



NOTE DE SERVICE / MEMO

Destinataires/To	<u>Maire et membres du Conseil</u>	Nº de fichier/file :
Expéditrice/From	<u>Debbie Stewart Directrice générale Direction générale des initiatives stratégiques</u>	
Objet/Subject	<u>Plan d'accélération du logement (méthodologie Bloomberg)</u>	Date : Le 18 décembre 2025

Conformément à la motion [FCSC-PHC2025-03-04](#), la présente note de service a pour but de fournir au Conseil des renseignements sur la méthodologie développée par Bloomberg Associates (BA) dans le but d'explorer ce qui rend un projet de logement financièrement viable.

La méthodologie de BA, adaptée au marché d'Ottawa avec le soutien d'un sous-groupe du Groupe de travail sur l'innovation en matière de logement, est conçue pour aider à évaluer l'efficacité anticipée des mesures prévues dans le Plan d'accélération de la création de logements. Elle n'est pas destinée à servir d'évaluation de la force ou du rendement du marché de l'immobilier local.

Les résultats de cette analyse serviront de base aux rapports sur le Plan pour accélérer la construction de logements. Ceux-ci seront présentés au Conseil pour examen au cours du présent mandat et du suivant. Ils sont destinés à aider le Conseil à décider s'il y a lieu d'adopter une mesure recommandée.

Les renseignements ci-dessous ont été fournis par BA. Outre ces renseignements, des séances d'information détaillées seront proposées aux membres du Conseil intéressés en janvier 2026.

Modèle de faisabilité de Bloomberg

Bloomberg Associates est la branche de conseils bénévoles de Bloomberg Philanthropies. Ils travaillent explicitement avec les maires pour aider les villes du monde entier dans neuf domaines de pratique différents. BA a commencé à travailler avec la Ville d'Ottawa en août 2024. En mai 2025, la pratique du logement, dirigée par Namon Freeman, a commencé à soutenir le Groupe de travail sur l'innovation en matière de logement de la Ville en fournissant des services consultatifs sur mesure et en dirigeant le développement d'un modèle de faisabilité.

BA met donc à profit l'expertise de son personnel en financement du développement, planification et politiques du logement pour entreprendre des études de faisabilité d'aménagement pour un grand nombre de clients municipaux. Ce travail consiste à créer des scénarios de développement afin de mieux comprendre les types de logements construits sur le marché actuel. BA ajuste ensuite les variables micro-économiques, macro-économiques et politiques afin d'observer la réaction de ces scénarios. Le résultat de ce travail alimente en fin de compte les recommandations et les décisions politiques. BA a réalisé ce type d'études sur d'autres marchés comme Charleston, en Caroline du Sud, Tampa, en Floride, et d'autres villes des États-Unis.

1. Hypothèses de base

La méthodologie de BA pour évaluer la faisabilité des projets immobiliers repose sur plusieurs hypothèses de base concernant la dynamique du marché du logement :

- Les conditions du marché, les tendances en matière de prix et les coûts d'aménagement peuvent être étudiés et quantifiés de manière fiable. Cette démarche sous-tend l'approche de BA en matière de politique du logement dans toutes les villes avec lesquelles ils travaillent.
- Les promoteurs immobiliers agissent comme des entités rationnelles qui optimisent leurs profits, en fonction du rendement financier et de l'évaluation des risques.
- Les projets doivent être « rentables », c'est-à-dire présenter un rendement financier suffisant pour justifier l'investissement, afin que les promoteurs choisissent de les mettre en œuvre et puissent obtenir le financement nécessaire.
- Les promoteurs immobiliers n'autofinancent généralement pas leurs projets et dépendent généralement de tiers pour les apports en capitaux propres et/ou le financement par emprunt; ces partenaires et prêteurs sont guidés par leurs propres objectifs de rendement financier et leurs propres mesures d'évaluation des risques.
- Les promoteurs peuvent choisir entre des projets de logements construits à des fins locatives et des produits d'accession à la propriété en fonction des conditions du marché et des rendements projetés.
- Bien que rien ne puisse remplacer une analyse « pro forma » détaillée menée par un promoteur pour déterminer la faisabilité financière d'un projet donné, les hypothèses relatives aux projets d'aménagement « type » peuvent éclairer les évaluations du marché immobilier plus vaste. Un projet « type » représente un aménagement dont les caractéristiques, les méthodes de construction, les coûts et les prix sont moyens pour la typologie du bâtiment et l'emplacement du sous-marché.

