

Relever le défi de l'expiration des subventions qui arrivent à échéance : scénarios et recours

Guide à l'intention des fournisseurs de logements sociaux pour gérer l'incidence de l'expiration des accords de subventions

Préparé par

Steve Pomeroy

Focus Consulting Inc. et Centre d'études en gouvernance de l'Université d'Ottawa

Avril 2012

Avec l'appui financier de :

l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine, l'Association du logement sans but lucratif de la Colombie-Britannique, l'Association du logement sans but lucratif du Manitoba, l'Association du logement sans but lucratif du Nouveau-Brunswick, l'Association du logement sans but lucratif de l'Ontario et le Réseau québécois des OSBL d'habitation



Table des matières

Introduction et objet du guide.....	1
Comprendre la notion d'« expiration des accords d'exploitation (EAE) »	1
Le cas particulier de l'Ontario	2
Utiliser l'Outil d'évaluation simplifié (OES)	3
Quelques réserves au sujet des résultats positifs (cellule 1)	5
Explorer les scénarios et les mesures	6
Résoudre la question d'une viabilité nulle ou faible	6
a) Rajuster les loyers du marché.....	7
b) Rajuster le mélange de LIR	8
c) Explorer des façons d'améliorer les revenus locatifs LIR.....	8
d) Convertir les unités LIR en unités du marché	9
e) Abandonner les unités LIR en faveur des loyers de rentabilité inférieure.....	9
f) Revoir le mélange de ménages LIR des petits salariés c. ceux des bénéficiaires de l'aide sociale.....	9
g) Chercher une aide supplémentaire auprès du bailleur de fonds	11
Résoudre la question des affectations insuffisantes	12
h) Emprunt sur l'excédent	13
i) Ajout aux loyers d'un prélèvement pour amélioration des immobilisations	13
j) Demande d'une autorisation P/T pour augmenter les contributions pré-expiration	14
k) Demande d'une autorisation P/T pour amortir de nouveau et effectuer un emprunt pré-expiration pour les travaux de remplacement.....	14
l) Demande d'un renouvellement de l'aide financière	14
Rôle potentiel des organismes provinciaux/territoriaux.....	15
Rôle potentiel de la SCHL	15
Annexe A : Addenda de l'Ontario	17
Appui potentiel des subventions continues pour les suppléments au loyer.....	18
Ramifications de l'utilisation de l'outil simplifié et des scénarios précisés.....	18
Renvoi à l'orientation distincte de l'ALSBLO et de la Société des services de logement	19
Ex-projets fédéraux.....	20
Annexe B : Exemple de l'Outil d'évaluation simplifié	21

Introduction et objet du guide

On a élaboré le présent guide comme document d'accompagnement et manuel explicatif de l'Outil d'évaluation simplifié (OES). Le tableur de l'OES en mode Excel est un outil convivial conçu pour aider les fournisseurs de logements sociaux à examiner l'incidence probable des subventions qui arrivent à échéance.

Un exemplaire de l'OES peut être téléchargé ici.

Remarque : en ce qui a trait à la question de la viabilité financière du projet, l'expiration des accords d'exploitation réduira considérablement les dépenses fédérales totales (et dans certains cas celles des provinces/territoires) dans les logements sociaux et abordables. D'importants aspects liés aux politiques et aux activités de défense des intérêts découlent de cette baisse des engagements de dépenses du gouvernement fédéral. Cependant, ces aspects débordent du champ de portée du présent guide.

Comprendre la notion d'« expiration des accords d'exploitation (EAE) »

Les subventions accordées aux logements sociaux commencent à arriver à échéance par suite des accords de financement qui parviennent à maturité. Lorsque les projets de logements sociaux ont été élaborés à l'origine, les fournisseurs ont conclu des contrats au niveau des projets, qualifiés d'accords d'exploitation. Les accords d'exploitation précisaient les conditions de réception et d'utilisation des versements de subventions.

De nombreux accords datant d'avant 1986 relevaient de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), mais certains des accords pré-1986 et la plupart des accords post-1985 ont été conclus avec des organismes d'habitation provinciaux ou territoriaux (les organismes P/T). Certains sont financés exclusivement par le gouvernement fédéral (par l'intermédiaire de la SCHL) tandis que d'autres comprenaient des arrangements de subventions à frais partagés fédéraux/provinciaux/territoriaux.

Par suite d'un arrangement administratif entre la SCHL et la plupart des organismes P/T, les subventions fédérales peuvent transiter par les provinces/territoires, même si la totalité ou une partie prend la forme de fonds fédéraux.¹ L'Ontario fait exception et on traite de son cas d'espèce séparément.

La distinction entre un financement fédéral, une formule de frais partagés ou une subvention provinciale unilatérale importe peu. Tous les accords étaient similaires, en ce sens qu'ils prenaient la forme d'ententes contractuelles précisant la valeur et la durée des subventions offertes, ainsi que les conditions imposées aux fournisseurs.

¹ Des accords en matière de logements sociaux qui en cèdent la responsabilité administrative ont été signés avec toutes les compétences, sauf l'Alberta, le Québec et l'Î.-P.-É. Dans toutes les autres compétences, la subvention fédérale passe par la province et elle est généralement rehaussée de fonds provinciaux vu que la SCHL a gelé leur contribution au niveau de 1995-1996.

Étant donné que le principal frais d'exploitation unique des projets est habituellement les versements hypothécaires, les accords étaient structurés de manière à transférer la subvention aussi longtemps qu'on remboursait l'hypothèque. Une fois l'hypothèque entièrement remboursée et que ce grand frais disparaissait, les compétences présumaient que les projets généreraient suffisamment de recettes de location, même avec des loyers peu élevés, pour absorber le reste des frais d'exploitation. Par conséquent, on a prévu que la subvention prendrait fin au même moment.

Peu importe que le transfert de subvention se fasse directement à partir de la SCHL ou d'une province ou d'un territoire, une fois le contrat (l'accord d'exploitation) parvenu à maturité toutes les obligations s'achèvent, à moins qu'on ne renégocie expressément le contrat. Ni la SCHL ni les organismes d'habitation P/T n'ont aucune obligation juridique de prolonger ou de renouveler les accords de subventions. Seul l'Ontario impose aux municipalités une obligation juridique en la matière et on traite de ce point ultérieurement à titre de cas particulier. Dans le même ordre d'idées, le fournisseur n'est plus assujéti à aucune condition et n'est plus tenu de rendre des comptes à la SCHL ou aux organismes d'habitation P/T.

