L'Indice

LA SEULE REVUE DU MARCHÉ DE L'HABITATION POUR AÎNÉS

Les alternatives à la résidence

Revenu net d'entreprise et d'immeuble

Le projet de Loi 56

Une cote unique pour mieux évaluer une résidence

Agent ou courtier

L'Indice – Vol.10 nº4 – Hiver – 2009 – 3,50 $

RICHARD PERREAULT
IMMOBILIER

Faites confiance au chef de file dans la vente de résidences pour personnes âgées.

www.richardperreault.ca | Tél. : 514 644 4444

Visez l'excellence

- Une expertise reconnue
- Une banque impressionnante d'investisseurs
- Une visibilité accrue pour votre résidence
- Une confidentialité assurée
- Des transactions bien menées

L'Indice

LE MARCHÉ DE L'HABITATION POUR AÎNÉS ET RETRAITÉS

Président fondateur	Richard Perreault
Éditrice	Johanne Cottenoir
Rédacteur	Bernard Claveau
Conseillère en gestion de résidences	Reine Laurin
Responsable de marketing	Johanne Cottenoir
Collaborateurs	Richard Perreault Consultant en habitation pour aînés
	Pierre Tardif Chargé de projets
	Bernard Claveau Journaliste
	Robert Chagnon Président de l'Association québécoise de gérontologie
	Éric Séguin Avocat
	Pierre Jean Évaluateur agréé
Réviseur	Pierre Tardif
Graphiste	Simon Bonnallie

L'Indice est publiée par Gescen.

La revue se dégage de toute responsabilité quant au contenu des publicités publiées dans ses pages.

Toute reproduction de textes, d'illustrations ou de photographies de la revue est interdite sans autorisation.

POUR NOUS JOINDRE

400, rue Saint-Jacques Ouest, bureau 300
Montréal (Québec) H2Y 1S1

Téléphone	514 644-8314
Télécopieur	514 644-9722
Pour la rédaction	Bernard Claveau bclaveau@aineshebergement.com
Pour la publicité et édition	Johanne Cottenoir 514 644-8314 #26 jcottenoir@aineshebergement.com

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
et Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1913-3642

Bonjour chers lecteurs,

Dans ce dernier numéro de l'année 2009, Johanne Cottenoir, éditrice, s'interroge sur l'intérêt des 65 ans à vivre en résidence; Richard Perreault, agent immobilier, commente la conversion des couvents et des monastères en RPA; Robert Chagnon, de l'Association québécoise de gérontologie, dresse un portrait des alternatives à la résidence pour aînés; Éric Séguin, avocat chez Monette Barakett, fait le point sur les développements récents concernant la gestion des RI et des RTF; Pierre Jean, évaluateur agréé chez Immovex, traite du revenu net d'entreprise et d'immeuble; et Pierre Tardif, chargé de projets, énumère les avantages à se référer à une cote unique pour évaluer une résidence.

Aussi dans ce numéro, notre journaliste, Bernard Claveau, nous parle de la nouvelle norme de pratique de l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec; de la Loi 56, dont l'entrée en vigueur a été avancée au 1er février 2010; et des modifications que la nouvelle Loi sur le courtage immobilier entraînera.

Bonne lecture à tous,

La rédaction

SOMMAIRE

VOL.10 N°4

ÉDITORIAL - L'offre répond-t-elle à la demande? p.4

À MON AVIS - Convertir un ancien couvent en résidence pour aînés? p.5

HABITATION - Les alternatives à la résidence p.6

BÂTIMENT - Inspection visuelle des bâtiments principalement résidentiels p.8

JURIDIQUE - Développements récents concernant la gestion des RI et des RTF p.9

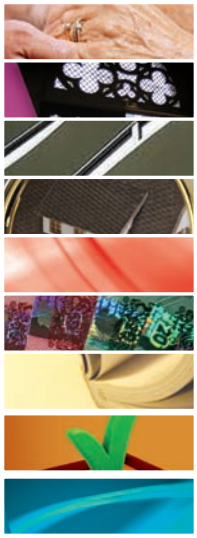
ÉVALUATION - Revenu net d'entreprise et d'immeuble p.11

CERTIFICATION - Le projet de Loi 56: une réalité p.13

ÉCHOS - Une cote unique pour mieux évaluer une résidence? p.14

COURTAGE IMMOBILIER - Agent ou courtier? p.15

EN BREF p.16



ÉCRIVEZ-NOUS !

Que pensez-vous des articles ? Quels sujets vous interpellent ? Faites-nous part de vos commentaires et de vos suggestions, qui sont toujours très appréciés. Il nous fera d'ailleurs plaisir de publier vos lettres dans nos pages.

Voici nos coordonnées : 400, rue Saint-Jacques Ouest, bureau 300, Montréal (Québec) H2Y 1S1
514 644-8314 #24 - bclaveau@aineshebergement.com

TEXTE JOHANNE COTTENOIR
Éditrice
jcottenoir@aineshebergement.com

VIVRE DANS UNE RÉSIDENCE QUAND ON A 65 ANS… L'OFFRE RÉPOND-T-ELLE À LA DEMANDE?

Les résidences sont soumises, comme toutes les entreprises, à la loi de l'offre et de la demande. Elles offrent leurs services sur un plateau d'argent, à grand renfort de promotions, afin de séduire l'aîné ou la personne vieillissante. Et pourtant, si certains propriétaires déclarent fièrement qu'ils ont une « liste d'attente », nombreux sont ceux qui doivent affronter un taux d'inoccupation très élevé.

LES RÉSIDENCES D'AÎNÉS RÉPONDENT-ELLES AUX BESOINS DES BABY BOOMERS?

Lorsque je discute avec les « baby boomers » qui atteindront 65 ans vers 2010-2011, plusieurs me disent vouloir profiter pleinement de la vie en réalisant «des projets de loisirs et voyager ». Pour d'autres, il s'agit de se trouver un emploi à temps partiel et faire de petits voyages. Il est à parier qu'une partie des baby boomers désirent d'ors et déjà un mode de vie qui leur donne cette liberté qu'ils sont en droit d'attendre. Après tout, ils ne sont pas si vieux! D'ailleurs, les publicités de résidences d'aînés présentent une image jeune de la clientèle visée, la résidence étant comme le reflet de ce dynamisme. Et pourtant, des alternatives aux résidences pour aînés existent bel et bien*. Que désirent les personnes qui auront 65 ans vers 2010 en matière de logement?

VIVRE À LA MAISON… ENCORE ET TOUJOURS?

Nombreuses sont les personnes de 65 ans d'aujourd'hui qui disent vouloir encore vivre dans leur maison dans 10 ans, laquelle sera payée, et rémunérer des personnes pour son entretien. D'autres pensent vendre leur maison et acheter un condo ou aller vivre dans leur maison de campagne. Ceux qui vivent en loyer souhaitent rester dans le même logement et, s'il y a lieu, bénéficier des services de maintien à domicile. Parmi les futurs retraités qui n'ont pas de fonds de pension, plusieurs espèrent vivre dans une résidence pour personnes âgées à faible revenu (HLM). Quelle place les résidences d'aînés occupe-t-elle dans leurs projets de vie?