Toutes ces hypothèses sont intégrées dans l'approche de modélisation de BA, qui vise à comprendre la dynamique du marché immobilier local et la prise de décision des promoteurs immobiliers afin d'éclairer la politique.

2. Méthodologie : Hypothèses sur le marché local

BA mène une étude complète afin de développer une compréhension nuancée du marché immobilier local, avec notamment :

A. Évaluation de la typologie des bâtiments

Reconnaître les types de bâtiments typiques du marché (par exemple, les maisons unifamiliales, les maisons en rangée, les habitations multifamiliales de faible hauteur, les immeubles de moyenne à grande hauteur). Cela varie en fonction du marché – sur certains marchés, il existe un mélange complet de logements de faible et de grande densité, alors que sur d'autres marchés, en particulier dans les zones urbaines, il n'y a que des aménagements de plus forte densité. L'analyse de BA se concentre principalement sur ce qui se construit sur le marché, plutôt que sur l'ensemble du parc de logements existants.

Une fois que BA a défini les types de bâtiments typiques d'un marché, les caractéristiques standard de chaque typologie sont documentées, y compris les tailles des logements et les méthodes de construction typiques. Bien que ces éléments puissent varier, BA s'efforce de rassembler autant de données que possible afin de déterminer à quoi ressemble un logement « type » dans chaque typologie et comment il est construit. BA recueille également des détails sur les variations courantes dans les types de bâtiments (par exemple, s'ils ont des ascenseurs ou un stationnement souterrain) afin que ces variations puissent être incorporées dans notre approche de modélisation.

B. Différenciation des sous-marchés

Ensuite, BA cherche à comprendre les différents quartiers et sous-marchés de chaque ville. Il s'agit de caractériser chaque zone d'une ville en fonction des typologies de bâtiments prédominantes et des prix des terrains, des loyers et des ventes. Souvent, cette cartographie reflétera à peu près les limites politiques ou de quartier existantes dans une ville, avec quelques ajustements en général. L'objectif de cet exercice n'est pas de créer une carte statique définissant strictement les sous-marchés; c'est plutôt de comprendre le nombre de sous-marchés différents et de les regrouper en « paliers » qui peuvent être intégrés dans l'analyse. Cela permet de saisir les variations dans les hypothèses de coûts et de revenus par sous-marchés.

Par exemple, une ville peut disposer d'un quartier historique du centre-ville où les loyers et les prix de vente sont les plus élevés par rapport à d'autres quartiers. Elle peut également compter plusieurs quartiers urbains « prometteurs » dans lesquels les prix de vente et de location sont en moyenne inférieurs d'environ 30 % à ceux des quartiers les plus chers. Elle peut également compter plusieurs autres quartiers de banlieue, dans lesquels les prix de vente et de location sont à nouveau plus bas. Dans cet exemple, BA recensera trois « sous-marchés » plus vastes, et saisira les prix moyens des ventes, des locations et des terrains pour chacun d'entre eux. Cela permettrait ensuite d'évaluer les projets futurs en permettant à BA de leur associer des attributs spécifiques de sous-marchés, plutôt que de

partir de zéro avec des hypothèses qui pourraient varier considérablement selon la localisation.

C. Analyse complète des coûts

Ensuite, BA s'efforce de comprendre tous les éléments de coût qui ont un impact sur la faisabilité de l'aménagement. Cela comprend notamment les éléments suivants :

