Webinaire de partage de connaissances du Centre du 22 octobre 2026, avec New Market Funds (NMF)

Page de l'événement et ressources :

Les investisseurs privés sont prêts à investir dans le logement communautaire. Êtes-vous prêts ?

Suivi des questions du public du webinaire

A- Préparation à l'investissement

Question 1

Comment identifier des investisseurs alignés sur notre mission à qui présenter notre projet ?

New Market Funds : Commencez par identifier des investisseurs dont les priorités correspondent à l'impact social de votre projet, à la population ciblée et à la collectivité géographique concernée. Les investisseurs alignés sur la mission peuvent notamment comprendre des fondations locales, des bureaux de gestion de patrimoine familial, des institutions financières et des investisseurs individuels. Certains investisseurs accordent la priorité au développement communautaire local, tandis que d'autres ciblent des populations ou des résultats sociaux précis. Il est essentiel de bien comprendre ces priorités lorsque vous approchez des investisseurs.

Il existe également une différence entre les investisseurs directs, qui investissent eux-mêmes dans les projets, et les intermédiaires comme New Market Funds, qui regroupent des capitaux provenant de plusieurs investisseurs. Travailler avec un intermédiaire (comme nous) peut aider les organisations à accéder à des investisseurs qui n'ont pas la capacité d'évaluer individuellement des projets de logement.

Question 2

Quels éléments devons-nous avoir en place, ou quel niveau de préparation du projet devons-nous atteindre, avant d'approcher des investisseurs privés pour obtenir leur soutien ?

New Market Funds : La préparation à l'investissement comporte plusieurs éléments importants, comme présenté lors de ce webinaire :

- **Leadership et gouvernance :** Un conseil d'administration engagé, une direction stable et une entente interne sur les objectifs et les risques du projet.
- **Capacité financière :** Des états financiers fiables, une compréhension claire des actifs et des passifs existants, ainsi que la capacité d'évaluer la viabilité financière du projet.
- **Planification du projet :** Un plan d'affaires réaliste, une compréhension des risques potentiels et une stratégie pour la gestion et l'exploitation des logements.
- **Partenariats :** Des relations avec les bailleurs de fonds publics, les investisseurs et d'autres partenaires pouvant contribuer à la structure de financement.

Question 3

Quel est le lien entre la finance sociale et l'investissement privé ?

New Market Funds : L'investissement aligné sur la mission fait partie de l'écosystème plus large de la finance sociale. Aux côtés de la dette de premier rang, des organismes sans but lucratif, des gouvernements, des acteurs philanthropiques et d'autres parties prenantes, les investisseurs alignés sur la mission apportent des sources de capitaux complémentaires pour soutenir les projets de logement communautaire.

B- Services de New Market Funds

Question 1

Les services de New Market Funds sont-ils limités aux projets situés dans une province en particulier ?

New Market Funds : Nous ne sommes pas limités à une province en particulier ; New Market Funds exerce ses activités partout au Canada. Nous encourageons les organisations à communiquer avec nous tôt dans leur démarche, même avant que leurs projets soient entièrement développés.

Question 2

Est-ce que vous avez financé des projets au Québec ?

New Market Funds : Oui. New Market Funds a déjà réalisé des investissements au Québec et prévoit poursuivre ses activités dans la province, tant pour des projets d'acquisition que pour de nouveaux développements. Nous avons également des bureaux à Montréal et pouvons rencontrer les organisations en personne ou organiser des rencontres à distance, en français ou en anglais.

Question 3

Nous nous intéressons au logement dans des collectivités rurales du Cap-Breton, beaucoup plus petites que New Glasgow ou Summerside. Pouvez-vous financer de petits projets, par exemple de 20 à 75 logements ? Selon la région, 20 logements, c'est déjà beaucoup.

New Market Funds : Oui, nous pouvons soutenir des investissements en milieu rural ; toutefois, nous sommes assujettis à un seuil minimal de 25 logements par projet. De plus, nous devons mieux comprendre la viabilité de l'investissement en fonction du marché du logement, des conditions d'exploitation et des risques.

Question 4

Votre travail se limite-t-il uniquement aux acquisitions ?

New Market Funds : Nous investissons à la fois dans des acquisitions et dans de nouveaux développements. À l'échelle du Canada, New Market Funds a investi dans l'acquisition de plus de 1 600 logements et dans plus de 1 000 nouveaux logements.

Question 5

Est-ce que vous financez les projets de construction aux fins d'accès à la propriété ?

New Market Funds : Non, le mandat de nos fonds de logement porte sur le logement locatif multi résidentiel. Cela dit, nos fonds de prêts communautaires ont accordé des prêts pour soutenir des projets d'accession à la propriété abordable.

Question 6

Aidez-vous les organismes sans but lucratif propriétaires de terrains à trouver un partenaire de développement lorsqu'ils ne développent pas eux-mêmes le terrain ?

