

**Le Fonds immobilier, son modèle
d'affaires, son rayon d'action et
ses projets en cours.**

Gilles Lecours, É.A., AACI
Chargé de projet

ATEFQ
7 novembre 2014

—
**ICI,
L'AVENIR
SE CONSTRUIT.**

FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

au 31 mai 2014



FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

UN ACTIF NET DE
10,1 MILLIARDS \$



PLACEMENTS

3,7 MILLIARDS \$



PORTEFEUILLE D'INVESTISSEMENT

6,4 MILLIARDS \$
2 467 ENTREPRISES
PLUS DE 530 000 EMPLOIS CRÉÉS,
MAINTENUS OU SAUVEGARDÉS AU
QUÉBEC ¹



ACTIONNARIAT

PRÈS DE 614 000
ACTIONNAIRES- ÉPARGNANTS
RENDEMENT DE 8,3 % (12 MOIS)

STABILITÉ DES ENTRÉES DE FONDS

753 MILLIONS \$ PAR ANNÉE
EN MOYENNE DEPUIS 5 ANS

STABILITÉ DES MONTANTS INVESTIS

642 MILLIONS \$ PAR ANNÉE
EN MOYENNE DEPUIS 5 ANS

¹ En tenant compte des partenariats
passés et actuels



LE FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ SON RÉSEAU



- + 2 millions \$
- Expertise sectorielle
- 25 secteurs d'activité



- 2 millions \$
- Expertise régionale
- 16 bureaux régionaux



- 100 000 \$
- Expertise locale
- 85 fonds locaux de solidarité (gérés par les CLD)

Volume d'investissement



- Financement et développement de projets immobiliers
- Secteurs : résidentiel, de bureaux, commercial et industriel
- Partout au Québec



QUELQUES PROJETS EN PORTEEUILLE EN COURS DE DÉVELOPPEMENT OU DE CONSTRUCTION

NOTRE PORTEFEUILLE



TOUR DES CANADIENS - MONTRÉAL

Immeuble emblématique des Canadiens de Montréal en construction qui comptera 50 étages, 555 unités de condominium urbains et un resto-bar.

PARTENAIRES : Cadillac Fairview, Canderel, Canadiens de Montréal

PROJETS RÉSIDENTIELS



BASSINS DU HAVRE – MONTRÉAL

Projet résidentiel en construction sur les berges du canal de Lachine. Les deux premiers immeubles comptent 150 unités de condominium. Certification LEED® visée

PARTENAIRES : Prével, Rachel Julien, Claridge

NOTRE PORTEFEUILLE

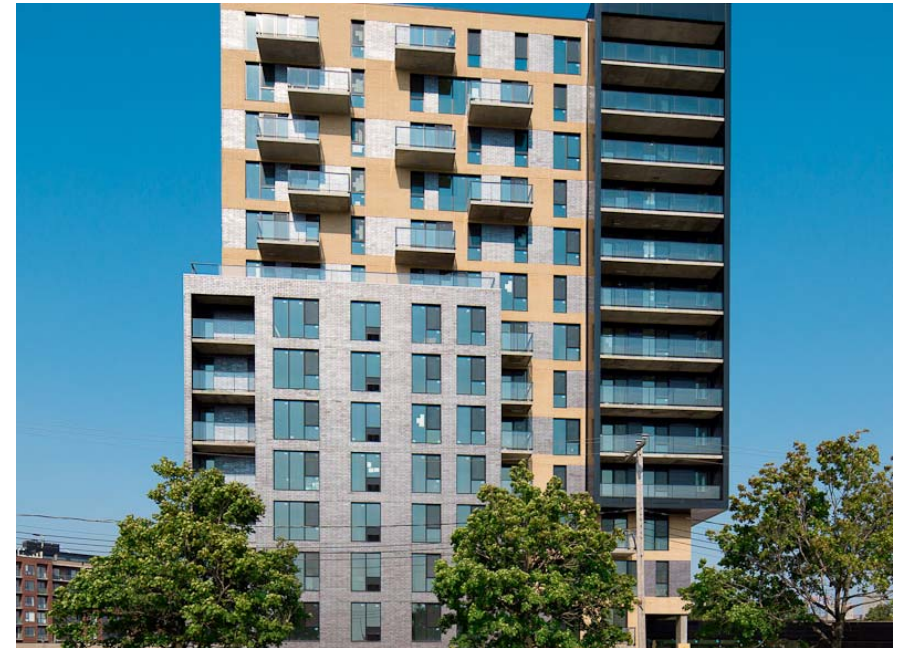
PROJETS RÉSIDENTIELS



175 METCALFE – WESTMOUNT

Projet résidentiel en construction comprenant 53 copropriétés, lofts et maisons urbaines.