- Coûts corporels – Ces coûts sont généralement définis comme les dépenses directes de construction, y compris les matériaux, la main-d'œuvre et la préparation du site. Ces coûts constituent la catégorie la plus importante de tout projet d'aménagement immobilier et sont souvent mesurés par superficie en pieds carrés.
- Coûts incorporels – Il s'agit généralement des coûts encourus pour les cotisations professionnelles (par exemple, pour l'architecture, l'ingénierie, la conception et le soutien de la gestion des projets) ou les coûts d'assurance. Ces coûts varient selon le type de projet et chaque promoteur les saisit de manière légèrement différente, mais ils font partie de tout projet. Certains promoteurs couvriront certains coûts incorporels à l'interne (par exemple, en confiant à du personnel interne la conception ou la gestion de projets), tandis que d'autres utiliseront plutôt la sous-traitance. Cependant, tous les promoteurs tiennent compte de ces coûts dans leurs « pro formas », et ils sont généralement représentés en pourcentage des coûts corporels (et donc aussi par superficie en pieds carrés).
- Frais et taxes – Ils sont souvent considérés comme des « coûts incorporels », mais BA aime les classer dans une catégorie distincte, car ils peuvent varier considérablement d'une juridiction à l'autre et parce qu'ils représentent un levier évident que les juridictions peuvent utiliser pour influer sur le marché du logement. De nombreuses approches de modélisation de BA examinent l'impact que des frais et taxes variables peuvent avoir sur la faisabilité de l'aménagement. Ces coûts sont généralement exprimés par logements, par superficie en pieds carrés ou en pourcentage des prix de location ou de vente.
- Coûts fonciers – Il s'agit du prix d'achat ou de la valeur estimée du terrain. Les coûts fonciers sont généralement liés aux sous-marchés mentionnés ci-dessus. Les coûts fonciers reflètent également les autorisations de zonage, c'est-à-dire ce qui peut légalement être construit sur un terrain donné, et le modèle tente donc de saisir le prix moyen du terrain pour chaque typologie de bâtiment dans chaque sous-marché. Dans de nombreux cas, les promoteurs sont déjà propriétaires du terrain qu'ils essaient d'exploiter. Cependant, ils refléteront la valeur marchande de ces terrains dans leurs « pro formas » pour justifier leurs projets. Ces coûts sont généralement calculés soit par acre de terrain, soit par superficie en pieds carrés constructible.

- **Calendrier d'aménagement et coûts du portage** – Le temps est l'un des facteurs les plus importants du coût de l'aménagement immobilier. En effet, les promoteurs utilisent diverses sources de financement pour couvrir les coûts de préaménagement et de construction, et ces prêts génèrent des paiements d'intérêts importants ou s'accompagnent d'un coût d'immobilisations non négligeable. Plus la phase de préaménagement ou de construction d'un projet est longue, plus les « coûts du portage » sont élevés pour les promoteurs. Le modèle vise donc à comprendre la durée « typique » des phases de préaménagement et de construction, ainsi que les variations éventuelles en fonction de la typologie des bâtiments et des sous-marchés. Le modèle tient également compte des coûts de financement et d'intérêt avant et pendant l'aménagement.
- **Frais de vente et de marketing** – Ces frais comprennent généralement les commissions, les frais de marketing et les frais de clôture. Ils varient en fonction du marché et du type de « produit » de logement (par exemple, vente ou location, et taille d'un projet d'aménagement). Bien que ces coûts ne soient généralement pas très importants, ils ont une incidence sur le rendement d'un projet et doivent donc être pris en compte.
- **Coûts d'exploitation et d'entretien** – Pour les projets de logements construits à des fins locatives, la gestion courante de la propriété, l'entretien, les réparations, les services publics et les taxes sont tous soustraits des recettes pour avoir un impact sur les bénéfices bruts. Ces coûts jouent donc un rôle important dans la compréhension du potentiel de profit à moyen et long terme d'un projet. Ils sont généralement exprimés en pourcentage du total des recettes de location.
- **Autres hypothèses de coûts d'aménagement** – Il peut s'agir de divers autres coûts liés à l'aménagement, y compris la structure de financement typique des projets sur un marché donné, les exigences habituelles en matière de fonds propres et les imprévus que les promoteurs prennent en compte pour les coûts de dépassement. Ces hypothèses sont souvent assez typiques de la plupart des marchés, mais le modèle vise à garantir que toutes les variations spécifiques à un marché local sont prises en compte.

