

L'Indice

LA SEULE REVUE DU MARCHÉ DE L'HABITATION POUR AÎNÉS

Vendre une résidence: une transaction délicate

Un manque à combler de 157 000 lits en CHSLD

La formation continue

L'immeuble «vert»

La répartition du revenu d'entreprise

Annoncez sa résidence sur le web

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 Daniel Gagnon Gérontologue Bernard Claveau Journaliste Robert Chagnon Président de l'Association québécoise de gérontologie Pierre Jean Évaluateur agréé Marie-France Bélec Architecte
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 premier numéro de l'année 2010, Richard Perreault, courtier immobilier, rappelle l'abc de la vente d'une résidence d'aînés; Daniel Gagnon, gérontologue, traite de la formation du personnel d'une RPA; Marie-France Bélec, architecte, fait le point sur de l'immeuble vert; Pierre Jean, évaluateur chez Immovex, commente la répartition du revenu d'entreprise; et Robert Chagnon, de l'Association québécoise de gérontologie, nous informe sur le crédit d'impôt pour le maintien à domicile.

Aussi dans ce numéro, notre journaliste, Bernard Claveau, nous parle d'un manque à combler de 157 000 lits en CHSLD; du report de capital lors de la disposition d'une résidence d'aînés; et d'une recrue chez Richard Perreault Immobilier.

Bonne lecture à tous,

La rédaction

SOMMAIRE

VOL.11 N°1

À MON AVIS - Vendre une résidence: une transaction délicate	p.4
SANTÉ - Un manque à combler de 157 000 lits en CHSLD	p.5
FORMATION - La responsabilité des gestionnaires	p.6
LOI - Disposition d'une résidence d'aînés	p.7
ENVIRONNEMENT - L'immeuble «vert»	p.8
ÉVALUATION - La répartition du revenu d'entreprise	p.10
WEB - Annoncez sa résidence sur le web	p.11
IMPÔT - Le crédit d'impôt pour le maintien à domicile	p.13
EN BREF	p.14



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



RICHARD PERREAULT
Consultant en habitation pour aînés | Agent immobilier
rp@aineshebergement.com



VENDRE UNE RÉSIDENCE UNE TRANSACTION DÉLICATE

Lorsque vient le moment de vendre une résidence, la confidentialité est tellement importante que les propriétaires ont avantage à faire affaire avec un intermédiaire. Il faudra aussi s'assurer de la pertinence de l'expérience de cette personne. Parce qu'il en est ainsi: les résidences composées d'appartements ou de chambres et les immeubles de 20, 60 ou 100 unités ne se vendront pas aux mêmes types d'acheteurs. Assurez-vous donc que l'intermédiaire a vendu un peu partout.

LES SECRETS DU FINANCEMENT

Le financement étant particulier pour ce type d'entreprises, privilégiez quelqu'un qui sera au courant des rouages et qui supervisera le dossier du début à la fin. Il devrait en effet pouvoir s'occuper de toutes les facettes de la transaction et la conduire jusqu'au bureau du notaire sans soubresauts ni embûches irrémédiables. Vérifiez aussi leurs réussites passées quant à l'obtention du financement. Dans ce domaine, le financement évolue beaucoup; il faut être au courant des dernières normes ou exigences qui seront toujours à jour avec un agent actif dans le milieu.

LA FICHE DESCRIPTIVE

La fiche descriptive devra être complète et précise tout en gardant le maximum de confidentialité. Comparez de quelle façon les agents pressentis présenteront votre dossier sur papier. Cette fiche descriptive sera le lien direct avec les acheteurs potentiels. Celle-ci devra donc être claire et répondre à toutes les questions: loyer, revenus, dépenses détaillées poste par poste, rendement, etc. Demandez aux agents un modèle de leur fiche et comparez-la avec ce qui se fait sur le marché; chacun a sa propre façon de faire. Ainsi, vous serez en mesure de juger comment vous voulez être vu.

LA VISIBILITÉ

Il est clair que pour vendre une résidence pour personnes âgées il faut bien connaître les rouages. Ainsi, malgré toutes les précautions à prendre, votre propriété doit être exposée au plus grand nombre possible d'acheteurs sérieux, ce afin d'éliminer les simples curieux.

« Votre agent devra être un spécialiste dans le domaine, idéalement quelqu'un qui vend exclusivement ce type de propriétés, étant donné la niche particulière qu'elles occupent dans le marché. »

MÉFIEZ-VOUS DES CHARLATANS

Il est très difficile de vendre des sentiments, donc un prix réaliste est le plus important critère de vente. Votre agent devra être un spécialiste dans le domaine, idéalement quelqu'un qui vend exclusivement ce type de propriétés, étant donné la niche particulière qu'elles occupent dans le marché. Ses compétences seront à la hauteur des attentes des propriétaires et sa spécialisation atteindra la cible.

Malheureusement, nous trouvons dans le marché actuel des incompetents déguisés en agents immobiliers qui sont attirés par l'appât du gain rapide. Ces gens nuisent énormément à la profession. Ils attirent la sympathie des propriétaires en surévaluant de 20 à 30% leur propriété afin d'obtenir un mandat qui reste sur les tablettes.

Choisissez un agent immobilier professionnel et engagé qui pourra grâce à son expertise vous faire profiter de ses compétences et d'avantages supplémentaires afin de vendre votre résidence plus rapidement et au meilleur prix possible.