MOINS D'AÎNÉS DISPONIBLES

Rester à la maison le plus longtemps possible signifie donc que les exploitants devront attendre environ dix ou quinze ans avant de voir ces gens déménager dans leurs résidences d'aînés. Bien sûr, certains baby boomers y vivent déjà. Mais avouons qu'ils ne constituent qu'une faible part de cette population des 65 ans. Sur ce plan, il faut donc admettre que les résidences d'aînés ne s'adressent pas aux personnes qui ont présentement 65 ans ou, du moins, pas à la totalité des gens appartenant à cette tranche d'âge. À rappeler, donc, quand ils auront 75 ans!

Et qu'en est-il dans ce cas des gens qui ont présentement 75 ans et plus? Selon Kevin Hughes, économiste principal à la SCHL, le rythme de croissance de cette population ralentira au cours des prochaines années. «En effet, écrit-il, les gens qui arriveront dans ce groupe d'âge sont nés durant la grande dépression des années 1930, moment où la natalité avait temporairement diminué.»

Ainsi donc, le désir de rester à la maison des 65 ans et le creux démographique qui touche le groupe des 75 ans sont autant d'éléments à considérer quand vient le temps d'évaluer la demande. Et à cela s'ajoute fatalement la capacité de payer des baby boomers…

LA CAPACITÉ DE PAYER DES RÉSIDENTS

En effet, les personnes ayant présentement 65 ans et plus, contrairement à l'idée populaire, ne sont pas toutes riches! Les promoteurs sont pourtant à construire des résidences d'aînés à qui mieux mieux considérant manifestement cette clientèle comme une manne providentielle. Or le coût d'un studio est présentement d'environ 1 350,00 $ à 1 500,00 $ par mois, le tarif d'hébergement incluant l'électricité, le chauffage, le câble et un repas par jour...

Bien entendu, les gestionnaires de résidences n'ont pas le choix de hausser à chaque année le prix du loyer, puisque eux-mêmes font face aux augmentions des coûts d'électricité, de taxes, de salaires, de DAS et de la CSST, tout en risquant d'augmenter le taux de roulement ou d'inoccupation. Mais avouons que certains aînés ne pourront faire face à cette hausse de loyer et se tourneront vers d'autres résidences moins dispendieuses et offrant néanmoins le même service.

Tous ces éléments auront-ils un impact financier pour les gestionnaires de résidences privées pour aînés dans les années futures?

Sans chercher la recette miracle, devrait-on créer un « ticket modérateur » à la hausse du coût d'hébergement et des services à la carte sans couper dans le personnel et sans que le gestionnaire n'y perde sa chemise et les résidents leur qualité de vie ? Serait-ce un moyen de conjuguer les intérêts de l'un et de l'autre, de faire en somme se rencontrer, sur un terrain d'entente, l'offre et la demande?

Johanne Cottenoir

Je vous invite à lire dans ces pages l'article de Robert Chagnon, « Les alternatives à la résidence ».

RICHARD PERREAULT
Consultant en habitation pour aînés | Agent immobilier
rp@aineshebergement.com
Propos recueillis par BERNARD CLAVEAU

CONVERTIR UN ANCIEN COUVENT EN RÉSIDENCE POUR AÎNÉS?

UN CAS RÉCENT

La conversion d'un ancien couvent ou monastère en résidence pour aînés est un projet séduisant, voir inspirant. Un récent exemple est celui de l'ancienne Maison des Jésuites de Saint-Jérôme, un bâtiment de six étages et de 160 000 pieds carrés construit en 1960 et converti en 2009 en un centre d'hébergement pour personnes âgées. Je me dois de mentionner, dans ce cas précis, qu'une bonne partie de l'immense terrain de 12 millions de pieds carrés se trouvait en zone agricole et qu'un développement immobilier n'était pas envisageable. Seule la vocation d'hébergement était autorisée. Acheté 3,75M$ et ayant nécessité des investissements de 2M$, il est encore trop tôt pour évaluer si la conversion a été rentable, mais le défi est de taille, sachant que le nombre actuel d'unités, selon le registre des résidences pour personnes âgées du Québec, est de 56.

La conversion d'un couvent ou monastère en résidence d'aînés pose de nombreux problèmes, dont l'un des plus épineux est celui d'évaluer avec précision les coûts qui lui sont liés. Il s'agit, dans la majorité des cas, de transformations majeures et des surprises, souvent mauvaises, peuvent surgir au cours des travaux. De par mon expérience, il faut estimer le coût de conversion au coût d'achat de la propriété elle-même. Pour un investisseur qui n'a pas les reins solides, une telle entreprise peut vite tourner au gouffre financier et à la faillite.

LES PROBLÈMES DE LA CONVERSION

Plus spécifiquement, l'un des problèmes de la conversion concerne l'exiguïté des chambres d'origine. Si elle convenait bien à la vie monastique de ses anciens occupants, elle n'est cependant pas acceptable pour ceux à qui l'immeuble sera destiné. En conséquence, des murs doivent souvent être abattus et un sanitaire, complet ou partiel, doit être installé.

Autre problème important, relatif cette fois à la sécurité des personnes et à l'accessibilité. Le Code du bâtiment du Québec stipule des exigences minimales en cette matière pour des personnes à mobilité réduite, comme c'est souvent le cas des personnes âgées. De nombreuses aires doivent présenter «un parcours sans obstacles». On parle ici des stationnements, des entrées intérieures et extérieures, des corridors, des chambres, des salles de bain, etc. À titre d'exemple de la spécificité du CBQ à ce sujet, voici ce qui est dit des allées extérieures faisant partie d'un parcours sans obstacles: «... (elles) doivent avoir une surface antidérapante, continue et unie; une largeur d'au moins 1 mètre 10, un palier adjacent à l'entrée et, dans le cas où l'allée mesure plus de 30 m de longueur, elle doit compter, à des intervalles d'au plus 30 m, des sections d'au moins 1.5 m de largeur sur 2 m de longueur.»

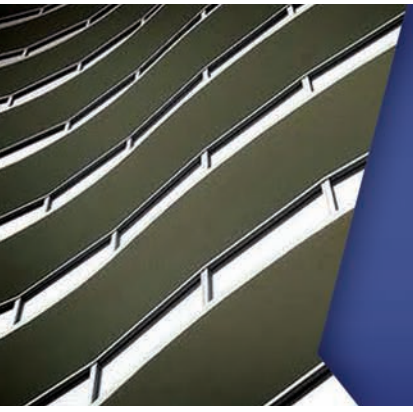
> «Pour un investisseur qui n'a pas les reins solides, une telle entreprise peut vite tourner au gouffre financier et à la faillite.»

Je vous épargne ce qu'il est dit au sujet des portes et baies de portes ou encore des types de poignées conformes, mais je ne peux passer sous silence le 'transport vertical', plus précisément les ascenseurs: «Ils se doivent d'être munis d'un synthétiseur vocal annonçant les étages desservis; comporter des caractères en braille correspondant aux caractères en relief; et indiquer par des signaux sonores le sens du déplacement.»