Les organismes P/T *peuvent* choisir d'offrir de nouvelles subventions ou de prolonger l'aide en matière de subvention, mais ce n'est pas acquis. Une fois l'accord d'exploitation expiré, les P/T n'ont plus aucune obligation juridique de proposer des nouvelles subventions. Offrir une aide unilatérale décale le fardeau des subventions entièrement vers les P/T et libère le gouvernement fédéral de toute autre dépense, un principe que certaines provinces et certains territoires peuvent être hésitants à appliquer.

Par conséquent, dans le présent guide, on explore les recours en vertu d'une hiérarchie de situations :

1. où le projet devient entièrement autonome et n'entretient plus aucun lien avec les organismes P/T ou avec la SCHL;
2. où l'on négocie un nouvel arrangement pour accéder à une aide en matière de subvention continue de la part des provinces ou territoires (avec des conditions adéquates);
3. où l'on instaure des conditions légiférées et continues propres à l'Ontario.

Le cas particulier de l'Ontario

Les scénarios précisés dans le présent guide peuvent ne pas s'appliquer à bon nombre des projets qui ont cours en Ontario. Dans cette province, en vertu de la réforme du financement des logements sociaux survenue en 1998, la responsabilité financière pour toute subvention provinciale contractuelle a été cédée du gouvernement provincial aux municipalités. Les municipalités ont également assuré la relève quant à l'administration des subventions fédérales, qui étaient transférées par l'intermédiaire des « gestionnaires de services » municipaux.

Le processus de réforme du financement et de l'administration exécuté à l'origine en vertu de la *Loi de 2000 sur la réforme du logement social* (LRLS 2000), et plus récemment revu en vertu de la *Loi de 2012 sur les services de logement* (LSL 2012), a bel et bien mis fin à tous les accords d'exploitation dont la province d'Ontario était partie prenante et a remplacé les conditions par la législation susmentionnée et le règlement connexe. Contrairement aux accords d'exploitation contractuels mentionnés précédemment, cette législation ne comporte aucune date de fin prévue. Ainsi, tant les obligations d'exploitation du fournisseur que l'obligation de subvention du bailleur de fonds (c.-à-d. la municipalité) sont maintenues indéfiniment.

Cela signifie que pour tout projet de l'Ontario qui bénéficie d'une subvention au titre d'une formule à frais partagés fédérale-provinciale ou d'un programme unilatéral provincial (un « projet provincial réformé »), le concept d'expiration des accords d'exploitation n'existe pas. Un fournisseur continuera d'avoir recours au gestionnaire de services municipal qui est juridiquement obligé de maintenir un certain seuil de subvention aux unités de loyer indexé sur le revenu (LIR) désignées.

Cependant, la part fédérale de tout fonds de subvention, qu'on transfère par l'intermédiaire du gestionnaire de services municipal, prendra fin, réduisant du même coup le financement global disponible, de sorte qu'en présence d'une obligation hypothécaire parvenue à maturité (frais réduits), un gestionnaire de service peut demander un rajustement de la valeur de la subvention offerte. ***Le présent guide et l'OES ne sont PAS conçus pour évaluer pareils projets de l'Ontario.***

Dans le cas des projets qui ont des accords d'exploitation directement avec la SCHL (les « ex-projets fédéraux »), même s'ils sont désormais administrés par un gestionnaire de services municipal, ces accords d'exploitation demeurent. Ces projets ne sont pas visés par la LRLS/LSL et ne sont pas compris dans l'obligation juridique continue des gestionnaires de services. Dans le cadre de ces projets, à la fois la subvention fédérale et les conditions mentionnées dans les accords d'exploitation prendront fin et le projet devra relever les mêmes défis post-accords que ceux situés à l'extérieur de l'Ontario. Pareils fournisseurs de projets financés unilatéralement par le gouvernement fédéral peuvent par conséquent utiliser l'OES et les recours indiqués ici.

Remarque : les fournisseurs du portefeuille peuvent avoir une combinaison de biens-fonds réformés fédéraux et provinciaux de sorte que l'outil pourra s'appliquer à certains volets de leur portefeuille.

Pour aider les fournisseurs de l'Ontario avec les projets administrés en vertu de la LRLS/LSL, on a prévu une annexe distincte qui contient des directives et une discussion propres à cette province.

Utiliser l'Outil d'évaluation simplifié (OES)

Pour chaque projet de leur portefeuille, l'OES permet aux utilisateurs de déterminer ce qui se produira lorsque les accords d'exploitation prendront fin. L'outil exige que les utilisateurs saisissent les données fondamentales provenant de leurs plus récents relevé d'exercice et Rapport d'information annuel (RIA). Il utilise ensuite les facteurs

d'inflation implicites (que l'utilisateur peut rajuster, s'il y a lieu) afin de prévoir les recettes et regrouper les frais d'exploitation pour l'année de l'expiration. À la lumière des données saisies, l'outil résumera tous les revenus des loyers et tous les frais d'exploitation pour déterminer le revenu net d'exploitation (RNE) pour l'exercice actuel (c.-à-d. l'année visée par les données saisies).

Les entrées doivent exclure tout revenu de subvention et tout versement hypothécaire (capital et intérêts) vu que l'OES cherche à montrer ce qui se produira lorsque le projet n'aura plus à effectuer un versement et ne recevra plus aucune subvention.

En outre, l'outil prévoit une évaluation élémentaire pour explorer si la réserve pour remplacement des immobilisations du projet suffit pour gérer le remplacement ordinaire. Il s'agit d'une évaluation approximative, fondée sur des normes et qui ne permet pas un investissement spécial récent dans le remplacement des immobilisations, qui peut avoir amenuisé les réserves, ni des dépenses prévues anormalement élevées, qui peuvent dépasser les estimations approximatives. Un examen supplémentaire est abordé ci-dessous.

L'OES génère quatre résultats possibles au niveau des projets et la matrice ci-dessous provient de la page des extraits de l'outil pour illustrer ces quatre résultats potentiels.

Trois de ces résultats exigent des mesures de redressement pour corriger les problèmes de non viabilité ou d'insuffisance des affectations. L'un d'eux génère un résultat positif (cellule 1, partie supérieure gauche).

L'outil utilise les recettes de loyer existantes comme principal élément de saisie. Cela comprend les recettes de LIR pour les ménages appuyés. Au moment de prévoir en fonction de l'expiration des accords d'exploitation, on présume que ces ménages continueront de payer le même taux (avec un facteur d'inflation faible). C'est donc dire qu'ils demeureront subventionnés. L'outil n'essaie pas de déterminer la subvention interne comme variable explicite. Cependant, ces ménages reçoivent une subvention implicite étant donné qu'ils continuent d'afficher des loyers inférieurs.