UN MANQUE À COMBLER DE 157 000 LITS EN CHSLD

Selon une étude* de la Société Alzheimer, la maladie d'Alzheimer et les démences apparentées pourraient plus que doubler au pays d'ici 30 ans, une perspective que les auteurs de l'étude qualifient de 'Raz-de-marée'.

Si en 2008, on comptait 103 700 nouveaux cas par année de la maladie et des affections connexes, en 2038, ce serait 257 800 nouveaux cas (les femmes étant plus atteintes que les hommes dans une proportion d'environ 150%).

L'étude avait pour objectifs d'évaluer le fardeau que feront peser la maladie d'Alzheimer et les démences apparentées sur l'économie et la santé au Canada au cours des 30 prochaines années; d'analyser les effets possibles de divers scénarios d'intervention sur ce fardeau; de démontrer comment les interventions proposées peuvent influencer les impacts des démences sur la santé et l'économie au Canada; d'examiner différentes options en matière de politiques publiques; de formuler des recommandations pour s'attaquer au problème.

QUELQUES RÉSULTATS

Le nombre d'heures de soins "informels" dans les établissements de soins de longue durée passerait de 44 600 000 en 2008, à 60 650 000 en 2018; puis à 81 700 000 en 2028; enfin, à 107 700 000 en 2038. Le nombre total de lits passerait, quant à lui, de 280 000 lits en 2008 à 690 000 lits en 2038, soit un manque à combler, cette année-là, de 157 000 lits.

Les coûts de santé directs et indirects, en valeur constante, doubleraient plus ou moins à toutes les décennies. Des 10 milliards de dollars consacrés à la maladie d'Alzheimer et aux démences apparentées en 2008, on passerait, en 2018, à 24 milliards; puis à 48 milliards en 2028; enfin, à 96 milliards en 2038.

QUE FAIRE?

De nombreux pays ont reconnu le caractère urgent de la maladie d'Alzheimer et des démences apparentées. L'Australie, la Norvège, les Pays-Bas, la France, l'Écosse et le Royaume-Uni ont récemment élaboré des plans d'action ou des cadres de travail pour lutter contre ces maladies.

Reconnaissant l'urgence de renverser le courant du raz-de-marée appréhendé des démences, l'étude décrit quatre scénarios d'interventions potentiels fondés sur les données probantes actuelles et susceptibles d'être des facteurs critiques pour atténuer l'impact de ces maladies:

- augmenter l'activité physique
- retarder l'apparition de la maladie
- fournir formation et soutien aux proches aidants
- attribuer un "navigateur de système"

Tous les scénarios ont montré des réductions potentielles spectaculaires des impacts économiques au cours des 30 prochaines années.

RECOMMANDATIONS

Les auteurs de l'étude formulent cinq recommandations pour contrer ce raz-de-marée appréhendé. Ils sont autant d'éléments essentiels à une stratégie nationale exhaustive relative à la maladie d'Alzheimer et aux démences apparentées:

- accélérer les investissements dans tous les secteurs de la recherche sur les démences
- reconnaître clairement l'importance du rôle des proches-aidants
- reconnaître davantage l'importance de la prévention et des interventions précoces
- mieux intégrer les soins et recourir davantage au modèle de prévention et de gestion des maladies chroniques
- renforcer le personnel spécialisé au Canada

**Raz-de-marée: Impact de la maladie d'Alzheimer et des affections connexes au Canada a été financée par Pfizer Canada, Santé Canada, l'Agence de la santé publique du Canada, les Instituts de recherche en santé du Canada et Rx&D. Il s'agit, nous dit la Société Alzheimer, d'un rapport "... basé sur une étude menée par RiskAnalytica, une importante firme de gestion du risque. Life at Risk, le cadre de simulation de RiskAnalytica, a été personnalisé pour l'étude Raz-de-marée selon les plus récentes recherches sur les démences et l'économie de la santé. Ses aspects épidémiologiques et économiques ont été validés par des experts en la matière et vérifiés quant aux données, à la logique et aux résultats. La simulation a ensuite été lancée pour établir le scénario de référence et les résultats des interventions.*



TEXTE DANIEL GAGNON

FORMATION CONTINUE

LA RESPONSABILITÉ DES GESTIONNAIRES

La mise en place d'un processus de formation continue exige non seulement l'adhésion de l'équipe de direction et de gestion, mais doit également comprendre une étape de sensibilisation et de formation de cette même équipe, et ce, préalablement à toute formation du personnel clinique. L'équipe de gestion sera amenée à établir un projet clinique clair, après avoir bien identifié les connaissances et les compétences à développer chez les intervenants. Un mécanisme de suivi sera établi, afin d'assurer le maintien des acquis.

L'ORGANISATION DE LA FORMATION DANS UNE RÉSIDENCE

Les premières questions qui nous viennent des gestionnaires de résidences quand on leur parle de formation sont: combien ça va coûter et comment on peut l'organiser? Ces questions sont d'autant plus aiguës dans les petites résidences.

