

Analyse de marché sur les besoins immobiliers

Rapport sommaire

Mars 2024



Table des matières

Mise en contexte	5
Faits saillants – profil socioéconomique régional et portrait sommaire de l’offre de logements	7
Portrait des besoins en habitation	14
Facteurs de succès pour la MRC du Rocher-Percé	21



Source : CMATV

Source : MRC du Rocher-Percé

Avis au lecteur

Limites relatives aux estimations des besoins en habitation

La présente étude de marché s'appuie en partie sur les informations recueillies dans l'étude de marché sur les besoins immobiliers pour la MRC du Rocher-Percé réalisée en 2021. La mise à jour de l'offre et de la demande en habitation a été réalisée à partir de l'actualisation des données secondaires disponibles, principalement de Statistique Canada et de l'Institut de la statistique du Québec, ainsi qu'à partir des réponses obtenues auprès des participants aux entrevues réalisées.

Bien que cette approche méthodologique ne permette pas la généralisation des résultats, elle offre un regard intéressant sur les perceptions d'acteurs clés du milieu.

RCGT ne formule aucune déclaration ou garantie quant à l'exactitude des prévisions en matière de besoins en habitation dans la MRC du Rocher-Percé.

Le destinataire ne doit pas considérer ces informations comme une garantie de résultats futurs. RCGT se dégage de toute responsabilité pouvant être fondée sur ces informations, en partie ou en totalité.

Il est également à noter que certaines informations et données sont sujettes à une variation dans le temps, ce qui pourrait vraisemblablement entraîner des changements aux conclusions.

Considérant la vitesse à laquelle la situation évolue, il est difficile d'anticiper de façon précise ses effets sur la population et les organisations.

Ce document constitue un sommaire de l'étude de marché intégrale réalisée pour la MRC du Rocher-Percé.

Mise en contexte

Contexte du mandat, objectifs, méthodologie et consultations



Contexte, objectifs et démarche

Une étude dans la MRC du Rocher-Percé réalisée par Raymond Chabot Grant Thornton (ci-après « RCGT ») en 2021 a conclu qu'il y avait un besoin de nouvelles habitations, soit 90 à 115 habitations dans les villes de Chandler, Percé, Port-Daniel–Gascons, Grande-Rivière et Sainte-Thérèse-de-Gaspé. Comme déjà trois ans se sont écoulés depuis l'étude, la MRC du Rocher-Percé souhaite actualiser les résultats de l'étude afin de connaître le nombre de nouvelles habitations requis pour ces mêmes municipalités.

L'objectif principal du mandat est de **mettre à jour les données de l'offre et de la demande en habitation pour la MRC du Rocher-Percé et les estimations des besoins en nouvelles habitations**, à partir des données recueillies dans le cadre de l'étude sur les besoins en habitation de la MRC du Rocher-Percé (2021).

De manière spécifique, les objectifs du mandat sont les suivants :

- Réaliser un portrait de la demande de logements sur le territoire de cinq municipalités, soit Chandler, Grande-Rivière, Percé, Sainte-Thérèse-de-Gaspé et Port-Daniel–Gascons;
- Réaliser un portrait de l'offre de logements sur le territoire des cinq municipalités;
- Évaluer les besoins en termes d'habitation pour chacune des cinq municipalités de la MRC.

1. Collecte de données secondaires

- **Élaboration du portrait socioéconomique régional** à partir d'une collecte de données secondaires rigoureuse.
- **Élaboration du portrait du marché de l'habitation en termes d'offre et de demande de logements.**

2. Collecte de données primaires

- **Bonification du portrait du marché de l'habitation** sur le territoire de la MRC, à partir des données partagées par la MRC et de la réalisation de 18 consultations avec les parties prenantes.

3. Évaluation des besoins en termes d'habitation

- **Analyse des besoins actuels en habitation** en fonction des constats tirés de la recherche documentaire et des consultations auprès des parties prenantes du milieu.
- Estimation des besoins en habitation dans la MRC du Rocher-Percé et établissement des principaux facteurs de succès.