Matrice d'évaluation globale		
	Affectation	
	Suffisante	Insuffisante
RNE positif	1) Le projet est viable, peut maintenir le mélange de marchés LIR actuel et compte une affectation suffisante.	2) Le projet génère un excédent de trésorerie, mais l'actif est sous-maintenu.
RNE négatif	3) Le projet génère un excédent de trésorerie; la réserve de remplacement est insuffisante.	4) Le projet n'est pas viable et la réserve de remplacement est insuffisante. Le projet est à risque.
	MON PROJET SE SITUE ICI	

Les prochaines sections présentent quelques scénarios et mesures que les fournisseurs peuvent appliquer pour modifier leur trajectoire de manière à parvenir à un résultat durable à l'EAE. Certains des scénarios ne sont pas sans conséquences : ils peuvent avoir un impact sur l'abordabilité des unités et le nombre d'unités LIR au loyer inférieur. Mais d'abord, il faut présenter quelques mises en garde à propos de l'interprétation des résultats initiaux :

Quelques réserves au sujet des résultats positifs (cellule 1)

La recherche antérieure a montré que, pour bon nombre de fournisseurs, l'expiration des accords d'exploitation générera des résultats positifs, à tout le moins en termes de viabilité de l'exploitation. À ce titre, de nombreux fournisseurs peuvent se trouver dans la situation décrite à la cellule 1. Cela signifiera que le projet génère une trésorerie positive et, à la lumière de la mesure d'affectation approximative, semble avoir des réserves suffisantes.

Cependant, les fournisseurs ne doivent pas devenir complaisants si un projet relève de cette catégorie. Il est important que les fournisseurs évaluent soigneusement ce résultat en apparence favorable.

Plus particulièrement, bien que le revenu net d'exploitation (RNE) puisse être positif, est-il fermement positif ou seulement légèrement positif? Le résultat sera influencé par les facteurs d'inflation utilisés pour prédire les seuils de loyer et les coûts d'exploitation. Avez-vous remplacé les valeurs implicites par une croissance des recettes positive supérieure, et s'agit-il d'une hypothèse optimiste? Au cours du reste de la période d'exploitation, la façon dont vous sélectionnez les nouveaux locataires pour occuper les unités vacantes dictera également vos prévisions de recettes de loyer (c.-à-d. pour les unités LRI vacantes, sélectionnez-vous des ménages avec un revenu bien inférieur à celui du ménage actuel qui libère le loyer?). Les hausses imprévues des frais d'exploitation tels que l'assurance et les services publics peuvent également modifier la trajectoire prévue. Compte tenu de ces motifs, on recommande de répéter périodiquement l'exercice d'évaluation (idéalement, de mettre à jour l'analyse de l'OES tous les ans).

La plus grande variable inconnue est l'évaluation positive de l'adéquation des affectations. L'outil utilise certaines normes brutes pour élaborer une mesure approximative en tant qu'indicateur. Mais l'outil ne comprend aucun renseignement ni aucune saisie de données sur les tendances récentes en matière de remplacement des immobilisations – l'immeuble est-il bien entretenu et mis à niveau, ou y a-t-il un important remplacement reporté? S'il y a report d'un investissement qui a permis à l'affectation de grossir, cela peut générer une lecture erronée.

Idéalement, tous les fournisseurs devraient mener une évaluation de la condition des immeubles (ECI) et élaborer un plan d'immobilisations. Avec pareil plan en place, vous pouvez déterminer avec plus d'exactitude si les réserves actuelles plus les contributions annuelles prévues suffiront dans les faits à accumuler la somme requise pour investir dans la mise à niveau de l'actif.

Une fois que le fournisseur a entrepris cette diligence supplémentaire et confirmé le résultat positif, il peut ensuite décaler son attention vers les possibilités de réinvestir l'excédent prévu dans l'amélioration de l'offre de scénarios d'habitations abordables.

On présume que le fournisseur demeure résolu à concrétiser sa mission d'entreprise qui consiste à fournir des logements abordables aux ménages nécessiteux. Alors, là où des excédents sont générés, les fournisseurs exploreront, présume-t-on, des façons de tirer profit de ces excédents par rapport à la mission énoncée. La façon dont ils pourraient poursuivre ces visées déborde du champ de portée du présent guide.

Explorer les scénarios et les mesures

Il y a trois autres résultats potentiels qui tiennent compte des cellules 2 à 4 de la matrice des résultats :

2. Viabilité financière mais réserves insuffisantes;
3. Réserves suffisantes mais absence de viabilité financière;
4. Réserves insuffisantes et absence de viabilité financière.

Tout d'abord, on examinera les façons d'améliorer la viabilité. Puis on traitera des scénarios permettant de résoudre la question des affectations insuffisantes, bien que des réserves faibles soient le reflet de la quantité de revenu disponible pour contribuer aux améliorations locatives, alors les mesures conçues pour assurer la viabilité financière s'appliquent également.

Résoudre la question d'une viabilité nulle ou faible

La présente section a trait aux projets qui relèvent des cellules 3 ou 4 de la matrice (revenu net d'exploitation ou RNE négatif).

En raison des contraintes d'exploitation et de financement, on présume qu'il existe des possibilités très restreintes d'améliorer la viabilité prévue en comprimant les coûts d'exploitation.² Par conséquent, les mesures examinées mettent toutes l'accent sur l'augmentation des recettes.

Bien que les mesures proposées soient conçues pour assurer la viabilité financière d'un projet particulier, ces mesures peuvent avoir une incidence sur la capacité des fournisseurs d'appuyer selon le même degré le même nombre de ménages à faible revenu. Ainsi, l'avertissement général à propos de tous les scénarios énoncés ci-après est

² Un domaine d'économies potentielles peut être d'entreprendre des initiatives d'efficacité énergétique. En général, ces initiatives utilisent les économies connexes pour financer la remise en état des installations énergétiques, de sorte que ces scénarios devraient s'inscrire dans un plan plus vaste de renouvellement des actifs, ce qui déborde du champ de portée du présent mémoire. La disponibilité des réserves de capitaux pourrait également être envisagée, comme on l'abordera plus tard dans le document.

qu'ils peuvent avoir un effet négatif sur l'abordabilité des logements, mais que, en l'absence d'un appui externe, ils feront en sorte que le projet puisse continuer de fonctionner et de servir les locataires, même si les loyers augmentent chez une partie ou une proportion réduite des locataires LIR.

Que les scénarios présentés dans le guide rendent les logements sociaux moins abordables ou réduisent le nombre total d'unités LIR au moment où d'importantes listes d'attente pour des logements sociaux existent témoigne du dilemme de politiques publiques inhérent à la question de l'EAE. Résoudre ce dilemme, toutefois, déborde du champ de portée du présent guide.