PARTENAIRE : Bâtimo



DISTRICT GRIFFIN - MONTRÉAL

Vaste projet dans Griffintown dont les quatre premiers immeubles en construction comprennent 614 unités de condominium et 257 unités locatives, un hôtel, 75 000 pi d'espaces de bureaux et 155 000 pi² de surfaces commerciales.

PARTENAIRE : Devimco

NOTRE PORTEFEUILLE

PROJETS RÉSIDENTIELS



SAINT-BRUNO SUR LE LAC PHASE IV ET V – SAINT-BRUNO

Projet qui a remporté deux prix Domus en 2010 et 2011. Le Fonds immobilier est engagé dans les phases II et III totalisant 80 unités de condominium ainsi que dans les phases IV et V qui compteront 70 unités.

PARTENAIRE : Groupe Lobato



LE MONROE – BLAINVILLE FONTAINEBLEAU

136 unités de condominium et penthouses qui seront construites en deux phases, au cœur d'une érablière. Certification LEED® visée.

PARTENAIRE : Cosoltec

NOTRE PORTEFEUILLE

PROJETS RÉSIDENTIELS



HALTES DU ROI – TROIS-RIVIÈRES

Projet résidentiel aux abords du lac Saint-Pierre et du fleuve Saint-Laurent qui comptera à terme 54 unités de condominium.

PARTENAIRE : Construction René Courchesne



HAVRE DU RICHELIEU – SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

91 unités de condominium offrant une vue sur la rivière Richelieu.

PARTENAIRE : Constructions Corel

NOTRE PORTEFEUILLE

PROJETS RÉSIDENTIELS LOGEMENTS ABORDABLES, SOCIAUX ET COMMUNAUTAIRES



HABITATIONS SANS FRONTIÈRES – CHARLESBOURG

Logements communautaires et abordables pour familles à faible et moyen revenu et personnes seules en légère perte d'autonomie.

PARTENAIRE : Association des groupes de ressources techniques du Québec – Fonds d'acquisition québécois



UN RAYON DE SOLEIL – MONTRÉAL NORD

Logements communautaires offrant un milieu de vie sain et des services à de jeunes filles mères monoparentales de moins de 30 ans.

PARTENAIRE : Bâtir son quartier

NOTRE PORTEFEUILLE

PROJETS DE BUREAUX ET COMMERCIAUX



CENTRE DE DONNÉES DE MONTRÉAL

Projet de conversion d'un immeuble en espaces de bureaux et de construction d'un centre de données hautement sécurisé sur la rue de l'Inspecteur à Montréal.

PARTENAIRE : Urbacon



160 DE L'ÉVÊCHÉ- RIMOUSKI

Immeuble commercial et de bureaux de quatre étages en construction totalisant 34 300 pieds carrés d'espaces locatifs.

PARTENAIRE : Groupe Drapeau

NOTRE PORTEFEUILLE

IMMEUBLES INDUSTRIELS ET DE BUREAUX



INDUSTRIA 440 - LAVAL

Condominiums industriels et commerciaux sur l'autoroute 440 près de l'autoroute 13 à Laval. Terrain de 1,5 million pi² qui regroupera une dizaine de bâtiments pouvant atteindre chacun une superficie de 150 000pi². LUMEN y a établi son siège social.

PARTENAIRE : Cosoltec



LEBOURGNEUF - QUÉBEC

Quatre immeubles de bureaux totalisant 188 000 pi² d'espace locatif dans le quartier Lebourgneuf.

PARTENAIRE : Groupe De Bertin

PROJET EN DÉVELOPPEMENT



IMMEUBLES DE BUREAUX ET COMMERCIAUX

TOURS QUARTIER DES SPECTACLES - MONTRÉAL

Projet de deux tours commerciales et de bureaux au cœur du quartier des spectacles de Montréal qui totalisera 1,2 million d'espace locatif.

