement du Canada, dans le cadre de l'Initiative du Secteur bénévole communautaire. L'une des recommandations du rapport était que "le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, continue de fournir des conseils-experts et la façon de procéder à toutes les filiales de la Légion qui développent du logement pour les Anciens



combattants et Aînés, par tout le Canada". L'une des initiatives assumées par la Direction nationale pour exécuter cette tâche est la création d'un "Guide de Bien Immobilier", dont le but est de fournir de l'information et suggestions visant à aider les filiales dans la planification et le développement de leur bien immobilier. La publication servira aussi comme guide pour la planification, en général, et les processus de diligence raisonnable et, de cette façon, devrait aider les filiales dans la création d'un environnement de planification qui les aidera à déterminer la viabilité d'un projet aussitôt que possible. Ce Guide sera disponible, à titre gratuit, aux organisations non-gouvernementales.

# CHAPITRE VI

## DÉVELOPPEMENT TYPIQUE DE LOGEMENT AFFILIÉ, DE LA LÉGION

### UNITÉS DE LOCATION

601. Le développement traditionnel de logement affilié pour aînés, de la Légion, a été les unités de location dans des immeubles d'habitation. Ces unités appartiennent à une seule entité et sont louées à des locataires à un taux mensuel et pour une période de temps fixe. Certaines agences louent les unités selon la valeur du marché, et certaines unités sont louées à ce qui est considéré, règle générale, des taux abordables. Le type de commodités comprises est à la discrétion du propriétaire.
602. Au cours des années récentes, il est devenu de plus en plus difficile pour des unités dans des immeubles d'habitation d'être viables avec revenu de location seulement. Ceci, évidemment, est un sujet d'inquiétude encore plus prononcé pour des unités "abordables". Les coûts de construction ont augmenté, ainsi que les honoraires de gestion et d'assurance. Le coût du chauffage et de l'entretien des immeubles est plus élevé. Quoique les taux de location aient aussi augmenté, ces taux ne peuvent augmenter que jusqu'à un certain point parce qu'une fois qu'ils ont atteint un certain niveau, il pourrait être plus praticable pour les locataires de rechercher d'autres options de logement.
603. En conséquence, plusieurs développements de location recherchent maintenant des moyens de rehausser le revenu de location. L'une des options explorée par certains établissements de la Légion est d'offrir un "menu de services", tels que soins infirmiers, repas, services de buanderie, etc. Ces services sont, règle générale, disponibles aux locataires pour un honoraire. Non seulement ce concept fournit-il un mouvement de revenus alternatif à l'établissement, celui-ci devient plus attrayant pour les locataires, tout en fournissant à ces derniers, accès à ces services, ce qui leur permet de demeurer plus longtemps dans une position d'indépendance.
604. En plus des unités d'immeubles, d'autres propriétés de location pourraient comprendre des maisons de ville, une communauté d'installations plus petites, de deux à quatre unités chacune, ou

des développements semblables aux projets d'Abbeysfield. Le concept d'Abbeysfield traite d'unités de voisinage, à un autre niveau. En essence, ce complexe consiste en une grande maison typiquement louée à 7 à 10 personnes. Chaque locataire a une chambre à coucher privée mais partage d'autres aires communes de la maison, tels que le salon, la cuisine, etc. Chaque site possède un dirigeant à plein temps; les repas font partie de la location. Les locataires ont normalement accès à la cour où ils peuvent faire du jardinage et se plaisir à l'extérieur.

605. Abbeysfield a indiqué auparavant que son organisation aimerait travailler avec des filiales de la Légion pour adresser les besoins de logement des aînés, et que ses exigences d'ordre général pourraient être modifiées quelque peu (nombre de locataires, etc.) pour faciliter une initiative conjointe de la Légion/Abbeysfield.
606. Cette idée semble convenable pour les régions rurales où il existe un besoin pour du logement abordable et en toute sécurité pour aînés, mais où le nombre n'appuie pas une unité de location libre.

## **UNITÉS CONDOMINIUMS**

607. Ce concept est plus courant dans les régions du pays avec des populations urbaines très nombreuses, où la valeur du bien immobilier est très élevée. Des unités condos ne connaîtraient pas normalement autant de succès dans des régions où le coût d'achat d'un condo serait l'équivalent ou plus élevé que le coût d'achat d'une unité de logement libre. Alors que les populations vieillissent et l'entretien nécessaire pour garder les résidences efficaces et en toute sécurité augmente, le coût d'une unité condo en rapport à une unité de logement libre n'est pas aussi inquiétant.
608. Les unités condos ne sont pas, règle générale, considérées du "logement abordable" parce qu'il faut les acheter. Cependant, dans les régions où l'analyse du marché démontre que les unités condos répondraient de la meilleure façon aux besoins du groupe cible dans une région de circonscription spécifique, elles sont certainement des options de développement prouvées et viables pour la considération des filiales.

## UNITÉS À BAUX VIAGERS

609. Les unités à baux viagers sont une option de développement plutôt récente et très populaire, notamment dans les régions où la valeur de l'immobilier est élevée. Le concept est tellement nouveau qu'en date de la publication de ce Guide, seules les provinces de la Colombie-britannique et le Manitoba possèdent une législation en vigueur sur les baux viagers. Les provinces de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick ont maintenant amorcé le processus de développement d'une législation sur les baux viagers.
610. En raison du fait qu'il n'existe pas de législation gouvernementale et parce que le concept de bail à vie est plus ou moins nouveau, il est mieux pour les filiales de la Légion de considérer l'option d'obtenir des services d'experts en bail à vie aussitôt que possible durant le stade de planification. Il existe plusieurs différents concepts de bail à vie qui doivent être pris en considération; certains sont plus convenables pour une région et clientèles spécifiques que d'autres.
611. Les baux viagers deviennent de plus en plus très populaires auprès des promoteurs de projets parce qu'ils sont plus faciles à financer. Les locataires paient leurs honoraires d'occupation "immédiatement" et l'argent peut être utilisé pour couvrir la partie majeure des coûts de construction. Cependant, parce que cet argent est payé "immédiatement", le propriétaire de l'installation a certaines obligations envers les locataires. Il est très important de comprendre ce que ces obligations sont. Alors que ceci est une question dans chaque cas, il s'agit d'une inquiétude plus considérable dans les régions où il n'existe pas de législation sur les baux viagers.
612. Comme les unités condos, un développement de bail à vie n'est pas regardé comme du logement abordable; le logement dans les régions, où l'analyse du marché démontre que c'est une option viable pour le groupe cible et certainement une option viable que les filiales de la Légion devraient prendre en considération.