La première étape consiste à déterminer dans quelle mesure le projet est peu viable. Le RNE est-il seulement légèrement négatif (c.-à-d. moins de 1 000 dollars par unité par année, ce qui revient à moins de 100 dollars par mois), ou la viabilité est-elle plus gravement compromise? Si le RNE est seulement légèrement non viable, des retouches accessoires au mélange de LIR/loyers du marché ou au seuil des loyers peuvent suffire (seulement une des mesures suivantes peut suffire). Si le déficit est plus important, des rajustements plus marqués seront exigés, voire une combinaison de mesures.

Un certain nombre de mesures peuvent être adoptées pour augmenter les revenus locatifs. Elles ne sont pas indépendantes; une combinaison de scénarios peut être envisagée en tandem. Les scénarios présentés ci-dessous commencent par ceux qui peuvent être appliqués par le fournisseur sans aucune approbation ni aide de la part des organismes d'habitation P/T. On passe ultérieurement en revue les scénarios exigeant une négociation et un soutien.

- a) Rajuster les loyers du marché
- b) Rajuster le mélange de LIR (au moment du roulement)
- c) Explorer des façons d'améliorer les revenus locatifs LIR
- d) Convertir les unités LIR en unités du marché
- e) Abandonner les unités LIR en faveur des loyers de rentabilité inférieure
- f) Revoir le mélange de ménages LIR des petits salariés c. ceux des bénéficiaires de l'aide sociale
- g) Chercher une aide supplémentaire auprès du bailleur de fonds

a) Rajuster les loyers du marché

Dans les logements sociaux à revenus mixtes, une certaine proportion d'unités ne sont pas LIR et ont des loyers établis « selon le marché » ou « selon la limite inférieure du marché ». Souvent, ces loyers du marché théoriques sont fixés bien en deçà des seuils commerciaux qui prévalent pour des hébergements similaires. Dans les projets en vertu de l'article 26, par exemple, les loyers ont été établis selon un loyer à point zéro, qui est

généralement bien en deçà du marché. Pareils loyers sous-optimaux peuvent être un facteur contributif d'une faible viabilité.

Par conséquent, il y a place à augmentation des loyers dans les unités non-LIR, tout en conservant des loyers très concurrentiels et abordables. Dans les cas où des locataires à faible revenu occupent une unité tout en attendant un accès à une unité LIR, augmenter les loyers peut ne pas être une solution réaliste ou souhaitable. Mais de nombreux locataires existants peuvent avoir la capacité d'accepter une modeste augmentation de manière annuelle et continue.

Une façon moins envahissante d'apporter une augmentation des loyers du marché est d'en profiter lorsque l'unité non-LIR (c.-à-d. du marché) se libère. Sous réserve d'une réglementation des loyers provinciale particulière, le loyer d'un nouveau locataire entrant peut être augmenté, et peut toujours être relativement abordable et en deçà du prix du marché véritable. En adoptant pareils loyers supérieurs bien avant l'EAE, on peut augmenter progressivement les revenus locatifs, idéalement à un point tel que le projet sera dans une position viable au moment de l'EAE.

Une autre variante [voir le scénario h) ci-dessous] est d'ajouter un prélèvement particulier sur tous les loyers du marché (en présumant que ces loyers soient bien en deçà du marché) pour absorber les coûts particuliers tels que le remplacement des immobilisations.

b) Rajuster le mélange de LIR

Bien que les taux de roulement aient tendance à être inférieurs parmi les locataires d'unités LIR à comparer aux locataires de loyers du marché, il y a néanmoins un certain roulement. Une façon d'améliorer les revenus locatifs est d'augmenter les futurs loyers LIR lorsque des logements se libèrent en sélectionnant de nouveaux locataires qui ne se trouvent pas dans le groupe de revenus les plus bas (mis à part les bénéficiaires d'aide sociale, comme on en discute ci-dessous). Par exemple, un ménage gagnant 15 000 dollars par année par opposition à un qui quitte et qui ne gagnait que 12 000 dollars par année se traduirait par une hausse de revenus locatifs de 900 dollars par année (75 dollars/mois).

Un examen des tendances récentes en matière de roulement peut être utile pour prédire combien d'unités LIR pourraient subir un roulement au cours de la période d'exploitation restante. Cet examen peut aussi servir à calculer la hausse potentielle des recettes locatives LIR regroupées.

c) Explorer des façons d'améliorer les revenus locatifs LIR

Une autre façon d'améliorer les recettes locatives provenant des unités LIR est d'aider les locataires LIR existants à augmenter leurs revenus. Faire équipe avec les organismes d'emploi et d'amélioration des compétences ou avec les employeurs potentiels à la recherche de travailleurs stagiaires peut fournir un appui aux locataires existants et les aider à améliorer leur mieux-être économique. À mesure que ces personnes réintégreront le marché du travail, amélioreront leurs compétences et acquerront de l'expérience, elles

auront le potentiel d'augmenter leurs revenus, ce qui à son tour améliorera les recettes locatives.

d) Convertir les unités LIR en unités du marché

La plupart des fournisseurs ont le mandat et le souhait d'offrir des logements abordables et ils seront hésitants à miner le nombre d'unités LIR disponible. Toutefois, à l'EAE et confrontés à l'alternative d'être peu viables et de se retrouver sous séquestre, ils envisageront le scénario de convertir le mélange d'unités LIR et d'unités du marché. À l'expiration, il n'y aura plus aucune exigence particulière de maintenir un certain pourcentage d'unités LIR, puisqu'il n'y aura plus d'accord d'exploitation.

Cela pourrait tout simplement comprendre la conversion d'une faible portion des unités (à nouveau, au moment du roulement de locataires) d'une formule LIR à des loyers du marché. Par exemple, une unité peut équivaloir à un véritable loyer du marché de 850 dollars, mais générer seulement 185 dollars selon la formule LIR. Convertir l'unité à un loyer du marché pourrait par conséquent augmenter les revenus locatifs d'au plus 665 dollars par mois, offrant ainsi près de 8 000 dollars par année en recettes.

e) Abandonner les unités LIR en faveur des loyers de rentabilité inférieure

L'utilisation des loyers LIR dans les logements sociaux est une tentative de créer une équité verticale accrue – les ménages avec les revenus les plus bas reçoivent le plus d'aide. Cependant, l'échelle de 30 p. 100 des LIR est imprécise et arbitraire et ne permet pas, par exemple, de prendre en compte les différents besoins budgétaires des ménages ayant plusieurs personnes à charge, à comparer à ceux sans personnes à charge. Elle exige également une diligence administrative. Une fois les accords échus, les fournisseurs n'auront plus l'obligation de conserver des loyers LIR. En effet, bon nombre des expirations hâtives surviendront dans le portefeuille de l'article 26, qui ne compte pas de loyers LIR et aucune subvention continue (sauf les cas où on fournit des suppléments au loyer distincts et superposés). Les loyers ont été établis selon un point zéro. Bon nombre de ces fournisseurs ont trouvé que cette approche est plus facile à administrer et qu'elle leur permet toujours d'offrir des loyers inférieurs et abordables.