Faits saillants – profil socioéconomique régional et portrait sommaire de l’offre de logements

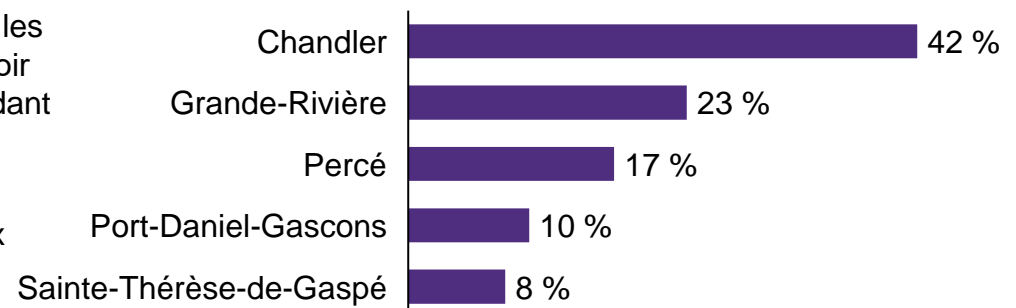


Profil socioéconomique de la région (1/2)

- La population de la MRC est décroissante dans les 5 municipalités (TCAC -0,01 % à 0,07 %). Malgré cette décroissance, l'attractivité du territoire demeure et fait en sorte que les organisations et entreprises du territoire ressentent plutôt une demande constante pour l'habitation, surtout avec les nouvelles opportunités que le télétravail offre;
- Le solde migratoire interne qui représente la migration interprovinciale sera, quant à lui, en hausse dans les prochaines années par rapport à 2023. Cela représente un total de **92 nouveaux résidents sur le territoire en 2024 et en 2025, et de 91 nouveaux arrivants en 2026**;
- En 2023, la MRC a accueilli 174 nouveaux arrivants, dont
 - 115 personnes seules ou en couple âgées entre 18 et 35 ans;
 - 32 personnes âgées de 36 ans et plus
 - 27 enfants.Ces données indiquent qu'au plus, 27 familles sont arrivées sur le territoire (un enfant pour un adulte);
- En 2023, les nouveaux arrivants se sont installés principalement dans la ville de Chandler (42 %), Grande-Rivière (23 %) et Percé (17 %);
- La population de la MRC est vieillissante. La proportion de personnes âgées de 65 ans et plus représente 32 % de la population de la MRC, ce qui est supérieur à la proportion du segment dans le reste de la province. Les statistiques démontrent aussi que le nombre de personnes dans ce segment augmentera dans toutes les municipalités d'ici 2026 (+ 4 à 10 %). Cela pourrait avoir des incidences sur les besoins en logements, demandant plus de logements adaptés avec services ou des appartements demandant moins d'entretien;
- Les trois quarts des ménages sont composés de deux personnes ou moins dans la MRC du Rocher-Percé (moyenne : 2,1 personnes par ménage);

Répartition des nouveaux arrivants recensés par Place aux jeunes et le service d'accueil des nouveaux arrivants

Québec, MRC du Rocher-Percé, Données de 2023-2024, en % des individus



Profil socioéconomique de la région (2/2)

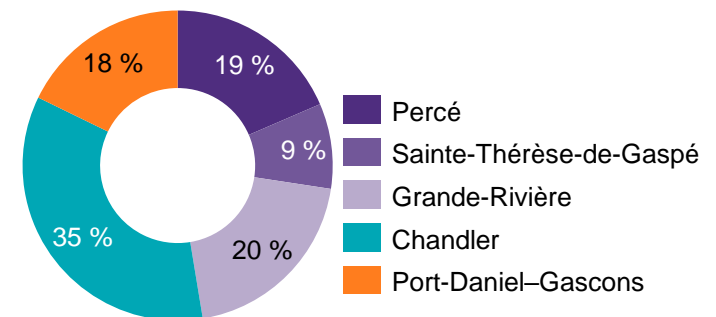
- Le salaire médian est de 66 206 \$ dans la MRC, ce qui est inférieur à celui de la province (79 097 \$). Selon la SCHL, un logement est considéré abordable si le ménage n'y consacre pas plus de 30 % de ses revenus. Considérant les revenus médians des ménages lors du dernier recensement de Statistique Canada (2021), le prix des logements devrait se situer, tout au plus, entre 1 400 \$ et 1 625 \$ par mois pour respecter la règle d'abordabilité. **Toutefois, compte tenu de la disparité entre les tranches de revenu, et que 45 % des revenus des ménages sont sous la médiane, il faut s'attendre à ce que ce prix ne convienne pas à tous et que des prix plus bas pourraient tout de même apparaître trop élevés pour certains segments de la population;**
- En moyenne, 15 % des ménages de la MRC consacrent 30 % ou plus de leur revenu aux frais de logement. On peut donc s'attendre à ce que le besoin en loyers abordables soit présent dans la MRC. Pour l'ensemble des municipalités de la MRC, les frais de logements mensuels s'échelonnent entre 350 \$ pour la municipalité de Sainte-Thérèse-de-Gaspé à 604 \$ à Grande-Rivière. Les loyers mensuels moyens tendent à être plus élevés dans les municipalités où la population est plus grande et où les services sont plus nombreux. Ces prix sont tirés du recensement de 2021 et incluent l'ensemble des loyers payés et même ceux des résidents qui occupent un bail depuis longtemps;
- Des 512 entreprises établies dans la MRC du Rocher-Percé, 237 se trouvent à Chandler (46 %), 109 se trouvent à Percé (21 %) et 108 se trouvent à Grande-Rivière (21 %). Près de 90% des entreprises se trouvent dans ces trois municipalités. Les nouveaux arrivants ont tendance à s'établir près de leur lieu de travail, ce qui fait que ces municipalités sont souvent les plus attractives.

