

sont les propriétés susceptibles de vous permettre d'atteindre vos buts, quels zonages s'y appliquent et à qui elles appartiennent.

Selon Bob, en continuant à ajouter de l'information à votre analyse comparative des ventes, au moment de chercher une propriété, vous en saurez plus sur ce qui se passe dans la région que les professionnels du coin. (Vous aurez aussi l'information qu'il faut pour étayer votre offre aux prêteurs, aux évaluateurs et aux vendeurs.)

Comme l'explique Bob : « Un négociateur bien informé – qui sait si le prix d'une propriété est trop élevé, trop bas ou s'il est adapté au marché – peut faire économiser des milliers et même des dizaines de milliers de dollars si vous achetez à l'extrémité inférieure de la fourchette des valeurs. Et c'est sans compter que vous pourrez économiser encore davantage si vous êtes suffisamment renseignés pour négocier le prix et un prêt financé par le propriétaire à vos conditions. »

Faire la recherche – par vous-mêmes ou avec un agent

En plus de cibler les endroits évidents – journaux locaux, répertoires gratuits, affiches « À vendre » et organismes locaux de vente sans intermédiaire – assurez-vous de procéder comme les promoteurs et les agents immobiliers : couvrez toutes les routes de la région qui vous intéressent. Comparez la carte avec l'adresse sur les boîtes aux lettres. Sortez de la voiture, grimpez dessus s'il le faut – au besoin, apportez une échelle – de manière à mieux voir la propriété et à vous faire une idée de ses points de vue. Quand une propriété vous intéresse, questionnez les voisins. Quelle superficie fait-elle ? Vaut-elle jusqu'à cette clôture là-bas ? Qui en est propriétaire ?

Allez à l'hôtel de ville ou au palais de justice du comté pour en savoir plus : à quand remonte la dernière vente et quel était le prix ? Ce sont des tâches qui demandent du temps, mais elles vous outillent en vous instruisant sur l'immobilier local et en vous permettant de vous hausser presque au même rang que les promoteurs, qui connaissent le coin aussi bien, sinon mieux, que vous.

À l'instar de Dancing Rabbit et du Sowing Circle / OAEC, vous pourrez choisir d'écrire ou de téléphoner aux propriétaires des terres qui vous intéressent, ou à leurs voisins si vous ne pouvez trouver le propriétaire actuel. Vous pourrez vous présenter ainsi : « Pourrais-je vous parler ? C'est vraiment une belle ferme / propriété rurale

/ terre que vous avez là. Nous cherchons quelque chose dans le même genre : nous sommes un groupe de familles et nous voulons faire de l'agriculture biologique / bâtir des maisons solaires passives (etc., selon ce que vous avez l'intention de faire). Savez-vous s'il y a d'autres fermes/ propriétés rurales / terres comme celle-ci dans (la région où vous cherchez) que les propriétaires pourraient envisager de vendre à un groupe comme nous ? » Ce type d'approche pourrait vous ouvrir une porte : le propriétaire vous fera faire le tour et envisagera même de vous vendre son bien. Cela peut aussi ne rien donner. Il est vrai que de cette manière, vous rencontrerez des gens charmants et en apprendrez beaucoup sur le comté, mais attendez-vous tout de même à être parfois reçus froidement et même à être repoussés avec irritation. Ne vous découragez pas. Poursuivez votre recherche.

Comme dans le cas de Dancing Rabbit, il est possible que vous tombiez sur une terre avec un propriétaire non résidant. Informez-vous alors auprès des voisins : savent-ils qui prend soin de la terre d'à côté, ou ont-ils une idée de la façon dont vous pourriez communiquer avec le propriétaire ?

Une fois que vous avez ciblé quelques propriétés intéressantes vient le temps de les étudier plus en profondeur.

Faire des recherches sur les propriétés ciblées

Imaginons qu'avec ou sans l'aide d'agents immobiliers, vous ayez trouvé plusieurs propriétés qui répondent à vos critères. Ce n'est pas parce que l'endroit a l'air bien qu'il conviendra à vos buts à long terme. Vous devez donc pousser vos recherches, notamment en ce qui concerne l'approvisionnement en eau (si l'endroit est rural), la vulnérabilité de la propriété à des risques d'ordre naturel ou à d'éventuels plans de développement dans les environs, le zonage et l'utilisation de la terre, les voisins et les possibilités de financement.

Dans le cas des propriétés qui vous intéressent sérieusement, assurez-vous d'obtenir un rapport de divulgation (maintenant exigé dans plusieurs États) ou une liste similaire, décrivant tout problème d'équipement, de système électrique et de structure, ainsi que tout facteur environnemental ou juridique qui pourrait affecter la propriété.

La plupart des acheteurs expérimentés font d'abord une étude de faisabilité pour chaque propriété répondant à leurs critères, puis réduisent leurs choix à celles qui semblent les plus prometteuses à la lumière des renseignements qu'ils ont en main. Je vous suggère de faire de même. Voici certaines des questions à étudier pour préciser votre choix. Ces informations vous seront très précieuses au moment de négocier le prix.

Zonage. Quelles sont les activités et la densité de population autorisées par les règlements de zonage ? Quelles sont les chances de faire modifier le zonage ou d'obtenir un permis pour utilisation spéciale ou toute autre forme de dérogation, et combien en coûtera-t-il ? C'est une question suffisamment importante pour que nous nous y attardions plus en détail au chapitre 11.

Eau. Si c'est une propriété rurale, y a-t-il suffisamment d'eau pour répondre à vos besoins ? Quels sont les règlements du comté en ce qui concerne la quantité d'eau disponible par rapport au nombre de maisons et de résidents que vous envisagez ? Y a-t-il des sources, des rivières ou des étangs dont l'eau est libre à l'année ? De quelle qualité est l'eau ? La région a-t-elle connu une évolution du climat ? Les ruisseaux et les puits s'assèchent-ils ? Parlez avec les voisins et les foreurs-sondeurs de puits de la région, ou retenez les services d'un foreur-sondeur ou d'un sourcier pour avoir une idée de l'état des eaux souterraines, au cas où vous auriez à forer d'autres puits. Votre fonds d'aménagement a-t-il prévu une enveloppe pour le forage et l'installation de pompes ? Les systèmes de captation de l'eau sur les toits sont-ils autorisés ? Les services sanitaires du comté ont-ils des règlements à ce sujet ? Combien en coûterait-il pour obtenir l'eau courante ?

Routes. Si c'est une propriété rurale dont vous devez tracer les routes, le terrain s'y prête-t-il ou compte-t-il trop de côtes abruptes ? Combien en coûterait-il approximativement pour bâtir des routes de gravier (qui doivent être refaites tous les cinq ou sept ans), ou des routes bitumées, beaucoup plus coûteuses ?