PARTENAIRE : Canderel

PORTEFEUILLE AU 31 MAI 2014

- **30 IMMEUBLES**
SOUS GESTION
- **18 MILLIONS DE PI²**
DE TERRAINS À DÉVELOPPER
- **53 MILLIONS \$ VOUÉS**
À L'HABITATION ABORDABLE,
SOCIALE ET COMMUNAUTAIRE
- **30 PROJETS IMMOBILIERS**
EN COURS DE DÉVELOPPEMENT
D'UNE VALEUR DE 1,6 MILLIARD \$
QUI CRÉERONT PRÈS DE **12 000 EMPLOIS**

De Rimouski



À Val-D'Or



À Montréal



LA SOCIÉTÉ

LE FONDS IMMOBILIER DE SOLIDARITÉ FTQ

- est un fonds spécialisé en investissement et en développement immobilier créé en 1991 par le Fonds de solidarité FTQ.
- a pour mission de contribuer au développement économique du Québec en participant financièrement et stratégiquement à la réalisation de projets immobiliers rentables, créateurs d'emplois et socialement responsables, en partenariat avec des leaders du secteur immobilier.
- vise à investir dans des catégories d'actifs bénéficiant d'un fort potentiel de croissance tant dans les secteurs résidentiel, de bureaux, commercial, industriel qu'institutionnel.

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

INVESTIR, DÉVELOPPER, BÂTIR

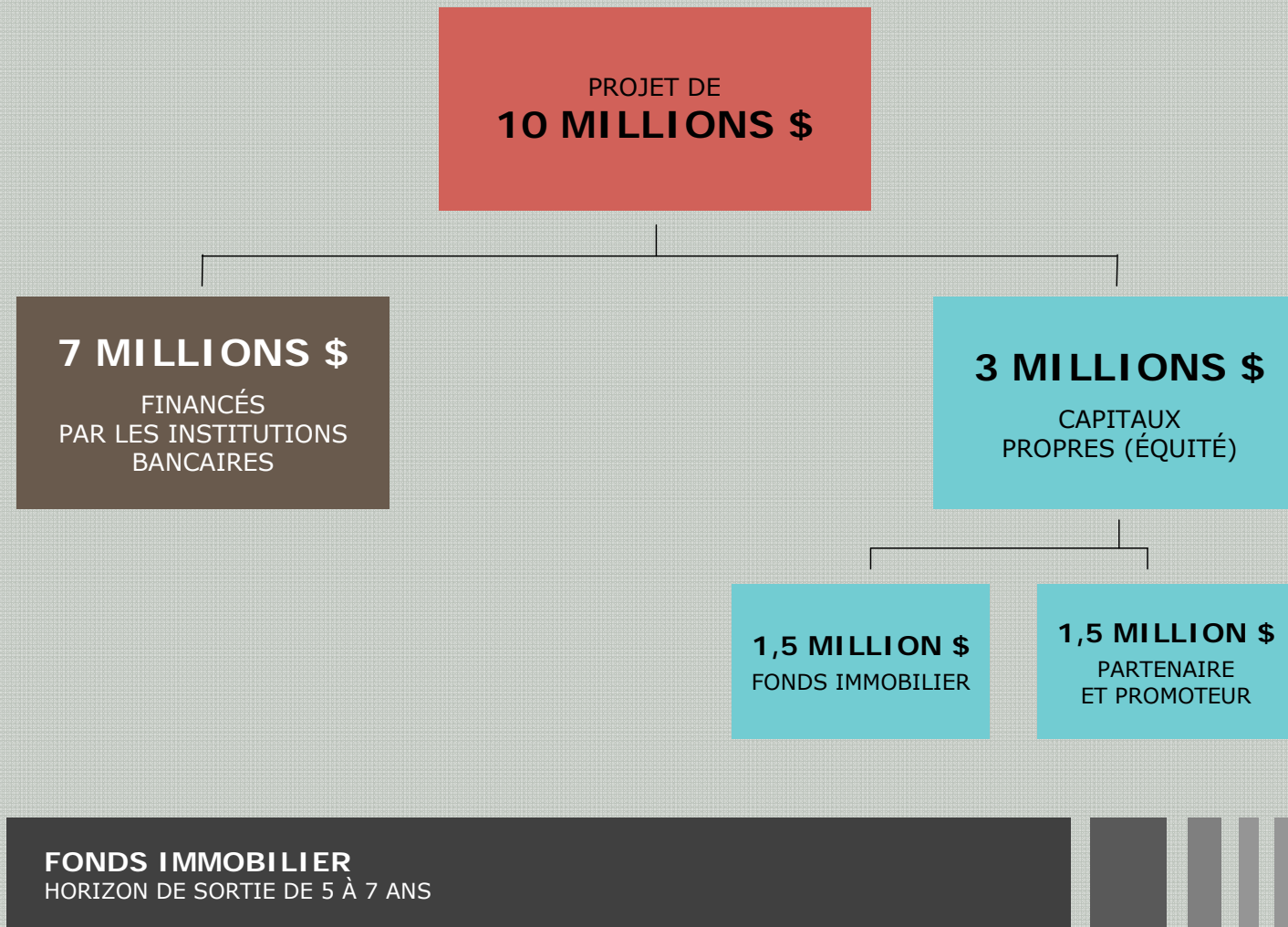
INVESTIR PARTOUT AU QUÉBEC EN PARTENARIAT DANS DES PROJETS IMMOBILIERS DÈS LA PHASE DE DÉMARRAGE :