Portrait de l'offre des logements (1/2)

- Il y a 7 917 unités résidentielles dans la MRC du Rocher-Percé. Parmi celles-ci, plus des trois quarts sont des unifamiliales. La municipalité de Chandler comprend la plus forte proportion des unités résidentielles sur son territoire avec 40 % d'entre elles. Percé en comprend 22 %, Grande-Rivière 17 %, Port-Daniel–Gascons 15 % et Sainte-Thérèse-de-Gaspé 6 %. Enfin, les municipalités de Chandler et de Percé comprennent davantage de chalet et maisons de villégiature, en proportion, par rapport aux autres municipalités de la MRC.
- Entre 2018 et 2022, 135 unités résidentielles ont été construites dans la MRC du Rocher-Percé.
- Le taux d'équilibre établi par la SCHL pour mesurer la stabilité du marché locatif et l'accès au logement est généralement fixé à 3 %. Toutefois, le taux d'inoccupation pour la MRC du Rocher-Percé n'est pas disponible. En 2024, les entrevues réalisées révèlent qu'aucun logement n'est disponible actuellement sur le territoire, ce qui indique une situation de pénurie de logements. Cette statistique est cohérente avec les plus récentes données de la MRC avoisinante, La Côte-de-Gaspé, qui démontrait un taux d'inoccupation décroissant depuis 2020, et qui se situait à 0 % en 2022;
- Quatre OMH sont responsables de la gestion des HLM sur le territoire de la MRC. Un total de 343 logements sont présents et actuellement, ils sont tous occupés. Les données collectées auprès de OMH indiquent que les logements subventionnés se situent principalement dans trois municipalités, soit celles de Chandler (166 unités), de Grande-Rivière (100 unités) et de Percé (46 unités);
- Toutes les municipalités, sauf celle de Port-Daniel–Gascons ont mis en place des règlements pour encadrer la location d'hébergement touristique

Répartition des nouvelles constructions selon la municipalité

MRC du Rocher-Percé, 20218-2022, en %



Portrait de l'offre des logements (2/2)

- La MRC du Rocher-Percé compte 8 résidences pour personnes âgées pour des personnes autonomes et semi-autonomes, totalisant 96 logements. Elles visent la population âgée de 65 ans et plus. Les logements en résidence pour personnes âgées sur le territoire offrent des 3 ½, des 4 ½ et des 5 ½ à des prix mensuels entre 730 \$ et 960 \$. Les résidences offrent aussi des services ménagers, de repas, de loisir et de surveillance. En prenant en compte les services, la facture mensuelle peut atteindre un peu plus de 2 000 \$. Alors que la demande est grandissante dans toutes les municipalités de la MRC, 16 logements demeurent disponibles à Port-Daniel–Gascons. Les logements offerts ne semblent pas répondre aux besoins de la population âgée, et la municipalité cherche à changer le statut de ces résidences pour être en mesure de les offrir à une autre clientèle;
- La pénurie de logements rend difficile l'hébergement des travailleurs étrangers. Les consultations ont permis de comprendre ces difficultés :
 - Des entreprises achètent des bâtiments et les rénovent ou les convertissent pour loger leurs travailleurs, même si cet investissement n'est pas optimal d'un point de vue financier;
 - Des entreprises louent des unités d'habitation, mais elles ne sont pas habitées à temps complet (roulement des travailleurs);
 - Une usine transforme une partie de son bâtiment en dortoir pour héberger ses travailleurs;
 - Des travailleurs se logent dans des roulottes;
 - Des travailleurs se logent dans des hôtels ou motels le temps de trouver un logement.