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Je m'en voudrais de laisser l'impression que convertir un couvent en résidence pour aînés est une entreprise aléatoire et risquée. De belles réussites nous prouvent le contraire, mais le coup de coeur compréhensible pour une belle grande bâtisse en pierre grise, dont le coût au pied carré est une fraction seulement de celui du marché doit être vite tempéré pour faire place à un examen minutieux des lieux et des contraintes qu'une conversion selon les règles impose.

TEXTE ROBERT CHAGNON
Président de l'Association québécoise de gérontologie



LES ALTERNATIVES À LA RÉSIDENCE

RÉPARTITION DE L'OFFRE

Le secteur des résidences d'aînés s'est considérablement modifié au cours des dernières décennies et même aussi au cours des dernières années. Par rapport aux autres provinces au Canada, c'est au Québec que l'attraction de vivre en résidence est la plus grande. Une personne sur cinq, âgée de 75 ans et plus, habite dans une résidence. À travers le Québec, les 32 603 chambres avec pension dans des résidences de plus de 10 unités constituent encore la part importante, soit 40% des 83 025 unités en résidences pour retraités. Dans les milieux comme Montréal et Québec, ce sont les appartements d'une chambre qui représentent 40% des unités. Les chambres ne comptent que pour 24%.

Cette répartition de l'offre se reflète beaucoup dans les taux d'inoccupation observés par la SCHL dans chacune des catégories de logement. Selon leur état de santé et leur condition financière, les personnes âgées de 75 ans et plus qui ne peuvent plus vivre dans leur logement conventionnel recherchent des alternatives.

En plus des résidences privées avec services, quels types de logements peuvent-elles choisir? Acheter un condo? Louer une chambre à quelqu'un qui peut les aider? Vivre chez leur enfant? Partager un bâtiment intergénérationnel? Louer un logement abordable, privé ou à but non lucratif? Devenir membre d'une coopérative de location ou d'une coopérative de capitalisation?

LE CONDO

Déjà le marché offre la possibilité d'acheter un condo conventionnel, mais le Groupe Maurice a innové en offrant des unités de condos dans les projets de résidences pour retraités. Ces propriétaires peuvent bénéficier des services disponibles à la résidence. Depuis lors, d'autres promoteurs développent ce secteur, que ce soit la phase IV de Le Boisé Notre-Dame et Villagia, à Laval.

Dans les autres provinces du Canada se développent la coopérative de capitalisation. Dans ces cas, il y a un contrôle du gain de capital.

> « Au Québec, une personne sur cinq, âgée de 75 ans et plus, habite dans une résidence. »

LOGEMENT PARTAGÉ

Au Saguenay, une initiative a permis de développer cette approche. Des personnes âgées occupant une grande maison, louent une chambre à un autre adulte et parfois à un étudiant. Les repas sont préparés en échange de petits services d'entretien comme le ramassage des feuilles ou l'enlèvement de la neige. Le développement de ce type d'entente est difficile à comptabiliser et demeure marginal.

CHEZ LES ENFANTS

À quelques exceptions près, pour les personnes âgées demeurer chez leurs enfants est le dernier des choix. Il est certain que quelques unes le font pour supporter financièrement leurs enfants ou pour leur rendre des services comme la garde des enfants...

Des projets de pavillon jardin n'ont pas eu tellement de succès. D'abord le règlement de zonage ne permet pas l'ajout de ce pavillon temporaire installé au fonds du terrain, qui prend parfois l'allure d'un cabanon.

LA MAISON INTERGÉNÉRATIONNELLE

Depuis longtemps, des enfants et leurs parents ont habité les deux logements d'un duplex conventionnel. Par contre, la transformation d'un espace en logement à l'intérieur d'une maison unifamiliale demande une dérogation au règlement de zonage.

Les maisons intergénérationnelles construites dans de nouveaux développements font plus consensus parce que le zonage prévoit ce type d'habitation. La construction d'un studio ou d'un logement d'une chambre à coucher intégré à une maison d'allure unifamiliale est généralement bien acceptée. Cela correspond plus aux souhaits des ménages apparentés de s'entraider tout en conservant une certaine intimité.

LE LOGEMENT ABORDABLE

Les différents niveaux de gouvernement, municipal, provincial et fédéral, se sont entendus pour supporter financièrement la construction de logements pour les ménages à revenus faibles et moyens. Des subventions à la construction sont accordées pour que les logements soient alloués à un prix correspondant à entre 75% et 95% du loyer médian de la région où est réalisé le projet. Des projets de logements abordables peuvent être réalisés et gérés par une entreprise privée, un office d'habitation (omh), un organisme à but non lucratif (obnl) ou une coopérative d'habitation locative (Coop). Dans le domaine de l'habitation pour aînés, il y a peu de coopératives qui, comme la Coopérative l'Art de vivre de Limoilou, ont réalisé un projet de résidence avec services. C'est plutôt les omlh et obnl qui l'ont fait.

Pour bénéficier de ces subventions à la construction, il faut d'abord faire une demande de réservation d'un certain nombre d'unités de logement auprès de la Société d'habitation du Québec (SHQ). Ou auprès de la Ville mandataire, dans les cas de Gatineau, Montréal et Québec. Il est entendu que ce type de subvention est toujours conditionnel aux disponibilités financières du programme en question. Ces subventions visent à loger les ménages qui ont des revenus annuels inférieurs à 22 000$. À ces subventions peuvent s'ajouter le programme de supplément au loyer (DPL) qui permet aux ménages à plus faible revenu, comme dans les HLM, de ne payer que 25% de leur revenu comme loyer.

Des développeurs et gestionnaires de résidences privées sont d'avis que ces subventions à des organismes parapublic ou à but non lucratif leur livrent une compétition déloyale en desservant parfois leur même clientèle. Certains soutiennent que l'entreprise privée peut très bien construire et gérer de telles résidences pour les personnes âgées à revenu moyen.

TEXTE BERNARD CLAVEAU

INSPECTION VISUELLE DES BÂTIMENTS **PRINCIPALEMENT RÉSIDENTIELS**

RÉVISION DE LA NORME DE PRATIQUE

La Norme de pratique pour l'inspection visuelle de bâtiments principalement résidentiels, qui n'avait pas fait l'objet de révision depuis une dizaine d'années, a été réécrite et sera mise en application par les membres de l'Association des inspecteurs en bâtiments du Québec à compter du 1er janvier 2010. Fondée en 1992, L'AIBQ regroupe le plus grand nombre d'inspecteurs, soit approximativement 200, et oeuvre activement à l'amélioration de la profession au Québec.

DES INNOVATIONS

Le champ d'application de la norme a été élargi – jusqu'à lors, il se limitait aux bâtiments de 4 logements et moins – et s'appliquera désormais à des bâtiments de trois étages et d'au plus 600 mètres carrés (soit, environ, 6 000 pieds carrés). La norme révisée portera sur une partie ou sur l'ensemble des bâtiments répertoriés dans les catégories suivantes: habitation unifamiliale, habitation multi-logements, copropriété divise ou indivise, bâtiment d'affectation commerciale lorsqu'il est principalement occupé par des logements résidentiels. Autres nouveautés: l'ajout d'une section qui traite de la sécurité des occupants; un rapport d'inspection plus complet et plus détaillé; une présentation plus conviviale; et l'intégration obligatoire de photos, d'une convention de services et d'une déclaration du vendeur.