# CHAPITRE VII

## ANALYSE DE SITE DE PROPRIÉTÉ

### CONSIDÉRATIONS, ANALYSE DE SITE

701. Presque chaque individu impliqué dans le bien immobilier a entendu la phrase: “les trois choses les plus importantes dans l’immobiliersontl’emplacement,l’emplacementetl’emplacement”. L’emplacement est certainement important; cependant, il existe toujours d’autres questions à considérer lorsqu’on détermine la viabilité d’un site potentiel pour un édifice. L’analyse de site couvre plusieurs différents sujets, y compris le titre de propriété et la possession, la grandeur physique et les dimensions, l’analyse environnementale, la meilleure détermination de l’usage le plus élevé, la détermination de la valeur, les exigences de zonage/ rezonage, la capacité du sol et, oui, l’emplacement.
702. **Titre de Propriété et Possession.** Certaines filiales de la Légion possèdent du terrain en excès de leurs besoins pour fonctionner comme filiale, et ce terrain pourrait être ce qu’elles désirent développer. D’autres filiales ne possèdent pas de terrain en excès, alors tout nouveau développement devrait comprendre un édifice de filiale. Parfois, il est nécessaire pour les filiales d’acquérir du terrain additionnel pour fins de développement. Les mêmes inquiétudes doivent être adressées dans chaque cas, quoique certaines questions pourraient être plus importantes, dans certaines circonstances, que dans d’autres circonstances.
703. **Terrain en Excès.** Il existe généralement un coût pour maintenir du terrain en excès aux besoins de la filiale. Les taxes de propriété doivent être payées, ainsi que les coûts associés avec l’entretien et l’enlèvement de la neige. Il pourrait y avoir des charges municipales pour l’eau et les égouts et, possiblement, des coûts additionnels d’assurance car la filiale sera exposée à une obligation financière plus élevée. Ce terrain en excès est un bien de grande valeur pour la filiale, lequel augmentera vraisemblablement en valeur chaque année; cependant, il existe toujours des coûts associés au maintien d’un bien immobilier, comme actif.
704. Lorsqu’une filiale développe un Plan d’Affaires, il pourrait être avantageux de prendre en considération cet excès de propriété comme un actif de la filiale et de développer certaines options concerenant cet actif pourrait bénéficier la filiale de la meilleure

façon. Si une filiale désire développer certaines options pour l'utilisation de ce terrain en excès, il serait nécessaire de mener une analyse du site afin de déterminer l'usage le plus élevé et le meilleur.

705. **Propriété de Filiale.** Pour une filiale qui ne possède pas de propriété en excès, le réaménagement de la propriété pourrait exiger qu'une nouvelle salle de la Légion soit incorporée dans tous plans de développement. En plus de toutes les étapes normales d'une analyse de site, ces filiales devront aussi prendre en considération tout temps d'arrêt possible qui pourrait se produire entre la période durant laquelle l'édifice existant de la Légion est démolit ou fermé pour rénovations et lorsque le nouvel édifice sera prêt. En plus d'organiser de l'hébergement convenable pour réunions et répondre aux besoins des membres, il pourrait aussi y avoir des coûts de location et autres.
706. **Acquérir une Propriété.** Les deux méthodes les plus communes pour les filiales d'acquérir une propriété pour fins de développement seraient d'obtenir un titre en fief simple ou un droit de tenure à bail. Dans le cas du droit de tenure à bail, il est souvent avantageux d'obtenir le bail le plus long possible. Un bail minimum de 40 années est souvent exigé par les prêteurs avant que ceux-ci considèrent un droit de tenure à bail pour garantie. Encore une fois, le même processus d'analyse de site devra être suivi pour une propriété achetée ou louée.
707. **Possession.** Dans la plupart des cas, une filiale de la Légion impliquée dans le logement incorporera une entité de logement séparée pour fins de développement. La question d'incorporer une entité de logement séparée sera traitée en détail plus tard. Dans le contexte d'acquisition de propriété, il est souvent bien inspiré d'acquérir ou de louer n'importe quel terrain au nom de la nouvelle entité car ceci pourrait résulter en des économies dans les frais de justice, de l'enregistrement ou coûts du titre de terrain et taxes de transfert. Pour cette raison, il est important d'effectuer une analyse de site avant l'acquisition du terrain.

## PROCESSUS D'ANALYSE DE SITE

708. La première phase du processus d'analyse de site est d'identifier le site. Les sections suivantes traiteront du processus d'analyse du site actuel.

## **Étape #1 – Identifier la propriété “Sur le terrain”**

709. Il est important de connaître où les limites de la propriété sont et l'apparence physique du terrain. La première étape dans ce processus est d'obtenir la “description du terrain” des Titres fonciers ou le Bureau d'Enregistrement et de relever un plan de la description. Cette tâche peut être effectuée rapidement à un coût modeste ou sans frais; cette action fournit plusieurs renseignements. Le coût d'obtenir la description est minimal, et s'il n'y a aucun individu sur votre Comité de Bien Immobilier qui se sent confortable avec cette tâche, le relevé de la description peut être transmis par télécopieur au Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, lequel peut compléter cette partie du processus. Votre avocat ou un arpenteur peut aussi effectuer ce travail, mais avec coûts. Il n'y a aucun besoin d'encourir ces coûts à ce stade précoce. Le relevé de la description pourrait déterminer:
- a. S'il existe des problèmes qui doivent être rectifiés dans la description;
  - b. S'il existe tous droits de passage, etc., qui puissent affecter le développement du lot; et
  - c. Les dimensions physiques de la propriété; il sera alors plus facile d'effectuer une inspection visuelle des limites.

Il est important de réaliser que l'examen de la plus récente description de la propriété est très utile à cette étape de planification. Il sera nécessaire, à un certain point, de mener une recherche complète du titre avant que la propriété soit transférée ou que des crédits hypothécaires soient obtenus. Des coûts considérables pourraient être associés à cette étape.

710. Une marche sur la propriété pourrait indiquer des divergences entre les documents enregistrés et ce qui est sur le terrain (une différence dans les mesures des limites, évidence d'un droit de passage, évidence de droits de passage récents, etc.). Ces renseignements sont essentiels au processus de planification. Le plus détaillés, les renseignements que vous transmettez à votre avocat, le moins que vous aurez à payer en frais de justice.

## Étape #2 – Déterminer le Zonage et la Capacité de Développement

711. Une fois les dimensions et la forme du lot déterminées et tous obstacles évidents au développement identifiés, il est maintenant le temps de vérifier avec les autorités compétentes afin de déterminer le zonage du terrain, quelles restrictions de densité au sujet du développement sont en place, les exigences de reculs et toutes autres dispositions de développement, en général, qui puissent s'appliquer.
712. **Zonage.** Quoiqu'il puisse exister des circonstances où un site est déjà zoné pour le développement envisagé, plus souvent que non, une variance de zonage ou une action de rezonage sera requise. Il s'agit, règle générale, d'un processus très officiel et structuré, et dans la plupart des cas, il sera nécessaire de convoquer des réunions publiques.

Si un rezonage ou une variance de zonage est requise, il sera nécessaire d'impliquer le bureau de planification approprié, et il pourrait aussi être nécessaire de retenir les services d'un consultant en planification. La grande partie ou tout ce travail peut aussi être accompli par le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion. Le zonage est le clou du spectacle, le "show stopper", parce que sans un zonage correct en place, le développement ne peut procéder.

713. **Capacité de Développement.** Une fois le zonage obtenu, il sera nécessaire de déterminer la capacité de développement du site. La capacité de développement comprend:
- Nombre d'unités qui peuvent être construites;
  - Dimension des unités;
  - Exigences de stationnement;
  - Exigence de recul (la distance qui doit être maintenue entre tout édifice ou aires de stationnement et les limites de la propriété);
  - Exigences d'entrée et de sortie; et
  - Autres paramètres.

Ces paramètres sont, règle générale, les questions d'ordre majeur à considérer dans toute analyse de capacité de développement; cependant, il peut exister d'autres considérations spécifiques à un projet.