Services. Si c'est une propriété rurale, les réseaux téléphoniques et électriques se rendent-ils jusque là ? Sinon, combien en coûtera-t-il pour qu'ils le fassent ? Combien coûtera le forage d'un puits ? Le site est-il approprié à la production d'énergie éolienne, solaire ou micro-hydraulique (ou à une combinaison) ? Si c'est une propriété semi-rurale ou suburbaine, combien en coûtera-t-il pour le raccordement

aux réseaux publics d'électricité, de gaz et d'égout ? La somme réservée à l'aménagement de la terre sera très différente selon que les services seront déjà en place ou que vous aurez à les faire installer ou même à les créer vous-mêmes.

Système septique. S'il s'agit d'une propriété rurale, quelles sont les exigences des services sanitaires du comté en matière de système septique et du nombre de résidents autorisés sur la propriété (généralement basé sur le nombre de chambres à coucher) ? S'il y a déjà un système septique, fonctionne-t-il bien ? La capacité de filtration du sol est-elle suffisante pour que des champs d'épuration soient ajoutés au besoin ? Engagez un agronome pédologue pour qu'il fasse le tour du terrain, évalue visuellement les possibilités de percolation et les endroits susceptibles de convenir à un champ d'épuration, et vous fournisse une estimation des coûts de réalisation. Vous pouvez également faire effectuer des tests de percolation avant d'acheter la propriété.

Condition des bâtiments existants. L'inspection des bâtiments par un professionnel a généralement lieu au moment de la conclusion de la transaction. Néanmoins, si vous envisagez sérieusement d'acheter une propriété dotée de bâtiments, vous pouvez demander une inspection préalable afin de savoir s'ils exigent des réparations dont les coûts prohibitifs vous inciteront à faire une offre moins généreuse, ou même à laisser tomber l'affaire. Combien en coûtera-t-il pour réparer ou remplacer des fondations, des toits ou du bois endommagé par les termites ou la pourriture sèche ? Faut-il remplacer la plomberie en tout ou en partie ? Le câblage électrique dans certains bâtiments ? Y a-t-il un problème d'émission de radon ? (Et pendant qu'on y est, les sourciers ont-ils détecté des zones telluriques néfastes ? La situation peut-elle être améliorée ? Allons jusqu'au bout : la propriété est-elle hantée ? Si c'est le cas, peut-elle être débarrassée des entités qui la parasitent ?)

Codes du bâtiment. Quelles sortes de constructions immobilières le comté ou la ville autorisent-ils ? Pourrez-vous bâtir le type de bâtiments que vous voulez ? (Voir le chapitre 13.)

Possibilités de problèmes futurs. Dans la région, certains éléments pourraient-ils en venir à représenter un danger ? Y a-t-il eu des inondations ? Le cas échéant, où les eaux en crue se déverseraient-elles sur la propriété et quels dégâts pourraient-elles causer ? Envahiraient-elles l'endroit où vous aimeriez construire ? Qu'en est-il des risques d'incendie – par exemple, les feux de broussailles – en

ZONAGE ET PLAN D'ENSEMBLE

En ce qui concerne les droits de propriété individuelle, autorités de comté ou municipales ont, contrairement à la croyance populaire, de vastes pouvoirs juridiques pour régir l'utilisation de tout terrain situé à l'intérieur de leurs frontières, de manière à protéger les résidents contre les impacts sur la santé et la sécurité de nouveaux aménagements. Les autorités locales se servent principalement du plan d'ensemble et des règlements de zonage pour réglementer l'utilisation du territoire.

Le plan d'ensemble illustre l'aspect que prendra la région environnante dans un avenir prévisible. Il décrit les politiques et les buts, en plus d'indiquer quelles fins d'utilisation et quelles densités de population seront autorisées ou encouragées dans les zones définies. Les règlements de zonage appuient les politiques et les buts d'utilisation du plan d'ensemble en divisant le comté ou la municipalité en différents types de districts : rural, rural-résidentiel, résidentiel, commercial, industriel et agricole. Le zonage définit principalement la densité de population (le nombre de résidents autorisés par acre), le nombre d'édifices, la marge de reculement et le stationnement.

Les règlements de subdivision de l'État, du comté ou de la ville constituent un ensemble de codes séparés des règlements de zonage. Les propriétaires souhaitant subdiviser leur terre en plus petites parcelles et vendre celles-ci en tout ou en partie doivent répondre aux conditions des règlements de subdivision, lesquels fixent généralement la marge de reculement, les limites de taille et de dimension des édifices, les restrictions en matière de densité de population et de types d'améliorations (routes, services, etc.).

Plusieurs administrations locales offrent différents niveaux et types de modifications ou d'exceptions aux règlements de zonage : rectification de zonage, dérogations, permis d'utilisation conditionnelle ou d'utilisation spéciale, d'utilisation non conforme et autres. Ces écarts exigent d'être soumis aux services de planification, au conseil municipal, à la commission de planification ou au conseil des superviseurs du comté pour approbation. Les dérogations sont autorisées si le nouvel aménagement répond à certaines exigences, s'il s'harmonise avec les buts du plan d'ensemble du comté ou de la municipalité, ou s'il avantage la région d'une manière ou d'une autre, par exemple en offrant davantage de places de stationnement, en préservant un espace vert, un corridor protégé pour la faune, etc.

Il arrive que les dérogations aux règlements de zonage soient accordées directement par les autorités locales, mais il faut généralement tenir une audience publique, où les voisins de l'aménagement proposé sont invités à exprimer leur appui ou leurs inquiétudes. En qualité d'électeurs, les voisins ont un poids considérable. Comme les décideurs sont

élus, les voisins pourront faire ou défaire un projet d'aménagement et influencer la décision des fondateurs d'acquérir ou non la parcelle de terre convoitée.

amont et en aval des bâtiments ? La propriété compte-t-elle un ou des étangs qui pourraient représenter un danger pour les enfants ? Y a-t-il des zones marécageuses ou des étendues d'eaux stagnantes propices à la prolifération des moustiques ? À quels usages la propriété a-t-elle servi auparavant ? Des déchets dangereux y ont-ils été déversés ou entreposés ? Devriez-vous faire vérifier la présence de contaminants dans l'environnement ? Combien l'opération coûterait-elle ? La propriété comporte-t-elle des zones humides vulnérables ou est-elle le territoire d'une espèce menacée de disparition dont l'acheteur doit assumer la protection à ses frais ? La propriété est-elle en amont ou en aval d'une ferme laitière, d'une porcherie ou d'une exploitation avicole – ce qui suppose souvent la pollution du bassin versant par le fumier –, ou située dans le périmètre des émanations de matières toxiques provenant de cultures ou d'exploitations agricoles commerciales ? Des plans d'avenir ont-ils été faits pour l'aménagement de la région ou de votre environnement immédiat ? Si c'est une propriété rurale située dans un État de l'Ouest où les terrains de parcours ne sont pas cloisonnés, combien vous en coûtera-t-il pour clôturer votre propriété de manière à en écarter le bétail du voisin ? (Et si la propriété est située dans une aire de nature sauvage traditionnellement fréquentée par les chasseurs, les laisserez-vous continuer à chasser sur la propriété ? Si ce n'est pas le cas, existe-t-il une manière sécuritaire de les en empêcher ? Avez-vous les moyens financiers de clôturer votre propriété pour la mettre à l'abri des chasseurs ?)