Il existe néanmoins des préalables à l'instauration d'un processus de formation continue:

1. D'entrée de jeu, on doit dire que la formation n'est pas identique d'une résidence à l'autre, compte tenu des besoins et des clientèles qui diffèrent. Évidemment les moyens de formation seront influencés par la taille de la résidence, mais surtout par le genre de clientèle et par la dynamique de la résidence. C'est pourquoi le processus de formation devra être adapté à chaque résidence.
2. Il faut aussi savoir qu'une formation s'inscrit dans un processus continu planifié. Le gestionnaire devra donc comprendre qu'il y aura des étapes et que dès qu'il intègre ce processus dans son organisation, c'est pour toujours. Cela ne veut pas dire qu'il y aura des séances de formation tous les mois, mais il va toutefois prévoir un budget et un calendrier de formation.
3. Le tout premier geste à poser avant la mise en place d'un processus de formation continu planifié est de désigner une personne responsable de la formation (porteur de dossier), et ce, peu importe la taille de la résidence. Il reviendra au responsable d'identifier les besoins de la clientèle ainsi que les connaissances, compétences et les attitudes requises du personnel. De plus, il aura à organiser

la formation, accompagner les intervenants dans le transfert des compétences dans leur travail. Il va sans dire que le responsable devra organiser et suivre l'ensemble des activités de formation.

LE DÉROULEMENT DES ACTIVITÉS DE FORMATION

La formation théorique peut se faire à l'extérieur de l'établissement et devrait être dispensée par une personne spécialiste, elle aussi extérieure à l'organisation. Pour ce faire, plusieurs résidences pourraient, par exemple, partager les séances de formation théorique et, par conséquent, les coûts. Ces séances peuvent durer de quelques heures à deux jours et pourraient regrouper jusqu'à une soixantaine de personnes. L'équipe de gestion devrait assister à ces formations.

Le nombre d'activités de formation peut être plus ou moins important dépendamment du niveau d'autonomie, du nombre de résidents nécessitant des services particuliers et du nombre de personnel à former. Cela démontre les différences de besoins entre chaque résidence et le processus personnalisé que doit prendre la formation. Pour ce qui est de la transposition des connaissances en compétences et attitudes, elle doit se faire directement dans la résidence et au quotidien pendant le travail.

Le formateur spécialiste forme la personne responsable de la formation. Par la suite, il appartiendra à la personne responsable de la formation de poursuivre le processus d'intégration des connaissances dans le travail avec les intervenants. Le responsable pourra avoir accès au soutien du formateur extérieur.

À partir de ces informations, vous pouvez constater qu'implanter un processus de formation à votre réalité et à votre capacité de payer... En terminant, il faut se rappeler qu'avec l'orientation gouvernementale actuelle en matière de maintien à domicile, qui entraîne une augmentation et une complexification des besoins de la clientèle hébergée, chaque organisation sera tôt ou tard appelée à mettre en place un processus de formation et, comme toujours, mieux vaut plus tôt que trop tard. Il en va de la survie de votre entreprise!

RAPPORT DE GAIN DE CAPITAL

DISPOSITION D'UNE
RÉSIDENTENCE D'AÎNÉS

Une question relative au report du gain en capital à une autre année, suite à la vente d'une résidence pour personnes âgées, a donné quelques maux de tête à un responsable des relations avec les médias de l'Agence du revenu du Canada et pour cause.

Qui s'aventure à vouloir comprendre le langage sibyllin de la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) devra d'abord devenir (ou presque) fiscaliste. Un exemple? *"Lorsqu'un contribuable cède un ancien bien d'entreprise à une corporation canadienne imposable et qu'il exerce un choix en vertu du paragraphe 85(1) de sorte qu'un gain en capital découle de la disposition, le contribuable peut reporter le montant de ce gain en vertu de l'article 44, à condition qu'il satisfasse par ailleurs aux autres dispositions de l'article."*

Après plusieurs échanges téléphoniques et une dizaine de jours d'attente, la question fut répondue à l'entière satisfaction de l'intéressé.

1. La première condition pour bénéficier de ce report est que le vendeur achète, avant la fin de l'année d'imposition suivant la vente, une autre résidence pour personnes âgées. Que le vendeur soit un particulier ou une société, le traitement fiscal sera le même.
2. Par ailleurs, comme la LIR considère que *"l'exploitation d'un hôtel ou d'un motel est une entreprise qui offre des services, et que le revenu que le contribuable en tire ne constitue pas un revenu brut qui constitue un loyer"*, le revenu reçu par le propriétaire de la résidence est, lui aussi, un revenu d'entreprise. Il n'y a donc pas un départage à faire, comme plusieurs étaient portés à penser, entre ce qui aurait été attribuable, d'une part, à des revenus de loyer et, d'autre part, à des revenus d'entreprise. La totalité du gain en capital peut donc être reporté.
3. Enfin, précisons qu'il s'agit ici essentiellement de la vente d'actifs et non d'actions, compte tenu la notion d'"ancien bien d'entreprise" au coeur de cet avantage fiscal est considéré par la LIR comme un actif.

LA VENTE DES BIENS D'UNE SOCIÉTÉ PAR ACTIONS De nouvelles règles du jeu à compter de 2011

Se voulant une réforme majeure de l'actuelle *Loi sur les compagnies*, le projet de loi 63, *Loi sur les sociétés par actions*, vise "... à moderniser et à alléger le fonctionnement interne des sociétés par actions, en éliminant les exigences qui doivent être satisfaites avant de pouvoir accorder une aide financière aux actionnaires et en simplifiant les règles relatives au maintien du capital-actions."