- Véhicules d'investissement
 - participation au capital-actions des projets
 - prêt mezzanine
 - prêt participatif
- Acquérir des terrains vagues ou des participations dans des projets de développement ainsi que des propriétés possédant un potentiel de redéveloppement
- Adhérer aux meilleures pratiques d'affaires comme dans des projets de type **LEED®**

VENDRE

- Vendre nos participations sur un horizon de 5 à 7 ans selon la conjoncture économique afin de réaliser un rendement adéquat et de réinvestir nos capitaux au service de notre mission

MODÈLE D'AFFAIRE D'UN PROJET TYPIQUE



ÉVOLUTION DES DÉBOURSÉS D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER

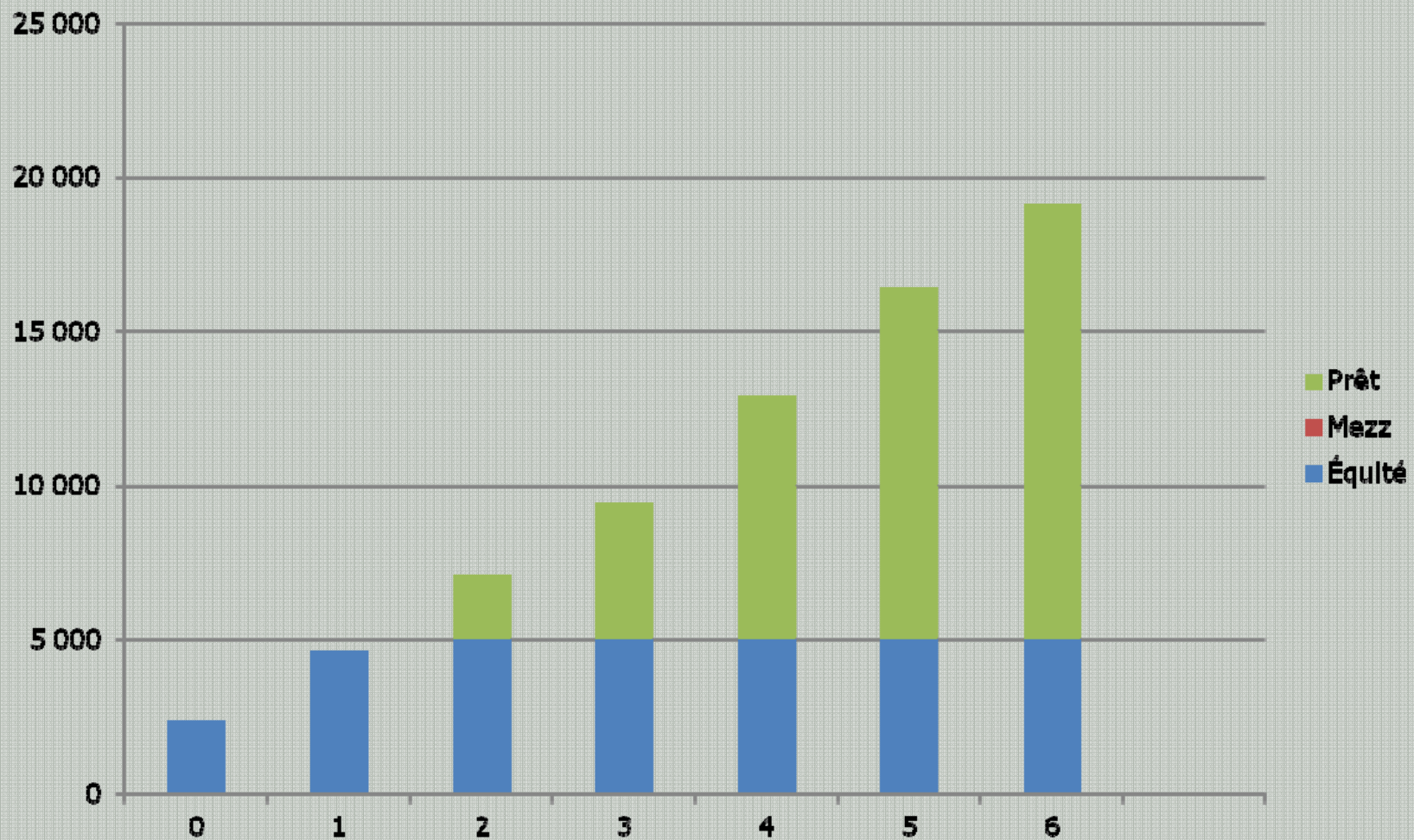
	Coût	Équité	Prêt
Prédéveloppement	5%	5%	
Terrain	15%	15%	
Fondation	10%	10%	
Charpente	15%		15%
Enveloppe	20%		20%
Mécanique et électrique	20%		20%
Finis intérieurs	15%		15%
Total	100%	30%	70%