Problèmes juridiques. Existe-t-il certains obstacles juridiques à franchir avant de pouvoir acheter la propriété ? Par exemple, est-elle propriété d'une fiducie de famille dont tous les membres doivent consentir à la vente ? Est-elle la propriété d'une ONG dont les ententes internes exigent qu'elle ne soit vendue qu'à une autre ONG ? Fait-elle partie d'un projet de développement plus vaste dont les propriétaires imposent des contraintes de conception ou autres à l'entrepreneur décidé à l'aménager ? Ces questions exigeront-elles des négociations avec des avocats et, si c'est le cas, combien en coûtera-t-il ?

Voisins. De quoi vos voisins ont-ils l'air : progressistes, « alternatifs », conservateurs sur le plan politique ou religieux ? Un groupe de familles ou de ménages qui déménagerait à côté serait-il le bienvenu ? S'ils entendent les mots « communauté intentionnelle », sont-ils inquiets ? En concluent-ils immédiatement : « secte hippie communiste » ? Quel est leur mode de vie ? Sont-ils du genre à organiser des soirées bruyantes, sont-ils consommateurs de drogues ou d'alcool ? S'il s'agit d'une propriété rurale, y a-t-il beaucoup de camions bruyants, de chiens qui aboient, de chasse et d'armes à feu ? Quelles sont les structures ou les activités que vous pouvez voir et entendre de la propriété, et quelles seront les structures et les activités que vos voisins pourront voir et entendre de leur côté ? (Voir le chapitre 11.)

Montant de l'offre. À combien se monterait une offre réaliste ? Une fois qu'ils ont trouvé un endroit prometteur, certains groupes engagent un évaluateur pour obtenir une idée réaliste de sa valeur marchande actuelle. Si vous avez bien fait votre travail et avez recueilli des données sur le marché, cette étape sera probablement accessoire.

Financement. Si vous n'acquitez pas le prix de vente total avec les actifs du groupe, pouvez-vous trouver du financement privé, obtenir un financement du propriétaire ou d'une institution financière ? (Consultez le chapitre 12 pour en savoir davantage.)

Retirer la propriété du marché pendant que vous poursuivez vos recherches

Après avoir effectué des recherches sur les propriétés les plus prometteuses et avoir établi des comparaisons, les acheteurs d'expérience choisissent la propriété qui semble représenter le meilleur choix. Pour retirer une propriété inscrite, l'acheteur potentiel dispose de deux moyens : soit il fait une « offre publique d'achat », incluant au contrat de vente une clause de réserve autorisant un certain temps (un à trois mois ou plus) pour mener une étude de faisabilité plus pointue, ou il offre d'acheter la propriété en s'appuyant sur un « droit de préemption ».

Si l'acheteur potentiel choisit de faire une offre d'achat et constate, durant la période convenue, que la propriété ne satisfait pas aux réserves invoquées, le contrat devient invalide et la vente n'a pas lieu.

L'acheteur ne perd pas d'argent ; il rente sa chance avec la propriété suivante, si elle est toujours inscrite.

Faire une offre comportant une clause de réserve

Supposons que votre groupe choisisse une propriété intéressante et décide de faire une offre comportant des réserves. Le montant offert sera fonction des résultats de votre recherche sur la valeur actuelle de l'immobilier local, de l'intérêt que vous ressentez pour la propriété, de son état, de vos intuitions en ce qui concerne les besoins et la situation du vendeur, et de la somme que vous devrez investir pour réparer, rénover, et continuer d'aménager la propriété.

Votre proposition indique la somme offerte, le montant de l'acompte, les conditions de financement, la date limite et l'ensemble des conditions et des réserves du contrat. Elle peut être accompagnée d'un chèque « d'arrhes », généralement une valeur nominale que vous aurez négociée avec le vendeur et qui peut varier de quelques centaines à quelques milliers de dollars. Bob Watzke conseille de « ne jamais donner plus que vous n'êtes prêts à laisser aller sans espoir de retour ».

Le contrat stipule que votre groupe achètera la propriété selon ce que vous aurez découvert ou accompli pendant la période de réserve. Vous mettez donc cette période à profit pour vous assurer que la propriété répond à vos besoins.

Le vendeur pourra accepter ou rejeter votre offre, ou faire une contre-proposition. Vous pourrez accepter d'acheter au prix demandé ou faire une seconde offre. Une fois que le vendeur et vous aurez négocié les conditions du contrat et le prix, vous signez le contrat et, à moins que le vendeur refuse, l'inscription de la propriété est retirée pour la durée de la période de réserve.

Bien que les conditions attachées à la clause de réserve varient selon l'acheteur et la propriété, un contrat de vente type comporte généralement une liste d'éléments que l'acheteur coche – s'il y a des cases – ou écrit et qui doivent être accomplis ou connus à la satisfaction de l'acheteur pour que la transaction se fasse. Ces éléments comprennent :

1. La capacité de l'acheteur d'obtenir du financement.
2. L'inspection de la propriété à la demande de l'acheteur qui en défraie les coûts.

3. La délimitation – si le vendeur ne l'a pas déjà, c'est l'acheteur qui paie pour l'opération.
 4. La liste des servitudes, privilèges ou taxes impayées, généralement produite par la compagnie de titres ou l'avocat en droit immobilier.
 5. Des sondages pour déterminer la présence de radon ou de déchets dangereux, si l'acheteur le souhaite et en assume les frais.
 6. La situation de toute concession minérale déjà consentie; le vendeur doit fournir ces renseignements, étant donné qu'ils constituent un engagement contracté sur le titre qui limite les droits d'utilisation de la propriété.
 7. Tout renseignement additionnel devant être connu de l'acheteur et toute réponse qu'il souhaite obtenir pour consentir à acheter. Par exemple, si vous subdivisez la propriété en petites unités qui deviendront propriétés individuelles des membres, l'une des réserves de votre contrat sera l'obtention de l'approbation de votre subdivision par les autorités responsables de l'aménagement du territoire. Une demande pour obtenir une dérogation aux règlements de zonage devra également figurer dans la liste des réserves.
- Si toutes vos conditions sont remplies, la vente se fait. (Dans le cas où vos conditions seraient remplies, mais où vous décideriez de ne pas acheter et refuseriez de clore la vente, vous pourriez perdre les arthes déposées ou faire face à des réclamations additionnelles en dommages et intérêts.)