Ainsi, une société ne pourra procéder à une aliénation de ses biens si, par suite de cette aliénation, elle ne peut poursuivre "des activités substantielles" (ce, à moins que l'aliénation ne soit autorisée par les actionnaires ou qu'elle ne soit faite en faveur d'une filiale de la société qui lui appartient en totalité). Par aliénation, la nouvelle loi entend "la vente, l'échange ou la location de ses biens". Quant à la notion d' "activités substantielles", l'article 274 dit qu'une société est réputée poursuivre des activités substantielles "... lorsque les activités qu'elle poursuit, après une aliénation de ses biens, satisfont aux exigences suivantes: 1) elles nécessitaient l'utilisation d'au moins 25% de la valeur de l'actif de la société à la date de la fin de l'exercice précédant l'aliénation; 2) elles ont généré, au cours de l'exercice précédant l'aliénation, au moins 25% des produits ou des bénéfices avant impôt de la société."

Par ailleurs, dans le cas de l'adoption d'une résolution spéciale autorisant une aliénation de biens empêchant par la suite la société de poursuivre des activités substantielles, un actionnaire, en autant qu'il aura voté contre la résolution, aura le droit d'exiger le rachat par la société de la totalité de ses actions. Il en sera de même de l'adoption, par exemples, de résolutions autorisant la société à procéder à une expulsion d'actionnaires ou à permettre l'aliénation des biens de sa filiale.



TEXTE MARIE-FRANCE BÉLEC

L'IMMEUBLE «VERT»

L'environnement construit dans lequel nous vivons au quotidien a un impact énorme sur notre bien-être, qui est, plus souvent qu'autrement, sous-estimé. Nous passons en moyenne 90% de notre temps dans des bâtiments. Au Canada, on compte actuellement 12,5 millions de résidences et environ 500 000 immeubles commerciaux ou de séjour permanent. Quand est-il de l'environnement?

Le rapport *The Costs and Financial Benefits of Green Building* de la *California Sustainable Building Task Force* fait état des faits suivants:

"L'intégration à la construction d'immeubles de méthodes basées sur la durabilité ou l'écologie est un bon investissement financier. En effet, la plupart des analyses des états financiers et des bénéfices reliés à l'éco-construction réalisées à ce jour démontrent qu'un investissement initial minimal de 2% des coûts de construction génère un rendement dix fois supérieur au montant initialement investi, et ce, sur tout la durée de vie du bâtiment. Ainsi, un investissement initial de 100 000 dollars – représentant les coûts rattachés au respect des normes d'éco-construction – dans un projet de 5 millions de dollars représente un taux de rendement de l'investissement de 1 million de dollars sur le cycle de vie du bâtiment, généralement estimée à 20 ans."

LES BÂTIMENTS SONT RESPONSABLES:

- d'environ 30 % des émissions de gaz à effet de serre
- de la consommation d'environ 60% de l'électricité produite
- du tiers de la production d'énergie du Canada
- selon des régions, de 15 à 40% du volume des dépotoirs en raison des débris de construction
- de l'utilisation annuelle de 3 milliards de tonnes de matériaux bruts pour la construction à travers le monde
- de l'extraction de 50% des ressources naturelles
- de 10% des particules en suspension dans l'air

L'importance d'adopter des pratiques de construction moins dommageables pour l'environnement est aujourd'hui évidente. C'est la mission que le Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa) s'est donnée: accélérer la conception et la construction de bâtiments écologiques au Canada. L'outil utilisé par cet organisme se nomme la

certification LEED. On peut consulter le site www.cagbc.com.

LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) est un outil d'évaluation de la performance environnementale du bâtiment. Elle regroupe plusieurs catégories: LEED-NC pour Nouvelle Construction, LEED-EB pour Bâtiment Existant, LEED-CI pour les aménagements commerciaux, et ainsi de suite. Chaque type de certification touche des enjeux propres à sa catégorie et comporte donc des objectifs légèrement différents.

LES ENJEUX ÉCOLOGIQUES ÉVALUÉS REGROUPENT CINQ FAMILLES D'INTERVENTIONS:

- Aménagement écologique du site
- Gestion écologique de l'eau
- Énergie et atmosphère
- Matériaux et ressources
- Qualité des environnements intérieurs

La certification LEED s'est démarquée des autres certifications écologiques (BREEAM, Green Globe, BOMA Viser vert) par son efficacité à responsabiliser et à impliquer les différents intervenants d'un projet, soit les fournisseurs, les constructeurs, les concepteurs et les promoteurs. Tous ont un rôle à jouer. Étant responsables, les intervenants doivent s'informer sur les aspects écologiques de leur implication, y réfléchir et les comprendre.

LEED est une expérience hautement formatrice et enrichissante. Mais la construction écologique est-elle coûteuse? Quels en sont les bienfaits directs?

LE COÛT DE L'ARCHITECTURE VERTE

Aujourd'hui encore, nous avons le réflexe de croire que la construction écologique coûte trop cher. Pourtant, les professionnels avisés vous le confirmeront: une bonne planification et une connaissance approfondie des enjeux limitent les surcoûts du projet à l'achat de systèmes plus performants – qui permettent un bon rendement de l'investissement – et aux frais inhérents au processus de certification.

Les dépenses en immobilisations directes associées à la conception et à la construction du bâtiment peuvent donc représenter une augmentation de 1 à 4%, tandis que les coûts d'exploitation sont grandement diminués. L'attribution d'une certification LEED fonctionne sur la base d'un pointage. La performance d'un immeuble peut ainsi se voir attribuer un niveau de certification qui reflète les efforts du propriétaire, soit la certification tout court, puis celles des niveaux Argent et Or, et finalement la certification Platine pour les immeubles aux qualités environnementales exceptionnelles.