714. **Restrictions spécifiques pour Site.** Une fois le zonage et la capacité de développement, en général, identifiés, ces facteurs aident à établir la capacité de développement étendue. Cependant, il pourrait exister des restrictions locales ou du site spécifiquement qui pourraient avoir un impact sur le développement.
715. Par exemple, une analyse du sol pourrait être nécessaire. Quoique la capacité de développement optimum d'un site pourrait être de cinq (5) étages et cent (100) unités, une analyse du sol pourrait déterminer que la constitution du sol, du lot, ne permettra pas un développement maximum.
716. Il pourrait aussi exister des restrictions en rapport au bruit, le volume de circulation, la capacité du réservoir d'aqueduc et des égouts, etc. Toutes ces variables devront être spécifiées avant que vous puissiez finaliser l'analyse du site.
717. On doit se rappeler que la plupart des questions au sujet du zonage et de la capacité de développement peuvent être contestées, mais ceci impliquera une représentation légale qui prend beaucoup de temps et est dispendieuse. Une fois l'analyse du site achevée, la filiale connaîtra alors la capacité maximale de développement pour le site. Ceci est connu comme le plafond... tout développement jusqu'à la capacité du plafond serait permissible.

## CHAPITRE VIII

### DILIGENCE RAISONNABLE

801. Une déclaration dans le Rapport “Examen et détermination de questions de logement pour les Anciens combattants et les Aînés”, rédigé par la Légion royale canadienne en 2004, dit: “Il n’existe aucune définition standard pour ‘Diligence raisonnable’, autre qu’une reconnaissance que celle-ci fait partie d’un processus visant à promouvoir la compréhension de questions complexes”. Quoique ce fût seulement une “partie du processus pour promouvoir la compréhension”, c’est une partie très utile du processus. Le développement d’un processus complet de diligence raisonnable est un élément essentiel dans la planification d’un projet.
802. Alors que le terme “diligence raisonnable” est un processus, à l’opposition d’une simple activité, la définition standard du dictionnaire, de chacun des mots, lorsqu’ils sont utilisés ensemble, offre une bonne description du processus. Le dictionnaire Websters définit le mot “raisonnable” pour signifier “approprié” et fournit la définition du mot “diligence” comme “l’attention et la vigilance attendues ou requises, en droit, d’un individu...” Lorsque les deux définitions sont utilisées de concert, elles définissent le terme “diligence raisonnable” comme l’attention et la vigilance attendues appropriées, ou requises, en droit...” Lorsque cette définition est utilisée avec l’énoncé dans la partie du rapport, en référence, de la Légion, sur l’Initiative du Secteur Bénévole et Communautaire, il est suggéré que “diligence raisonnable” serait la “vigilance et l’attention appropriées, attendues ou requises, en droit, pour comprendre des questions complexes”. C’est une très bonne description de à ce quoi l’on s’attend d’une entité impliquée dans un processus de “diligence raisonnable”. L’entité qui exécute une diligence raisonnable a la responsabilité d’exercer une “vigilance et une attention appropriées”, lesquelles sont nécessaires pour déterminer si un projet envisagé est viable ou non.
803. Il n’existe aucun moyen standard, normal ou meilleur pour exercer une “diligence raisonnable”. Le processus de diligence raisonnable devra être développé, au cas par cas, et sera toujours spécifique à un projet. En effet, chaque étape du processus de planification comportera ses propres exigences de diligence raisonnable.
804. Prenez, par exemple, le cas d’une filiale de la Légion qui désire explorer la possibilité de construire un logement pour les aînés.

La première étape dans le processus de planification sera de déterminer s'il existe un besoin de logement pour aînés dans la région. La détermination du besoin de logement est une étape dans le processus de diligence raisonnable, en général, mais il sera aussi nécessaire d'utiliser une diligence raisonnable pour décider la façon de déterminer le besoin. En d'autres mots, il incombe à la filiale d'utiliser la "vigilance et l'attention appropriées, attendues, en droit", lorsque celle-ci développe des paramètres pour l'étude des besoins car l'information obtenue dans l'étude ne sera aussi correcte que le processus utilisé dans celle-ci, les questions posées et les services fournis. Des renseignements, à savoir s'il existe ou non, à présent, un besoin de logement pour aînés, est important mais parce que le logement aura une durabilité de 30 années ou plus, il est aussi nécessaire que l'étude des besoins fournisse une analyse des besoins à long- terme de logement pour aînés dans la région afin de s'assurer qu'il existera une demande future suffisante pour le construire et s'assurer d'un usage maximum de l'édifice durant la vie du projet.

805. Les cinq éléments essentiels dans le processus de "diligence raisonnable" pour un projet de logement de la Légion sont:
- a. Analyse du Marché/Évaluation des Besoins;
  - b. Compréhension des Besoins à long terme de la filiale;
  - c. Viabilité du Projet;
  - d. Durabilité du Projet; et
  - e. Responsabilités/Obligations.

## **ANALYSE DU MARCHÉ/ÉVALUATION DES BESOINS**

806. Les termes "Analyse du Marché" et "Évaluation des Besoins" sont parfois utilisés de façon interchangeable; cependant dans le contexte de diligence raisonnable, ce processus est utilisé pour déterminer:
- a. Que sera la circonscription pour tout projet de la filiale;
  - b. Que sera la base de clients;
  - c. Si la base de clients au sein de la circonscription a besoin de logement;
  - d. Quel type de logement répondra le mieux aux besoins des clients;
  - e. Quel montant de leur revenu moyen les clients peuvent-ils dépenser sur le logement;

- f. Quels services, en plus du logement, les clients auront besoin; et
- g. La durée du besoin.

Le dernier paramètre (la durée du besoin) est de l'information absolument essentielle pour aider à déterminer la viabilité et la durabilité du projet.

## **DÉTERMINATION DES BESOINS DE LA FILIALE, À LONG TERME**

- 807. Cette unique étape au développement de la Légion est très souvent négligée lorsque des consultants sont mandatés de développer le processus de diligence raisonnable pour projets de la Légion.
- 808. En plus d'aider à répondre au besoin de logement dans une communauté, une filiale de la Légion développe généralement du logement pour augmenter le mouvement de revenus de la filiale et rehausser sa base d'actif. Si c'est le cas, une partie très importante du processus de diligence raisonnable serait alors de s'assurer que le développement de logement puisse répondre à ces besoins. En raison du fait que c'est un besoin indépendant, unique aux développements de la Légion, il est très souvent exclu dans le processus "standard" de diligence raisonnable. Par exemple, un projet de logement pourrait être viable et durable à long terme, mais si ce projet ne peut répondre au besoin de la Légion de fournir un mouvement de revenus alternatif à la filiale, la question demeure, à savoir si c'est un projet viable "pour la filiale". Si le projet ne répond pas aux besoins de la filiale, il pourrait ne pas être un bon projet pour celle-ci, même si le projet indépendant est viable. Dans ces cas, le projet pourrait quand même procéder, mais, peut-être, sous un format différent.

## **VIABILITÉ DU PROJET**

- 809. Dans les termes les plus simples, un développement est vraisemblablement viable si:
  - a. Du financement convenable peut être obtenu pour le projet;
  - b. Les revenus à court et à long termes dépassent les dépenses à court et à long termes; et
  - c. Une planification appropriée de succession peut être mise en place pour s'assurer que l'installation sera gérée correctement, et que des services seront fournis avec efficacité, à long terme.

810. Alors que la viabilité du projet est, règle générale, considérée être seulement un élément de l'analyse financière, la viabilité fiscale n'est pas la seule considération à adresser. Un projet n'est pas viable s'il n'est pas viable financièrement; cependant, que le projet puisse continuer ou non d'être viable financièrement dépend très souvent de la façon qu'il est géré, quels services sont fournis, de quelle façon et comment les besoins des locataires sont adressés, et si le projet est dans la position de pouvoir être modifié et de s'adapter à des besoins futurs. Une évaluation et analyse de ces sujets sont une partie importante de la détermination de la viabilité d'un projet.