D. Analyse complète des possibilités de recettes

Outre la prise en compte de tous les éléments de coût qui influent sur la faisabilité de l'aménagement, le modèle doit bien entendu tenir compte de l'autre côté du grand livre : les recettes. Plus précisément, il s'agit de comprendre les prix de vente et de location sur l'ensemble du marché immobilier. En ce qui concerne les prix de vente, BA tente de comprendre les prix courant par type de logement et par typologie de bâtiment, ajustés en fonction des primes ou des réductions liées à l'emplacement. En ce qui concerne le prix de

location, BA cherche à comprendre les loyers réalisables par type de logement et par typologie de bâtiment, en tenant compte de la dynamique du sous-marché. Dans les deux cas, les prix sont généralement exprimés par pied carré, afin de permettre une normalisation et une analyse comparative entre des logements de tailles différentes.

3. Méthodologie : Sources de données et consultation

L'analyse de BA s'appuie sur de multiples sources faisant autorité pour garantir l'exactitude et la crédibilité des hypothèses du modèle sur le marché local. Ces sources se répartissent généralement en trois catégories.

Tout d'abord, BA recueille les points de vue et les commentaires du personnel d'administrations locales (dans ce cas, avec le personnel de la Ville d'Ottawa consacré au logement). Il peut s'agir d'observations générales sur la dynamique du marché, d'un examen des grilles tarifaires et des documents connexes, ainsi que d'une vue d'ensemble des études et/ou rapports antérieurs préparés par ou pour la Ville.

Deuxièmement, BA exploite les données de l'industrie et du marché. Les données diffusées publiquement (par exemple, les listes et les annonces) sont analysées pour comprendre la dynamique des marchés de la vente et de la location. BA analyse également des données exclusives provenant d'entreprises comme le Groupe Altus ou de bases de données d'estimation comme RSMeans. Ces sources de données exclusives contiennent des niveaux de détail significatifs concernant les coûts de construction, qu'il est important d'intégrer dans le modèle.

Enfin, BA s'efforce de recueillir directement l'avis des promoteurs locaux et de la communauté financière institutionnelle. Il s'agit à la fois de valider les résultats initiaux et d'obtenir des renseignements supplémentaires sur les conditions actuelles du marché et les normes de souscription. Dans le cas d'Ottawa, BA a consulté régulièrement des promoteurs actifs siégeant au Groupe de travail sur l'innovation en matière de logement.

4. Méthodologie : Modélisation de la faisabilité financière

Une fois que BA a rassemblé tous les renseignements présentés dans la deuxième partie (hypothèses sur le marché local), ces renseignements sont utilisés pour calculer les indicateurs financiers standard du secteur immobilier afin de déterminer la viabilité d'un projet « type » pour chaque typologie de bâtiment dans chaque sous-marché. Il est important de noter que ces indicateurs peuvent être calculés de différentes manières, ce qui signifie que les évaluations de faisabilité peuvent différer légèrement de celles des promoteurs ou des bailleurs de fonds individuels. Toutefois, l'objectif du modèle n'est pas d'évaluer des projets spécifiques, mais plutôt de fournir de l'information sur des scénarios d'aménagement typiques. Par conséquent, BA donne la priorité à l'application cohérente de la méthodologie dans toutes les typologies de bâtiments et tous les sous-marchés afin de permettre une comparaison efficace.

Les indicateurs calculés sont les suivants :

A. Rendement par rapport au coût

(Mesure la plus simple pour les comparaisons entre projets pour les logements construits à des fins locatives)

Pour les projets de logements construits à des fins locatives, on calcule le rendement par rapport au coût, qui mesure le rendement annuel (revenus locatifs) d'un projet potentiel par rapport aux coûts totaux de développement. Le rendement par rapport au coût est calculé en divisant le revenu net d'exploitation stabilisé de la première année par le total des coûts d'aménagement, qui comprennent les coûts d'acquisition foncière agrégés au niveau du projet. Il est important de noter que le calcul du rendement par rapport au coût ne tient pas compte de l'impact des délais de préaménagement ou d'aménagement, ni des coûts de financement. Il s'agit d'une mesure simplifiée qui compare le revenu stabilisé au capital total investi. Cette mesure est importante, car elle permet aux promoteurs et aux investisseurs d'évaluer si le rendement stabilisé justifie le risque de l'aménagement, et parce qu'elle peut être comparée directement aux taux de capitalisation du marché en vigueur afin de déterminer si un projet créera de la valeur à son achèvement. En général, les promoteurs et leurs partenaires financiers ont besoin d'un rendement par rapport au coût qui dépasse d'au moins 100 à 200 points de base (un à deux pour cent) le taux de capitalisation du marché en vigueur pour justifier la prise de risque de l'aménagement plutôt que la simple acquisition de biens stabilisés existants. Sur le marché actuel d'Ottawa, cela se traduit généralement par un rendement par rapport au coût idéal de l'ordre de 6,5 % ou plus.

