

## Économie

## LE POINT

22 octobre 2024

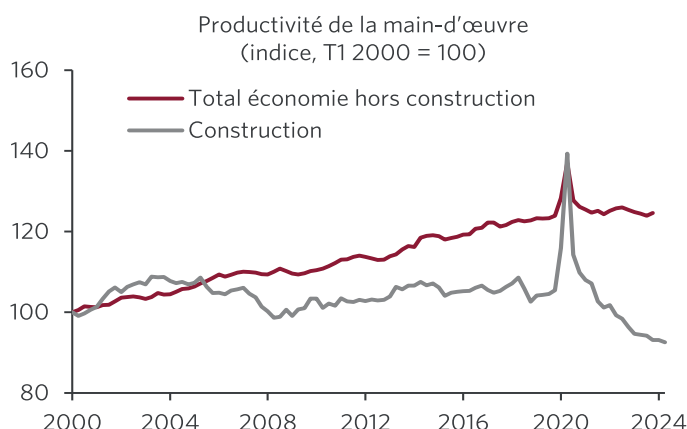
## Miser sur un nouveau modèle avec les logements modulaires temporaires

par Benjamin Tal [benjamin.tal@cibc.com](mailto:benjamin.tal@cibc.com)

Prenez un pilote des années 1970 et mettez-le dans le cockpit d'un avion à réaction moderne : il sera complètement perdu. Prenez un travailleur de la construction de la même époque et faites-le atterrir sur n'importe quel chantier de construction, et il ne sera absolument pas dépaycé. La technologie progresse à la vitesse de la lumière, mais, dans le secteur de la construction, les choses ne bougent pas vite. Rien d'étonnant dans ces conditions que la productivité du secteur (voir le graphique) progresse beaucoup moins vite que celle du reste de l'économie (qui n'a déjà rien de particulièrement impressionnant).

Malgré le ralentissement actuel du marché de l'habitation et les mesures mises en place pour ralentir la croissance démographique, la crise du logement n'est pas près de se régler. Elle risque même de s'aggraver si l'on se fie à la faiblesse actuelle des taux de mises en chantier, surtout sur le segment des immeubles à logements multiples. Si on ne change rien, le secteur ne peut tout simplement pas répondre assez vite à la demande. La baisse des taux d'intérêt va certainement aider, mais elle sera loin d'être suffisante. Il faut changer de modèle.

### Graphique: Construction: une productivité anémique



Source: Statistique Canada, Banque CIBC

### Le modèle actuel

Actuellement, pour construire des logements, un promoteur commence par regrouper des terrains privés non aménagés (éloignés/non raccordés aux services) ou des immeubles résidentiels ou commerciaux, vacants ou occupés. Il peut également acheter des terres publiques (des terres dont l'administration n'a généralement pas besoin) aux enchères. Pour atteindre la densité et les économies d'échelle recherchées, le promoteur est souvent obligé de regrouper des terrains, ce qui suppose habituellement des années de négociations.

Une fois qu'il a le terrain, le promoteur doit faire des demandes de permis et de changement de zonage pour pouvoir y construire des habitations. Le processus d'adjudication, la planification, l'octroi de permis, les changements de zonage et les bilans environnementaux prennent par ailleurs des années et varient selon la municipalité, l'état et l'utilisation actuelle du terrain.

De plus, face à l'augmentation du coût du capital et à l'incertitude relative à la croissance démographique des années à venir, nombre de promoteurs hésitent à s'engager dans de nouveaux projets.

Le financement n'avait pas coûté aussi cher depuis près d'une génération, et nombreux sont les promoteurs qui souhaiteraient savoir comment et quand les aménagements réglementaires promis par tous les paliers de gouvernement entreront en vigueur.

Le secteur l'affirme sans détour: il faut de toute urgence modifier la réglementation et les structures de frais et de taxes avant de penser à construire les millions de nouveaux logements nécessaires pour revenir à des prix abordables.

En raison de tout ce dont nous venons de parler, les terrains ne rapportent souvent plus rien. Compte tenu de la vitesse à laquelle le marché évolue, on manque de données précises sur les terrains destinés à la construction de logements mais non encore exploités; on sait toutefois qu'ils sont nombreux

au Canada et qu'ils ne cessent d'augmenter. Les projets de construction piétinent, car nombre de promoteurs ne font rien de leurs terrains parce qu'ils attendent de savoir comment le marché évoluera pour les grands investissements à long terme. Une grande partie de ces terrains en attente rapportent peu, voire rien du tout, mais le promoteur doit payer des taxes et des frais d'entretien.