PROJET – SANS PRÊT-MEZZANINE

PROJET DE CONSTRUCTION TYPIQUE										
MODÈLE DE PROJECTION DES DÉBOURS ('000\$) - Sans prêt mezzanine										
Trimestre			<i>Début</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>Fin</i>
Ventes										23 000
		Coût du projet								
Terrain		2 000	2 000							
Prédéveloppement		400	100	300						
Professionnels		1 250	187	438	125	125	125	125	125	
Autres coûts indirects		500	50	75	75	75	75	75	75	
Intérêts sur mezzanine										
Intérêts sur financement bancaire		400								-400
Excavation et fondations		3 000		1 500	1 500					
Structure		3 000			750	750	750	750		
Enveloppe		3 000				750	750	750	750	
Construction intérieure		6 000				600	1 800	1 800	1 800	
Total		19 550	2 337	2 313	2 450	2 300	3 500	3 500	2 750	
			2 337	4 650	7 100	9 400	12 900	16 400	19 150	
25% - Équité										
Fonds immobilier de solidarité FTQ	50%	2 500	1 169	2 325	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	-2 500
Partenaire	50%	2 500	1 169	2 325	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	-2 500
Prêt mezzanine			AUCUN							
Total		5 000	2 337	4 650	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	-5 000
75% - Financement bancaire (<i>taux : 4%</i>)		14 550	0	0	2 100	4 400	7 900	11 400	14 150	-14 150
<i>(mise en place : 3 mois)</i>										
Marge bénéficiaire du projet en \$										3 450
Marge bénéficiaire du projet en % du coût										17,6%
Marge bénéficiaire du projet en % de l'équité										69,0%
Taux de rendement interne (TRI) en %										30,0%