B. Marge brute

(Mesure la plus simple pour les comparaisons entre projets d'accès à la propriété)

Pour les projets d'accès à la propriété, la marge brute est calculée, c'est-à-dire le revenu total du projet moins les coûts totaux, exprimés en pourcentage de recettes. Le calcul comprend tous les coûts d'aménagement (terrain, construction, honoraires), agrégés au niveau du projet, avec une sortie supposée immédiatement à la fin des travaux de construction. Les coûts de financement comprennent les commissions de montage, les taxes provinciales sur les transferts fonciers et les commissions de vente. La marge brute offre un seuil qui permet de mesurer la rentabilité en fonction de ce que l'on considère comme un projet typique et indique la capacité d'un projet à absorber les coûts de dépassement ou le ralentissement du marché sans devenir non rentable. Il représente le coussin qui protège les investissements des prêteurs et des partenaires en capital propre contre les scénarios défavorables. Sur le marché difficile d'Ottawa, les promoteurs et les partenaires financiers exigent généralement des marges supérieures à 20 % pour une véritable faisabilité. Les projets présentant des marges de 10 à 20 % peuvent être mis en œuvre dans certaines circonstances, mais font l'objet d'un examen plus approfondi, tandis que les projets inférieurs à 10 % sont généralement considérés comme trop risqués pour attirer des financements.

C. Taux de rendement interne

(Mesure plus complexe, utilisée pour comparer les projets d'accession à la propriété et les logements construits à des fins locatives et pour tenir compte de l'impact du calendrier sur les rendements)

Le taux de rendement interne (TRI) représente le taux de rendement annualisé du capital investi sur l'ensemble du cycle de vie du projet, en tenant compte du calendrier de toutes les entrées et sorties de fonds depuis l'investissement initial jusqu'à l'achèvement du projet et la sortie éventuelle. Cette mesure est essentielle, car elle permet aux promoteurs et à leurs partenaires financiers de comparer les rendements ajustés au risque d'un projet immobilier avec d'autres possibilités d'investissement et d'évaluer si les rendements projetés justifient le risque de l'aménagement. Le TRI est particulièrement sensible au calendrier du projet – de plus longues périodes d'aménagement et une réalisation tardive des recettes réduisent les rendements, tandis qu'une exécution plus rapide et une génération de trésorerie plus précoce les améliorent. Pour qu'un projet soit considéré comme réalisable, les promoteurs et leurs partenaires financiers exigent généralement des TRI d'au moins 15 %, bien que les seuils spécifiques varient en fonction des conditions du marché, du profil de risque du projet et des exigences de l'investisseur.

Pour les projets d'accession à la propriété, le TRI est calculé en mesurant le taux de rendement annualisé qui tient compte de l'échelonnement des rentrées de fonds négatives jusqu'à ce que le projet soit entièrement vendu. Cette méthode considère les coûts fonciers comme un investissement initial et répartit les coûts d'aménagement sur la durée de vie du projet, selon les calendriers de construction typiques. Les redevances d'aménagement sont incorporées dans les paiements des prêts de préaménagement et de construction, les intérêts associés étant inclus dans les hypothèses de financement globales. Les coûts de financement dans le modèle comprennent les commissions de montage, les taxes provinciales sur les transferts fonciers et les commissions de vente. Le modèle suppose que les logements sont vendus une fois la construction achevée, ce qui permet à BA de modéliser le calendrier de réalisation des recettes par rapport aux dépenses échelonnées.