## **DURABILITÉ DU PROJET**

811. Une fois déterminé qu'il existe une base de clients à long terme avec un besoin de logement, il est alors nécessaire de comprendre que les besoins de ces clients pourraient changer au cours des années. Pour un projet durable, un plan devra être en place afin que ces besoins puissent être identifiés et satisfaits de façon rapide et efficace. Si ce plan n'est pas en place, les locataires pourraient décider de déménager à une installation plus neuve et plus moderne, où leurs besoins de développements peuvent être satisfaits. Alors que la grande partie de ce plan impliquera la provision et la livraison de services, il pourrait aussi être nécessaire d'effectuer des modifications ou adaptations physiques à l'édifice.

## **RESPONSABILITÉS /OBLIGATIONS**

812. Les filiales doivent être au courant exactement que, lorsqu'elles s'impliquent dans des projets de logement, quelles responsabilités et/ou obligations, à court et à long terme elles pourraient encourir. Très souvent, ces questions sont traitées lorsqu'une nouvelle "entité de logement" est formée; cependant, il pourrait se trouver plusieurs autres inquiétudes qui devraient être adressées. Par exemple, si une filiale de la Légion accorde un bail à long terme à une entité de logement dans le but de fournir du logement pour aînés, l'obligation financière éventuelle pour la filiale pourrait augmenter chaque année du bail. Si la filiale de la Légion "doit fournir" des membres pour siéger sur le conseil de la nouvelle entité, il s'agit évidemment d'un engagement à long terme pour la filiale. Plusieurs des questions sur "responsabilité" et "obligation" sont d'ordre juridique et technique, et ces sujets devraient être discutés à fond avec l'avocat de la filiale avant que tout engagement ne soit pris ou tout contrat signé.

## CHAPITRE IX

### LISTE DE CONTRÔLE, AMÉNAGEMENT IMMOBILIER, FILIALES DE LA LÉGION

901. La Liste de Contrôle pour Aménagement Immobilier, filiales de la Légion, dans ce Guide, est fournie uniquement comme ligne directrice. La Liste a pour objet unique d'aider les directions provinciales et filiales de la Légion à mieux comprendre le processus de planification et les exigences d'approbation de la "Légion" pour l'Aménagement Immobilier. Les exigences de la direction provinciale et celles de la filiale peuvent différer, de région à région, et toutes les filiales devraient vérifier avec leur direction provinciale individuelle pour renseignements à cet égard. Certaines directions ont aussi développé leurs propres lignes directrices d'approbation d'aménagement immobilier et, dans ces cas, les lignes directrices développées par les directions sont celles que les filiales dans ces directions devraient suivre.
902. **Comité d'Aménagement Immobilier.** Dans chaque cas où une filiale de la Légion envisage l'utilisation et/ou l'aménagement d'une propriété de la filiale pour fins de développement. La filiale devrait former un Comité d'Aménagement Immobilier. Son objectif serait d'explorer les possibilités et examiner la faisabilité de tout projet proposé et de faire part de ses conclusions à l'exécutif de la filiale. Le comité devrait être établi selon les paramètres suivants:
- a. Le comité ne devrait pas être composé entièrement de membres de l'exécutif;
  - b. Le seul centre d'intérêt du comité sera l'aménagement proposé;
  - c. Le comité, une extension de l'exécutif, ne présenterait que des recommandations à l'exécutif et ne rendrait pas de décisions; et
  - d. Le fait d'avoir un comité séparé de l'exécutif fournit à ce dernier la latitude de questionner les recommandations du comité.
903. Une motion doit être présentée pour établir ce comité, et la motion doit être approuvée par l'exécutif de la filiale à une réunion générale. La motion devrait spécifier les termes de référence du Comité

d'Aménagement Immobilier et pourrait comprendre l'approbation de dépenser jusqu'à un montant spécifié pour examiner les subventions gouvernementales existantes disponibles et procéder avec des demandes de subventions, si aucune obligation financière n'est encourue.

904. Le comité serait nommé par l'exécutif de la filiale et approuvé par l'adhésion générale. Le comité devrait avoir au moins cinq (5) membres, soit un président et quatre (4) membres à titre personnel.
905. Le comité devrait faire part de ses conclusions à l'exécutif de la filiale et l'adhésion générale et ne devrait pas avoir l'autorisation de dépenser de l'argent, emprunter de l'argent, signer des contrats ou engager la filiale, en droit, financièrement ou par contrat, de n'importe quelle façon, autre que tel esquissé dans la motion présentée pour établir le comité, sans l'approbation préalable de l'adhésion générale. Le comité devrait présenter des rapports du progrès réalisé à l'adhésion générale, chaque mois.
906. Une fois le comité établi, celui-ci devrait communiquer avec la direction provinciale pour s'informer sur les ressources et renseignements disponibles.
907. La filiale devrait aviser la direction provinciale de tous développements potentiels. Après que le comité aura déterminé la faisabilité de tout projet proposé, le même comité pourrait obtenir l'approbation de l'exécutif de la filiale, ratifiée par l'adhésion générale, de procéder aux autres étapes de planification et développement de projet.

**~ IMPORTANT ~**

908. **Les membres du comité doivent s'acquitter de leurs tâches et responsabilités de façon à ne pas se placer dans une position de conflit d'intérêt réel ou perçu, du point de vue personnel, et à l'égard de tout rapport ou activités avec la filiale.**
909. Détermination des Options de la Filiale. Le Comité d'Aménagement Immobilier devra exécuter les étapes suivantes:
- En premier lieu, identifier la situation financière présente de la filiale;
  - Identifier les questions/besoins/objectifs, à court et à long-terme, de la filiale, afin de s'assurer que tout aménagement de

bien immobilier proposé adresse ces besoins, etc., dans l'étendue la plus large possible. Les questions à court terme pourraient comprendre des problèmes de rentrée de fonds ("cash flow"), obligations financières impayées, besoins de réparations et rénovations à l'édifice de la filiale et directions générales des affaires/finances, etc. Les questions à long terme pourraient être: baisse de l'adhésion, une installation trop grande ou trop dispendieuse à entretenir par les membres, directions générales financières et d'affaires, au cours d'une période prolongée, etc.;

- c. S'assurer que les objectifs de la filiale, établis pour adresser n'importe quelles questions, sont réalistes;
- d. Établir différentes options disponibles à la filiale, tels que réduction des effectifs, séparation d'une portion de la propriété pour vente ou aménagement, fusion avec une autre filiale ou partage d'espace avec une autre organisation de service;
- e. Évaluer des options et déterminer quelle option est la plus désirable et réalisable, etc., vu les besoins de la filiale, et évaluer de quelle façon l'option adressera les besoins de la filiale; et
- f. Sélectionner l'option préférée et préparer une proposition.

910. **Évaluation préliminaire de Projet.** Les filiales doivent être conscientes que des rénovations et/ou l'aménagement d'une installation existante pourrait avoir un impact négatif, à court terme, sur les activités de la filiale. Il est important, si pratique, d'effectuer une évaluation préliminaire de la viabilité du projet proposé aussitôt que possible.

911. Ceci est notamment vrai en ce qui a trait à la viabilité financière du projet proposé. Le plus d'information possible devrait être obtenue sur les options de financement de l'aménagement avant que des engagements financiers soient pris avec des architectes et planificateurs, etc.

912. Quoique les filiales pourraient ne pas avoir des détails fermes sur les projets proposés, à ce stade, elles ont généralement une idée générale du type d'aménagement qu'elles désirent considérer. Certaines options possibles sont:

- a. Logement (aide vs locations sur marché, condos, bail à vie, etc.);
- b. Usage commercial du terrain; et
- c. Vente ou location du terrain.