Alors on pourrait adopter ce scénario après l'EAE. Les locataires LIR existants pourraient bénéficier d'une clause de droits acquis avec des loyers à point zéro mis en œuvre seulement dans le cas des nouveaux locataires entrants. Les seuils de loyers seraient établis de manière à assurer la viabilité financière après l'EAE.

f) Revoir le mélange de ménages LIR des petits salariés c. ceux des bénéficiaires de l'aide sociale

Les mesures possibles énoncées précédemment sont toutes des mesures qu'un fournisseur peut adopter en vase clos; elles n'exigent aucun soutien ni aucune approbation de la part de l'organisme d'habitation provincial/territorial. Le scénario présenté ci-dessous, toutefois, est plus complexe et peut exiger l'appui stratégique de l'organisme P/T.

Un des principaux prédictors précisés dans la recherche antérieure est que les projets avec des seuils élevés de LIR et, qui plus est, un ciblage en profondeur seront

vraisemblablement financièrement viables après l'EAE.³ Un important motif de ce phénomène est qu'une large proportion des ménages non composés d'ânés sont tributaires d'une aide au revenu et plus particulièrement que les paiements de loyers découlant des programmes d'aide au revenu provinciaux/territoriaux ont été fixés à des seuils très faibles.

La structure de l'aide au revenu de l'ensemble des provinces/territoires comprend généralement deux volets : une allocation de subsistance élémentaire et une composante du logement. La composante du logement (CL) est variable et le programme verse une CL maximale « jusqu'à concurrence du loyer réel ». En raison d'une énigme dans les formules de calcul de l'aide totale et dans les calculs des loyers LIR (pour lesquels le revenu total doit être connu), toutes les provinces ont établi un barème de loyers expressément pour les bénéficiaires vivant dans des logements sociaux. Ces logements sont généralement très bas (p. ex., de 85 dollars à 185 dollars par mois). Si le même ménage déménage dans un logement privé non subventionné, il verserait le loyer du marché et serait admissible à recevoir la CL maximale (à condition que le tout ne dépasse pas le loyer réel versé).

Une fois qu'un projet atteint l'EAE, même s'il est exploité à but non lucratif, il ne relève plus de la catégorie des logements sociaux subventionnés. Il est dans les faits considéré un loyer du marché, ne tombe plus sous le coup de la définition de logement subventionné dans les règles sur l'aide au revenu et n'est donc plus contraint par les loyers CL assujettis à un barème administratif.

On devrait pouvoir revoir le seuil des loyers et l'augmenter depuis le faible loyer déterminé sur le plan administratif jusqu'à la composante du logement (CL) maximale du programme d'aide au revenu. Cela générerait une importante hausse des revenus locatifs, surtout chez les projets avec une proportion élevée de locataires bénéficiaires d'une aide au revenu.

Il est important de mentionner que cela ne devrait avoir aucun effet sur le locataire, puisque le programme d'aide au revenu versera le loyer le plus élevé, et que l'allocation de subsistance élémentaire ne sera pas touchée. Ce scénario déplace simplement le coût de la subvention (pré-EAE) depuis le budget des logements sociaux vers le budget de l'aide au revenu.

Pareil scénario se répercute évidemment sur les dépenses des programmes d'aide sociale provinciaux/territoriaux, bien que le volume de projets qui arriveront à échéance au cours d'une année donnée auprès des locataires d'aide sociale ne sera pas immense alors il n'engendrera aucune hausse draconienne. Une façon d'introduire graduellement cette mesure et de minimiser l'incidence serait d'imposer le loyer intégral d'aide sociale (AS) seulement aux nouveaux locataires ou aux nouveaux bénéficiaires d'aide sociale.

³ Connelly et coll. (2003), *Expiry of Operating Agreements* (pour le compte de l'ACHRU); Pomeroy et coll. (2006), *Is Chicken Little Right* (pour le compte de l'ACHRU).

Les dispositions qui influent sur ce scénario comprennent les définitions particulières de logement social ou de logement subventionné dans les lois ou règlements sur l'aide au revenu des provinces/territoires, ainsi que les spécifications et les exceptions touchant les logements sociaux contenues dans la législation sur les baux résidentiels. Par conséquent, il s'agit d'un scénario stratégique qu'on pourrait explorer avec les organismes d'habitation P/T.

S'il est approuvé, ce scénario aura vraisemblablement le plus grand impact unique de tous les scénarios traités (sauf pour les projets axés sur les aînés où une CL de l'aide au revenu artificiellement faible ne s'applique pas). Cependant, on ne peut adopter ce scénario avant l'expiration des accords d'exploitation, lorsque le projet n'est plus classé logement social. Les autres scénarios comprennent tous une introduction progressive d'une hausse graduelle des revenus préalablement à l'EAE.

g) Chercher une aide supplémentaire auprès du bailleur de fonds

Le dernier scénario consiste à renouveler un lien avec l'organisme d'habitation P/T. Comme on l'a mentionné dès le départ, après l'expiration des accords d'exploitation, tous les fournisseurs (à l'extérieur de l'Ontario) n'auront plus aucune obligation juridique ou contractuelle de continuer d'offrir une subvention. Cependant, une fois l'hypothèque échue, le déficit d'exploitation des projets non viables sera bien moindre que celui des jeunes logements sociaux.

Les provinces et les territoires sont vivement intéressés à soutenir les actifs à but non lucratif existants, en partie vu que le coût des subventions connexes est bien inférieur à ce qu'il en coûterait de perdre ces actifs et de les remplacer par de nouveaux logements abordables et également vu qu'ils souhaitent miser sur 35 à 50 ans d'investissements antérieurs. Par conséquent, les P/T pourraient bien être des partenaires désireux de négocier de nouveaux accords de subventions.

L'approche optimale permettant d'atteindre cet objectif pourrait être de créer un programme de supplément au loyer particulier à l'intention des fournisseurs de logements sociaux.