Pour les logements construits à des fins locatives, le TRI est calculé en mesurant le taux de rendement annualisé qui tient compte de tous les flux de trésorerie – coûts et revenus locatifs – et de leur échelonnement dans le temps sur la période de détention de l'investissement. Les hypothèses de coût foncier, de l'aménagement et du financement pour les logements construit à des fins locatives sont identiques à celles utilisées dans les calculs du TRI pour l'accession à la propriété afin d'assurer la cohérence. Cependant, le modèle de production de recettes diffère considérablement : il suppose que le flux de trésorerie de la location commence immédiatement après l'achèvement de la construction, sans période de rodage jusqu'à l'occupation complète. Le modèle suppose une sortie 36 mois après l'achèvement de la construction, le bien étant vendu à un taux de capitalisation d'environ 6 % en fonction d'un revenu net d'exploitation stabilisé.

5. Constatations et résultats spécifiques à Ottawa

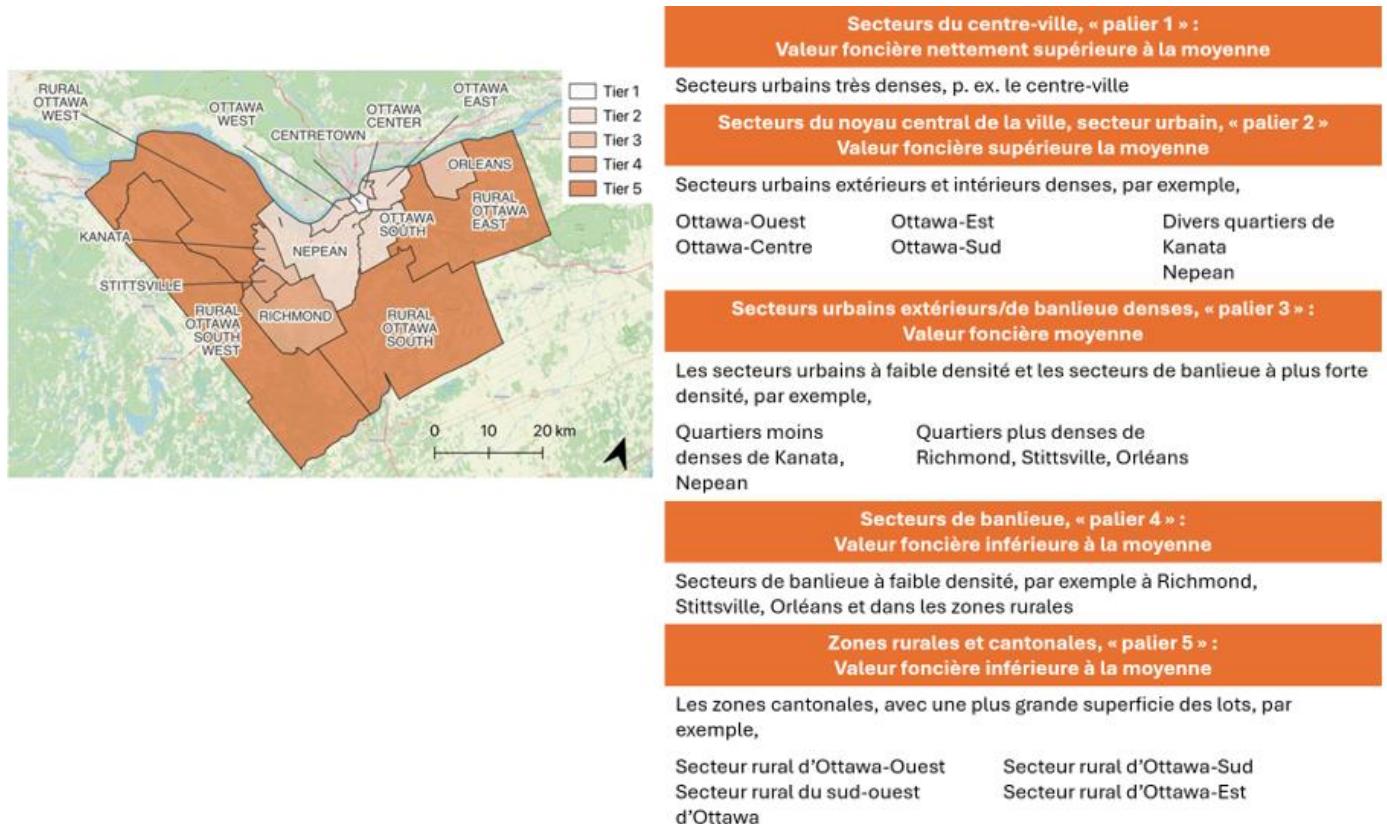
A. Typologies de bâtiments modélisés

À Ottawa, les six typologies de bâtiments courantes suivantes ont été répertoriées, et des hypothèses ont été formulées pour chacune d'entre elles :