913. L'une des premières choses à évaluer est la capacité du "site" actuel:
- a. Est-ce que du terrain appartenant à la filiale est disponible ou doit-on acquérir du terrain?;
  - b. Existe-il un besoin de rezonage ou une variance de zonage, et que sera la nouvelle valeur la plus élevée pour meilleur usage de la propriété, suite au rezonage?;
  - c. Est-ce que la propriété passera une évaluation environnementale?;
  - d. Est-ce qu'un titre libre de toutes charges de la propriété peut être obtenu? (réf: hypothèques, droits de passage, inondations, etc.);
  - e. Est-ce que la propriété peut être séparée?;
  - f. Quelle étendue d'aménagement les dimensions du lot permettront t-elle?;
  - g. Quelle est la capacité du sol, du lot?; et
  - h. Quelle est la valeur estimée de la propriété?
914. Le but principal de cette évaluation préliminaire est d'obtenir une compréhension claire des options d'aménagement que le site proposé permet et de déterminer aussitôt que possible si le projet peut procéder ou non, à ce site.
915. En plus de l'analyse physique du site, il est nécessaire d'évaluer, dans la mesure possible, les viabilités fiscales, de marketing et de financement du projet proposé, avant qu'une filiale s'engage à de larges dépenses pour l'aménagement. Certains facteurs à considérer sont:
- a. Quelles dépenses de projet pourraient être nécessaires pour évaluer la viabilité préliminaire? Existe-t-il un besoin de vérifier le sol ou de rezoner? Est-ce qu'une étude du marché sera requise? Est-ce qu'il y aura des dépenses de déplacement?;
  - b. Quelle équité peut être apportée au projet? (valeur du terrain, argent, subventions, concessions d'aménagement, dons, ("apport de compétences");
  - c. Le développement de pro forma préliminaires. (Revenu/ Dépense –coûts de construction; et
  - d. Quelles sont les meilleures sources de financement disponibles pour le projet? Si possible, obtenir une lettre d'engagement

pour financement de projet du promoteur de projet ou un prêteur reconnu. Si la Société canadienne d'hypothèques et de Logement (SCHL) doit être impliquée, il sera nécessaire de déterminer les renseignements requis pour fins d'assurance hypothèque. Les pro forma de revenu/dépense et des coûts de construction seront des renseignements de grande valeur durant la négociation pour financement.

916. Le Comité d' Aménagement Immobilier pourrait être en mesure d'obtenir ces renseignements de son propre gré, mais il pourrait être nécessaire d'impliquer un expert en hypothèques et/ou en finances.
917. La considération clef à cette étape est de déterminer aussitôt que possible et aussi à fond que possible si le projet proposé peut être financé de façon et à un taux acceptables, à la filiale. Si les propositions préliminaires ne peuvent être financées à bref délai, il sera peut-être nécessaire de modifier l'aménagement ou de reconsidérer le projet.
918. Pour déterminer la faisabilité du projet, il est nécessaire de développer un plan préliminaire de projet. Ce plan devrait définir les tâches à accomplir, développer la séquence dans laquelle les tâches seront exécutées et affecter les coûts et les marges de temps associés à chaque tâche. Certains domaines à prendre en considération durant le développement d'un plan de projet comprennent:
- a. L'étendue de l'évaluation de faisabilité doit être identifiée. Par exemple, est-ce qu'un rezonage est requis? Est-il nécessaire d'effectuer une évaluation du marché, et cette évaluation est-elle disponible? Si une analyse du marché a déjà été effectuée dans votre région, il pourrait ne pas être nécessaire d'en faire une autre. La clef est de déterminer le besoin, et si ce besoin a déjà été déterminé, il n'y a aucune raison d'exécuter cette tâche encore une fois; et
  - b. L'identification de tâches spécifiques du projet. Celles-ci devraient comprendre les résultats attendus, les lignes de temps et estimés des coûts. Les tâches spécifiques du projet pourraient comprendre:
    - i. Analyse du marché
    - ii. Demandes de rezonage
    - iii. Étude du stationnement

- iv. Étude du bruit
- v. Plan d'affaires.

919. Les coûts de préparation des évaluations des besoins, les demandes de rezonage, etc., peuvent varier selon les exigences spécifiques du projet. Il est important d'obtenir des estimations fermes de ces coûts au tout début du processus de planification. Il est aussi important de déterminer quelle aide professionnelle pourrait être requise pour aider dans l'exécution des tâches identifiées. Vous devriez communiquer avec des officiels municipaux pour vérifier le zonage et autres exigences spécifiques du site, pour l'aménagement proposé.

Certaines questions qui pourraient être traitées par des officiels municipaux:

- a. Quel est le zonage présent de la propriété?
- b. Que permet ce zonage?
- c. Quel est la marge de temps minimum pour approbation d'une demande de rezonage, non contestée, ou une variance de zonage?
- d. Que sont les coûts associés avec un rezonage ou une approbation d'une variance de zonage?
- e. Assumant que la propriété peut être rezonée pour accommoder le projet proposé, est-ce qu'il existe des restrictions de construction (par exemple, hauteur maximum, capacité de développement, exigences de reculs, questions de ligne de visée, etc.)?
- f. Que sont les honoraires d'aménagement?
- g. Est-ce qu'il existe des droits de passage, restrictions ou autres obstacles à l'aménagement, lesquels affectent la propriété?
- h. Quelle est la valeur estimée de la propriété
- i. Quelles sont les dimensions de la propriété?
- j. Est-ce qu'il existe un plan de la propriété dans les dossier?

Identifier des sources possibles de financement pour couvrir les coûts estimés:

**Exemple:**

Financement pour la Préparation de Projets (FPP) - SCHL

Financement de lancement (SCHL)

Financement de la filiale

Annulations et reports de la communauté, etc.

Déterminer tous déficits de financement entre les tâches à être exécutées et sources de financement et montants identifiés.

920. **Approbation par la filiale du Plan préliminaire de Projet (PPP).**

Une fois un Plan préliminaire de Projet établi par le Comité d'Aménagement Immobilier et le plan jugé faisable, le PPP doit alors être approuvé par l'adhésion générale de la filiale, par l'entremise d'un Avis de Motion.

921. **Processus d'Examen de Direction (Plan préliminaire de Projet).**

Les directions sont, règle générale, prêtes à travailler avec les filiales à chaque étape de leur projet afin de réduire le délai d'exécution. Les filiales devraient communiquer avec la direction immédiatement afin de s'assurer que celle-ci est bien informée sur chaque étape du projet. Les directions effectueront, généralement, un examen aussi rapidement que possible; cependant, il incombe à la filiale d'accorder une marge de temps raisonnable pour la considération de la direction.