LES PARAMÈTRES DU CONTRÔLE DES COÛTS

- Débuter tôt durant le processus et fixer des objectifs écologiques clairs
- Centraliser la gestion du processus
- Comprendre le commissionnement et la modélisation énergétique
- Rechercher les subventions et autres indicatifs
- Prévoir un budget raisonnable
- Renseigner l'équipe et trouver de bonnes sources d'information
- Établir des attentes claires pour l'application de l'écologisation du projet:
 - Appel d'offres de services
 - Documents de construction
 - Rencontres d'information au moment d'ouvrir les soumissions et au début de la construction
- Aucun délai supplémentaire n'est rattaché à l'éco-construction

Les coûts de la certification varient en fonction de la taille du projet, de sa complexité, du type et du niveau de certification envisagée. Les surcoûts d'honoraires professionnels d'un projet certifié LEED sont en partie liés aux études additionnelles des différents intervenants (modélisation et simulation énergétiques, mises en service obligatoire) et au processus d'accumulation des preuves et du montage du dossier.

LES BIENFAITS D'UN BÂTIMENT LEED

Mais pourquoi, d'un point de vue marketing, le LEED fonctionne-t-il si bien auprès de la clientèle? En réalité, les gens sont de plus en plus soucieux du stress que nos activités de développement imposent à l'écosystème. Sur l'écosystème et sur notre santé.

Les avantages d'une telle construction sont directs. Le chapitre sur la qualité de l'air intérieur impose enfin au constructeur de se soucier de la qualité de vie des environnements qu'il conçoit, soit en offrant un minimum de vues et de lumière naturelle, en minimisant les vapeurs nocives qui émanent des divers produits chimiques utilisés (peintures, colles, etc.), ou en proposant des méthodes d'entretien qui respectent et l'environnement et le confort des occupants (savons sans phosphore et sans agents antibactériens, équipements moins bruyants...). Une meilleure ventilation et la protection des logements contre les fumées dues au tabagisme secondaire se sont que quelques exemples d'améliorations possibles.

Le gestionnaire de l'immeuble n'est pas en reste, car une construction LEED se veut plus performante du point de vue énergétique. En phase de développement, des analyses coûts-bénéfices des systèmes mécaniques assurent une haute performance avec un taux de rendement de l'investissement de quelques années seulement, ce qui est avantageux. La vision à long terme est un aspect important de la philosophie du développement durable. Le secret? Impliquer des professionnels qualifiés dès la phase de conception et leur permettre d'assurer tout au long du chantier un suivi qui garantit la qualité de la construction à son propriétaire.

Les avantages de la conception d'un bâtiment vert incluent donc non seulement les économies tangibles reliées à la consommation d'énergie, d'eau et à la production des déchets, mais également des bénéfices pour la santé, le bien-être des occupants et divers impacts positifs sur l'environnement.

N'hésitez pas à vous informer sur la possibilité de faire évaluer votre immeuble ou votre projet d'immeuble.

UNE PLANIFICATION ET UNE CONSULTATION STRATÉGIQUES PEUVENT INCLURE LES ÉLÉMENTS SUIVANTS

- Sélection et analyse du site
- Réévaluation de la capacité d'une installation existante
- Définition et mise sur pied du projet
- Élaboration de stratégies de design durable
- Recherche de programmes de financement et de subventions
- Évaluation des coûts et du cycle de vie
- Évaluation du processus de certification et application, le cas échéant
- Études de faisabilité

SOURCES

- "Guide de l'architecture pour la conception d'immeubles de bureaux en fonction du développement durable", Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).
- Reference Guide LEED-EB 2.0 for existing buildings, U.S. Green Building Council
- Guide de référence LEED-NC 1.0. Conseil du Bâtiment durable du Canada



LA RÉPARTITION DU REVENU D'ENTREPRISE

Une résidence pour personnes âgées doit être considérée comme une entreprise offrant des services d'hébergement, de nourriture et autres services plus ou moins élaborés, dépendamment de la condition physique ou psychique de la personne exigeant ces services.

Le marché actuel de résidences commence à offrir des services spécialisés allant de soins infirmiers de base aux soins prolongés nécessitant de plus en plus d'heures – soins, pouvant aller jusqu'à la surveillance constante dans les cas de résidences spécialisées pour la maladie d'Alzheimer ou maladies connexes. Il en est de même pour celles se spécialisant dans les cas de personnes en perte d'autonomie jusqu'aux cas de type CHSLD.

De plus en plus, les résidences privées collaborent avec les services de santé et signent des contrats par lesquels elles s'engagent à offrir des services comparables à ceux des CHSLD dans une partie de leur résidence ou en totalité, moyennant une rémunération basée sur les soins et services offerts.

Quel est l'impact de ces revenus sur la valeur de l'immeuble dans lequel sont offerts ces services, comparée à celle d'une résidence conventionnelle?

Le loyer payé par le pensionnaire sert à défrayer, d'une part, l'hébergement et, d'autre part, le mobilier nécessaire à son bien-être et les services qu'il requiert, suivant sa condition de personne autonome ou en perte d'autonomie plus ou moins avancée.

En résidence conventionnelle, la plus grande partie du loyer sert à défrayer l'usage de l'immeuble par le pensionnaire, et une autre partie pour le mobilier et les équipements de l'unité d'habitation, des salons, des salles communautaires et de la salle à manger/cuisine et enfin, les services de soins de base et autres.