L'enjeu autour de l'hébergement des travailleurs saisonniers et temporaires est réel, mais les solutions actuelles ne permettent pas d'optimiser l'utilisation des unités d'habitation, et peuvent même nuire à la rétention des travailleurs étrangers permanents. Certaines entreprises vont jusqu'à payer plus cher que le prix demandé pour un logement afin de le réserver. Ces logements sont parfois vacants pour une partie de l'année, et donc non optimisée. Cela réduit l'offre disponible pour les nouveaux arrivants et les résidents locaux. Enfin, le fait de devoir loger des travailleurs étrangers saisonniers dans des logements hors du commun et faibles en commodité, tels que des motels ou des roulottes, comporte un risque pour le positionnement des employeurs de la région et pourrait éventuellement nuire au recrutement.

Projet de construction

Les municipalités travaillent à favoriser la construction résidentielle sur leur territoire par l'offre d'incitatifs, l'accompagnement, etc.

Municipalités	Projets de construction ou stratégies mises en place pour favoriser la construction résidentielle
<i>Grande-Rivière</i>	<ul style="list-style-type: none">• 27 nouvelles constructions depuis 2018 et projet de construction à venir de 65 portes;• Souhaite offrir un incitatif à la construction de logements dans une résidence unifamiliale : 5 000 \$, rétroactif jusqu'en juillet 2023 (projet de règlement);• Mise en place d'une corporation de développement économique pour inciter à investir dans l'immobilier. Les terrains se détaillent à 40 000 \$: centre de ville, près de services. Toutefois, ils cherchent des promoteurs.
<i>Chandler</i>	<ul style="list-style-type: none">• 47 nouvelles constructions depuis 2018;• Agrandissement du CHSLD de Chandler : ajout de 48 chambres.
<i>Percé</i>	<ul style="list-style-type: none">• 25 nouvelles constructions depuis 2018;• Ouverture à supporter des projets privés par l'entremise du Programme d'habitation abordable Québec (PHAQ) sous la forme d'une mise de fond qui pourrait provenir de la municipalité et par l'entremise de donation de terrains et de congé de taxes.
<i>Port-Daniel–Gascons</i>	<ul style="list-style-type: none">• 24 nouvelles constructions depuis 2018.• Prolongation d'une nouvelle rue par la construction prochaine de deux résidences;• Projet de construction d'aqueduc et d'égout qui permettra de tripler la capacité potentielle de construction.• D'autres projets sont en évaluation, tel que la construction ou le réaménagement de bâtiment pour rendre disponible 32 unités supplémentaires.
<i>Sainte-Thérèse-de-Gaspé</i>	<ul style="list-style-type: none">• 12 nouvelles constructions depuis 2018;• Afin de soutenir la construction d'un ou deux immeubles de 4 logements par un promoteur privé, la municipalité travaille à obtenir une subvention afin de desservir les terrains.

Principaux enjeux autour de la pénurie de logements

Prix des constructions

Le prix de construction de nouvelles unités d'habitation est élevé en raison des taux d'intérêt et des coûts des matériaux de construction élevés, limitant l'accès à la propriété neuve.

Besoins saisonniers

Plusieurs logements sont occupés par des travailleurs saisonniers ou temporaires.

Unités non disponibles

Certains travailleurs étrangers permanents n'arrivent pas à se trouver un logement adéquat. Aussi, des travailleurs ont été engagés, mais n'ont pas pu venir travailler dans les entreprises de la MRC, faute de logement.

Accès aux services

L'offre de transport en commun contraint les nouveaux arrivants ou les travailleurs étrangers temporaires de s'installer dans les grands centres (ex. : Chandler), puisque, souvent, ils n'ont pas de voiture.

Population vieillissante

Certains désirent rester dans leur unité unifamiliale, et d'autres souhaiteraient la quitter, mais leurs options de logements alternatifs sont très limitées.

Location touristique

La location des unités d'hébergement à des fins touristiques (ex. : Airbnb) est plus lucrative que la location à long terme.

Ces enjeux représentent des défis que les différents intervenants doivent considérer pour améliorer l'accès et la disponibilité des unités de logements.

Sources : Consultations auprès des parties prenantes en lien avec la situation de l'habitation, du logement et de l'hébergement; analyse RCGT.