Offrir une option

Supposons maintenant que vous envisagiez de créer une communauté nombreuse vivant sur une terre si vaste ou si coûteuse – et comportant un enjeu financier proportionnel – que vous avez besoin de plus de temps pour vos recherches. Ou imaginons que vous avez besoin d'un permis d'utilisation spécial ou d'un changement de zonage pour bâtir ce que vous voulez ou que vous planifiez de subdiviser la terre de manière que chaque membre possède le titre de propriété de sa parcelle, et que vous avez besoin de plus de temps pour savoir si vous pouvez obtenir le permis ou le changement ou si votre proposition de

plan de lotissement sera acceptée. Soit parce qu'il faudra vraisemblablement engager des sommes importantes, soit parce que vous n'êtes pas certains d'obtenir le permis ou le changement de zonage, vous pourrez décider de retirer la propriété du registre d'inscription pour une période plus longue de façon à régler ces questions, et faire une offre connue sous le nom de « droit de préemption ». Cela signifie que vous paierez un acompte préférentiel pour avoir le droit exclusif d'acheter la propriété au prix convenu, durant une période convenue (six mois, un an ou plus). Vous aurez ainsi plus de temps pour mener votre étude de faisabilité. Si votre groupe décide que la propriété ne lui permettra pas d'atteindre ses buts, vous perdez l'acompte. Si vous décidez d'acheter, ou de « lever l'option », l'acompte pourra être soustrait du prix d'achat, selon ce que vous aurez négocié avec le vendeur.

L'argent dépensé pour savoir si une propriété vous convient – acompte préférentiel et frais engagés pour les permis, les honoraires, les études et rapports professionnels – est un investissement à haut risque. Si vous n'achetez pas la propriété, vous le perdez. Vous devrez donc considérer ces fonds comme partie intégrante des coûts afférents à la recherche d'une propriété, et être prêts à y renoncer au besoin.

Pour ce qui est de rédiger l'option, vous pouvez vous en charger ou demander à votre notaire ou au courtier immobilier de le faire. Utilisez au besoin un formulaire type.

Pour les fondateurs de communautés, deux défis essentiels concernent les questions de zonage et de financement. Nous les aborderons dans les deux prochains chapitres.

du Vermont. La propriété comporte des boisés, un vieux verger et quantité de petits fruits sauvages, une érablière suffisamment vaste pour qu'on en tire du sirop, de belles clairières, une colline orientée au sud et, en prime, un panorama époustouffant.

Pour acheter une propriété, Meadowdance comptait au départ rassembler 20 personnes, mais à ce moment-là, 8 personnes seulement sont prêtes à s'engager. Le groupe décide d'aller de l'avant avec un effectif moindre et se lance l'année suivante dans le processus d'achat.

Le vendeur demande 250 000 dollars pour son bien. Le groupe rassemble 130 000 dollars en contributions personnelles (en portions de 5000 et 10 000 dollars, additionnées à l'investissement massif d'une famille), mais reste conscient qu'il devra obtenir un prêt bancaire en s'appuyant sur sa capacité d'emprunt. Avec les contributions et le prêt, la communauté sera en mesure de verser un acompte, de faire installer les services, de bâtir un centre communautaire, d'acheter des maisons mobiles qui serviront de foyers temporaires, et de lancer son entreprise de mise à l'essai d'applications informatiques; par ailleurs, elle pourra mettre de côté assez d'argent pour acquitter les mensualités hypothécaires jusqu'à ce que l'entreprise devienne rentable.

Pour être en mesure d'acheter, les membres créent un partenariat à responsabilité limitée et versent une option de 10 000 dollars pour retirer la propriété du marché pendant un an. Ils investissent ensuite 10 000 dollars en recherches (relevés et tests de la qualité des sols et de l'eau) et pour obtenir un permis de système septique, ainsi que le permis exigé par la loi 250 de l'État du Vermont, qui encadre l'impact social, économique et écologique des nouveaux aménagements du territoire. Par la suite, les membres demandent également un permis d'utilisation conditionnelle pour un complexe résidentiel planifié.

Les membres consacrent du temps à la conception de leur centre communautaire, un vaste bâtiment de trois étages considéré comme essentiel au fonctionnement de leur communauté à revenus partagés, et qui comprendra des appartements, des bureaux et des espaces pour les loisirs, une grande cuisine et une salle de repas communautaires, ainsi que des locaux destinés aux cours, aux arts et à la musique.

Ne dissimulant rien de ses plans, la communauté accepte de donner une série d'entrevues au journal local. Mal lui en prend: les

CHAPITRE II

Zonage et voisinage

EN 1998, DES DIZAINES D'INDIVIDUS DE PARROUT AUX ÉTATS-UNIS commencent à assister à des réunions sur Internet en réponse à l'appel lancé par Luc Reid qui souhaite rassembler un groupe pour fonder une communauté à revenus partagés dans la campagne de la Nouvelle-Angleterre. Après avoir trouvé une façon d'appliquer le processus du consensus formel en ligne et organisé des rencontres périodiques pour faire connaissance et pour prendre ensemble des décisions importantes, les membres du groupe affectent deux des leurs à la recherche d'une propriété au Vermont. Leurs critères sont les suivants: une terre d'au moins 125 acres, près d'une ville aussi dynamique culturellement que florissante économiquement, avec une exposition au sud qui conviendra à la construction de bâtiments solaires passifs, des routes et des services, suffisamment d'eau pour envisager la production d'énergie micro-hydraulique, des boisés où flâner et des zones pour faire de l'élevage, de l'agriculture biologique et exploiter des entreprises communautaires. Le groupe s'entend sur un nom: Meadowdance.

Impact du zonage sur les plans communautaires

En 1999, Meadowdance trouve 165 acres de terre vierge répandant à presque tous ses critères, près d'une ville universitaire progressiste

trois articles comportent des inexactitudes importantes et on y décrit Meadowdance comme une « commune ».

Lors de la première audience publique, des voisins déclarent qu'ils ne veulent pas que Meadowdance obtienne un permis d'utilisation conditionnelle, arguant que son grand centre communautaire aura un impact négatif sur le panorama. Un des commissaires à la planification s'y objecte parce qu'il considère que le centre sur la colline sera trop élevé. On exprime des inquiétudes quant à l'importance du trafic que le projet génèrera. Aussi, dans les mois qui suivent, les membres de la communauté rendent visite au plus grand nombre de voisins possible pour écouter leurs doléances et leurs idées, et partager leur vision communautaire. Ils reviennent le design du centre pour qu'il prenne moins de place dans le paysage et le situent plus bas sur le versant, puis ils soumettent le nouveau plan aux voisins et au service de planification, en plus de les rassurer sur l'impact que devrait avoir le centre sur le trafic local. Au moment de la deuxième audience publique, ils se sont assurés un tel soutien de la part du public que le président de la commission du service de planification exprime son enthousiasme pour le projet et que plusieurs notables se disent favorables à sa concrétisation.