La recherche précédente a nettement montré que, au fil du temps, les loyers à point zéro dans des logements à but non lucratif augmentent à un rythme beaucoup plus lent que ne le font les loyers du marché.⁴ Ainsi, les logements à but non lucratif sont une plateforme rentable sur laquelle superposer les suppléments au loyer. De plus, là où les loyers à point zéro sont inférieurs à la moyenne du marché, cet avantage est accentué. Comme on l'aborde ci-dessous, pareils accords sur les suppléments au loyer continus pourraient être liés à une aide en matière d'immobilisations à l'intention de ceux qui n'ont pas de réserves suffisantes pour conserver leurs actifs (cellule 4 de la matrice).

⁴ Pomeroy (2005), *Invest or Subsidize: Comparative Subsidy Cost on Non-Profit and Private Market Units in Ottawa 1975-2004* (pour le compte de la Ville d'Ottawa et d'Ekos (1997)); et Ekos (1996), *A Review of Alternative Rental Programs* (pour le compte de l'ACHRU).

Ce scénario exigera que les provinces/territoires conçoivent et mettent en œuvre des suppléments au loyer particuliers ou d'autres mécanismes de subvention des projets, qui comprendraient potentiellement de nouveaux accords.

Résoudre la question des affectations insuffisantes

Au sujet des affectations insuffisantes, la première étape consiste à comprendre pourquoi ce résultat s'est produit. Les réserves et les contributions continues sont-elles vraiment insuffisantes, ou est-ce là un faux négatif? Pour les fournisseurs qui ont investi lourdement dans le renouvellement des immobilisations et qui ont amenuisé leurs réserves, l'évaluation générera un résultat négatif. Mais elle ne tient pas compte des dépenses récentes et de la qualité des immeubles; en pareil cas, l'avertissement peut être perçu comme une invitation à la prudence au moment de regarnir les réserves.

Si l'immeuble n'est pas dans un état impeccable et qu'il a besoin de grands travaux de remplacement, mais que les réserves et les contributions continues (durant le reste de l'accord) font défaut, il faudra déterminer si on peut augmenter les revenus d'exploitation pour financer les travaux de remplacement.

Comme on l'a mentionné précédemment, on recommande vivement que les fournisseurs entreprennent une évaluation de l'état des immeubles (EEI) et qu'ils s'en inspirent pour concevoir un plan d'investissement de capitaux. C'est une façon plus détaillée et plus efficace de gérer l'entretien et le renouvellement des immobilisations : elle aide à quantifier les besoins de financement.

Au moyen d'une formule généralisée, la matrice des résultats détermine deux scénarios bien différents. Le premier est la cellule 2 où les réserves de capitaux plus les contributions sont jugées insuffisantes, mais le projet est financièrement viable et il génère un revenu net d'exploitation (RNE) positif. L'autre est la cellule 4 où les deux réserves sont insuffisantes et où l'on prévoit des mouvements de trésorerie négatifs.

La cellule 2 est évidemment un scénario plus favorable, alors les mesures éventuelles partent de cette perspective. On revoit ensuite les scénarios complémentaires, dont la plupart comportent une demande d'aide auprès des bailleurs de fonds provinciaux/territoriaux.

Avant d'utiliser les scénarios ci-dessous, il faut explorer les scénarios abordés précédemment (soit a à f) qui viennent rectifier les opérations non viables. Appliquer un ou plusieurs des scénarios de viabilité susmentionnés peut faire basculer le projet de la cellule 4 à la cellule 2, et donc permettre l'utilisation du scénario g (le refinancement).

Les scénarios potentiels sont les suivants :

- h) Emprunt sur l'excédent
- i) Ajout aux loyers d'un prélèvement pour amélioration des immobilisations

- j) Demande d'une autorisation P/T pour augmenter les contributions pré-expiration
- k) Demande d'une autorisation P/T pour amortir de nouveau et effectuer un emprunt pré-expiration pour les travaux de remplacement
- l) Demande d'un renouvellement de l'aide financière

h) Emprunt sur l'excédent

Dans le cas d'un projet qui relève de la cellule 2 (RNE positif, mais réserves insuffisantes), il y a possibilité de convertir les excédents de trésorerie continus en apport de capitaux grâce au refinancement. Cela exige simplement un emprunt pour financer le renouvellement des immobilisations, et l'utilisation de la trésorerie excédentaire continue comme source de fonds pour absorber les paiements des nouveaux prêts.

L'OES comprend déjà un onglet qui permet aux fournisseurs d'évaluer leur capacité d'emprunter (l'onglet « effet de levier potentiel »). Cet onglet détermine la somme qu'un fournisseur pourrait emprunter, selon le taux d'intérêt et la durée du prêt. Comme on le suggère dans l'OES, il est préférable de minimiser la période d'emprunt, de sorte que les futurs mouvements de trésorerie ne soient pas surchargés et que la capacité d'effectuer de plus amples emprunts demeure valide, tandis que les autres grandes composantes d'immobilisation ont ultérieurement besoin d'être remplacées. Au moment d'explorer la capacité de refinancer, il sera utile d'avoir une EEI et un plan d'immobilisations sur lesquels on pourra se baser pour évaluer l'emprunt requis.

Une préoccupation à propos de ce scénario est qu'il peut retarder le remplacement des immobilisations, étant donné que la capacité de refinancer peut ne pas exister avant l'expiration des accords d'exploitation. Lorsque des remplacements plus immédiats sont nécessaires ou préférables, les fournisseurs devront négocier un arrangement avec l'organisme d'habitation P/T pour obtenir le financement requis. Cela pourrait comprendre une subvention unique ou peut-être un prêt à remboursement différé, avec début des remboursements seulement à l'expiration. Cependant, cela exigera un engagement et une négociation avec l'organisme d'habitation P/T vu que l'accord d'exploitation demeure en vigueur à ce moment-charnière.

i) Ajout aux loyers d'un prélèvement pour amélioration des immobilisations

Les recours antérieurs comprenaient une augmentation à hauteur des loyers du marché après l'EAE. Même s'ils bénéficiaient toujours de loyers inférieurs au prix du marché, les locataires pourraient s'opposer à une augmentation arbitraire. Cependant, dans les cas où cette mesure est expressément associée à une amélioration des immeubles (surtout si le remplacement est propre à l'unité, notamment des appareils électroménagers ou des fenêtres), on peut la mettre en œuvre de manière plus acceptable. Avec pareil prélèvement en vigueur, il peut être possible de contracter un emprunt, comme dans le scénario g ci-dessus.

j) Demande d'une autorisation P/T pour augmenter les contributions pré-expiration

Lorsqu'un plan d'immobilisations a précisé des travaux de remplacement nécessaires, mais que les réserves et les contributions actuelles sont insuffisantes, les fournisseurs peuvent demander l'approbation de l'organisme d'habitation P/T pour augmenter leurs contributions durant le reste de l'accord.