Portrait des besoins en habitation

Besoins en habitation

Besoins futurs – court terme (2024-2026)

Les entrevues effectuées ont permis d'identifier six types de clientèle ayant actuellement des besoins de logement. Elles ont également permis de déterminer les types de logements les plus en demande. Une analyse supplémentaire a permis d'identifier le nombre de logements manquants dans les municipalités de la MRC.

Les besoins en logement à court terme ont été estimés en fonction des projections des différentes sources de données présentées précédemment et des consultations. La taille moyenne des logements a également été utilisée afin d'estimer les logements nécessaires. Les analyses prennent en compte que les clientèles principales resteront les mêmes jusqu'à la fin de 2026. Il est à noter que les besoins à court terme incluent les besoins actuels.



Types de clientèles

Plusieurs profils se dégagent de la population de la MRC du Rocher-Percé. Distinguer les différents profils et cibler ceux ayant des besoins importants en termes de logements permet d'identifier les projets et les solutions à mettre de l'avant.



Les entrevues effectuées ont permis de déterminer six types de clientèles principales ayant des besoins en matière de logement à court terme plus importants. De plus, les entrevues ont servi d'intrant pour estimer le nombre de logements additionnels requis pour combler les besoins actuels. Ainsi, voici les clientèles qui ont été identifiées comme celles ayant les plus grands besoins en logements :

	Nouveaux arrivants	Les nouveaux arrivants sont des individus qui proviennent de l'extérieur de la MRC, soit de la province de Québec, des autres provinces canadiennes ou de l'extérieur du Canada. Ils résideront sur le territoire pour au moins un an. Le segment des nouveaux arrivants est composé de jeunes professionnels âgés entre 18 et 35 ans, seul ou en couple, et de jeunes familles dont les parents sont âgés d'environ 35 ans et plus. Souvent, les nouveaux arrivants en provenance d'autres pays arriveront seuls, puis feront venir leur famille ensuite.
	Travailleurs étrangers temporaires	Ce segment représente les travailleurs étrangers qui viennent travailler pour une période temporaire sur le territoire. Ils sont souvent seul et sont souvent sollicités dans le cadre des activités saisonnières organisées par les établissements de pêche et de tourisme.
	Clientèles vulnérables	Ce segment représente les individus à faible revenu ayant besoin d'un logement à prix abordable, voire subventionné.
	Clientèle âgée	Ce segment est composé d'individus âgés de plus de 65 ans ayant besoin d'assistance au quotidien (semi-autonomes) ou ressentant la nécessité de s'entourer de personnes de leur tranche d'âge.
	Retraités actifs	Ce segment est composé d'individus retraités âgés entre 55 et 85 ans, ayant un mode de vie actif composé de multiples sorties, de rendez-vous sociaux et de voyages. Ils souhaitent se départir de leur maison pour quelque chose de plus petit, nécessitant moins d'entretien.
	Jeunes professionnels et familles de la région	Ce segment est composé d'individus âgés entre 18 et 35 ans habitant dans la région et souhaitant quitter le nid familial.

Consultation auprès des parties prenantes, analyse RCGT, 2024




Préférences des clientèles (1/3)

Les entrevues ont permis de mettre en lumière les préférences des différents profils de clientèle. Ces préférences sont similaires à celles estimées dans l'étude de 2021. L'accès à une cour arrière n'est plus une caractéristique autant recherchée, car la région offre plusieurs espaces verts. De façon générale, les caractéristiques recherchées ont moins d'importance dans le choix du logement. L'offre étant tellement faible, les individus sont prêts à faire plusieurs compromis pour se loger. Le prix est cependant un facteur plus difficile à compromettre.

Type de clientèle	Type de logement	Mode d'occupation	Caractéristiques	Prix mensuel
Nouveaux arrivants				
 Nouveaux arrivants professionnels seuls ou en couple de 18 à 35 ans	<ul style="list-style-type: none"> 3 ½ ou 4 ½, peu importe le type de bâtiment; Maison unifamiliale ou duplex 	<ul style="list-style-type: none"> Location Achat 	<ul style="list-style-type: none"> Proximité du travail. Comme plusieurs emplois se trouvent à Chandler, la municipalité est plus attractive pour ce segment. Logement clé en main, de qualité, au goût du jour, voire neuf; Animaux domestiques permis; Espace de stationnement; Opportunité de s'impliquer collectivement pour favoriser l'intégration; Pièce supplémentaire pour accueillir un invité. 	1 200 \$ à 1 500 \$
Nouveaux arrivants jeunes familles	<ul style="list-style-type: none"> 4 ½ ou 5 ½ Maison unifamiliale 	<ul style="list-style-type: none"> Location Achat 	<ul style="list-style-type: none"> Clientèle moins nantie que les jeunes professionnels; Chandler, Sainte-Thérèse-de-Gaspé et Grande-Rivière sont plus populaires pour être proches des transports, écoles, épicerie, services, etc. Certains n'ont pas de voiture. 	800 \$ – 900 \$
 Travailleurs étrangers temporaires	Studio	Location saisonnière	Logement en bon état et disponible.	600 \$