Malheureusement, une des membres de la commission émet des objections quant à la vocation multifonctionnelle du centre communautaire. Comme l'explique Luc : « Pour approuver le permis d'utilisation conditionnelle, la commissaire a exigé que nous séparions notre centre communautaire en trois unités distinctes et que nous acceptions des restrictions très sévères quant aux activités autorisées dans chaque unité. » Le groupe tombe des nues : ces exigences sont tout à fait inhabituelles. La commission de planification peut généralement accorder ou refuser un permis d'utilisation conditionnelle, mais elle n'a aucune autorité sur les activités autorisées dans les bâtiments.

Au cours des semaines qui suivent, les membres de Meadowdance étudient les options qui s'offrent à eux. À cette étape de l'aventure, ils en sont venus à apprécier l'endroit et sont même amoureux de la propriété. Ils ont fait effectuer énormément de recherches, investi 20000 dollars pour l'option et le permis, et trouvé un moyen de conclure la transaction et de s'assurer un hébergement temporaire.

En fait, trois choix s'offrent à eux. Ils peuvent se soumettre aux restrictions et séparer le centre communautaire en unités plus petites.

Non seulement cette solution augmentera-t-elle significativement les coûts, mais elle perturbera la dynamique des liens sociaux et économiques, et nuira au « ciment » communautaire. Or, le groupe a soigneusement pris ces éléments en compte en concevant le bâtiment, étant donné sa connaissance des liens qui existent entre l'architecture et les interactions humaines. Ils peuvent aussi aller en appel – et probablement gagner leur cause, la commissaire étant la seule à s'opposer au projet avec des arguments qui ne font pas le poids. Finalement, ils peuvent carrément laisser tomber et chercher ailleurs.

Après avoir beaucoup discuté, le groupe vote pour la troisième option. Comme le raconte Luc : « Nous ne voulions pas lutter contre la municipalité. La commissaire était la seule à avoir des objections, mais ses collègues n'ont pas semblé particulièrement outragés par les conditions qu'elle imposait et ont même paru les accepter. C'était comme si la municipalité nous disait non par la voix d'un de ses élus. » Même s'ils savent pouvoir gagner en appel, les fondateurs ne veulent pas commencer leur vie communautaire sur une note négative. Ils laissent donc tomber, renonçant à leur investissement en temps et en argent, ainsi qu'à leur profonde attirance pour la propriété.

À titre provisoire, ils achètent une grande maison dans une autre ville du Vermont, s'y installent et mettent sur pied leurs entreprises communautaires. (« Par la suite, nous avons réalisé combien il aurait été difficile d'aménager la propriété et de lancer de nouvelles entreprises en même temps », explique Luc.) Au moment d'écrire ces lignes, plusieurs années ont passé : Meadowdance a trouvé et acheté une propriété encore plus intéressante et se relance dans l'aventure.

Propriété et zonage

Le plan d'ensemble et les règlements de zonage d'un comté ou d'une municipalité visent à réglementer les nouveaux aménagements, catégorie dans laquelle se classent la majorité des communautés intentionnelles. C'est pourquoi les règlements conçus pour limiter les excès des grands promoteurs commerciaux peuvent également restreindre les possibilités des fondateurs de communauté. Les règlements de zonage peuvent porter sur la taille des bâtiments et leur impact sur

le paysage, comme nous l'avons vu dans le cas de Meadowdance, mais la plupart touchent les communautés en termes de densité de population et de regroupement des habitations. Et bien que de plus en plus de comtés et de municipalités autorisent ce type d'aménagement regroupé, le nombre total d'habitations est généralement soumis aux exigences en matière de densité. Par exemple, si un groupe de 20 personnes souhaite acheter 200 acres dans une région qui autorise ce type de construction, mais dont le zonage prévoit une maison par 40 acres, il sera impossible de regrouper plus de cinq maisons sur la propriété. Pour en construire davantage, il faudra obtenir une modification du zonage, un permis d'utilisation conditionnelle ou une autre forme de dérogation aux règlements.

Pour les fondateurs de communautés, la densité de population représente généralement le noyau du défi: plus il y a de membres pour partager les coûts, plus il devient possible d'acheter une propriété et d'aménager une communauté. (Les communautés fondées dans les années 1970 et 1980 n'ont pas eu à se débattre avec ces questions parce qu'à l'époque, beaucoup de comtés n'avaient que peu ou pas de règlements de zonage. Les adeptes de la contre-culture pouvaient tout simplement acheter une vieille ferme et s'y installer.)

Comme je l'ai mentionné précédemment, la situation est souvent pire dans les régions progressistes où vous auriez pensé qu'il serait plus facile d'acheter une terre pour fonder une communauté. Dans les localités sensibles à l'environnement comme Boulder ou Amherst, les planificateurs sont en faveur du développement durable: ils aimeraient voir davantage d'habitations regroupées, d'espaces verts, de cohabitats, de bâtiments solaires passifs, de sentiers pédestres et ainsi de suite. Horrifiés devant l'étalement urbain et les interminables stationnements, les citoyens sensibles aux questions environnementales élisent souvent des politiciens qui promettent d'édicter et de faire respecter des politiques sévères de « croissance zéro » ou de « croissance lente ». Bien que de telles politiques contribuent effectivement à empêcher les promoteurs d'ériger davantage de lotissements et de centres commerciaux linéaires, elles ont également pour effet d'empêcher les fondateurs de communauté de créer ces mêmes aménagements fondés sur le développement durable que les autorités et les planificateurs locaux souhaitent tant voir se matérialiser.

En termes de zonage, une solution pratique consiste à faire comme Dancing Rabbit et à rechercher les comtés qui n'ont que peu

ou pas de règlements de manière à éviter la question. Mais comme nous l'avons vu, cette façon de faire pourra diminuer les possibilités, pour les membres, de trouver un emploi dans les environs, ce qui fera surgir un autre défi, celui de savoir comment une communauté établie dans une région aussi peu peuplée réussira à assurer sa subsistance. Une autre solution consiste à acheter une propriété dont le zonage correspond à l'utilisation et à la densité de population prévues de votre communauté. Certains cohabitats ou communautés urbaines comme Mariposa Grove ont agi ainsi, mais le choix risque tout simplement de ne pas se présenter si vous cherchez un endroit rural ou semi-rural, étant donné que vous planifiez probablement une densité de population supérieure à ce que les règlements de zonage permettent généralement dans ce cas. Il y a fort à parier que votre groupe aura à faire avec un zonage qui n'est pas idéal. Gardez donc les points suivants à l'esprit :

LE PRIX DE L'IGNORANCE EN MATIÈRE DE ZONAGE

Dans les années 1990, sept personnes se regroupent pour fonder une communauté spirituelle que j'appellerai Ponderosa Village. Le groupe se porte acquéreur de 210 acres dans une région désertique du Colorado. La quantité d'eau disponible autorisant la construction de 15 maisons, le groupe tente de faire approuver une densité plus élevée que celle qui prévaut, à savoir 5 résidences. Après avoir essuyé un refus, les fondateurs envisagent de subdiviser la propriété en six parcelles triangulaires de 35 acres, se rejoignant au centre comme les pointes d'une tarte, puis de bâtir une grande maison sur chacune des parcelles en formant un cercle autour du point de jonction des parcelles. Une des maisons servira de maison communautaire et, une fois la visite des inspecteurs des bâtiments terminée, 5 des maisons seront réaménagées en triplex. Les fondateurs jonglent avec l'idée pendant un moment, mais choisissent finalement de ne pas y donner suite, étant donné qu'ils ne veulent pas contrevenir à la loi. En fin de compte, le groupe s'est dispersé et la terre a été subdivisée en six lots rectangulaires qui ont été par la suite vendus à d'autres individus.