New Market Funds : La plateforme de New Market Funds comprend New Commons Development, un promoteur sans but lucratif qui peut soutenir les groupes dans leurs projets de développement.

Question 7

Bon nombre de mes clients ont de la difficulté à obtenir des subventions parce qu'ils doivent d'abord acquérir un terrain, par exemple. Pouvez-vous répondre aux besoins de financement en pré-développement que de nombreux organismes sans but lucratif ne peuvent couvrir avec des capitaux privés avant que le financement de la phase de développement soit accessible ?

New Market Funds : Les capitaux provenant de nos fonds de logement se prêtent mal au financement des dépenses de pré-développement avant l'acquisition du terrain, en raison du profil de rendement. Cela dit, nous disposons de capitaux de pré-développement plus abordables par l'intermédiaire des deux fonds de prêts communautaires que nous gérons. Nous encourageons les organisations à mobiliser un éventail de partenaires financiers

potentiels le plus tôt possible, plutôt que d'attendre que toutes les autres sources de financement soient confirmées. Notre approche consiste à combiner des capitaux publics, privés, philanthropiques et sans but lucratif afin de combler les écarts de financement et de soutenir les projets tout au long de leur développement.

Question 8

Nous avons un projet d'acquisition à Toronto, Nous avons raté le projet MURA de la ville de Toronto. Est-ce New Market Funds pourrait travailler avec une coopérative qui n'a pas encore un portfolio d'appartements ?

New Market Funds : Nous avons travaillé avec des organismes sans but lucratif nouvellement créés ainsi qu'avec des groupes expérimentés. Nous devons toujours évaluer l'expérience de l'organisation, sa gouvernance, sa capacité financière et sa capacité à gérer les logements, entre autres éléments. Nous avons également travaillé avec le programme MURA de la Ville de Toronto.

C- Critères financiers de New Market Funds

Question 1

Quel est le rendement moyen (ou la fourchette de rendement) minimal attendu par NMF pour un projet donné ?

New Market Funds : Les rendements attendus dépendent du niveau de risque associé à chaque investissement. Certains investisseurs sont prêts à n'accepter aucun rendement financier, d'autres acceptent des rendements inférieurs à ceux du marché ou concessionnels, tandis que d'autres recherchent des rendements au taux du marché. Pour NMF, la tarification commence à environ 8 % de taux de rendement interne (TRI) pour un nouveau projet stabilisé, des rendements plus élevés pouvant être exigés pour les projets comportant des risques liés à la rénovation, à la construction ou au développement. Il s'agit d'un point de départ plutôt que d'un minimum fixe applicable à tous les projets.

Question 2

Quel est le pourcentage des intérêts pour un prêt ou la différence entre une institution financière ?

New Market Funds : Les conditions de financement de New Market Funds dépendent du type de projet et du niveau de risque. Contrairement à une hypothèque traditionnelle, les capitaux de New Market Funds visent un rendement au moyen de distributions de flux de trésorerie ciblées mais flexibles, qui varient en fonction du rendement du projet. Nos investissements peuvent participer au financement sous forme de dette mezzanine ou de fonds propres et peuvent donc être combinés à une hypothèque bancaire ainsi qu'à des contributions publiques ou philanthropiques.

Question 3

Au-delà du processus de demande et des critères d'admissibilité des projets, pourriez-vous fournir davantage de détails sur les modalités des prêts, notamment les taux d'intérêt, les périodes d'amortissement, les modalités de remboursement, les exigences en matière de garanties et les montants maximaux de financement disponibles ?

New Market Funds : Les investissements de NMF sont structurés sous forme de capital patient, avec des distributions liées au projet fondées sur la performance des actifs et les flux de trésorerie générés. Les modalités dépendent du type de financement, des caractéristiques du projet et des risques associés. Par exemple, la tarification du rendement des investissements de New Market Funds commence à environ 8 % de taux de rendement interne (TRI) pour un nouvel immeuble stabilisé, des rendements plus élevés pouvant être exigés pour les projets comportant des risques supplémentaires.

Question 4

Je m'interroge sur le rôle des fonds propres dans l'élaboration d'une stratégie d'investissement. À titre de contexte, nous sommes actuellement propriétaires du terrain et d'un bâtiment existant que nous rénovons afin d'y aménager des logements.

New Market Funds : Les fonds propres peuvent jouer un rôle important pour compléter la structure de capital d'un projet. Les investissements de New Market Funds peuvent être structurés sous forme de dette ou de fonds propres. Nous pouvons ainsi contribuer à combler l'écart de fonds propres entre le financement hypothécaire et les autres sources de financement.

Question 5

Est-ce qu'il faut que l'organisation qui sollicite les fonds contribue ? Si oui, quel taux de contribution est exigé ?

New Market Funds : Non, une contribution financière de l'organisation n'est pas exigée. Dans la plupart des projets financés par New Market Funds, nous fournissons les fonds propres nécessaires sans contribution initiale de l'organisme sans but lucratif.