Consultation auprès des parties prenantes, analyse RCGT, 2024

Préférences des clientèles (2/3)

Type de clientèle	Type de logement	Mode d'occupation	Caractéristiques	Prix mensuel
 Clientèles vulnérables	<ul style="list-style-type: none"> • 3 ½ pour les aînés; • 4 ½ ou 5 ½ pour les familles. 	Location	<ul style="list-style-type: none"> • Prix abordable (subventionné); • 2 à 3 chambres requises pour les familles; • 1 chambre pour des aînés. 	La clientèle paie 25 % de son revenu et la balance est payée par le programme du gouvernement. Les villes assument 10 % de ces programmes.
 Clientèle âgée	3 ½ ou 4 ½ dans une résidence pour personnes âgées autonomes et semi-autonomes, offrant des services pour les personnes semi-autonomes.	Location	<ul style="list-style-type: none"> • Une pièce supplémentaire lorsqu'en couple; • Avoir accès à des services de type loisir, sécurité, surveillance. 	<ul style="list-style-type: none"> • 700 \$ à 900 \$
 Retraités actifs	4 ½ ou 5 ½ haut de gamme	<ul style="list-style-type: none"> • Location • Achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Logement un peu plus luxueux, haut de gamme; • Animaux domestiques permis; • Espace de stationnement; • Ascenseur (si bloc); • La proximité des services est importante, mais ils sont prêts à faire un compromis pour être plus près de la nature. 	<ul style="list-style-type: none"> • 900 \$ à 1 200 \$; • Certains pourraient même aller jusqu'à 1 800 \$ à Chandler.

Consultation auprès des parties prenantes, analyse RCGT, 2024

Préférences des clientèles (3/3)

Type de clientèle	Type de logement	Mode d'occupation	Caractéristiques	Prix mensuel
Jeune professionnels et familles de la région				
 Jeunes professionnels	3 ½ ou 4 ½, peu importe le type de bâtiment; Maison unifamiliale ou duplex	Location Achat	<ul style="list-style-type: none"> • Proximité du travail. Comme plusieurs emplois se trouvent à Chandler, la municipalité est plus attractive pour ce segment. • Logement/unité clés en main, de qualité, au goût du jour, voire neuf; • Animaux domestiques permis; • Espace de stationnement; • Opportunité de s'impliquer collectivement pour favoriser l'intégration; • Pièce supplémentaire pour accueillir un invité. 	600 \$
Jeunes familles	4 ½ ou 5 ½ Maison unifamiliale	Location Achat	<ul style="list-style-type: none"> • Clientèle moins nantie que les jeunes professionnels nouveaux arrivants; • Chandler et Grande-Rivière sont plus populaires pour être proches des transports, écoles, épicerie, service, etc. Certains n'ont pas de voiture. 	800 \$ – 900 \$

Consultation auprès des parties prenantes, analyse RCGT, 2024

492 unités d'habitation requises d'ici la fin de 2026 pour la MRC

Sommaire des besoins en habitation pour la MRC du Rocher-Percé, et pour chacune de ses municipalités

Le sommaire des besoins en habitation estimés pour la MRC du Rocher-Percé est présenté au tableau ci-bas. Grande-Rivière est la municipalité ayant les plus grands besoins en habitation, principalement en raison du projet de la Zone d'économie bleue qui suscite déjà de la demande en logements dans la municipalité et de ses besoins criants en logements subventionnés pour la clientèle vulnérable. La municipalité de Chandler se place au deuxième rang avec des besoins totalisant 152 unités d'habitation. Chandler affiche également la plus grande population dans la MRC et l'endroit où il y a le plus de services et d'entreprises. Ces facteurs contribuent grandement à son attractivité auprès des nouveaux arrivants. Enfin, Percé se place au troisième rang avec un besoin de 45 nouvelles habitations, en raison principalement de son attractivité auprès des nouveaux arrivants.

