

Anthony Arquin,  
Associé

## LE FINANCEMENT DE PROJETS IMMOBILIERS

Les projets de développement immobilier à usage mixte deviennent de plus en plus complexes; leur structure opérationnelle et juridique doit donc être élaborée en tenant compte en amont de leur financement. Les enjeux à considérer incluent notamment la structure de détention, la subdivision de la propriété par usage et l'interaction entre les prêteurs, notamment en cas de propriétaires ou de prêteurs différents pour chaque usage.

Que ce soit à l'étape de la vérification diligente ou de l'élaboration des plans de développement, le développeur doit considérer chaque élément du point de vue d'un prêteur. Le partenaire financier pourrait s'inquiéter de risques d'affaires ou juridiques pourtant acceptables pour le développeur, tels que des irrégularités mineures du titre de propriété ou certains problèmes environnementaux.

Même lorsqu'un projet de développement immobilier est détenu par une entité à vocation unique (*single purpose entity*) ou une société en commandite afin de limiter la responsabilité juridique du développeur, celui-ci et ses associés doivent être prêts à supporter financièrement leur projet vis-à-vis des prêteurs. L'une des discussions cruciales à tout financement portera sur les cautionnements et indemnités pendant la période de développement jusqu'à la stabilisation du projet.

À titre d'exemple, des sociétés du même groupe et parfois des dirigeants seront appelés à donner des garanties prenant des formes diverses : cautionnement général (sujet ou non à un montant maximum), cautionnement pour service de la dette pendant la construction, cautionnement d'exécution ou de dépassement de coût de construction, indemnité environnementale, indemnité pour mauvaise conduite (*bad boys*), etc.

Dans le cas où le gestionnaire du développement est une société liée à l'emprunteur, le prêteur demandera parfois le droit de résilier le contrat de gestion en cas de défaut du prêt, mettant ainsi en péril les honoraires sous-jacents pour le développeur. En somme, les enjeux en matière de financement de développement immobilier à usage mixte sont aussi variés que les projets eux-mêmes.

DAVIES

dwpv.com

Le savoir d'entreprise, est un espace mis à la disposition d'entreprises désirant partager leur expertise. Les journalistes de *Les Affaires* ne sont pas impliqués dans la rédaction de ce contenu.

savoirdentreprise@lesaffaires.com

# La génération Y redéfinit l'aménagement des espaces de vie et de travail en ville



Selon les promoteurs, les jeunes apprécient les espaces communs des immeubles, qui favorisent les rencontres.

## Immobilier et urbanisme

Série 2 de 3

**Comment garantir un développement urbain qui répond aux multiples besoins de la population? Nous avons réuni promoteurs et autres experts du secteur pour réfléchir à la question.**

**Matthieu Charest**

matthieu.charest@tc.tc

Les Y - nés entre le début des années 1980 et le début des années 2000 - savent ce qu'ils veulent, et ils l'obtiennent habituellement. Reste qu'il est « difficile d'arrimer l'offre à la demande », lance Stéphane Côté, président de DevMcGill. En immobilier, « ce sont des cycles de trois ou quatre ans » qui prévalent. Impossible de répondre aux demandes des Y en claquant des doigts, sachant que la réalisation d'un projet d'envergure peut prendre plusieurs années. Les promoteurs doivent donc prévoir les tendances futures.

Mais qu'est-ce qui attire les Y? « La qualité de vie », répond de but en blanc Anik Shooner, associée chez Menkès Shooner Dagenais LeTourneux Architectes. « Ils ont une vie très active, axée sur "s'occuper d'eux", ajoute Stéphane Côté. Ils vont

voir des amis, sortent, vont courir. Ils ne sont pas souvent chez eux. »

S'ils ne sont pas souvent à la maison, c'est aussi parce que la taille des copropriétés acquises par les Y, souvent de premiers acheteurs, tend à rapetisser au fil du temps. Il n'est pas rare de voir des studios au centre-ville, dont la superficie est en deçà de 300 pieds carrés, soit à peu près la taille d'une grande chambre à coucher dans une maison unifamiliale de banlieue. Ces petits studios conservent toute leur pertinence, selon l'analyse de Jacques Vincent, coprésident du Groupe Prével. « Avec 37 ans d'expérience, je peux vous dire que c'est la mensualité qui a un impact. Quand les taux baissent, le logement tend à grandir. C'est sûr qu'un [logement de] 350 pi<sup>2</sup>, ce n'est pas le rêve de nos clients, concède-t-il. Mais un petit logement, c'est ça qui leur permet de rester en ville, et d'accéder à la propriété! »

### Plus petits, et plus chers

La prolifération de petits logements dans un même projet coûte plus cher, car plus il y en a, plus il y a d'électroménagers, de plomberie, etc. « Dans le YUL [grand projet de deux tours de 38 étages au centre-ville], ça coûte plus cher qu'au Roccabella, par exemple », explique Anik Shooner, dont la firme a entre autres conçu le YUL. « Et de petits logements, ce n'est pas vrai que ça se vend si facilement, même si la Tour des Canadiens [dont les logements se sont vendus très



« Un petit logement, c'est ça qui permet à nos clients de rester en ville, et d'accéder à la propriété. »

– Jacques Vincent, coprésident du Groupe Prével