LE CAS DES RPA

M. Albert Arduini, président de l'AIBQ, mentionne que les membres de son association peuvent être appelés à inspecter des résidences pour personnes âgées, en autant bien sûr que la superficie, sans compter le sous-sol, n'excède pas 600 mètres carrés.» «Nos inspecteurs mènent leurs inspections indépendamment de toute autre réglementation,» dit-il. «Ils sont au fait des règlements du certificat de conformité, spécialement en ce qui a trait à la sécurité et peuvent contribuer, par leurs recommandations, à l'atteinte ou au maintien des critères propres à la certification gouvernementale.»

Selon M. Arduini, la nouvelle Norme, spécifiée en une soixantaine d'articles, établit des critères d'inspection «parmi les plus exigeantes en Amérique du Nord ».

Ainsi, en matière de protection incendie et sécurité des personnes, un inspecteur de l'AIBQ devra faire mention dans son rapport des éléments suivants: extincteurs automatiques; réseau avertisseur incendie; alimentation électrique de secours; extincteurs portatifs; appareils élévateurs; éclairage de sécurité; treuils mécaniques. En outre, il devra aussi rapporter, pour ces installations, la présence ou l'absence d'un service d'entretien effectué par une firme spécialisée.

LES AVANTAGES POUR L'ACHETEUR D'UNE RPA

De façon plus générale, une inspection vise à identifier les défauts majeurs qui diminuent l'usage, la jouissance ou la valeur d'un immeuble ou qui représentent un risque pour la sécurité des occupants. L'acheteur sera avisé d'accompagner l'inspecteur lors de l'inspection. Il pourra ainsi se familiariser avec sa future propriété et ses caractéristiques, et recevoir au fur et à mesure de la visite les réponses à ses questions.

La Norme de pratique professionnelle pour l'inspection visuelle de bâtiments principalement résidentiels a été développée en collaboration avec l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec et fait suite à l'évolution du milieu de l'inspection professionnelle de bâtiments, aux besoins grandissants des consommateurs, ainsi qu'aux exigences accrues du marché de l'immobilier.

> Quelques 500 personnes offriraient des services d'inspection de bâtiments résidentiels au Québec, lesquels services ne sont pas régis par le gouvernement. Dans certains cas, l'impression d'une simple carte d'affaires peut suffire pour se déclarer inspecteur

Monette Barakett Avocats S.E.N.C.
TEXTE ÉRIC SÉGUIN

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS CONCERNANT **LA GESTION DES RI ET DES RTF**

Depuis de nombreuses années, les ressources non institutionnelles telles que les ressources intermédiaires (RI) et les ressources de type familial (RTF) sont des partenaires essentiels des établissements de santé et de services sociaux dans le cadre de l'offre globale de services à la population.

Ce partenariat est appelé à évoluer avec l'adoption le 12 juin dernier du projet de loi no 49 intitulé « *Loi sur la représentation des ressources de type familial et de certaines ressources intermédiaires et sur le régime de négociation d'une entente collective les concernant et modifiant diverses dispositions législatives* » (ci-après la « Loi »).

Dans le cadre de la présente chronique, nous présenterons sommairement l'impact de l'adoption de cette loi sur la gestion des RI et des RTF, sur l'application des ententes actuellement en cours et sur leur mode de terminaison.

PRÉSENTATION DE LA LOI

L'adoption de la Loi fait suite au jugement de la Cour supérieure qui invalidait les lois 7 et 8 qui empêchaient la reconnaissance du statut de salarié, notamment pour les responsables des RI et des RTF.

Cette Loi vise à instaurer un régime de représentation pour les RTF et certaines RI visées par la *Loi sur les services de santé et les services sociaux (LSSSS)* ainsi qu'un régime de négociation d'une entente collective les concernant. Elle a ainsi pour objet de créer un régime de représentation spécifique à certaines ressources non institutionnelles sans leur reconnaître le statut de salarié au sens du *Code du travail*.

D'ailleurs, le législateur a modifié la définition de «ressource intermédiaire» prévue à l'article 302 LSSSS pour spécifier qu'une ressource intermédiaire agit à titre de « travailleur autonome ». De plus, l'article 63 de la Loi précise que l'exercice de différents pouvoirs et responsabilités de l'agence de la santé et des services sociaux (agence) et des établissements à l'égard des ressources « n'a pas pour effet de créer un lien de subordination juridique des ressources à l'égard de l'établissement public ou de l'agence (…)».

APPLICATION DE LA LOI

La Loi s'applique à toutes les RTF au sens de la LSSSS alors qu'elle s'applique uniquement aux RI qui rencontrent les deux exigences suivantes :

«1° elle accueille à son lieu principal de résidence, un maximum de neuf usagers qui lui sont confiés par un ou plusieurs établissements publics; 2° en l'absence temporaire d'usagers, elle maintient son lieu principal de résidence pour être utilisé comme résidence de telles personnes. (…)»

La Loi ne s'applique donc pas aux RI accueillant plus de neuf usagers ou à celles qui les accueillent dans une autre installation que leur lieu principal de résidence. La Loi ne s'applique également pas aux RI qui offrent leurs services au moyen d'une personne morale ni aux employés embauchés directement par les ressources visées par la Loi pour les aider ou pour les remplacer temporairement.

NÉGOCIATION ET CONCLUSION D'UNE ENTENTE COLLECTIVE

En vertu de la Loi, le ministre peut, avec l'autorisation du Conseil du trésor, négocier et conclure une entente collective avec une association reconnue de ressources ou avec un groupement de telles associations. Seules les ressources représentées par une association reconnue ou par un groupement de telles associations sont visées par l'entente collective ainsi conclue. Cette entente collective lie alors tous les établissements publics auxquels ces ressources sont rattachées.

Toutefois, en vertu de l'article 303 LSSSS, le ministre peut déterminer la rétribution applicable pour chaque type de service prévu pour les ressources intermédiaires visées par la Loi, mais qui ne sont pas représentées par une association reconnue en vertu de cette dernière. Il peut également leur rendre applicable en vertu de l'article 64 de la Loi tout élément d'une entente qu'il a conclue avec une association reconnue de ressources ou un groupement de telles associations.

Le ministre peut enfin conclure avec un ou plusieurs organismes représentatifs de RI non visées par la Loi une entente collective qui portera sur les matières prévues à l'article 303.1 LSSSS.

Les RI et RTF visées par la Loi seront dorénavant régies principalement par l'entente collective conclue entre le ministre et les associations auxquelles elles appartiennent. L'entente spécifique conclue entre ces ressources et les établissements concernés complètera toutefois le régime contractuel qui leur sera applicable.