PROJET – SANS PRÊT MEZZANINE

ÉQUITÉ DE 5 M\$ - COÛT DE 19,5 M\$ - PROFIT DE 3,5 M\$ - TRI DE 30 %

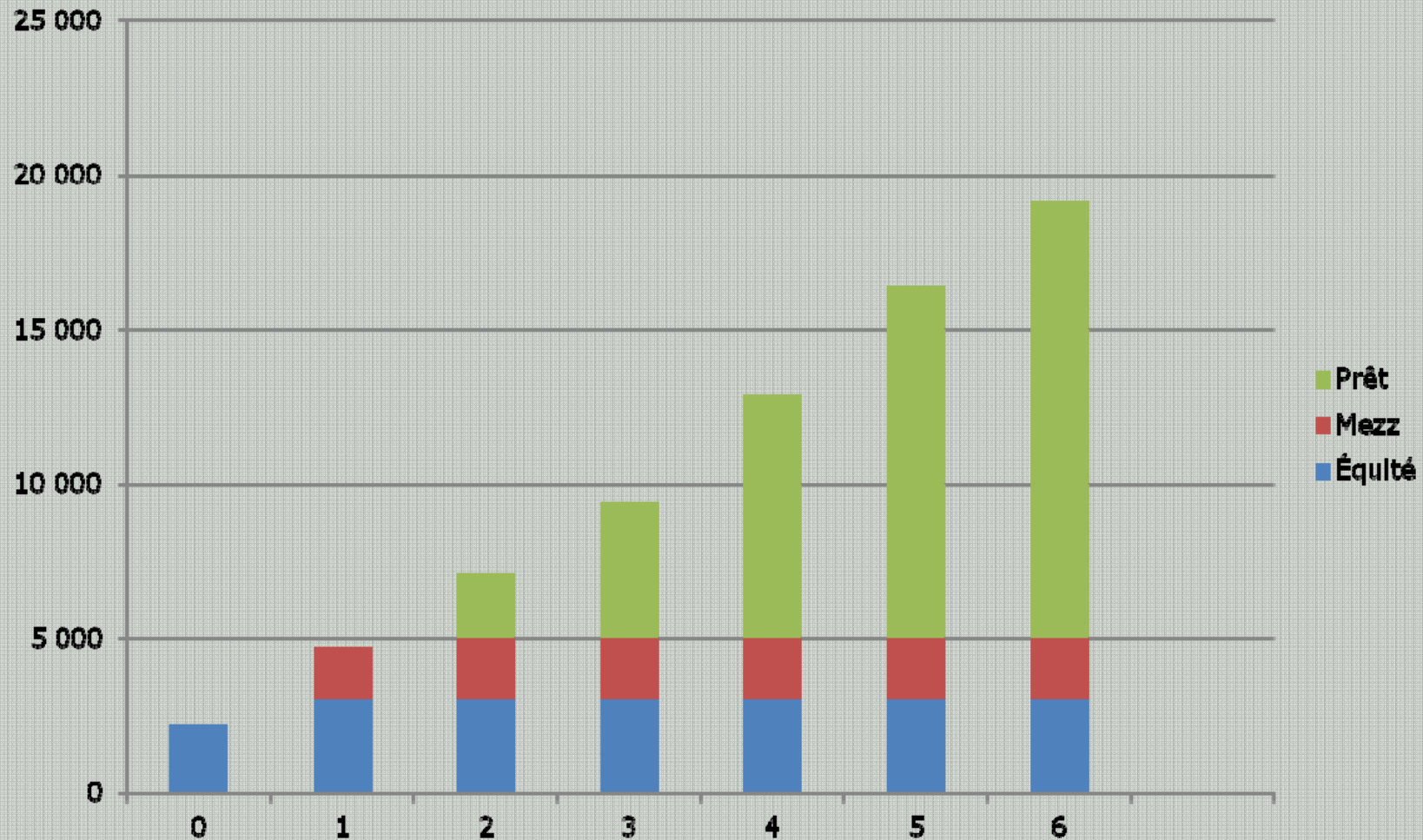


PROJET – AVEC PRÊT MEZZANINE

PROJET DE CONSTRUCTION TYPIQUE										
MODÈLE DE PROJECTION DES DÉBOURS ('000\$) - Avec prêt mezzanine										
Trimestre			<i>Début</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>Fin</i>
Ventes										23 000
		Coût du projet								
Terrain		2 000	2 000							
Prédéveloppement		400	100	300						
Professionnels		1 250	187	438	125	125	125	125	125	
Autres coûts indirects		500	50	75	75	75	75	75	75	
Intérêts sur mezzanine		450	0	62	75	75	75	75	75	
Intérêts sur financement bancaire		400								-400
Excavation et fondations		3 000		1 500	1 500					
Structure		3 000			750	750	750	750		
Enveloppe		3 000				750	750	750	750	
Construction intérieure		6 000				600	1 800	1 800	1 800	
Total		20 000	2 337	2 374	2 525	2 375	3 575	3 575	2 825	
			2 337	4 712	7 237	9 612	13 187	16 762	19 587	
25% - Équité		5 000								
Fonds immobilier de solidarité FTQ	30%	1 500	1 169	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	-1 500
Partenaire	30%	1 500	1 169	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	-1 500
Prêt mezzanine (taux: 15%)	40%	2 000	0	1 712	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	-2 000
Total		5 000	2 337	4 712	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	-5 000
75% - Financement bancaire (taux : 4%)		15 000	0	0	2 237	4 612	8 187	11 762	14 587	-14 587
<i>(mise en place : 3 mois)</i>										
Marge bénéficiaire du projet en \$										3 013
Marge bénéficiaire du projet en % du coût										15,1%
Marge bénéficiaire du projet en % de l'équité										100,4%
Taux de rendement interne (TRI) en %										41,6%

PROJET – AVEC PRÊT MEZZANINE

ÉQUITÉ DE 3 M\$ - MEZZ. DE 2,0 M\$ - COÛT DE 20 M\$ - PROFIT DE 3,0 M\$ - TRI DE 42 %



STRUCTURE DU COÛT – DÉVELOPPEMENT VS MANUEL DE COÛT

Développement	
Terrain	1 000 000
Coûts directs de construction	7 250 000
Coûts indirects	525 000
Honoraires de développement (partenaire)	300 000
Honoraires de suivi de projet (Fonds)	50 000
Bureau des ventes et marketing	300 000
Détention et administration	50 000
Financement et intérêts	150 000
Contingences	375 000