Qu'arrive-t-il quand un propriétaire contrevient aux règlements de zonage ou au code du bâtiment ? Rien – à moins que les violations ne soient visibles de la route, ou qu'un voisin ne les dénonce. Les comtés et les municipalités n'ont pas la main-d'œuvre nécessaire pour faire le tour des petites routes secondaires et rendre visite aux propriétaires afin de faire respecter les règlements de zonage et le code du bâtiment. Par contre, ils sont tenus par la loi de répondre à la plainte d'un voisin,

étant donné que le plaignant est fort probablement un électeur et que les autorités doivent répondre aux demandes qui leur sont faites si elles veulent être ré-élus. Si les membres de Ponderosa Village étaient allés de l'avant avec leur idée d'aménager secrètement des triplex dans leurs maisons, ils auraient été à la merci du premier mouchard venu.

À ce sujet, voici une anecdote bien connue du mouvement communautaire, qui concerne Morningstar Ranch, une commune célèbre établie au nord de San Francisco dans les années 1970. Une centaine de résidents y vivaient dans des tentes, des tipis et des abris de papier goudronné. Densité de population excessive et logements médiocres ont fait l'affaire un moment, mais après qu'un voisin se soit plaint, le comté a averti les membres de la commune que leurs habitations devaient être démolies et l'excédent de population, dispersé. Ayant refusé d'obtempérer, les membres du Morningstar Ranch ont dû assister, tôt un matin, à la démolition de leurs abris illégaux, quand les employés du comté ont envahi le site pour tout réduire en poussière avec des bulldozers.

1. Il arrive souvent que le plan de zonage ne reflète pas les buts et les politiques du plan d'ensemble. Certains règlements nouvellement édictés peuvent ne pas avoir été diffusés, compris ou appliqués, ou peuvent être contestés par certaines autorités locales. Les investisseurs d'expérience conseillent aux acheteurs d'immobilier de ne rien croire de ce qu'ils lisent dans le plan d'ensemble ou de ce qu'ils voient sur le plan de zonage, mais d'obtenir l'opinion officielle des autorités locales – planificateurs ou élus – sur le zonage d'une propriété avant de l'acheter. Appelez-vous que selon l'autorité consultée, l'interprétation des documents pourra varier; vous pourriez donc obtenir des réponses différentes, bien que sincères. Pour vous protéger, demandez que les réponses vous soient données par écrit.

2. Vous pouvez effectuer des recherches à l'hôtel de ville ou au palais de justice du comté pour vérifier si on a déjà accordé à la propriété un permis d'utilisation qui autorisait une densité supérieure à celle maintenant autorisée. Il arrive que l'utilisation antérieure d'une propriété ait un certain poids auprès des autorités. Une densité de population plus élevée serait-elle autorisée si la propriété hébergeait un centre éducatif? Une subdivision de la terre a-t-elle déjà été autorisée? Le zonage

a-t-il déjà été agricole et dans ce cas, la présence d'un plus grand nombre de personnes serait-elle autorisée s'il s'agissait de travailleurs agricoles? (Par ailleurs, les agriculteurs biologiques se classent-ils dans la catégorie des travailleurs agricoles?)

3. Vous pouvez également acheter une propriété dont le permis d'utilisation conditionnelle est échu ou suspendu et travailler à le faire rétablir.

Miser sur les permis d'utilisation précédents

Dans les années 1970, alors que les règlements de zonage étaient plus souples, le Farallones Institute a obtenu un permis pour établir un centre à vocation éducative autorisant 50 résidents permanents et 150 participants à la fois aux ateliers et aux cours. Quand les fondateurs du Sowing Circle / OAEC ont fait des recherches sur la propriété, les autorités locales les ont informés que le permis resterait en vigueur pendant trois ans pour donner au comté le temps de décider si la nouvelle vocation du site justifiait la ré-émission du permis. Les fondateurs ont cru la mise raisonnable et ont acheté la propriété sans savoir comment les choses tourneraient, étant donné qu'ils entendaient offrir le même type d'événements éducatifs que les précédents propriétaires. Trois ans plus tard, les autorités locales ont réduit la densité de population à 26 résidents permanents et à un maximum de 50 participants aux cours et aux ateliers; par contre, elles ont accordé à la communauté un permis permanent d'utilisation non conforme. (Ce type de permis est accordé par une ville ou un comté à titre d'exception au zonage quand l'utilisation avait déjà été établie au moment où les nouveaux critères de zonage sont entrés en vigueur.)

Engager un professionnel en la matière – planificateur en aménagement foncier ou notaire – peut parfois faire la différence lorsqu'on cherche à conserver ou à voir reconformer un permis d'utilisation contesté.

Avant d'acheter Lost Valley, Dianne Brause et Kenneth Mahaffey ont d'abord commencé par effectuer des recherches sur les conditions du permis d'utilisation conditionnelle antérieur de la propriété (dit « permis d'utilisation spéciale » dans ce comté), pour vérifier s'il était possible de rétablir le permis d'utilisation non conforme. Ils comprirent faire de Lost Valley une communauté d'une vingtaine de

personnes, grosse chaque année par des centaines de participants aux conférences et aux ateliers. Ils avaient appris qu'au début des années 1970, les précédents propriétaires avaient obtenu un permis d'utilisation conditionnelle extrêmement généreux pour leurs événements publics – maximum de 50 résidents permanents et de 3000 visiteurs par année, et autorisation de construire 25 bâtiments. En général, le permis d'utilisation conditionnelle est lié au titre de propriété et se transmet d'un propriétaire à l'autre, mais dans ce cas précis, les précédents propriétaires avaient perdu le titre lors de la saisie de la propriété par l'IRS. Pour que les permis restent valables, le comté posait certaines conditions, dont l'une était que la propriété ne devait pas rester plus de 12 mois sans propriétaire, et la densité de population autorisée était redevenue conforme aux normes du comté – un seul ménage pour toute la terre, ou un maximum de cinq adultes sans liens familiaux en cas d'activité de reboisement.