922. Une fois que la filiale aura complété son évaluation préliminaire de viabilité, elle peut alors décider de mener une analyse plus à fond du projet. Cette action pourrait nécessiter l'embauchage d'aide professionnelle additionnelle. Il pourrait y avoir des coûts additionnels importants à ce stade de planification. Une partie du travail requis à ce stade pourrait comprendre:

- a. Obtenir le financement identifié comme une "insuffisance de financement", lorsque le plan préliminaire de projet fut développé. Cet argent sera vraisemblablement requis pour aider à couvrir les dépenses associées avec ce stade du projet;
- b. Obtenir des plans d'architecture et d'arpentage (par exemple, dessins d'architecture définitifs, plans d'ingénierie et d'aménagement paysagé);
- c. Obtenir une analyse des coûts. Il s'agit d'une analyse professionnelle des coûts de construction, requise pour développer les pro forma définitifs;

- d. Développer de l'information financière (pro forma de construction et de revenu et dépense);
- e. Développer un Plan d'Affaires. Ce plan comprendra des renseignements sur: revenus de location et frais d'exploitation, plans du marché, planification de succession, options d'aménagement immobilier et projections de la clientèle, à long- terme;
- f. Développer une trousse de demande d'hypothèque; et
- g. Si nécessaire, l'incorporation d'une "Société de Portefeuille" séparée. Dépendant de la nature du développement, il pourrait être nécessaire d'incorporer une société séparée pour posséder et faire fonctionner le projet. Comme partie du processus de planification, le rapport existant entre la filiale et la nouvelle société aura déjà été déterminé. Il est important que les lettres d'incorporation pour la nouvelle société soient rédigées afin de permettre ce rapport.

**Exemple:**

- i. Est-ce que la filiale sera totalement indépendante de la nouvelle société?
- ii. Est-ce qu'il existera une limitation de l'obligation de la filiale dans le projet?
- iii. Est-ce que la filiale aura accès aux profits futurs du projet, si c'est l'un des objectifs de la filiale?
- iv. Est-ce que tout rapport établi entre la filiale et la nouvelle société se conformera aux lignes directrices sur le Conflit d'Intérêt? (voir lignes directrices, Conflit d'Intérêt, jointes à l'Appendice A.

923. Cette étape est peut-être déjà amorcée comme partie de l'évaluation préliminaire de la viabilité du projet; cependant, l'achèvement des lettres d'incorporation pour la nouvelle société de portefeuille sera finalisée à ce stade de planification. Il s'agit d'une étape extrêmement importante dans le processus de planification, et la filiale et/ou l'avocat du projet doit participer à ces réunions.

924. **Approbation définitive par la filiale du Projet proposé.** Une fois que le projet proposé est considéré faisable et viable, il est nécessaire d'obtenir l'approbation finale de procéder, de l'adhésion de la filiale; cette approbation doit être examinée par

la direction provinciale. Tout comme l'approbation par la filiale du PPP, cette approbation définitive par l'adhésion générale de la filiale doit être effectuée par l'entremise d'un avis de motion.

925. **Examen définitif par la direction provinciale du Projet proposé.**  
À ce stade, le centre d'attention de l'examen de la direction provinciale sera de s'assurer que toutes les étapes dans le Processus d'Approbation de Bien Immobilier ont été suivies.
926. Une fois que le projet aura obtenu l'approbation définitive de l'adhésion générale de la filiale et que la direction provinciale l'aura examinée, il est assumé que la nouvelle société exécutera toutes actions futures dans le cadre du projet.

# CHAPITRE X

## LIGNES DIRECTRICES, CONFLIT D'INTÉRÊT

1001. Les Lignes directrices sur le Conflit d'Intérêt dans ce Guide sont uniquement des lignes directrices et pourraient ne pas être les politiques officielles de n'importe quelle direction ou filiale. Les marges de temps, établissements des rapports et sujets similaires sont seulement des suggestions et pourraient être modifiés par les directions et/ou les filiales, si jugés nécessaires.
1002. **Préambule.** Il est important pour les directions provinciales et filiales de la Légion qui considèrent des projets de logement, d'adresser les situations de conflit d'intérêt. Un conflit d'intérêt peut être réel ou perçu, et parce que certaines provinces ont mis en application des règlements et une législation se rapportant aux questions de conflit d'intérêt, impliquant des pourvoyeurs de logement à but non lucratif, les filiales de la Légion devraient vérifier la législation provinciale afin de déterminer s'il existe des règlements ou lignes directrices à ce sujet.
1003. **Définitions.** Dans ces lignes directrices, "conflit d'intérêt" comprend, mais n'est pas limité aux situations où:
- a. Un directeur d'un projet de logement amorcé par une filiale est aussi un membre de l'exécutif de la filiale de la Légion et/ou;
  - b. La filiale de la Légion et la société de logement ont un arrangement commercial officiel ou non officiel et un ou plusieurs des décideurs ont la capacité de prendre une décision pour les deux entités; et/ou;
  - c. N'importe quel(s) membre(s) de l'exécutif de la filiale ou un individu, apparenté au/aux membre(s) pourrait/pourraient obtenir un gain direct ou indirect, bénéfice, avantage ou privilège, résultant de l'implication de la filiale dans la société de logement.
1004. **Éviter le Conflit d'Intérêt.** Les membres de l'exécutif d'une filiale de la Légion royale canadienne, selon la pratique établie et régulière, ne devraient pas entrer dans tout rapport, arrangement ou contrat, d'aucune façon, dans n'importe quel projet de logement amorcé

par la filiale et/ou la société de logement, qui pourrait créer un conflit d'intérêt. Néanmoins, il est reconnu qu'il pourrait exister des circonstances, où un conflit d'intérêt réel ou perçu, est inévitable. Dans ces circonstances, l'individu impliqué doit fournir, par écrit, un avis détaillé du conflit d'intérêt réel ou perçu, à l'exécutif de la filiale; l'exécutif de la filiale transmettra une copie de l'avis à la direction provinciale. L'exécutif de la filiale devra alors déterminer s'il existe un conflit d'intérêt réel ou potentiel en rapport au membre visé. Si une situation de conflit existe, la filiale pourrait essayer de résoudre le conflit réel ou potentiel, en conformité à la procédure suivante:

- a. Un avis de la situation d'un conflit d'intérêt réel ou potentiel doit être fourni à l'exécutif de la filiale par le membre visé dans un délai de sept (7) jours, depuis que le membre visé est devenu conscient de la situation de conflit;
- b. Lorsque la situation de conflit est abordée par l'exécutif de la filiale, le membre visé doit quitter la salle et ne peut d'aucune façon participer à la discussion. L'exécutif peut, si désiré, rappeler le membre visé pour répondre à des questions; cependant le membre en question doit encore une fois quitter la salle avant que toute autre discussion sur le sujet soit entérinée par l'exécutif;
- c. L'exécutif de la filiale devra aviser le membre visé, par écrit, dans un délai de sept (7) jours, depuis la réunion, de sa décision par intérim, laquelle fera l'objet d'un examen par la direction. La direction sera simultanément avisée durant la même marge de temps.
- d. Lorsque la direction aura examiné la décision de la filiale, la direction devra, dans un délai de quatorze (14) jours de la réception de la décision, aviser la filiale de toutes objections, si aucune, que la direction pourrait avoir; et
- e. S'il n'y a aucune objection de la part de la direction, l'exécutif de la filiale devra, dans un délai de sept (7) jours de la réception de l'examen de la direction, aviser le membre visé de la décision finale.

1005. Dans le cas d'un membre de l'exécutif qui demeure dans une unité de logement dans un développement de logement amorcé par la filiale, le membre pourrait être employé par la société de logement dans des tâches routinières (par exemple, entretien, location d'unités, etc.); cependant le membre ne peut être employé dans un rôle de gestion ou de supervision.