CONTENU DE L'ENTENTE COLLECTIVE

Le contenu général d'une telle entente est prévu à l'article 33 de la Loi :

« 33. Une entente collective **peut notamment porter sur les matières suivantes :***

1° les modes et l'échelle de rétribution des services et des rétributions spéciales des ressources visées par l'entente, en tenant compte de la classification établie par le ministre en vertu de l'article 303 de la *Loi sur les services de santé et les services sociaux,* et les diverses mesures et modalités relatives au paiement de cette rétribution ;
2° les montants destinés à donner accès à des programmes et à des services répondant aux besoins des ressources, notamment en matière de régimes sociaux, de santé, de sécurité, de formation et de perfectionnement ;
3° les conditions et modalités applicables aux congés dont peuvent bénéficier les ressources ;
4° la procédure de règlement d'une mésentente relative à l'interprétation ou à l'application d'une entente collective ;
5° la mise sur pied de comités pour établir les modalités d'application des différents programmes. »

Cette entente ne peut porter sur l'exercice des pouvoirs et des responsabilités dévolues par la LSSSS et ses règlements aux établissements ou aux agences. Elle ne peut également porter sur les matières exclusives d'une entente spécifique conclue entre un établissement et une ressource visée par la Loi.

CONTENU D'UNE ENTENTE SPÉCIFIQUE

L'article 55 de la Loi édicte le contenu d'une telle entente comme suit :

« 55. Une entente spécifique entre un établissement public et une ressource visée par une entente collective ne peut contrevenir aux dispositions de cette dernière. **Elle doit porter exclusivement sur le nombre de places reconnues à la ressource, le type d'usagers pouvant lui être confiés, l'identification des répondants des parties aux fins de leurs relations d'affaires et sa durée. (…)»***

Cette disposition précise également qu'une telle entente n'est pas visée par l'article 108 LSSSS ni n'est assujettie à la *Loi sur les contrats des organismes publics.*

PÉRIODE DE TRANSITION POUR LES CONTRATS EN COURS

Il faut souligner que plusieurs dispositions de la Loi, entre autres, les articles 33 et 55 concernant le contenu des ententes (collectives et spécifiques), ne sont pas encore en vigueur.

Dans l'intervalle, les contrats déjà signés entre les établissements et une RTF ou une RI visée par la Loi sont maintenus jusqu'à l'entrée en vigueur d'une entente collective qui leur est applicable. Les contrats types actuellement utilisés par les établissements et qui font l'objet d'une entente en cours avec une telle ressource, cesseront donc d'avoir effet à compter de cette date, à l'exception des éléments qu'ils contiennent et qu'il est loisible aux parties d'inclure dans une entente spécifique.

Les contrats déjà signés avec des ressources qui ne sont pas représentées par une association reconnue, seront également maintenus jusqu'à l'exercice du pouvoir du ministre prévu à l'article 64 de la Loi.

Quant aux contrats conclus par les établissements avec des ressources intermédiaires non visées par la Loi, ils sont maintenus jusqu'à l'entrée en vigueur d'une nouvelle entente conclue en application de l'article 303.1 LSSSS avec un ou plusieurs organismes représentatifs et cesseront d'avoir effet à compter de cette date.

RÔLE DE L'AGENCE

L'article 55 de la Loi octroie un nouveau pouvoir de surveillance aux agences concernées à l'égard de la terminaison des ententes spécifiques par les établissements:

« L'établissement public signataire ne peut modifier l'entente spécifique, y mettre fin avant l'arrivée du terme ou empêcher son renouvellement sans avoir obtenu l'autorisation de l'agence concernée. »

Lors de l'entrée en vigueur d'une entente collective qui est applicable à une RTF ou à une RI visée par la Loi, l'établissement devra en conséquence obtenir l'autorisation de l'agence concernée avant de résilier une entente spécifique conclue avec l'une de ces ressources ou même avant de ne pas renouveler une telle entente.

DISPOSITIONS TRANSITOIRES EN MATIÈRE D'ACCRÉDITATION

Toute accréditation accordée à une association représentant des ressources en vertu du *Code du travail,* toute requête en accréditation pendante et tous les recours en découlant déposés par une telle association ou par une ressource devant la Commission des relations du travail sont caducs.

Une accréditation obtenue en vertu du *Code du travail* avant le 18 décembre 2003 à l'égard de ressources visées à la présente Loi, est par contre réputée être une reconnaissance accordée en vertu de cette Loi.

Quant à une requête en accréditation déposée à la Commission des relations du travail avant le 12 juin 2009 concernant des ressources visées à la présente Loi, elles seront traitées par la Commission en vertu des dispositions du *Code du travail* et à cette seule fin, ces ressources seront assimilées à des salariés au sens du *Code du travail* .

CONCLUSION

La relation entre les établissements de santé et de services sociaux et les ressources non institutionnelles sera grandement modifiée par l'adoption de la Loi. Les gestionnaires des établissements devront revoir leur façon d'interagir avec elles à la lumière du contenu des ententes collectives à intervenir entre le ministre et les associations.

Une analyse du contenu des ententes applicables (collective et spécifique) sera particulièrement importante lors de la décision de mettre fin à l'entente spécifique liant l'établissement à l'une de ces ressources non institutionnelles. Les modes de terminaison des contrats pourraient être grandement modifiés.

Dans l'intervalle, les établissements doivent s'assurer de respecter les exigences des contrats actuellement en cours avant de prendre une telle décision qui est susceptible de contestation par la ressource devant les tribunaux de droit commun.

Peu importe l'entente qui sera applicable à une ressource, comme le souligne la Cour supérieure dans une affaire récente, un contrat conclu avec une ressource qui a la responsabilité de personnes vulnérables, aura toujours comme fondement la confiance que l'établissement doit avoir envers elle.

**Nos caractères gras*

TEXTE PIERRE JEAN
Évaluateur agréé IMMOVEX

REVENU NET
D'ENTREPRISE ET D'IMMEUBLE

REVENU NET D'ENTREPRISE ET D'IMMEUBLE

Dans des articles précédents, nous avons discuté des différences entre la juste valeur marchande devant revenir à l'immeuble abritant une résidence et celle devant être attribuée à l'entreprise de services qu'est une résidence pour personnes âgées. Dans ce nouvel article, nous décortiquerons les revenus et les dépenses attribuables à l'immeuble et ceux et celles attribuables à la partie entreprise de la résidence.

Dans un immeuble résidentiel normal, tel un multi-logement, toutes les dépenses et les revenus sont intimement liés à l'immeuble. En effet, les taxes, assurances, énergie des zones communes et/ou des unités louées, réparations, entretien, réserves de remplacement, ainsi que le revenu exigé pour l'occupation du loyer sont directement imputables à l'immeuble. Les profits générés sont utilisés au paiement des emprunts hypothécaires, la gestion et le revenu net restant sont considérés comme le rendement sur la mise de fond du propriétaire.

Pour une résidence de personnes âgées d'importance, tous les revenus et dépenses mentionnés précédemment s'appliquent à notre immeuble, mais une partie importante des revenus sert également à payer des services de repas, des soins personnels de base et, le cas échéant, des soins supplémentaires pour personnes en perte d'autonomie.

Il va de soi que les dépenses doivent donc être décortiquées afin de les attribuer aux bons endroits, car plusieurs dépenses peuvent servir à payer ceux de l'immeuble et ceux de l'entreprise. C'est le cas de l'énergie pour le chauffage, l'éclairage, la préparation des repas, les services de buanderie, etc. Les salaires et l'administration (immeuble et services) sont aussi appelés à être attribués selon les besoins. Les réserves de remplacement pour le mobilier, l'équipement et l'immeuble sont de cette catégorie. Pour n'en nommer que quelques-unes.