Divers	0
Total	10 000 000

Manuel de coût	
Terrain	1 000 000
Coût de remplacement	7 750 000
Améliorations au sol	850 000
Honoraires d'architecte	400 000
Total	10 000 000

SÉLECTION D'UN PROJET

- **Les premiers pas**
 - Une rencontre, une référence ou une recommandation
 - Une rencontre permettant aux partenaires potentiels et à nos représentants de se présenter mutuellement, de prendre connaissance d'un projet et d'échanger de la documentation
- **L'analyse avec intérêt**
 - Une lettre d'intérêt
 - Quelques réunions de travail
 - Une entente préliminaire
 - Enquête sur les participants

SÉLECTION D'UN PROJET (SUITE)

- **Demande d'autorisation, structure juridique et investissement**
 - Présentation à nos instances décisionnelles (un ou deux niveaux de conseil)
 - Rédaction des conventions – S.E.C. - Actionnaires – Développement - Gestion
 - Investissement des fonds dans la nouvelle société
 - Acquisition du terrain ou d'une participation dans un actif appartenant au partenaire
 - Mise sur pied d'un comité de gérance
 - Début ou continuité du prédéveloppement selon que le projet est amorcé ou non

ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT D'UN PROJET IMMOBILIER

- **Le prédéveloppement**

- La recherche d'un terrain
- L'acquisition d'un terrain (parfois il s'agira d'un assemblage)
 - Préparation d'une offre d'achat, négociations et signature
 - Vérification diligente :
 - titres – études environnementales – zonage - évaluation - potentiel archéologique, etc.
- Au besoin, demande de modification de zonage
- Mise en forme du programme architectural
- Préparation des plans préliminaires
- Entente préliminaire avec un entrepreneur général
- Estimation préliminaire des coûts et analyse de faisabilité
- Préparation des plans pour construction
- Obtention d'un financement
- Mise en marché (copropriétés) ou recherche de locataires (immeuble en location)

ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT D'UN PROJET IMMOBILIER (SUITE)

- **La réalisation des travaux**
- Sélection finale de l'entrepreneur général
- Processus de soumission
- Réalisation des travaux
- Acceptation provisoire des travaux par l'architecte
- Correction des déficiences
- Acceptation finale des travaux