Dianne et Kenneth ont appris que de tous les acheteurs potentiels, aucun n'avait réussi à obtenir du comté que le permis d'utilisation conditionnelle soit reconduit. Ferré en investissement immobilier, Kenneth savait qu'il est quelquefois possible de remettre en cause les questions de zonage et de prouver qu'un permis doit être rétabli. Le duo a donc acheté la propriété, même si aller de l'avant sans avoir de certitude quant au permis représentait un risque énorme. (Les fondateurs d'expérience ne recommandent pas d'agir ainsi : votre groupe risque de rester avec une propriété coûteuse et inutilisable sur les bras. Dans le cas de Dianne et de Kenneth, en cas de refus, le plan B prévoyait que Kenneth se servirait de la propriété comme résidence familiale.)

Pour les représenter, le duo a engagé un planificateur d'aménagement foncier du domaine privé ayant déjà travaillé pour les services de planification du comté, ainsi qu'un avocat spécialisé en droit immobilier connaissant bien la propriété. Les deux professionnels n'avaient jamais perdu une cause et firent savoir à leurs clients qu'ils n'entendaient pas perdre cette fois encore. Selon eux, le comté allait probablement les convoquer en raison du nombre trop élevé de résidents. Pour faire face à la situation, ils ont conseillé ce qui suit à Dianne et à Kenneth :

1. Ne demandez pas aux autorités du comté si elles connaissent l'existence du permis d'utilisation expiré ; vérifiez plutôt leurs

connaissances en leur demandant quelque chose d'anodin. (Dianne et Kenneth ont donc demandé l'autorisation d'installer une maison transportable sur la terre et appris en même temps que le comté était au courant de la situation.)

2. Ne déposez pas une demande d'utilisation non conforme auprès des autorités de comté, étant donné qu'il incombera alors à Lost Valley de démontrer que le règlement n'est plus valable en ce qui concerne l'exigence de douze mois d'utilisation continue.
 3. Attendez que les autorités vous contactent ; ainsi, ce sera le comté qui devra faire la preuve qu'aucune activité similaire n'a eu lieu durant les treize mois où la terre est restée sans propriétaire.
 4. Lost Valley doit rassembler les documents qui lui permettront de démontrer aux autorités de comté que l'utilisation éducative prévue sera suffisamment semblable à celle des précédents propriétaires pour répondre aux exigences du permis d'utilisation conditionnelle précédent, et qu'au cours des treize mois entre le départ de l'ancien propriétaire et leur prise de possession de la propriété, celle-ci a été utilisée en conformité avec les exigences du permis. Heureusement, durant cette période, les gardiens de la propriété ont organisé plusieurs petits événements – rencontre du parti Vert, hutte de sudation pour hommes et autres – pouvant être considérés comme des événements publics.
 5. Soyez aussi ouverts que possible quant aux plans et aux activités du centre de conférence. Parlez-en autour de vous ; vous démontrerez ainsi que votre communauté entend continuer à organiser des événements ouverts à tous, qui impliquent la présence d'invités sur la propriété, à l'instar de ce que faisaient les précédents propriétaires.
- Dianne et Kenneth suivent ces conseils : ils organisent des conférences, des ateliers et des cours, et ouvrent une auberge de jeunesse. Ils s'assurent de toujours facturer et acquitter les taxes de séjour exigées par le comté pour une nuitée. Le comté accepte les paiements – approbation implicite qui viendra par la suite étayer le dossier. Un an après l'arrivée de la communauté, les médias locaux font

tour à tour connaître ses activités; la couverture médiatique sert également à documenter publiquement l'utilisation de la propriété à des fins éducatives et publiques. Finalement, deux ans après l'achat, les autorités de comté communiquent avec la communauté. Neuf mois plus tard, après avoir étudié le dossier des événements publics organisés tant par les précédents propriétaires que par la communauté, les autorités accordent à Lost Valley un permis d'utilisation non conforme permettant 35 familles ou 160 personnes comme résidents permanents, un maximum de 3 000 visiteurs par année, et l'autorisation de bâtir plus de bâtiments. Le résultat a valu le risque encouru.

Faire une demande de dérogation

Si votre groupe trouve une propriété prometteuse dont la densité de population autorisée ne convient pas à vos visées, vous devrez demander une dérogation au zonage ou un permis d'utilisation conditionnelle (selon les termes en usage dans la région). Si votre communauté planifie un centre de retraite, des installations pour l'accueil de visiteurs, un centre de guérison ou une autre forme d'aménagement devant servir à offrir des services, vous devrez déposer une demande de permis d'utilisation conditionnelle, à moins que la propriété n'en ait déjà un. Et si vous planifiez d'acheter une terre et de la subdiviser de manière que chaque membre soit propriétaire de son lot ou de son unité d'habitation, vous devrez respecter les règlements de subdivision de la ville, du comté ou de l'État, faire approuver le plan de l'aménagement et vous engager à bâtir les infrastructures nécessaires (routes, etc.). Selon l'emplacement, ces procédures exigeront vraisemblablement un an de travail et coûteront entre 10 000 et 20 000 dollars ou plus en frais de permis, de tests, d'arpentage et de consultation (et probablement davantage pour une subdivision), en plus de déboucher obligatoirement sur au moins une consultation publique. Qui plus est, vous ne connaîtrez l'issue de votre demande qu'à la fin du processus. À l'instar des fondateurs de Meadowdance, vous voudrez probablement considérer cet argent comme « le prix à payer pour faire des affaires » et vous devrez être prêts à en accepter la perte si vous n'achetez pas la propriété.

Selon l'État et la région, si vous demandez un permis d'utilisation conditionnelle ou non conforme, et si vous voulez obtenir l'autori-

sation de subdiviser la terre, vous devrez entreprendre différents tests et obtenir des permis. Cela pourra comporter une ou plusieurs des démarches suivantes:

1. Une recherche archéologique pour vérifier s'il n'y a pas d'artefacts dans les bâtiments et les sites à aménager.
2. Une étude sur le trafic pour déterminer l'impact de l'augmentation de la circulation sur les voies d'accès.
3. Un ou plusieurs puits d'essai pour vérifier s'il y a suffisamment d'eau pour réaliser le projet.
4. Une prospection pédologique et septique pour vérifier si les caractéristiques des sols permettront l'installation d'importants systèmes septiques.
5. Un rapport d'impact environnemental pour évaluer les effets de l'utilisation proposée sur la faune, les zones humides et les forêts.
6. Une étude pour déterminer si la largeur des routes, leur déclivité, leurs revêtement et l'emmagasinement d'eau répondront aux exigences du code des incendies.
7. Un rapport des services locaux d'inspection des bâtiments pour vérifier si les bâtiments répondent aux normes de santé et de sécurité.