Dans une résidence spécialisée, tous les services énumérés au paragraphe précédent sont également offerts, mais une rémunération supplémentaire est exigée pour les heures supplémentaires de soins, prix pouvant être plus ou moins élevé, selon la condition dans laquelle se trouve le pensionnaire qui les exige.

Nous constatons que ce loyer supplémentaire est payé pour recevoir des soins ou services spécialisés et non pour défrayer l'hébergement déjà payé par le loyer mensuel de base.

REVENUS D'IMMEUBLE VS D'ENTREPRISE

Ainsi, la majeure partie de ce revenu spécialisé doit être considérée comme revenu d'entreprise, considérant que l'immeuble n'est aucunement sollicité dans le service de soins offerts, car ces soins sont généralement prodigués dans le même espace occupé pour l'hébergement du pensionnaire, et que ce dernier a déjà défrayé dans son loyer de base le coût de son unité.

Par conséquent, la majeure partie du loyer supplémentaire payé en résidences spécialisées servira à rémunérer l'entreprise et n'augmentera pas la valeur de l'immeuble, mais augmentera celle de l'entreprise.

Il y a donc effectivement une augmentation de la valeur globale de l'entreprise, mais cette augmentation n'impliquera pas l'immeuble, mais bien l'entreprise.

Une exception cependant: si l'immeuble offrant les services n'a pas atteint son plein potentiel de rendement, une partie des frais de soins pourrait naturellement s'appliquer vers l'immeuble et lui octroyer une certaine plus-value.

Vous comprendrez l'importance de bien identifier ces revenus d'entreprise dans vos états financiers, ainsi que les dépenses rattachées à ce service supplémentaire, car l'expert qui analyse les états financiers pourraient ne pas considérer ces revenus imputables à l'entreprise et surévaluer ainsi votre immeuble. Ce faisant, vous pourriez devoir payer plus de taxes foncières que nécessaire, ou plus de TPS-TVQ dans le cas de bâtiments neufs.

Comme vous le constatez, il est important de séparer dans vos états des résultats les revenus et dépenses pour les soins et ceux dédiés à l'hébergement, car cet exercice pourrait éviter qu'un intervenant ne puisse les séparer et causer une surévaluation de votre propriété.

À noter, la valeur d'entreprise n'est pas taxable, alors que celle de l'immeuble l'est.

ANNONCEZ SA RÉSIDENCE SUR LE WEB



Un site Web permet d'attirer des milliers de visiteurs. Il agit à titre de vitrine pour l'entreprise qu'est votre résidence. Aussi doit-il refléter l'image de l'établissement et le mettre en valeur tout en fournissant une information claire et pertinente. Vous avez pris connaissance de l'immense potentiel du Web et vous décidez d'annoncer votre résidence sur Internet? Voici des conseils qui vous guideront dans la création, la diffusion et la promotion de votre résidence.

1. UN DESIGN SIMPLE ET EFFICACE

Êtes-vous déjà tombé sur un site multicolore dont les informations encombrées le rendent illisible? Votre réaction a probablement été de fermer la fenêtre et de ne plus jamais y retourner. Le mot d'ordre est la simplicité visuelle. Privilégiez les mêmes couleurs de fond et une constance dans les polices de caractères d'une page à l'autre. Les photos doivent être de grande qualité et représenter au mieux votre résidence. N'hésitez pas à faire appel à des professionnels, car c'est votre image de marque qui en dépend.

2. UNE NAVIGATION AISÉE

Aussi beau votre site soit-il, encore doit-on pouvoir y naviguer aisément. Si possible, évitez d'avoir plusieurs catégories, ce qui risquerait de mêler le lecteur. La barre de navigation se trouve généralement dans le haut et les titres sont bien en évidence. Aidez-vous grâce à une carte de site, qui est la table des matières ou le squelette de votre site. Il s'agit d'une étape importante qui constitue le point de départ et qui en guidera les grandes orientations. Les internautes pourront apprécier la structure à laquelle vous aurez rigoureusement pensé au préalable.

3. UN LANGAGE CLAIR ET CONCIS

Les erreurs d'orthographe paraissent très peu professionnelles sur un site d'entreprise. Aussi faut-il veiller à corriger toute erreur possible et à utiliser un langage clair et concis. Des amis, la famille ou des collègues peuvent parfois donner de précieux conseils et remarquer des coquilles que vous n'aurez pas vues. Par ailleurs, évitez le jargon professionnel afin d'être accessible au plus grand nombre. La règle dans le domaine, c'est des titres courts et accrocheurs, une rédaction

simple et une page d'accueil claire qui mène vers des pages avec des informations plus en profondeur au fur et à mesure de la navigation. Il s'agit là du concept de la pyramide inversée.

4. DES COORDONNÉES

L'un des buts d'un site Web, c'est d'offrir ses services à la clientèle internaute. Le site agit à titre de carte professionnelle, ce qui accentue son importance. Assurez-vous d'afficher clairement vos coordonnées en mettant votre numéro de téléphone sur chaque page. Le contact est très important. Indiquez les coordonnées complètes et faites en sorte de disposer d'une adresse courriel par laquelle il est facile de vous joindre.