- **La mise en service**
- Sélection d'un gestionnaire
- Négociation d'une convention de gestion
- Transfert de la documentation de l'entrepreneur au gestionnaire
- Mise sur pied d'un comité de gestion

- **La disposition**
- Mise en marché
- Négociations
- Disposition

ÉTAPES CRITIQUES D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER ET RISQUES

Étapes critique d'un projet de développement immobilier

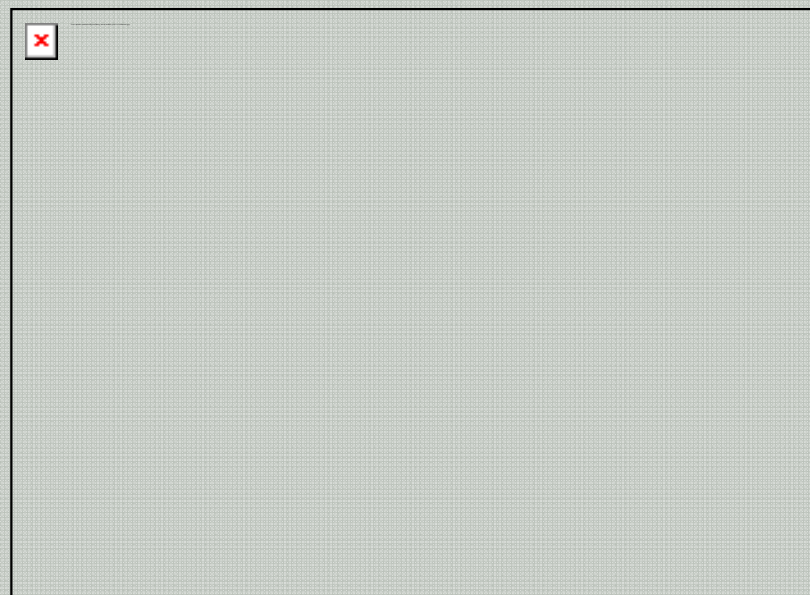
- L'atteinte du niveau de prévente ou de prélocation requis par les partenaires et le prêteur intérimaire (de construction)
- Les coûts liés à l'excavation, incluant le traitement des sols excavés
- Respect de l'échéancier
- La gestion de l'arrivée des utilisateurs (propriétaires ou locataires)
- Les corrections des déficiences

Les risques

- Délai plus long que prévu avant le démarrage
- Coût de détention du terrain VS terrain produisant un revenu
- Retard dans le déboursement du prêt de construction
- Rythme d'absorption plus lent que prévu – copropriétés ou espaces en location
- Difficultés financières rencontrées par un entrepreneur ou un fournisseur
- Difficultés financières rencontrées par le partenaire
- Hausse des taux d'intérêt

PROJET DE GRANDE ENVERGURE - TOURS QUARTIER DES SPECTACLES

- 2008 Début du projet
- Actions :
 - Négociations d'un partenariat
 - Démolition de la salle de spectacle (dépôt d'une lettre de garantie)
 - Remodelage du partenariat – Entente préliminaire
 - Assemblage du terrain :
 - Exercice de l'option d'achat du bail emphytéotique
 - Achat d'un terrain voisin – indivision (Fonds et un tiers)
 - Achat d'un 2^e terrain voisin
 - Achat à venir d'un 3^e terrain voisin (propriété du Fonds)
 - Achat à venir d'une ruelle



PROJET DE GRANDE ENVERGURE - TOURS QUARTIER DES SPECTACLES



PROJET DE GRANDE ENVERGURE - TOURS QUARTIER DES SPECTACLES

- **Actions (suite)**
 - Mandat donné à un architecte
 - Début de la prospection par le partenaire-promoteur
 - Travail conjoint Fonds – partenaire-promoteur – entrepreneur général
 - Finalisation des ententes détaillées
- **Fin 2012 : Installation des enseignes**
 - Tournée des courtiers
 - Dépôt de propositions à des locataires potentiels
 - Etc.



**ICI,
L'AVENIR
SE CONSTRUIT.**

FONDS IMMOBILIER DE SOLIDARITÉ FTQ

545, boulevard Crémazie Est

Bureau 1210

Montréal (Québec) Canada H2M 2V1

fondsimmobilierftq.com

(T) 514 847-5700 (F) 514 847-5815