1006. Un membre de l'exécutif de la filiale qui ne demeure pas dans le développement de logement pourrait aussi être employé par la société de logement, sujet aux vérificateurs des lignes directrices du conflit d'intérêt.
1007. **Responsabilité d'éviter un Conflit d'Intérêt.** Les filiales devraient surveiller de près leurs activités afin de s'assurer que les lignes directrices sont suivies, et que les questions de conflit d'intérêt sont résolues aussi rapidement qu'elles sont identifiées.
1008. **Désaccord entre direction provinciale/filiale au sujet d'une situation de conflit.** Dans le cas où une direction provinciale n'est pas d'accord avec la décision par intérim de la filiale, tout effort devrait être effectué par les deux partis pour en arriver à une décision commune. Si un accord ne peut être réalisé dans un délai de quatorze (14) jours de l'examen initial par écrit transmis à la filiale par la direction, la décision de la direction sera la décision acceptée.
1009. **Tenue des Dossiers.** Il incombera à la direction provinciale et la filiale de garder des dossiers détaillés de toutes décisions sur conflits d'intérêt. Il en incombera au membre visé d'aviser la filiale de tout changement dans le dossier de la situation d'un conflit d'intérêt. Il en incombera à la filiale d'aviser la direction de tout changement dans le dossier d'une situation de conflit d'intérêt.

# CHAPITRE XI

## LIGNES DIRECTRICES, EMBAUCHAGE DE PROFESSIONNELS

1101. À un certain stade du processus de développement de proposition, il sera nécessaire de retenir une certaine aide professionnelle. Les professionnels impliqués dans l'aménagement de bien immobilier pourraient comprendre, mais ne seraient pas limités, à des avocats, architectes, ingénieurs, comptables, arpenteurs-géomètres, planificateurs, consultants en développement, et finances, analystes de marché, solliciteurs de fonds professionnels, consultants en trafic et bruit, estimateurs en propriétés et appréciateurs environnementaux.
1102. Un point important à se rappeler lorsqu'on traite avec des professionnels est que ces individus travaillent pour vous. Vous les payez pour leurs conseils et la façon de procéder; alors, il est important de retenir des professionnels avec lesquels vous êtes confortables.
1103. Très souvent, des filiales ont des avocats et des comptables avec lesquels ils travaillent régulièrement, et il n'existe aucun besoin d'embaucher un autre avocat ou comptable dans le processus de développement. La plupart des avocats et comptables, s'ils ne sont pas confortables avec les questions de bien immobilier, vous aviseront en conséquence. C'est une bonne idée de demander, au début du processus de planification, à votre avocat et comptable présents s'ils sont confortables avec l'aménagement de bien immobilier. Si vous devez retenir les services de quelqu'un d'autre vous pouvez le faire aussitôt que possible. Les lignes directrices suivantes devraient être suivies lorsque vous obtenez de l'aide professionnelle.
- a. Obtenez trois propositions ou plus des prix des professionnels, tels qu'architectes, planificateurs, analystes de marché, solliciteurs de fonds, courtiers immobiliers, ingénieurs, consultants spécialisés, etc.; souvent il est possible de structurer les paiements de façon à avantager la filiale;
  - b. Insistez toujours à signer un accord entre deux organismes, avec le professionnel que vous avez l'intention d'embaucher

et ne signez jamais aucun accord sans que votre avocat l'ait examiné et vous ait avisé;

- c. Chaque accord entre deux organismes devrait comprendre mais n'est pas limité à:
  - i. le coût des services à être fournis et de quelle façon seront-ils facturés (à l'heure, pour le travail, toutes les factures payées à l'heure seront-elles les mêmes? etc.)
  - ii. une méthode pour recevoir des comptes détaillés pour toutes les factures;
  - iii. une indication précise des services qui seront fournis;
  - iv. une indication précise de la marge de temps pour la provision des services; et
  - v. une indication précise de la date de paiement.

**NOTE:** Encore une fois, ne signez aucun accord avant que votre avocat ait examiné le contrat proposé.

# LEXIQUE DE TERMES

Les définitions dans ce Lexique de Termes ne sont pas des définitions reconnues en droit ni est-ce l'intention qu'elles soient forcément des définitions complètes des termes. Les définitions ont pour simple objectif de fournir une compréhension de base de la signification des termes dans le contexte de bien immobilier. Pour une compréhension complète et/ou juridique de la signification de ces termes, il sera nécessaire de consulter votre avocat.

## **Analyse du Marché:**

Dans le contexte de bien immobilier, Il s'agit du processus exécuté afin de déterminer les besoins de logement d'une base de clients identifiée dans une circonscription établie, pour une période de temps spécifiée.

## **Analyse du Site:**

Le processus utilisé pour vérifier l'utilité, la négociabilité et la capacité de développement d'un site de bien immobilier.

## **Bien Immobilier:**

Le terrain et tous les objets affixés en permanence au terrain (accessoires fixes) (par exemple, édifices, arbres, accessoires fixes, etc.).

## **Biens personnels:**

Biens personnels (Par exemple, laveuses, sècheuses, etc.)

## **Charge d'Hypothèque:**

Une charge financière contre le bien immobilier.

## **Convention de Vente:**

Un contrat pour la vente de bien immobilier effectué entre le Propriétaire (Vendeur) qui consent à vendre et l'Acheteur (Client) qui est consentant à acheter.

## **Courbe de Transition:**

Le droit obtenu par un propriétaire foncier d'avoir une utilisation limitée du terrain appartenant à autre individu (fonds servant), pour le bénéfice de son terrain (fonds dominant).

## **Développement de Bail à Vie:**

Des unités indépendantes organisées comme projet de bail à vie où un acheteur individuel a le droit d'occuper une unité pour

fins résidentielles pour la vie, ou pour une période d'au moins 20 ans, renouvellements non inclus. L'occupant paie pour ce droit à l'avance et a le droit de disposer de l'intérêt du bail à vie, en vertu des termes de l'accord de bail à vie.

### **Développement de Condominium (Titre de Copropriété):**

Dans un contexte résidentiel, l'acheteur acquiert un intérêt en fief simple de l'appartement et un intérêt commun de locataire, en compagnie des autres locataires, dans les aires communes de la facilité (par exemple, jardins, piscine, couloirs, etc.).

### **Diligence raisonnable:**

Dans le contexte de bien immobilier, le terme réfère à l'exercice de l'attention et la vigilance attendues, appropriées ou requises, en droit, pour comprendre les questions complexes sur le développement de bien immobilier.

### **Équité:**

Le montant du droit du propriétaire dans le projet. Le montant par lequel les actifs d'entité excèdent les obligations financières.

### **Évaluation de l'Environnement (Phase 1) :**

Ceci est typiquement un processus où un évaluateur qualifié mène une inspection de la propriété en question afin de déterminer s'il existe tout signe de contamination environnementale actuelle ou potentielle. Une évaluation dans le cadre de la Phase 1 comprend quatre composants:

1. Collection et examen d'information de fond;
2. Inspection du site;
3. Entrevues; et
4. Évaluation de l'information; et documentation. Une évaluation dans le cadre de la Phase 1 n'implique pas un prélèvement intrusif d'échantillons ou une analyse de ceux-ci.

### **Évaluation de la Propriété:**

Une opinion de la valeur du bien immobilier fournie par un évaluateur qualifié à une certaine date, généralement référée comme date de l'évaluation.

### **Lettre d'Intention:**

Une expression conditionnelle, à caractère non-obligatoire, de faire affaire. Une lettre d'intention est souvent utilisée pour

jauger l'intérêt dans un projet et esquisser les conditions en vertu desquelles le garant de la Lettre d'Intention considérerait faire affaire. La Lettre crée les paramètres pour un accord subséquent.

**Pro Forma:**

États financiers, avec une ou plusieurs hypothèses ou conditions hypothécaires faisant partie de leur ensemble, Par exemple, les prévisions de revenu et dépense seraient des pro forma car certains de ces chiffres sont utilisés comme hypothèses.