5. DES MISES À JOUR RÉGULIÈRES

Quoi de plus frustrant que de tomber sur un lien brisé qui affiche un message du type "Error 404"! Veillez à ce qu'un spécialiste procède aux mises à jour qui s'imposent: vérification des hyperliens, actualisation des informations et retrait de celles portant sur des événements passés, une ancienne adresse ou des renseignements désuets sur la résidence. Il est important d'enrichir le contenu de façon continue avec une information mise à jour pouvant porter sur les activités de la résidence et les nouvelles qui s'y rattachent, par exemple.

6. UN WEBMESTRE

Si vous n'avez pas les moyens de laisser des experts s'occuper de votre site, essayez à tout le moins de désigner une personne qui s'occupera de votre site Web pour faire les mises à jour qui s'imposent. Cette manière de procéder favorise par ailleurs une plus grande uniformité dans la présentation et le contenu.

7. UN BON ACHALANDAGE

L'efficacité d'un site Web est directement proportionnelle à son achalandage. C'est pourquoi il faut en faire la promotion le plus possible, notamment en s'assurant que le site apparaît dans les moteurs de recherche (les mots-clés sur Google), en faisant de la publicité sur le Web ou tout simplement en saisissant toutes les occasions d'indiquer l'adresse du site (dans des courriels, sur les

cartes professionnelles, etc.). Veillez également à faire le suivi de l'achalandage en évaluant le nombre de visiteurs du site et le temps qu'ils passent sur chacune des pages. Cela fournit des indices précieux sur l'efficacité du contenu et permet d'apporter des améliorations au besoin.

8. DES LIENS PERTINENTS

Il est toujours intéressant de naviguer sur un site qui offre des pistes supplémentaires d'informations sur des sujets susceptibles d'intéresser la clientèle visée. Par exemple, intégrez des liens vers le milieu hospitalier ou d'autres ressources qui répondent aux questions sur les aînés. Vous pouvez également, pour améliorer le contenu de votre site, partager des liens avec le site d'autres entreprises, ce qui peut rapporter aux deux parties.

9. UN ENVIRONNEMENT VALORISÉ

Près de quelles commodités votre résidence se trouve-t-elle? Considérez qu'il s'agit d'un atout certain. Énumérez les services à proximité qui risquent de faire pencher la balance de votre côté quand il sera temps de prendre une décision finale sur l'hébergement (hôpital, caisse populaire et banques, cliniques, églises, restaurants et boutiques, club de l'âge d'or, etc.)

10. UNE PUBLICITÉ CIBLÉE

Des portails d'hébergement pour aînés offrent de nombreux services liés à la promotion des résidences. En plus d'être en tête de liste dans les moteurs de recherche, les portails d'hébergement offrent différents forfaits pour la conception de sites, de visites guidées sous forme de vidéo et d'annonces dans un bottin de résidences.

11. UN CONTENU ADAPTÉ

Les aînés sont de plus en plus fervents d'Internet et ils apprécieront sans doute l'attention particulière que vous aurez apportée à certains détails leur facilitant la lecture. En voici quelques-uns : bonne taille de caractères, contraste entre l'écriture et le fond, titres accrocheurs, phrases courtes et simples, police de caractères claire, pas d'italique, de texte souligné ni de majuscules et texte aéré.

12. UNE DESCRIPTION CLAIRE DES SERVICES

Une description globale des services offerts par votre résidence contribuera à éclairer un résident potentiel en vue de son choix final. Mentionnons, entre autres, le menu, le personnel infirmier, le nombre de chambres, les installations sanitaires, les activités offertes ou tout autre service proposé. Une description synthétique, dans le style d'une suite de points, a l'avantage d'être rapide à consulter et facile à comprendre.

SOURCES:

Thomson, Andreas Attraction fatale: "Votre site Web nuit-il à votre entreprise?" Magazine canadien de la petite entreprise
"I Hate My Website! 10 Easy Ways to Improve Your Website" <http://www.entrepreneur.com/magazine/entrepreneur/index.html>
"Le site Web, un incontournable en affaires"
http://www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/articles/web_traffic.html?bPrintMode=a&iNoC=1.



DISMED,
MET TOUTE SON EXPÉRIENCE
ET SON EXPERTISE À VOTRE
SERVICE ET CE, DEPUIS 1979

CHOIX : Plus de 75 000 produits médicaux de qualité et à bon prix
FIABILITÉ : Livraison en moins de 48h*
SIMPLICITÉ : Service à la clientèle hors pair, représentants professionnels et outils informatiques performants

*Certaines conditions s'appliquent

DISMED
LA SOLUTION À VOS DÉFIS

9950, boul. Parkway Anjou (Québec) H1J 1P5
Tél. : 514 355-6988 / 1 800 567-3219 / infocontact@dismed.com
www.dismed.com



TEXTE ROBERT CHAGNON
Président de l'Association québécoise de gérontologie

LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LE MAINTIEN À DOMICILE

LE CRÉDIT D'IMPÔT ET SON ADMINISTRATION

D'abord prévu pour contrer le travail au noir dans les travaux faits au domicile des aînés, ce crédit d'impôt s'est avéré difficile à appliquer dans les logements conventionnels. Par contre, cette mesure répond aux demandes faites par les gestionnaires de résidences qui voulaient avoir une forme d'allocation directe pour personnes âgées pour qu'elles puissent se payer les services dont elles ont besoin.