Typologie	Nombre d'étages	Superficie moyenne	Type de construction	Stationnement	Projet d'aménagement type	
					Taille du site	Nombre de logements
Immeubles de grande hauteur Secteur urbain	12-60	~700-800 pi ²	Principalement en béton (avec du bois et de l'acier)	Souterrain, ~0,6 place par unité	~1-2 acres	~200+
Immeubles de hauteur moyenne Secteur urbain	6-9	~700-800 pi ²	Principalement en béton (avec du bois et de l'acier)	Souterrain, ~0,7 place par unité	~1-2 acres	~120
Immeubles de faible hauteur Secteur urbain	3-5	~850-950 pi ²	Ossature de bois (bâton)	Surface, ~1,1 place par unité	~1-4 acres	~80-120
Logements superposés en rangée	3-4	~1400-1600 pi ²	Ossature de bois (bâton)	Surface, ~1,1 place par unité	~1-6 acres	~30-110
Maison en rangée (de banlieue)	2-3	~1700-1900 pi ²	Bois et brique	Surface/garage, 1-2 places par unité	~5-15 acres	~75-150
Maison unifamiliale (de banlieue)	1-2	~2000-2400 pi ²	Bois et brique	Surface/garage, 1-2 places par unité	~5-15 acres	~50-90

B. Hypothèses relatives à la valeur foncière

BA a ensuite évalué la dynamique des sous-marchés et a recensé cinq sous-marchés distincts, ou « piliers fonciers », sur le territoire de la ville. Ils sont représentés visuellement ici :



Il est important de noter qu'il s'agit d'une catégorisation générale qui permet à BA de varier les hypothèses sur les coûts fonciers, les loyers et les prix de vente dans les différents secteurs de la ville et qu'il ne s'agit pas d'une évaluation déterministe de chaque aménagement dans chaque quartier. Par exemple, alors que les quartiers d'Ottawa-Centre et de Nepean sont classés dans le pilier 2, certains îlots ou propriétés de ces quartiers peuvent être particulièrement recherchés et donc se comporter davantage comme des secteurs du pilier 1, avec des valeurs foncières et des prix réalisables plus élevés. En saisissant les tendances plus vastes du sous-marché plutôt que les variations au niveau de la parcelle, BA peut analyser la faisabilité de l'aménagement à l'échelle de la ville et évaluer comment les politiques peuvent avoir un impact sur plusieurs types de projets dans différents contextes.

C. Résumé de l'évaluation de faisabilité

BA vise ensuite à évaluer la faisabilité de chaque typologie dans chaque sous-marché, à l'aide d'une grille visuelle comme celle présentée ci-dessous :

Typologie	Palier 1	Palier 2	Palier 3	Palier 4	Palier 5
Immeubles de grande hauteur, secteur urbain				S. O.	S. O.
Immeubles de hauteur moyenne, secteur urbain				S. O.	S. O.
Immeubles de faible hauteur, secteur urbain				S. O.	S. O.
Logements superposés en rangée					
Maison en rangée (de banlieue)	S. O.	S. O.			
Maison unifamiliale (de banlieue)	S. O.	S. O.			

Chaque cellule de la grille représente une combinaison typologie/sous-marché et indique l'indicateur calculé pour ce scénario. Certaines combinaisons sont marquées « S. O. », parce qu'elles représentent des modèles de développement irréalistes qui ne valent pas la peine d'être modélisés (par exemple, une tour d'habitation de plus de 10 étages dans une zone rurale, ou une maison unifamiliale dans le centre-ville).

Comme indiqué plus haut, BA calcule deux indicateurs pour les projets d'accession à la propriété (TRI et marge brute) et deux pour les projets de logements construits à des fins locatives (TRI et rendement par rapport au coût). Les grilles ci-dessous présentent chacun de ces indicateurs pour le marché d'Ottawa, avec un code couleur indiquant les combinaisons typologie/sous-marché les plus réalisables (vert), peut-être réalisables (jaune) ou les moins réalisables (rouge).