Dans un grand nombre de gouvernements, les bailleurs de fonds autorisent déjà les fournisseurs à attribuer tout paiement de subvention excédentaire repéré lors d'une conciliation des subventions annuelle à leurs réserves d'immobilisations, plutôt que de les rembourser au bailleur de fonds. Lorsqu'aucun excédent n'est généré, une augmentation des subventions pour absorber les contributions plus importantes sera nécessaire.

Dans l'OES, on présume déjà que pour un projet pré-1986, réalisé en vertu de l'article 95, les bailleurs de fonds autorisent le fournisseur à réattribuer les sommes d'un fonds de subvention excédentaire (FSE) à des affectations. Cependant, cela exigera l'approbation explicite de chaque fournisseur.

k) Demande d'une autorisation P/T pour amortir de nouveau et effectuer un emprunt pré-expiration pour les travaux de remplacement

Comme on l'a mentionné sous le scénario g, pour certaines améliorations des immobilisations, il peut être préférable de ne pas attendre jusqu'à l'expiration, lorsqu'il y a possibilité de refinancement (et qu'une approbation préalable n'est pas exigée de la part des P/T). Pour effectuer sans tarder un remplacement d'immobilisations, un scénario consiste à refinancer préalablement à l'expiration. Procéder ainsi exigera l'approbation de l'organisme d'habitation P/T pour grever davantage l'actif. Pareil emprunt supplémentaire augmentera la subvention requise pour absorber tout déficit d'exploitation (pré-expiration); cependant, prolonger la période d'amortissement du prêt existant pourrait neutraliser ce phénomène. Cela pourrait également exiger que la province ou le territoire prolonge les subventions en vertu des accords d'exploitation pour faciliter le remboursement.

Une approche alternative serait que la province ou le territoire offre un prêt distinct lié expressément au coût d'amélioration des immobilisations. La subvention sera soit rajustée sur le reste de la période pour absorber le remboursement du prêt connexe ou le remboursement sera différé jusqu'après l'EAE (en présumant que le projet a un RNE post-accord positif). À nouveau, des arrangements particuliers devront être négociés avec l'organisme d'habitation P/T.

l) Demande d'un renouvellement de l'aide financière

La dernière solution, similaire au scénario f ci-dessus, est de négocier le renouvellement ou le prolongement de la subvention d'exploitation pour permettre au projet d'exploiter ses activités de façon viable et d'apporter les améliorations des immobilisations nécessaires. Cela comprendra l'exigence de négocier avec l'organisme d'habitation P/T (quoique cet organisme puisse, à son tour, devoir négocier avec la SCHL puisqu'une portion importante des fonds qui prendront fin après l'EAE proviennent de la SCHL). À nouveau, préserver les actifs existants peut comporter des dépenses inférieures au coût

comparatif de remplacer le stock de logements par des nouveaux projets d'aménagement ailleurs.

Prolonger la subvention, même grâce à une subvention d'immobilisations unique pour le remplacement offre également une mesure compensatoire prévoyant l'action de prolonger les conditions de conservation des unités dans le secteur des logements sociaux et de s'assurer qu'ils continuent de servir les ménages nécessiteux.

Rôle potentiel des organismes provinciaux/territoriaux

Les passages qui précèdent exposent divers scénarios, dont certains peuvent être retenus et appliqués par les fournisseurs sans l'aide des P/T. Mais bon nombre exigent bel et bien une forme quelconque de soutien et potentiellement le renouvellement des dépenses provinciales/territoriales.

Cela comprend un examen et une clarification des politiques pour ce qui est de la façon dont le prix des loyers devrait être établi à l'intention des bénéficiaires d'une aide au revenu une fois que les projets ne reçoivent plus de subventions au logement.

L'autre aspect crucial est l'autorisation de refinancer pour faciliter les améliorations des immobilisations. Il serait avantageux de créer une possibilité de financement et un ensemble de politiques dans chaque province/territoire pour appuyer et faciliter ce processus, plutôt que de demander à chaque fournisseur de tenter de négocier individuellement des prêts avec les prêteurs. C'est un aspect particulièrement important étant donné que les prêteurs peuvent être réticents à prêter à des organismes à but non lucratif qui ne peuvent plus compter sur la sécurité d'un revenu provenant des paiements de subventions et de l'aval des gouvernements.

Rôle potentiel de la SCHL

Le présent guide ne traite pas du rôle de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les défenseurs des intérêts et les P/T ont exprimé une préoccupation à propos de la réduction des contributions du gouvernement fédéral et beaucoup de démarches de défense ont été entreprises à ce sujet. Bien qu'on les laisse entendre, ces questions ne sont en conséquence pas traitées dans le guide.

Il n'en reste pas moins que bon nombre des scénarios énoncés comprennent une négociation avec le bailleur de fonds préalablement à l'expiration des accords d'exploitation. Dans la plupart des cas, par suite des accords sur les logements sociaux (ALS) qui ont cédé la responsabilité administrative des habitations sociales aux P/T, ce rôle incombe aux P/T et c'est pourquoi pareille nomenclature est utilisée tout au long du document. Cependant, en Alberta, au Québec et à l'Î.-P.-É., ces gouvernements n'ont pas conclu un ALS et la SCHL demeure active. Par conséquent, dans ces compétences, toutes les solutions qui suggèrent un rôle de la part des bailleurs de fonds s'appliquent également à la SCHL.

Un domaine particulier où la SCHL pourrait jouer un rôle de premier plan est celui du financement du renouvellement des immobilisations susmentionné. La SCHL offre

actuellement une possibilité de financement pour le renouvellement de la durée des prêts hypothécaires pour ce qui des hypothèques des logements sociaux. Cette possibilité génère des taux débiteurs très faibles, en deçà de ceux du crédit de détail, en s'inspirant du cadre d'emprunt de la Couronne fédérale. Les pouvoirs de prêts directs de la SCHL sont expressément liés au financement des prêts pour les logements sociaux. À mesure que ces prêts prendront de l'âge, la SCHL se ménagera une marge de manœuvre financière accrue au sein des pouvoirs existants. Ces pouvoirs pourraient être recadrés pour offrir un financement aux fournisseurs de logements sans but lucratif (et coopératifs) existants qui auront besoin de fonds pour apporter les améliorations des immobilisations nécessaires.

Annexe A : Addenda de l'Ontario

As noted, Ontario is unique with respect to the concept of expiring Operating Agreements.