C'est le promoteur qui assume les coûts de regroupement de terrains et de construction et il les répercute sur le prix des logements. Selon la densité du projet et son emplacement dans la municipalité (et son coût de détention), cela peut représenter plus de 30 % du coût total des immeubles à logements multiples.

## Un nouveau modèle

Et si on supprimait le coût d'acquisition initial de l'équation pour le remplacer par un tarif de location? Et si le promoteur pouvait préserver la valeur de son investissement foncier en louant son terrain jusqu'à ce qu'il puisse l'aménager durablement dans cinq, dix ou quinze ans?

Dans un tel scénario, le propriétaire du terrain bénéficierait du revenu des loyers, de subventions publiques, de déductions d'impôt pour don à un organisme sans but lucratif exploitant des logements modulaires, et/ou de rabais sur les futures taxes et droits d'aménagement municipaux. Une solution clairement plus avantageuse qu'un terrain qui ne sert à rien et engendre des coûts sans rapporter aucun revenu.

## La solution modulaire

Le coût de construction de logements modulaires ou imprimés en 3D, qui répondent à toutes les exigences du code du bâtiment, de développement durable et de raccordement aux services, est suffisamment bas pour qu'il soit possible de les construire, d'en assurer l'entretien et de les démonter à l'issue d'un bail de cinq à dix ans. Le terrain pourra ensuite servir à des projets de construction pérennes.

Ce coût est suffisamment faible pour offrir des logements à loyer abordable à des travailleurs temporaires et à des étudiants et pour loger dignement les sans-abris et les demandeurs d'asile, sans qu'il en coûte plus à l'État en subventions.

L'idée serait de construire des logements modulaires, de préférence regroupés en communautés pour pouvoir bénéficier de services, sur des terrains de conseils scolaires ou d'autres terrains publics ou privés, dans des zones où il y a un important besoin de logements abordables pour les résidents temporaires.

Le terrain peut bénéficier de tous les services, conformément au code, sans qu'il soit nécessaire de construire des égouts souterrains complets, soit en le raccordant aux systèmes existants, soit en le dotant de réservoirs autoportants.

Un organisme désigné (une école, un organisme communautaire sans but lucratif, une municipalité ou un organisme apparenté), en collaboration avec une équipe de facilitation du constructeur, négocierait les tarifs de location du terrain et le financement de la construction (avec la SCHL ou des prêteurs privés). Parallèlement, des négociations seraient entreprises avec la municipalité pour faire approuver plus rapidement la construction de ces « structures temporaires ».

Pour être rentables, ces projets ont besoin que les municipalités adaptent leurs processus pour pouvoir accorder des permis plus rapidement et ainsi limiter les « coûts accessoires », tout en maximisant les périodes pendant lesquelles les logements pourront être occupés et générer des revenus de location pendant la durée du bail. Le traitement accéléré devra faire l'objet d'une bonne communication pour donner confiance aux propriétaires fonciers et aux partenaires sans but lucratif.

Le but est, dans les mois suivant la délivrance du permis, de pouvoir construire des communautés entières avec raccordement aux services, et de pouvoir les démonter pour remettre le terrain en l'état à l'expiration du bail.

Manifestement, le modèle actuel ne fonctionne pas. Il nous faut une nouvelle façon de faire pour utiliser efficacement les terrains vacants qui ne rapportent rien. La solution réside peut-être dans les logements modulaires temporaires.

- Remarque: Le présent article a été rédigé à partir de données obtenues auprès d'Integrative Trade and Economics.

# Contacts:

Avery Shenfeld  
[avery.shenfeld@cibc.com](mailto:avery.shenfeld@cibc.com)

Benjamin Tal  
[benjamin.tal@cibc.com](mailto:benjamin.tal@cibc.com)

Andrew Grantham  
[andrew.grantham@cibc.com](mailto:andrew.grantham@cibc.com)

Ali Jaffery  
[ali.jaffery@cibc.com](mailto:ali.jaffery@cibc.com)

Katherine Judge  
[katherine.judge@cibc.com](mailto:katherine.judge@cibc.com)

CIBC Capital Markets  
PO Box 500  
161 Bay Street, Brookfield Place  
Toronto, Canada, M5J 2S8  
[Bloomberg @ CIBC](https://www.bloomberg.com/profile/company/CIBCCM:CA)

[economics.cibccm.com](http://economics.cibccm.com)