Les prochaines pages présentent en détail les hypothèses et les calculs effectués pour estimer les besoins de chacun des types de clientèle et précisent les besoins en regard de leurs préférences. Les sources des données sont également indiquées dans les hypothèses et les tableaux. Certaines données n'ont pu être estimées à partir des données primaires et secondaires. Ces données sont donc qualifiées comme étant non disponible « N/D » dans les tableaux d'estimations.

Sommaire des besoins en habitation estimés pour la MRC du Rocher-Percé d'ici la fin 2026

Consultations RCGT (2024), ISQ (2022) et Statistique Canada (2021).

Municipalités	Nouveaux arrivants	Travailleurs étrangers temporaires	Clientèles vulnérables	Retraités actifs	Clientèle âgée	Jeunes professionnels et familles de la région	Total
Chandler	50	20	20	18	30	14	152
Percé	20	12	5	8	N/D	N/D	45
Grande-Rivière	106	N/D	105	8	13	N/D	232
Port-Daniel-Gascons	12	25	0	5	N/D	2	44
Sainte-Thérèse-de-Gaspé	9	N/D	2	2	2	4	19
Total des besoins en habitation	197	57	132	41	45	20	492

Consultations RCGT (2024), ISQ (2022) et Statistiques Canada (2021).

Facteurs de succès pour la MRC du Rocher-Percé



Facteurs de succès (1/3)

5 facteurs de succès

1. Définir la vision de la MRC et mettre en place des mécanismes de collaboration

- La synergie et la communication entre les municipalités de la MRC sont importantes, car la construction plus rapide d'unités d'habitation dans une municipalité pourrait avoir des impacts sur les besoins et la demande d'une autre. Les personnes intéressées à s'installer dans la MRC s'installeront là où il y aura des logements disponibles. Il semble donc nécessaire de centraliser la stratégie dans la MRC. La MRC devra :
 - Mener une activité de vision à la MRC afin de définir les priorités des prochaines années (territoires prioritaires, besoins de la communauté, etc.);
 - Établir la vision de la MRC en termes de développement d'habitation et impliquer un représentant de chacune des municipalités et les principaux promoteurs œuvrant dans la région;
 - Communiquer la vision de la MRC relative au développement immobilier avec les parties prenantes, y compris les propriétaires de terrains, les résidents locaux, les entreprises, les organismes locaux et les promoteurs potentiels;
 - Formaliser les canaux de communication de la MRC pour centraliser les demandes, enjeux ou communication en lien avec l'habitation sur les bonnes ressources;
 - Mettre en place des mécanismes de communication, de concertation et de collaboration afin d'améliorer la synergie entre les différents acteurs de la MRC et d'être au fait des nouveaux projets ayant des incidences sur la demande ou l'offre en unités d'habitation.

2. Être à l'écoute des besoins des clientèles et des promoteurs pour faciliter l'accès aux logements et stimuler l'offre

La MRC offre déjà des programmes d'aide pour supporter les promoteurs dans la construction d'unités d'habitation dans la MRC. Elle offre aussi des aides financières pour l'ajout de logements aux résidences principales et des crédits taxes pour atténuer les prix à l'achat. Ce sont toutes des bonnes pratiques que la MRC doit maintenir. Elle doit demeurer à l'écoute des besoins et des préoccupations des clientèles et des promoteurs afin d'offrir l'aide requis pour stimuler la construction de nouvelles unités d'habitation. Cela ne veut pas dire pour autant de conserver ces programmes jusqu'en 2026. Il s'agit d'être attentif aux besoins et d'offrir le bon type d'aide et de support.

Facteurs de succès (2/3)