As a result of administrative reform, which transferred provincial subsidy expenditures and administrative responsibility from the Province of Ontario to local municipalities (municipal Service Managers) the concept of an operating agreement, and expiry of operating agreements (EOA) does not apply to many projects in Ontario. As such the options set out in this guide may not be applicable to all projects in Ontario, and in some cases additional options are feasible (notably continues subsidy assistance).

This addendum clarifies if and when the previously discussed options are relevant, and which options are uniquely available to Ontario Providers.

As a result of social housing legislation (Housing Services Act 2012) two different categories of project now exist in Ontario:

- Provincial reformed projects (PRP); and
- Former federal projects (FFP)

The provincial reformed projects include any project where subsidy was originally provided on a federal-provincial cost shared basis and the project operating agreement was executed by the province of Ontario on behalf of the F/P partnership; or any project unilaterally funded under Ontario programs.

- A third type also exists, as a subset of the former federal projects. These are projects where there was a separate stacked rent supplement agreement that provided rgi assistance to some or all units.

This included the Community Sponsored Housing Program (CSHP) stacked on federal Sec 27/61 projects (pre 1978); and the Ontario Community Housing Assistance Program (OCHAP) stacked on the Sec 1995 (1978-1985) projects. In both cases subsidy was funded either cost shared or entirely by the province. The HSA does apply, in part, to the units received the additional rent supplements.

In the case of the first category (PRP), the former Operating Agreements have been terminated and replaced by legislation, which defines through the *funding model* what will occur when the mortgage matures.

In the case of category two (FFP), when the operating agreement expires the municipal Service Manager no longer has any control over the project nor any obligation to provide any subsidy support.

Potential ongoing subsidy support for Rent Supplements

The third category (i.e. FFP with separate, stacked rent supplement subsidy) has a further nuance. The project is outside the HSA legislation but because the stacked rent supplement provides RGI assistance, such RGI units are included in the targeted service levels imposed on the Service Manager. This means that while the projects are not encumbered by any terms and conditions, the municipal targeting plan includes the rent supplement units in its minimal number of targeted units.⁵

The legislation does not bind the specific rent supplement units (or provider). It simply includes these units in an overall target number of RGI units that the Service Manager must sustain. And similarly, the Service manager has no obligation to that project/provider. But, because the expiring FFP units are at, or more likely slightly below, market rent, it may be cost effective for the Service Manager to extend these rent supplements (with a new agreement) versus subsidizing newer or higher rent units somewhere else in the municipality. Consequently the Service Manager *may* be interested in extending a rent supplement agreement to continue providing some RGI assistance to the project, should the provider wish to use this for RGI purposes.

Implications for using the simplified tool and the identified options

The SAT is premised on both the mortgage and the subsidy both ending, and calculates financial viability in the absence of both.

There is no question about the maturing of the mortgage and thus reduced expenditures. However, the matter of subsidy expiring or continuing depends on what category the project is in (FFP, PRP, as outlined above).

In any Former Federal project, the Operating Agreement, which has remained in place, will expire and the tool (which excludes both mortgage costs and subsidy revenue) will provide a realistic representation of likely outcome. Thus providers of such FFP projects can use the full list of options outlined in the guide.

For the PRP, as well as those implicated by a rent supplement covered under the HSA (2012), the SAT output ***will not correctly reflect the situation at expiry***. For the PRP's it is necessary to follow the funding model, as specified in the SHA regulations (Ontario Regulation 369/11), explained in the ONPHA guide, "Know Your Funding Model"⁶

⁵ The legislation establishes a minimum number of units that must continue to be targeted to eligible households and the municipal Service Manager is obligated to continue providing rgi subsidy to this number of units (the so called "minimum service level").

⁶ The guide Know your Funding Model is available on the ONPHA web site at:
http://www.onpha.on.ca/AM/AMTemplate.cfm?Section=Financial_Management&CONTENTID=11867&TEMPLATE=/CM/ContentDisplay.cfm

Again, the funding model applies some subtle variations depending on whether the project is a municipal non-profit (MNP) or private non-profit (PNP) or a co-op⁷ and whether units are a mix or market and RGI or 100% RGI.

Leaving aside those subtle variations, the funding model has two basic components. It first calculates an operating subsidy using benchmarked and subsequently indexed operating expenses, actual taxes and actual mortgage payments. Secondly it calculates the RGI subsidy, premised on the lesser of Index Market rent or actually rents (if below market). The regulations (OR 369/11 clause 5) combine both of these components in a single formula:

$$\text{Indexed Operating Costs} + \text{Mortgage} + \text{Property Taxes} - \text{Indexed Revenue} + \text{RGI Subsidy} - \text{Surplus Repayment.}^8$$

So effectively, when the mortgage expired, the costs are reduced, but there is no change to the RGI subsidy (beyond any change in market rent or tenant incomes). Integrating both components in a single formula effectively means that if the operating subsidy is negative (after mortgage cost removed) this negative subsidy nets out to reduce the amount of RGI assistance required.

In short, for provincial reformed projects the legislated funding model obligates the municipal Service Manager to continue providing subsidy. This essentially ensures that projects will have a breakeven or positive cash flow and will be financially viable on an ongoing basis.

In the case of insufficient capital reserves, the proxy model in the SAT may be used and may provide some insight into adequacy of current reserves (but with same caveats on the need to develop better understanding via a building condition assessment and capital investment plan).

In event that the capital reserves are deemed to be insufficient in Provincial Reformed Projects, potential actions will include seeking and securing approval of Service Managers to pursue certain actions. This could potentially include refinancing to cover cost of replacement. However, it is not possible to determine how much can be levered without first confirming the amount of any positive cash flow, as generated under the funding formula. So the use of the “potential leverage tab in the SAT cannot be used.

Refer to separate guidance from ONPHA and the Housing Services Corporation

Due to the program variations and complexity of the funding arrangements in Ontario, it is inappropriate to develop here any more detailed discussion of possible options. Ongoing initiatives at ONPHA and HSC are underway and will provide this additional guidance for provincial reformed projects.

⁷ The SAT and this guide do not seek to discuss any specific variations for co-ops. Coops should refer to guides and advise developed separately by CHF Canada.

⁸ For definition and specification of the funding formula see Ont. Reg 369/11

It is suggested that PRP projects do not try and use the simplified Assessment Tool

Former Federal Projects

All identified options can be applied in the case of former federal projects.

In the case of those that have separate stacked rent supplements under either CSHP or OCHAP there may also be an opportunity to secure an extension of such rent supplement RGI assistance from the Municipality.

Annexe B : Exemple de l'Outil d'évaluation simplifié

The SAT is an excel spreadsheet and can be down loaded from the CHRA website at [add url link]. The pages of this spreadsheet are replicated here.