L'ANALYSE DES DÉPENSES

Commençons par les salaires et l'administration. Dans un immeuble à logements, une partie du revenu sert à payer l'administration (2 à 5%), la conciergerie et la réparation de l'immeuble pour le maintenir fonctionnel et les réserves pour remplacer les éléments majeurs, dépendant de leur vie utile. Il en est de même dans une résidence pour personnes âgées. Dans la résidence, la majeure partie des salaires sert à payer les soins, la surveillance, le ménage hebdomadaire, la buanderie, la préparation des repas, la gestion des affaires, les activités, etc.

> « La méthode du revenu est la seule méthode pouvant décortiquer la valeur contributive des éléments constituant de votre entreprise, soit l'immeuble, le mobilier et la partie commerciale. L'ensemble étant considéré comme la juste valeur marchande de l'entreprise. »

Les dépenses de taxes foncières et d'assurance sont dévolues à l'immeuble uniquement, quoique l'assurance tienne compte du fait que l'entreprise fournit des services et sont donc plus chers, mais tenant compte que la responsabilité civile est basée sur l'occupation, nous devons considérer cette dépense à l'immeuble. En effet, s'il y a un accident d'un des salariés, c'est la CSST qui prend normalement en charge. Si un visiteur se blesse, c'est l'assurance qui assume, comme dans un immeuble multi-logement.

L'énergie pour sa part est imputable en grande partie à l'immeuble pour le chauffage et l'éclairage. Cependant, une petite partie est nécessaire pour la préparation des repas et la buanderie. Il est difficile d'en établir la part, mais non impossible (en se basant sur les charges nécessaires pour l'exécution de ces tâches) et d'en calculer le coût pour en arriver à une relation per capita. Il en est de même pour certains appareils de survie fonctionnant à l'électricité, pour les personnes en perte d'autonomie. Le coût de la nourriture est imputable essentiellement à titre de dépense d'entreprise.

LES REVENUS NETS

Le revenu est plus difficile à cerner, sauf si clairement identifié comme étant du revenu (heure/soins) supplémentaire pour soins dû à la perte d'autonomie. Il n'existe présentement aucune référence tangible sur le ratio applicable dans ce cas. Il y a certaines statistiques sur le coût du maintient à domicile, mais tant que les états financiers ne décortiquent pas les revenus d'hébergement et ceux dévolus pour les soins, ainsi que pour les dépenses, cette démonstration reste à être analysée sur du cas par cas. D'où l'importance des détails dans vos états financiers pour l'évaluateur cherchant à établir la valeur de votre entreprise, ainsi que la valeur contributive de l'immeuble à votre entreprise et la valeur contributive des équipements.

Après avoir identifié le revenu net attribuable à l'immeuble, celui attribuable au mobilier et à l'équipement, et finalement celui de l'entreprise, il suffit de capitaliser chacun de ces revenus nets, pour connaître la juste valeur marchande de chacun des éléments contributifs de votre entreprise et la valeur marchande de l'entreprise dans son ensemble, considérée en continuité d'opération.

LES MÉTHODES

Comme vous devez maintenant vous en douter, la méthode du revenu est la seule méthode pouvant décortiquer la valeur contributive des éléments constituant de votre entreprise, soit l'immeuble, le mobilier et la partie commerciale. L'ensemble étant considéré comme la juste valeur marchande de l'entreprise.

La méthode de comparaison est une référence pour la valeur globale de l'entreprise, incluant la valeur marchande respective de chacun des trois éléments (immeuble, mobilier, entreprise) constituants de l'entreprise, mais sans spécifier leur valeur contributive respective. Le taux global d'actualisation (TGA) que nous en retirons, est un indice de la valeur globale de l'ensemble à évaluer et non spécifiquement la valeur contributive de chacun dans cette valeur globale.

Avec la méthode du revenu, l'utilisation du TGA permettra de calculer la valeur marchande globale de l'entreprise et de ses trois éléments constituants, mais ne permettra pas de séparer leur valeur respective.

En séparant le revenu net attribuable à chacun des éléments constituants et en les actualisants par le taux d'actualisation en vigueur sur leur marché respectif, permettra d'en établir leur valeur contributive dans la valeur globale de l'entreprise, valeur que nous pourrons ensuite utiliser pour inscrire la valeur au rôle d'évaluation foncière ou pour procéder à l'autocotisation pour la TPS / TVQ, et ainsi être certain que vous ne payez pas de taxes sur les équipements ou sur la valeur de l'entreprise, mais bien sur l'immeuble uniquement, comme le stipule les lois en vigueur.

Pour sa part, la méthode du coût permet d'établir la valeur de l'immeuble et celle de l'équipement ou mobilier, mais pas celle de l'entreprise. Elle servira donc à supporter les deux autres méthodes mais elle ne pourra jamais aider à déterminer la valeur de l'entreprise. C'est pourquoi l'usage de cette méthode est souvent écarté, surtout dans des immeubles d'un certain âge. Pour les immeubles neufs ou récents, elle trouve quelques fois sa pertinence.

Bonne analyse et à la prochaine.

TEXTE BERNARD CLAVEAU

MODIFICATIONS À LA CERTIFICATION
LE PROJET DE LOI 56: UNE RÉALITÉ

ÉLARGISSEMENT DES PRÉROGATIVES

Par son adoption à l'unanimité le 11 novembre dernier – le vote des députés de l'Assemblée nationale fut 106 pour, 0 contre et aucune abstention - le projet de loi 56 est devenu une réalité et entrera en vigueur, non plus le 30 juin 2010, comme initialement prévu dans sa version de présentation, mais 'sauf exceptions' le 1er février 2010.

Dans les notes explicatives du projet, on informait que le projet de loi 56 '... étend le processus de certification des résidences pour personnes âgées à certaines ressources du domaine de la santé et des services sociaux qui offrent de l'hébergement...', comme s'il s'agissait d'un simple copier-coller mais, dans les faits, le projet modifiait plusieurs articles de la Loi sur les services de santé et les services sociaux relatifs à la certification elle-même. En d'autres mots, le projet de loi a des conséquences sur les exploitants de résidences pour personnes âgées et non pas seulement, par exemple, pour les dirigeants de centres de réadaptation en dépendance.

DES INFORMATIONS RENDUES PUBLIQUES

Dans sa version sanctionnée le 19 novembre 2009, la nouvelle loi, par son article 3, modifie l'article 346.0.1 de la LSSSS en ordonnant à l'Agence de santé du territoire de recueillir, pour les résidences gérées par un conseil d'administration, le nom, l'adresse, l'occupation et la fonction de chaque membre du conseil ainsi que les liens de parenté qui les unissent entre eux ou avec des personnes oeuvrant à la résidence. Pour le gouvernement, ces renseignements, hormis ceux relatifs aux liens de parenté, ont un caractère public.