3. Suivre les mouvements de l'offre et de la demande

- Au-delà des constructions dans les municipalités voisines, la MRC doit rester au fait des mouvements dans l'offre. Éventuellement, si des unités d'habitation destinées aux clientèles âgées et/ou retraitée active de la région sont construits dans la région, cela pourrait libérer des unités sur le marché et créer du mouvement dans l'offre. Il n'est toutefois pas possible de prévoir l'impact de ces mouvements et si les unités libérées susciteront de l'intérêt.
- Toujours dans le segment de la clientèle âgée, 16 unités d'habitation sont disponibles à Port-Daniel–Gascons, malgré la demande pour ce genre de résidence. Des discussions avec les parties prenantes impliquées dans ce projet devraient avoir lieu afin de comprendre les raisons de l'inoccupation et de rechercher des solutions. La location de ces logements par la clientèle âgée ou par un autre type de clientèle pourrait avoir une influence sur le nombre d'unités d'habitation requis.
- Le projet de la Zone d'économie bleue à Grande-Rivière ayant pour objectif de développer et de faciliter l'innovation pourrait avoir un effet à la hausse sur les besoins en habitation, car ce projet attirera plusieurs travailleurs/nouveaux résidents. Actuellement, le projet n'est pas confirmé. Toutefois, dès sa confirmation, la municipalité et la MRC dans son ensemble risquent d'en ressentir l'engouement. À ce stade-ci, l'étude ne permet pas d'estimer les impacts de la mise en marche d'un tel projet. Les besoins devront être réestimés dès la mise en marche du projet. Une étroite collaboration sera nécessaire entre les parties prenantes de la Zone d'économie bleue, la MRC et la municipalité de Grande-Rivière pour offrir les unités d'habitation nécessaires à la croissance économique du milieu.
- Les besoins en habitation pour les travailleurs étrangers temporaires/saisonniers ont été estimés à partir des données disponibles et d'entrevues avec des organismes locaux et de grands employeurs de la région. Un recensement annuel avec les entreprises de la région pourrait permettre de préciser les besoins. Ce recensement pourrait également préciser les périodes où les entreprises ont besoin de loger leurs travailleurs. La MRC pourrait ensuite proposer, à la lumière des résultats, une stratégie d'optimisation des logements actuels. Une optimisation de l'occupation des logements actuels pourrait influencer les besoins en habitation à la baisse.

Facteurs de succès (3/3)

4. Rassurer les promoteurs

- Les promoteurs sont intéressés à construire dans la MRC, surtout à Chandler en raison de la population grandissante et de la proximité des services. Toutefois, la capacité de payer des clients potentiels demeure une inquiétude pour les projets de construction neuve. Il faut songer à une façon de rassurer les promoteurs pour gérer les risques liés aux prix élevés des nouvelles constructions et des capacités de payer des clients potentiels :
 - Discuter des avantages relatifs à la mise en place de zonages permettant la construction de multiplex avec les municipalités : 6, 8, 10, 12 et même 20 logements. Plus il y a de logements dans l'immeuble, plus le promoteur est en mesure de maximiser l'abordabilité.
 - Identifier avec les promoteurs les projets de construction potentiels en regard du zonage et des besoins énoncés dans la présente étude. Ensuite, la MRC pourra annoncer les projets potentiels à la population et mettre en place une liste d'attente pour documenter les personnes intéressées par une unité d'habitation. Cette pratique permettra de confirmer l'intérêt réel de la population et de rassurer les promoteurs avant le début des travaux;
 - La MRC devra également se tenir à jour sur les prix, les taux d'intérêt et les programmes d'accès à la propriété, car ces éléments pourraient faire varier les préférences des résidents actuels et futurs. Les préférences des clientèles étudiées demeurent principalement pour des appartements. Toutefois, ce sont les prix actuels qui font en sorte que le multilogement est plus intéressant ou accessible. Une baisse des taux d'intérêt ou la mise en place de programmes financiers facilitant l'accès à la propriété pourraient relancer la demande pour des maisons unifamiliales ou jumelées.

5. S'allier pour valoriser le besoin de la clientèle vulnérable

- Selon les besoins estimés, la municipalité de Grande-Rivière est celle qui présente les besoins les plus importants pour des logements subventionnés, soit de 105 unités. Pour que le besoin soit entendu auprès des instances et que celles-ci puissent prendre action, la région d'intérêt doit montrer des besoins considérables, de l'ordre du 80 à 100 unités. C'est le cas de Grande-Rivière, mais pas des autres municipalités. En ce sens, il est recommandé d'établir une stratégie pour présenter les besoins en unités subventionnés de toute la MRC auprès des instances, comparativement à les présenter de façon distincte, municipalité par municipalité. La demande aura plus d'impact et répondra à un plus grand besoin.



rcgt.com

© Raymond Chabot Grant Thornton & Cie S.E.N.C.R.L., 2021, 2023. Tous droits réservés.

« Grant Thornton » fait référence à la marque sous laquelle les sociétés membres de Grant Thornton fournissent des services de certification, de fiscalité et de conseil à leurs clients, et peut aussi désigner une ou plusieurs sociétés membres, selon le contexte. Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L. est une société membre de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL et les sociétés membres ne constituent pas une association mondiale. GTIL et chacune des sociétés membres sont des entités juridiques indépendantes. Les services professionnels sont offerts par les sociétés membres.