D. Facteurs clés de faisabilité et obstacles

Plusieurs facteurs importants qui déterminent la dynamique actuelle du marché échappent fondamentalement au contrôle de la Ville d'Ottawa. Il s'agit notamment des coûts de construction (en particulier des matériaux comme le béton, qui ont augmenté de manière significative à la suite des perturbations de la chaîne d'approvisionnement liées à la pandémie), des taux d'intérêt, qui affectent directement les rendements requis des promoteurs, et des conditions macro-économiques plus générales. S'il est raisonnable de s'attendre à ce que les taux d'intérêt ou les coûts des matériaux finissent par diminuer, il serait imprudent de fonder sa politique sur de telles prévisions, d'autant plus qu'il est tout aussi possible que de nouvelles augmentations se produisent.

Plutôt que de se concentrer sur des facteurs qui échappent à son contrôle, le Plan pour accélérer la construction de logements vise à traiter les trois principales voies par lesquelles les politiques municipales influencent la faisabilité de l'aménagement.

1. Délais d'aménagement et prévisibilité des processus

Les politiques municipales ont un impact significatif sur les délais de préaménagement et d'aménagement, qui affectent directement les coûts du projet par des coûts de portage et des dépenses de financement. Les délais d'examen des plans et d'approbation des permis se traduisent directement par des coûts pour les promoteurs. Les plans exigeant des examens d'une durée déraisonnable, ou des normes d'examen appliquées de manière incohérente nuisent à la prévisibilité et compliquent la planification des projets. Les changements de politique qui simplifient ces processus et améliorent la certitude des délais pourraient nettement améliorer la faisabilité de l'aménagement pour tous les types de projets.

2. Impacts sur les coûts directs : Droits et redevances

Les politiques municipales ont une incidence directe sur les coûts d'aménagement, principalement au moyen des droits et des redevances. Les frais d'aménagement dépassent souvent 50 000 dollars par logement et, avant le Plan d'accélération de création de logements, ils devaient être payés lorsque les plans étaient soumis, ce qui ajoutait à la fois un coût direct et un coût de portage important tout au long de la période précédant l'aménagement et de la période de construction. Bien que ces redevances génèrent des recettes essentielles pour la Ville et que leur suppression totale serait fiscalement irresponsable, la Ville devrait comprendre clairement comment elles affectent la faisabilité de l'aménagement et identifier les possibilités de réduire les coûts d'aménagement tout en maintenant la viabilité budgétaire. Le Plan d'accélération de création de logements comprend des mesures visant à restructurer le calendrier des paiements, à offrir des reports et à fournir des réductions ciblées pour les types de projets prioritaires.

3. Utilisation stratégique des terres publiques

La Ville, ainsi que les entités provinciales et fédérales, contrôle d'importants biens fonciers. Alors que le terrain ne représente qu'un coût parmi d'autres dans le développement immobilier, l'apport de terrains publics aux projets améliore considérablement la faisabilité et permet de faire avancer des objectifs politiques comme un aménagement à plus forte densité, des critères d'abordabilité ou d'autres avantages publics. Chaque contribution foncière potentielle nécessiterait une évaluation au cas par cas, mais il existe de nombreuses possibilités de déployer plus stratégiquement des terrains contrôlés par l'État pour catalyser un aménagement qui cadre avec les objectifs de la Ville.

La méthodologie décrite dans cette note sera utilisée pour entreprendre une évaluation de marché des recommandations spécifiques incluses dans le Plan d'accélération de création de logements, afin de s'assurer que les interventions politiques potentielles sont calibrées pour améliorer de manière significative l'économie de l'aménagement et atteindre les objectifs de la Ville pour le logement.

Si vous avez d'autres questions sur les renseignements fournis dans la présente note de service, ou si vous souhaitez assister à une séance d'information sur le modèle de faisabilité, veuillez communiquer avec moi en écrivant à Debbie.Stewart@ottawa.ca.

Cordialement,

Debbie Stewart
Directrice générale
Direction générale des initiatives stratégiques

c. c. : Équipe de la haute direction
Équipe de direction de la Direction générale des initiatives stratégiques
Cheffe des communications, Information du public et Relations avec les médias