On observe que ce crédit d'impôt varie de 25\$ à 47\$ par mois pour une personne vivant dans un immeuble où il y a un minimum de services. Selon la gamme des services admissibles rendus, le crédit d'impôt peut varier entre 87\$ et 310\$ par mois dans une résidence ou dans un CHSLD privé non conventionné.

POUR CALCULER LE COÛT DE REVIENT

Une méthode consiste à comptabiliser le temps que chacun des employés consacre à l'une ou l'autre des tâches pour rendre des services admissibles, ainsi que les charges de ces employés. Ce à quoi il faut ajouter les coûts d'immobilisation et d'exploitation des espaces requis pour rendre les services comme ceux de la cuisine et de la salle à manger. C'est une approche très complexe.

Il y a aussi la méthode simplifiée. Il s'agit d'établir le coût des services admissibles par déduction, c'est-à-dire en déduisant du loyer le coût des services non admissibles. Pour bien comprendre cette approche, il faut saisir l'esprit du programme, qui consiste à établir toutes les dépenses qu'assume normalement un ménage pour se loger et se nourrir. Ne sont pas admissibles les dépenses reliées au bâtiment, à la nourriture et aux services rendus par les professionnels membres d'un ordre professionnel, à l'exception des infirmières licenciées ou auxiliaires.

Le coût des services admissibles est alors la différence entre le loyer et les services non admissibles. Certains gestionnaires gonflent artificiellement le montant des services. Des enquêtes pourraient démontrer des abus et nuire à l'avenir du programme.

« À l'occasion, certains proposent, pour simplifier l'administration du crédit d'impôt, d'appliquer un pourcentage du loyer aux services admissibles. Bien que son application soit simple, cette approche créerait des iniquités. »

LE POURCENTAGE, UNE SIMPLIFICATION INÉQUITABLE

À l'occasion, certains proposent, pour simplifier l'administration du crédit d'impôt, d'appliquer un pourcentage du loyer aux services admissibles. Bien que son application soit simple, cette approche créerait des iniquités. S'il était reconnu que les frais correspondaient à 40% du loyer, une personne qui paie un loyer de 900\$ dans une résidence de chambres et pension aurait des services admissibles de... (360\$), alors que la personne qui paie un loyer de 1 350\$ pour un logement dans un immeuble d'habitation se verrait reconnaître des services admissibles de... (540\$). Cet exemple démontre comment ce mode de calcul simple ne correspond pas à la réalité, puisque tous les résidents reçoivent les mêmes services de base.

EN CONCLUSION

Ce crédit d'impôt remboursable a l'avantage, comme une allocation directe universelle, de respecter le choix des aînés de demeurer dans le logement de leur choix et de se procurer les services de la manière la plus appropriée, selon les circonstances.

UNE RECRUE D'EXPÉRIENCE

RICHARD PERRÉAULT
IMMOBILIER

Depuis la mi-janvier, un nouveau consultant immobilier, M. Léo Blais, s'est joint au courtier Richard Perreault, à titre de vice-président exécutif. M. Blais fut d'abord un homme d'affaires prospère pendant 25 ans avant de se consacrer, vers le milieu des années 90, au secteur immobilier commercial et plus spécialement au marché de l'habitation pour aînés. Sous son ancienne bannière, Cushman & Wakefield, M. Blais a facilité la transaction de nombreuses résidences pour aînés, dont certaines comptant des centaines d'unités.

Parlant couramment anglais, M. Blais verra, entre autres, à étendre les activités de Richard Perreault Immobilier Inc. au sein de la communauté d'affaires anglophone, tant au Québec qu'ailleurs. Ayant acquis la confiance des investisseurs institutionnels, des fonds de pension et des sociétés de placement immobilier (REIT), il est à même de mettre à la disposition de sa clientèle son expertise en analyse, financement,

vente et acquisition, que ce soit pour une résidence unique ou un groupe de résidences détenues par une entreprise. De par son expérience d'hommes d'affaires, M. Blais comprend parfaitement l'état d'esprit d'un vendeur ou d'un acheteur de résidences désireux d'initier et de mener à bien une transaction. C'est aussi dans le respect et la transparence qu'il interagit avec tous ceux liés de près ou de loin à une négociation commerciale.

Rappelons que Richard Perreault Immobilier inc. est le plus gros courtier au Québec se spécialisant dans la vente et l'achat de résidences pour personnes âgées. Au fil des ans, il a établi un réseau de contacts important et créé une impressionnante banque de données dont bénéficient ses clients. Parmi les nombreux services offerts, on compte la recherche de financement ou de partenaires financiers privés; un programme de publicité ciblée; un suivi constant.



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 **2 700 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

Augmentez votre visibilité en inscrivant votre résidence sur le Bottin Web Aînés Hébergement. Pour plus d'information sur nos forfaits, consultez notre dossier média à l'adresse suivante :

<http://bottin.aineshebergement.com/Kit-Media-Web.pdf>

Le BOTTIN
Aînés Hébergement

<http://bottin.aineshebergement.com>



Situé à **Montréal**, au coeur du centre-ville, la résidence Marie-Jules est un bâtiment possédant un cachet architectural et un hall d'entrée spacieux. Cet ancien couvent a été converti en résidences pour personnes âgées en 1996. L'immeuble compte **70 unités** et est à proximité d'un centre commercial, du transport en commun et d'un hôpital.

Richard Perreault
Immobilier agit à titre de
courtier pour les
vendeurs et les acheteurs



Un autre réussite des contrats **“Mandat Vendeur”**