CIBC Capital Markets is a trademark brand name under which Canadian Imperial Bank of Commerce ("CIBC"), its subsidiaries and affiliates (including, without limitation, CIBC World Markets Inc., CIBC World Markets Corp. and CIBC Capital Markets (Europe) S.A.) provide different products and services to our customers around the world. Products and/or services offered by CIBC include corporate lending services, foreign exchange, money market instruments, structured notes, interest rate products and OTC derivatives. CIBC's Foreign Exchange Disclosure Statement relating to guidelines contained in the FX Global Code can be found at [www.cibccm.com/fxdisclosure](http://www.cibccm.com/fxdisclosure). Other products and services, such as exchange-traded equity and equity options, fixed income securities and futures execution of Canadian securities, are offered through directly or indirectly held subsidiaries of CIBC as indicated below.

## Distribution

This report is written by the economics team at CIBC Capital Markets and is not the product of a CIBC Capital Markets research department. This report is issued and approved for distribution: (a) in Canada, by CIBC World Markets Inc., a member of the Canadian Investment Regulatory Organization, the Toronto Stock Exchange, the TSX Venture Exchange and a Member of the Canadian Investor Protection Fund; and (b) in the United States, by either: (i) CIBC World Markets Inc. for distribution only to U.S. Major Institutional Investors ("MII") (as such term is defined in SEC Rule 15a-6) or (ii) CIBC World Markets Corp., a member of the Financial Industry Regulatory Authority. U.S. MIIs receiving this report from CIBC World Markets Inc. (the Canadian broker-dealer) are required to effect transactions (other than negotiating their terms) in securities discussed in the report through CIBC World Markets Corp. (the U.S. broker-dealer).

This report is provided, for informational purposes only, to institutional investor and retail clients of CIBC World Markets Inc. in Canada and does not constitute an offer or solicitation to buy or sell any securities discussed herein, including (without limitation) in any jurisdiction where such offer or solicitation would be prohibited.

The distribution of this report in the United Kingdom is being made only to, or directed only at, persons falling within one or more of the exemptions from the financial promotion regime in section 21 of the UK Financial Services and Markets Act 2000 (as amended) ("FSMA") including, without limitation, to the following:

- authorised firms under FSMA and certain other investment professionals falling within article 19 of the FSMA (Financial Promotion) Order 2005 ("FPO") and directors, officers and employees acting for such entities in relation to investment;
- high value entities falling within article 49 FPO and directors, officers and employees acting for such entities in relation to investment; and
- persons who receive this presentation outside the United Kingdom.

The distribution of this report to any other person in the United Kingdom is unauthorised and may contravene FSMA. No person falling outside such categories should treat this report as constituting a promotion to them or rely or act on it for any purposes whatsoever. This report is distributed solely to eligible counterparties or professional clients and not retail clients as defined in point (8) of Article 2 of Regulation (EU) No 2017/565 as it forms part of UK domestic law by virtue of the European Union (Withdrawal) Act 2018.

For all other jurisdictions, this report is distributed solely to institutional clients and not retail clients as defined by the applicable securities legislation and regulation to which CIBC Capital Markets may be subject in any jurisdiction.

## Miscellaneous

This report does not take into account the investment objectives, financial situation or specific needs of any particular client of CIBC. Before making an investment decision on the basis of any information contained in this report, the recipient should consider whether such information is appropriate given the recipient's particular investment needs, objectives and financial circumstances. CIBC suggests that, prior to acting on any information contained herein, you contact one of our client advisers in your jurisdiction to discuss your particular circumstances. Since the levels and bases of taxation can change, any reference in this report to the impact of taxation should not be construed as offering tax advice; as with any transaction having potential tax implications, clients should consult with their own tax advisors. Past performance is not a guarantee of future results.

The information and any statistical data contained herein were obtained from sources that we believe to be reliable, but we do not represent that they are accurate or complete, and they should not be relied upon as such. All estimates and opinions expressed herein constitute judgments as of the date of this report and are subject to change without notice.

This report may provide addresses of, or contain hyperlinks to, Internet web sites. CIBC has not reviewed the linked Internet web site of any third party and takes no responsibility for the contents thereof. Each such address or hyperlink is provided solely for the recipient's convenience and information, and the content of linked third-party web sites is not in any way incorporated into this document. Recipients who choose to access such third-party web sites or follow such hyperlinks do so at their own risk.

Unauthorized use, distribution, duplication or disclosure without the prior written permission of CIBC World Markets Inc. is prohibited by law and may result in prosecution.

CIBC Capital Markets and the CIBC Logo Design are trademarks of CIBC, used under license.