LES CONSÉQUENCES SUR LES RÉSIDENTS ET L'EXPLOITANT

En outre, suite à une demande de la députée d'Hochelaga-Maisonneuve lors de l'étude détaillée en commission, la version sanctionnée inclut l'amendement suivant, dans le cas où un certificat a été suspendu, révoqué ou n'a pas été renouvelé: «L'agence (de santé) doit prendre les moyens nécessaires pour informer les résidents du refus de délivrance, de la suspension, de la révocation ou du non-renouvellement du certificat.» Dans ce but, l'agence pourra exiger que la résidence lui fournisse les coordonnées de ses résidents et, éventuellement, de leurs répondants.

Par ailleurs, ce qui réjouira plusieurs exploitants, la période de validité d'un certificat de conformité, actuellement de deux ans, passera à trois ans et les droits que confère le certificat pourront être cédés « ... sur permission écrite de l'agence ». C'est dire que le règlement voulant que ces droits ne pouvaient être cédés à un autre exploitant n'a plus cours. Lors de la vente d'une résidence, le nouvel acheteur pourrait hériter du certificat de conformité du vendeur s'évitant de faire une démarche de certification, du moins pour le temps que le certificat reste valide.

LA PAROLE AUX EXPLOITANTS

Plus que 80% des exploitants perçoivent la certification des résidences pour personnes âgées comme un processus d'amélioration de la qualité alors que, dans les faits, la certification n'est pas une évaluation de la qualité des services. C'est ce qu'on peut lire, entre autres, dans le mémoire que le Conseil québécois d'agrément a déposé lors des consultations particulières portant sur le Projet de loi 56, lequel modifie la Loi sur les services de santé et les services sociaux en matière de certification de certaines ressources offrant de l'hébergement.

LA CERTIFICATION: UN PROCESSUS BIEN INTÉGRÉ

Enfin, rappelons que le Conseil québécois d'agrément, l'organisme qui a effectué les visites de vérification de conformité dans toutes les résidences du Québec, a sondé le pouls de 1 355 exploitants sur la certification, soit 60,76% d'entre eux, un échantillon dont la marge d'erreur, pour reprendre l'expression consacrée des firmes de sondage, doit être nulle ou presque. Quoique certaines résidences de petite taille qualifient le processus d'obtention de la certification de complexe et d'exigeant en termes de temps et/ou d'argent, 90,60% des exploitants se disent satisfaits des visites de vérification de conformité, ce qui indique que le programme mis en place par le MSSS en avril 2007, fait la quasi unanimité.

TEXTE PIERRE TARDIF

UNE COTE UNIQUE POUR MIEUX ÉVALUER UNE RÉSIDENCE?

La question : « Quelle est la valeur de ma résidence? » revient constamment dans la bouche des propriétaires : Se rappelant du prix d'achat de leur résidence, ils veulent connaître la plus-value résultant de leur travail assidu et de leurs investissements. Mais ils pourraient tout aussi bien demander : « Quelles sont LES valeurs de ma résidence? »

DES POINTS DE VUE DIFFÉRENTS SUR UNE MÊME RÉSIDENCE

De fait, il semblerait qu'une résidence d'aînés soit suffisamment complexe pour que l'on puisse solliciter plusieurs types d'experts qui, chacun, établirait une valeur en fonction de sa spécialité. Ainsi, par exemple :

l'agent immobilier évalue le potentiel de la résidence en tant que produit à vendre;
la certification évalue le côté matériel de la résidence;
les travailleurs sociaux évaluent la résidence en tant que milieu de vie;
les évaluateurs établissent la valeur de la résidence en tant que bâtiment et en fonction du marché;
le propriétaire évalue sa résidence, pour ainsi dire, « de l'intérieur ».

DES CARACTÉRISTIQUES PLUS OU MOINS MESURABLES

Par ailleurs, certains éléments composant une résidence d'aînés semblent plus « mesurables » que d'autres, tels le calcul du revenu pour l'évaluateur agréé (voir les articles de Pierre Jean dans divers numéros de cette revue), le taux de capitalisation pour l'agent immobilier, voire même les critères socio sanitaires pour la certification!

Mais une fois tout cela noté et mesuré, il semble qu'une RPA ne soit pas pour autant évaluée dans son ensemble. Combien de propriétaires réfèrent à ce qu'ils appellent « l'ambiance familiale »? Et que dire de la « qualité de vie » que le programme Qualité Logi-Être tente présentement de définir en vue, ultimement, de la mesurer? Madame Andrée Demers-Allan disait d'ailleurs en nos pages que « Le nouveau programme Roses d'Or sera complémentaire et deviendra une valeur ajoutée à la certification gouvernementale ». (L'Indice, Vol.9, No. 4 (2008), p. 13.)

Alors, quand vient le temps de vendre une résidence d'aînés, comment établir sa juste valeur? Richard Perreault a déjà réfléchi à la question…

POUR FAIRE LA « RADIOGRAPHIE » D'UNE RÉSIDENCE D'AÎNÉS

L'avantage d'une cote unique serait de refléter la complexité d'une résidence d'aînés dans ses multiples composants, un peu comme la radiographie du corps humain. Cette cote serait calculée à partir d'un questionnaire d'une quarantaine de questions. Le recours à un nombre élevé de questions limite au maximum la subjectivité, en collant au plus près à la réalité multiformes des résidences d'aînés. Évidemment, pour être le plus objectif possible, il faudrait relever préalablement les caractéristiques jugées essentielles dans une résidence.

Chaque réponse serait notée sur une échelle, disons de 1 à 10. Le total des points dresserait le portrait de la résidence tout en la situant par rapport à d'autres résidences qui ont été elles aussi évaluées. La cote de chacune de ces résidences correspondrait donc à leur position sur une échelle.

Le développement d'instruments de mesure est souvent nécessaire pour un contrôle efficient des ressources. Des exemples d'expériences de ce genre sont nombreux.

LES AVANTAGES

Une cote unique serait utile pour l'acheteur ou le futur résident; mais elle le serait aussi pour effectuer des améliorations à la résidence, puisqu'elle soulignerait ses points forts et ses points faibles, en permettant de déterminer les travaux prioritaires à effectuer pour la maintenir en bon état, ce dans le but, bien sûr, de faire graduellement grimper la dite résidence sur l'échelle!

Une cote unique permettrait en outre de rendre compte de toutes les formes d'habitation pour aînés. Il s'agirait d'un instrument de contrôle efficace sur un ensemble de résidences. Par exemple, deux résidences de même dimension et de prix comparable présentent entre elles des différences selon que l'une se trouve en région et l'autre en ville. Une cote unique basée sur un questionnaire complet tiendrait compte de ces nuances. Bien plus, en calculant la moyenne des scores de toutes les résidences pour une région donnée, ne serait-il pas possible d'évaluer le potentiel de cette région en ce qui a trait à ses ressources d'habitations pour aînés?

Dans le contexte du vieillissement de la population, l'avenir nous dira s'il s'agit d'un vœu pieux ou d'une réalité.

TEXTE BERNARD CLAVEAU

AGENT OU COURTIER?

DES CHANGEMENTS

La question peut être légitimement posée compte tenu que l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier, qui tranche la question, se fait attendre depuis le 27 mai 2008, date de son adoption à l'Assemblée nationale. La réforme de l'encadrement du courtage immobilier mise de l'avant par la Loi, laquelle remplace la notion de certificat par celle de permis, prévoit que "... seule une personne physique peut être titulaire d'un permis de courtier immobilier ou hypothécaire'. C'est dire que le titre d'agent immobilier" de l'ancienne loi de 1994 deviendra caduc sitôt que le gouvernement en décidera (le mode de l'entrée en vigueur de la loi est par 'décret du gouvernement').