**Rezonage:**

Le processus nécessaire pour changer l'utilisation en droit du bien immobilier. Le rezonage est normalement un processus public, et les étapes impliquées dans le processus peuvent changer d'une communauté à une autre.

**Transaction à Armes égales:**

Un marché ou un accord entre deux entités apparentées comme si elles étaient non-apparentées afin d'éviter un conflit d'intérêt. Il pourrait aussi s'agir d'un marché entre deux entités ou plus non-apparentées.

**Unités de Location:**

Unités de location occupées par locataires qui paient un loyer à un locateur (propriétaire., sur une base mensuelle, généralement pour une période de temps spécifiée.

**Valeur du Marché:**

Le prix qu'un acheteur disposé paierait à un vendeur disposé, dans une transaction à armes égales, dans un marché ouvert et compétitif.

**Valeur d'Usage:**

La valeur du bien immobilier pour le propriétaire/utilisateur. Cette valeur peut être subjective et ne pas représenter la valeur du marché.

**Variance de Zonage:**

Le processus requis pour changer une exigence particulière au sein d'une zone établie. Par exemple, une variance de zonage pourrait être recherchée pour modifier les exigences de stationnement dans une zone, alors que toutes les autres exigences dans la zone resteraient inchangées.

# QUESTIONS POSÉES FRÉQUEMMENT

**Q. Est-ce que la Légion ou Anciens Combattants Canada possède des fonds pour aider les filiales avec des projets de logement?**

R. En ce moment, ni la Légion ni Anciens Combattants Canada (ACC) possède des fonds, disponibles pour aider les filiales avec des projets d'aménagement immobilier. Cependant, par l'entremise d'un accord avec ACC, le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, fut créé en avril 2000. Le Centre est disponible pour fournir de l'aide et conseils sur la façon de procéder à toutes les filiales et directions provinciales de la Légion, à titre gratuit, aux destinataires.

---

**Q. Si notre filiale construit un projet de logement, est-ce que ce projet devient la propriété de la direction provinciale?**

R. Non. Le nouveau développement de logement appartiendrait à la filiale ou à une entité de logement, établie par la filiale, uniquement à cette fin, dépendant de la manière que le projet fut structuré au début.

---

**Q. Si l'entité de logement est couronnée de succès et fait de l'argent, est-ce qu'une part de cet argent peut être utilisée par la filiale pour couvrir des frais d'exploitation?**

R. Ceci dépend. Si l'installation appartient à la filiale, cette dernière peut vraisemblablement avoir accès à l'argent. Cependant, si l'installation appartient à une entité de logement séparée, la filiale ne peut utiliser l'argent. Cette question peut être traitée de meilleure façon durant la planification du projet. Si la filiale désire créer un mouvement de revenus avec ce nouveau développement de logement, cette question devrait être soulevée avec votre avocat très tôt durant le processus de planification.

---

**Q. Combien de temps s'écoulera-t-il à partir de la réunion initiale de planification et le début de la construction?**

R. Dépendant des dimensions et de la complexité du développement, cette étape pourrait prendre entre 16 et 24 mois. S'il se produit des délais à n'importe quelle étape du processus de planification, ça pourrait prendre plus de temps..

---

## **Q. Comment débiter?**

- R. La première étape est de décider exactement ce que vous désirez accomplir. Quels sont les besoins à long terme de la filiale? Quels sont les besoins de logement? Une fois les besoins déterminés, un plan peut être développé pour adresser ces besoins. Si vous ne savez pas où vous allez, il est très difficile de se rendre là.
- 

## **Q. Qui devrait faire partie d'un Comité d'Aménagement Immobilier?**

- R. Le choix correct d'individus variera d'une région à une autre; cependant, la clef est de choisir un groupe représentatif de l'expertise requise à l'intérieur et à l'extérieur de la filiale. Les individus sur le comité qui possèdent de l'expérience en finances, construction, planification de projet, rédaction de rapports, etc., seraient bénéfiques, ainsi que des individus avec de l'expérience dans la planification et de faire affaire avec le gouvernement municipal. Le consultant du Centre d'Excellence de Logement pour Aînés de la Légion, peut aussi travailler avec le comité, et ceci fournirait au groupe une bonne connaissance générale sur la planification et le développement de projet.



# PRO FORMA, REVENU ET DÉPENSE

<b>REVENU</b>	
Loyers	
Subventions	
<b>REVENU BRUT</b>	
<b>DÉPENSES</b>	
Dépréciation	
Électricité	
Chauffage	
Assurance	
Intéret et Frais bancaires	
Intéret sur Dette à Long Terme	
Bureau & Voyage	
Honoraires professionnels	
Réparation et Entretien	
Réserve de Remplacement	
Taxes	
<b>DÉPENSES TOTALES</b>	
<b>REVENU NET</b>	

# COÛT EN CAPITAL ET FINANCEMENT

<b>ACQUISITION DU TERRAIN OU SÉPARATION:</b>			
Coût d'Acquisition de nouvelle Propriété			
Coût de Séparation de Propriété esistante			
<b>AUTRE COÛTS D'ACQUISITION OU SÉPARATION:</b>			
Services juridiques			
Inspection			
Honoraires d'Enregistrement			
Évaluation			
<b>AUTRES HONORAIRES &amp; CHARGES:</b>			
Évaluation environnementale, Ingénierie, etc.			
Coûts de Zonage (si applicables)			
Analyse des Sols (si applicables)			
Analyse du Site			
Capacité de Développement			
Exigences, reculs			
Allocation, Espace vert			
Stationnement			

<b>COÛTS DE DÉVELOPPEMENT:</b>			
Coûs de Construction			
Honoraires de Développement			
Honoraires de Financement			
<b>COÛTS DE FINANCEMENT:</b>			
Honoraires de Prêteur			
Honoraires de Courtier			
Intéret durant Construction			
Honoraires d'Assurance d'Hypothèque			
Taxes durant Construction			
Assurance durant Construction			
<b>SERVICES PROFESSIONNELS:</b>			
Architecte			
Inspection de Quantité			
Gestionnaire de Projet			
Services juridiques			
<b>AMÉNAGEMENT DE PAYSAGE</b>			
Biens personnels (refrigérateurs, poêles, buanderie, etc.)			
Dépenses imprévues			

<b>TOTAL, COÛT EN CAPITAL:</b>			
		<b>MOINS CONTRIBUTION D'ÉQUITÉ:</b>	
<b>MONTANT À FINANCIER:</b>			
<b>REVENU MENSUEL BRUT:</b>			
		<b>MOINS FRAIS D'EXPLOITATION MENSUELS:</b>	
<b>REVENU MENSUEL DISPONIBLE, FINANCEMENT D'HYPOTHÈQUE:</b>			

**LE CENTRE D'EXCELLENCE DE LOGEMENT DE LA  
LÉGION ROYALE CANADIENNE**

**Dave MacDonald, Coordinateur**

davidw.macdonald@vac-acc.gc.ca

Phone: 902-626-2455

**Nancy Thomas**

nancy.thomas@vac-acc.gc.ca

97 Queen Street Room 502

Charlottetown, PE C1A 4A9

Phone: 902-566-7612

Fax: 902-626-2951

Redigé par:

La Légion royale canadienne

Le Centre d'Excellence de Logement pour Aînés

Direction nationale

[www.legion.ca](http://www.legion.ca)

FÉVRIER 2006

No. 900993



La production de ce guide a été possible grâce à une entente de contribution financière d'Anciens Combattants Canada

Canada