



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



LE POINT SUR LE TAUX D'INOCUPATION

En avril dernier, la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) diffusait les résultats d'une étude de marché portant sur les résidences pour personnes âgées. Dans cette enquête, on y annonce une légère hausse du taux d'inoccupation global dans toutes les RMR du Québec, à l'exception de Trois-Rivières. Cette hausse est surtout marquée pour les chambres avec pension. J'ai tenté de voir ce que les propriétaires de résidences pensent du marché actuel en portant une réflexion sur ce qui se passe concrètement sur le terrain.

LES CHAMBRES AVEC PENSION

Premièrement, on a constaté une hausse du taux d'inoccupation des chambres avec pension. Elle est, entre autres, tributaire des départs plus fréquents de cette clientèle pour les CHSLD. Il s'agit d'un segment de marché spécifique où se côtoient des résidents présentant des troubles variés dont la démence, la maladie d'Alzheimer et la perte d'autonomie physique. Pour cette raison, le taux de roulement y est de 20 à 35 %. Cette clientèle dispose par ailleurs de moyens financiers plus restreints dans la plupart des cas.

UNE DEMANDE CROISSANTE POUR LES APPARTEMENTS

Deuxièmement, les gens désirent des chambres plus grandes – soit la suite, le studio ou le 3½. Avant, habiter en résidence signifiait habiter dans une chambre de 10 pieds sur 12 pieds. De nos jours, la mentalité a évolué; les aînés veulent vivre dans un 3½ ou dans un 4½. On constate une pression de la part des locataires pour de grandes chambres, mais leur capacité financière et les raisons de payer sont encore discutables. Ce changement de mœurs amène également une hausse dans l'offre de services et d'appartements avec services. Les gens ont l'embarras du choix.

« On constate une pression de la part des locataires pour de grandes chambres, mais leur capacité financière et les raisons de payer sont encore discutables. »

Ceux qui pourront se le permettre ou qui bénéficient du soutien de leur famille iront vers la grande chambre et les résidences neuves. Il y a de nouvelles constructions qui ressemblent à de véritables condos. J'y habiterais moi-même ! Certaines personnes âgées, faute de moyens financiers suffisants, devront plutôt se résigner à habiter dans des résidences plus anciennes et dans un plus petit espace. Ainsi, il y aura le bas de gamme, le moyen de gamme et, plus marginal, le haut de gamme.

Cette dernière catégorie constitue la majorité de ce qui s'est construit ces dernières années. Va-t-il y en avoir trop ?

L'ÉVOLUTION DE LA COLLABORATION PUBLIC-PRIVÉ

Actuellement, dans le réseau public, il y a une pression pour aller vers le privé, ce qui pourrait entraîner la hausse du coût des loyers et du taux d'inoccupation. On assiste à une évolution du marché vers la création de plus de ressources intermédiaires, tendance qui s'accroîtra au cours des prochaines années. Les résidences spécialisées restent un phénomène marginal et davantage d'aînés sont envoyés du public au privé. Il faut tenir compte de chacun des segments. À l'avenir, on aura affaire à des gens plus informés de ce qui leur est offert en termes de résidences. Certains acteurs privés les renseigneront sur les options possibles.

L'INFLUENCE DE LA RÉGLEMENTATION

Par ailleurs, plusieurs facteurs relatifs à la faible réglementation dans le domaine privé sont à considérer. Actuellement, la norme B2 n'est pas nécessairement appliquée aux bâtiments. Les constructions qui ont entre 15 et 30 ans devront s'adapter en améliorant leurs immeubles. Ceci devrait attirer une clientèle de masse dont les ressources financières sont limitées à ses revenus de base.

Contrairement à nous, la France dispose d'une réglementation beaucoup plus serrée quand il s'agit d'envoyer les aînés en maison de retraite. Les membres de la famille se regroupent pour payer des services à leur parent en résidence. Ici, ce ne sont pas toutes les familles qui soutiennent leurs aînés et plusieurs se retrouvent seuls et défavorisés.

Pour résumer, comme quoi rien n'est jamais blanc ou noir, j'ai vendu dernièrement une résidence offrant des petites chambres avec lavabo dont le prix par chambre était de 1 180 \$ par mois, ce qui faisait un loyer net après crédit d'impôt de 1 000 \$. Cette résidence ne correspondait toutefois pas aux normes du marché. L'achat s'est effectué par financement standard non assuré par la SCHL, car il n'était pas conforme à ses normes. Malgré tout, il y avait un taux d'inoccupation de seulement 3 % et l'entreprise était très rentable au prix auquel elle s'est vendue. La demande est donc encore suffisante pour ce créneau de marché, la liste d'attente en témoignant. En 2007, ce produit correspond encore à ce que recherche une grande part de la clientèle, soit les personnes aux revenus plus limités. Un certain ajustement est certes nécessaire pour faire la promotion des établissements moins attractifs, mais ils resteront dans la course. ①