Corollairement à ce changement d'appellation, les entreprises de courtage (courtiers immobiliers agréés) deviennent des agences immobilières ou hypothécaires. L'agent d'aujourd'hui travaillant pour un courtier immobilier agréé deviendra un courtier agissant pour le compte d'une agence.

Le nouveau courtier désirant travailler à son compte, mais sans pouvoir s'incorporer ou engager d'autres courtiers, devra d'abord satisfaire aux exigences de qualification qui lui seront imposées par le futur Organisme d'autoréglementation de courtage immobilier du Québec (OACIQ). La loi remplace également l'Association des courtiers immobiliers du Québec (ACAIQ) par cette nouvelle entité, dont la mission sera essentiellement la même, soit celle de la protection du public. L'ACAIQ, car il faut bien l'appeler encore ainsi, avait publiquement souhaité l'entrée en vigueur de la loi pour le 1er juillet 2009, mais ce souhait ne fut pas exaucé. La pierre d'achoppement concerne les différents règlements qui s'ajoutent à la loi et à leur adoption.

LA RÉALITÉ

En septembre 2009, l'Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités (ACCHA), dans un communiqué de presse, annonçait que 'Québec s'apprête à introduire des permis de courtier hypothécaire et immobilier'. Le président de l'ACCHA, Pierre Martel, déclarait alors: «Nous allons passer de l'ancienne loi, qui prévoyait deux types de certificats (courtier ou agent immobilier) à de nouvelles règles, adoptées en 2008, qui précisent considérablement le rôle de chaque professionnel immobilier. En ce moment, les courtiers et agents qui mènent principalement ou exclusivement des activités de courtage hypothécaire doivent détenir un certificat de courtier ou d'agent immobilier. Le nouveau règlement mettra fin à cette confusion.' L'annonce de l'ACCHA était davantage un voeu que la réalité.

Cela dit, début novembre, dans un communiqué à ses membres, L'ACAIQ annonçait qu'elle prolongeait la période de transmission des commentaires et suggestions sur le 'projet de règlement des formulaires' jusqu'à la fin du mois. Enfin, ultime indice que les agents immobiliers devraient continuer de s'appeler 'agents immobiliers' pour le restant de 2009 et encore un peu au-delà: la demande faite par leur association de renouveler leur «certificat» (et non «permis») d'exercice avant le 9 décembre.

Une fois un projet de réglementation transmis au gouvernement, le projet est revu par ce dernier, puis prépublié dans la Gazette officielle du Québec. Pendant une période de 45 jours, toute personne peut faire des commentaires. Ensuite, il y a publication finale dans laquelle la date d'entrée en vigueur est précisée.

LE CHEMINEMENT DE LA LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER (NO.73)

18 décembre 2008	Présentation du projet
30 avril 2008	Adoption du principe
14 mai 2008	Étude détaillée
27 mai 2008	Adoption du projet
28 mai 2008	Sanction
Février – Novembre 2009	Consultations sur les projets de règlements
Décembre 2009 ?	Prépublication dans la Gazette officielle
Février 2010 ?	Publication officielle
Hiver-Printemps 2010 ?	Mesures transitoires
Printemps 2010 ?	Entrée en vigueur de la loi

ANNONCER DANS LE BRP

Publié à tous les deux mercredis, le Bulletin Richard Perreault (BRP) présente de courtes nouvelles sur le marché de l'habitation pour aînés.

Il est envoyé par courriel à plus de **2 200 propriétaires et gestionnaires** de résidences pour personnes âgées, et aux professionnels (investisseurs, prêteurs, avocats, notaires, etc.) reliés à ce secteur d'activités.

AUX PROPRIÉTAIRES DE RÉSIDENCES
POUR PERSONNES ÂGÉES

Augmenter votre visibilité en inscrivant votre résidence sur le Bottin Web Aînés Hébergement. Pour plus d'information sur nos forfaits, consulter notre dossier média à l'adresse suivante :
http://bottin.aineshebergement.com/Kit-Media-Web.pdf

Le BOTTIN
Aînés Hébergement

http://bottin.aineshebergement.com

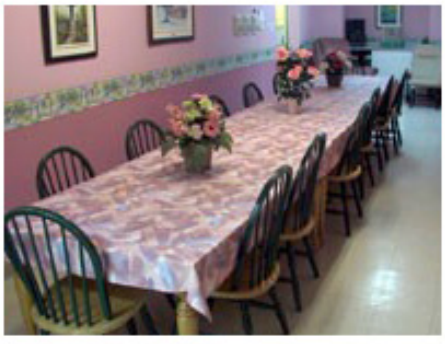
RICHARD PERREAULT
IMMOBILIER

RÉSIDENCE VENDUE DERNIÈREMENT
Mandat Acheteur

La résidence Saint-Félix, qui compte 26 chambres, accueille des personnes âgées autonomes et semi-autonomes. La nouvelle propriétaire s'est dite très heureuse et satisfaite de l'achat de la résidence. Elle a obtenu, a-t-elle ajouté, un excellent service de l'équipe de Richard Perreault.

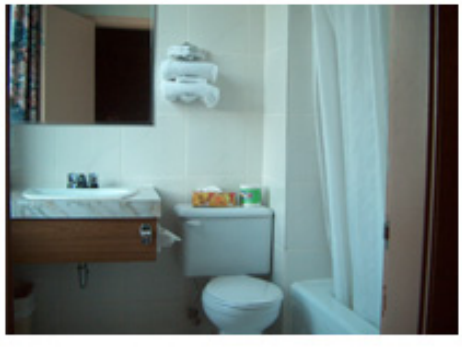
RICHARD PERREAULT
IMMOBILIER

VENDU



Située près du centre-ville de **Shawinigan,** la Maison Hart, une résidence pour personnes âgées avec un déficit mental et physique, compte 9 lits répartis en **7 chambres.** Le revenu brut réel est d'un peu plus de 250 000 $ pour des dépenses d'environ 157 000 $.

Faites confiance au chef de file dans la vente de résidences pour personnes âgées



Visez l'excellence

www.richardperreault.ca | 514.644.4444

MIEUX CONSOMMER

POUR MIEUX PERFORMER

ÉCLAIRER À MOINDRE COÛT TOUT EN PROFITANT D'UN APPUI FINANCIER, C'EST PLUS QU'UNE BONNE AFFAIRE.

Mille et une mesures d'efficacité énergétique.
Mille et une solutions d'affaires.

Pour vous aider à réaliser des économies d'énergie, Hydro-Québec vous offre des appuis financiers visant l'optimisation des performances énergétiques de votre éclairage.

- **Économies d'énergie de 10 à 50 %**
- **Durée de vie plus longue**
- **Diminution des coûts d'entretien**
- **Appui financier**

Fluorescents T-8

Fluorescents compacts

Indicateurs de sortie

UN CHOIX D'AFFAIRES RENTABLE ET RESPONSABLE.

www.hydroquebec.com/affaires

Hydro Québec