Comme nous l'avons vu, les autorités de comté et les voisins ont tendance à considérer d'un meilleur œil les demandes de permis d'utilisation quand la propriété a déjà servi à offrir des services au public. Selon Stephen Brown, cofondateur du Shenoa Retreat and Conference Center, en Californie: « Il est de plus en plus difficile d'aménager une installation publique à partir de rien, quand une propriété n'a pas d'antécédents de zonage ou d'utilisation publiques. »

Faire approuver une subdivision et diviser une propriété en lots est un processus beaucoup plus complexe et dispendieux qu'obtenir une simple dérogation au zonage ou un permis d'utilisation. Le sujet ne peut être abordé dans ce livre, mais il existe de nombreuses ressources pour les communautés qui souhaitent agir en ce sens.

Peu importe le scénario, la première étape consiste à coucher sur papier les grandes lignes de votre projet. Ensuite, rencontrez une autorité du service de planification, un commissaire ou un

superviseur de comté, ou un membre du conseil si la propriété est située dans une municipalité, pour voir si la dérogation que vous souhaitez obtenir a des chances d'être accordée. Demandez conseil pour savoir comment ajuster votre proposition pour qu'elle réponde aux buts du plan d'ensemble; demandez également le nom des autres spécialistes locaux que vous auriez intérêt à consulter. Outre les visites aux voisins, la meilleure chose à faire pour influencer la situation à votre avantage consiste à rencontrer le plus grand nombre possible de personnes en charge du zonage et d'obtenir leurs conseils longtemps avant la tenue de l'audience publique. Lors de cette audience, vous ne serez plus un groupe d'inconnus parachutés dans la région, mais un regroupement dont les buts et les intérêts leur sont connus, et dont les membres ont déjà fait montre de respect non seulement envers l'autorité, mais aussi envers les buts du plan d'ensemble local. Qui sait, ils pourront même devenir vos meilleurs alliés. (Une exception à la règle: si la dérogation que vous cherchez à obtenir aura pour conséquence de modifier la loi sur le zonage, il vous sera interdit, dans plusieurs États, de rencontrer les autorités au préalable.)

Négocier pour obtenir ce que vous voulez

Vous pouvez négocier avec le comté pour essayer d'obtenir ce que vous voulez. En 1991, quand les membres de Sharningwood décident de devenir un cohabitat, ils souhaitent qu'un étroit sentier pédestre relie leur regroupement de maisons et fasse le tour de leur centre communautaire. Établie à Snohomish, dans l'État de Washington, la communauté procède d'abord aux arrangements juridiques lui permettant de transformer son statut de propriété foncière privée et partagée en syndicat de condominiums. Mais quand elle demande un permis de construire pour ériger son centre communautaire, les autorités de comté déclarent que leur nouveau statut interdit le sentier pédestre et que la communauté doit tracer une voie de circulation urbaine normale comportant un nombre suffisant d'emplacements de stationnement. Les membres de Sharningwood cherchent donc à négocier, avançant que la présence d'une rue à travers la propriété affectera l'atmosphère amicale et sécuritaire régnant dans la communauté. Pour obtenir l'autorisation de tracer une rue plus étroite, les membres offrent de faire des concessions sur deux points: ils interdiront aux visiteurs de se garer dans la rue (les dirigeant plutôt

vers un pré voisin) et la limite de vitesse sera fixée à 8 km/h. Les autorités de comté acceptent le rétrécissement de la largeur de la rue de 1,2 m. La communauté jouit donc maintenant d'une étroite rue bitumée, pourvue de trois ralentisseurs, qui sert de sentier, d'aire de jeu pour les enfants, de terrain de basket pour tout le monde et de voie d'accès à vitesse réduite pour les membres. Ce n'est pas un sentier pédestre, mais peu s'en faut.

En vous fondant sur les politiques et les buts du plan d'ensemble, considérez ce que vous pouvez offrir en retour d'une dérogation, d'un permis d'utilisation conditionnelle ou de toute autre forme d'exception au zonage. Le plan d'ensemble appelle-t-il des habitations regroupées, des espaces verts ou une perspective de « développement durable » ? Décrivez aux autorités la manière dont l'aménagement que vous planifiez pour votre communauté s'inscrira dans la visée du plan d'ensemble, en vous servant des termes et même des phrases de celui-ci. Si votre propriété se situe en zone urbaine, pouvez-vous offrir un stationnement ou un espace vert public, l'accès à un cours d'eau, un tronçon de sentier pédestre ou de piste cyclable ? Si la propriété est rurale, pouvez-vous vous prévaloir des services d'un biologiste de la faune sauvage dont le témoignage confirmera que votre plan d'aménagement contribuera à protéger un corridor faunique ? Pouvez-vous assurer la protection d'une espèce menacée de disparition, d'une zone humide, de niches écologiques, ou préserver des espaces verts et des panoramas, ou réserver à perpétuité une parcelle de terre pour des fins agricoles ? Juridiquement parlant, vous pouvez agir en ce sens en imposant une servitude de conservation qui constitue une contrainte d'utilisation irrévocable liée au titre et engageant tout propriétaire à venir. Un autre moyen consiste à faire une déclaration de restriction, établissant une contrainte d'utilisation semblable à la précédente, mais révoquable cette fois. (Certains comtés réduisent les impôts fonciers en échange de servitudes de conservation qui favorisent une utilisation des terres compatible avec le plan d'ensemble.) Quand les fondateurs du Sowing Circle / OAFC ont négocié pour obtenir de conserver la densité de population élevée prévue par le permis d'utilisation à des fins éducatives, ils ont enregistré une servitude permanente sur les deux jardins à flanc de coteau, bien connus de la population locale, afin de contraindre tout propriétaire subséquent à conserver la nature biologique de ces jardins.

Encore une fois, retenir les services d'un planificateur d'aménagement foncier, d'un notaire, ou les deux, comme la communauté de Lost Valley l'a fait, peut s'avérer extrêmement précieux.

James Hamilton, résidant et gérant du cohabitat de Stone Curves, à Tucson, conseille aux fondateurs de rappeler aux élus locaux que les membres d'une communauté intentionnelle investissent tellement de temps, de cœur et d'énergie à concrétiser leur projet qu'ils seront vraisemblablement enclins à vivre plusieurs années à l'endroit qu'ils ont choisi et à s'impliquer dans la communauté. Les élus seront très sensibles à ce facteur ; en effet, dans une société où les gens démangent beaucoup, le départ des personnes ayant déjà voté pour eux oblige les candidats en lice à courtiser de nouveaux partisans à chaque élection.

Dérogation au zonage, voisins et audience publique

Étant donné qu'il est fort possible que les inquiétudes de vos voisins influenceront la réponse des autorités locales à votre demande, vous aurez probablement à agir comme Meadowdance l'a fait et à rencontrer vos voisins pour entendre leurs préoccupations, user de bonne volonté pour recueillir les informations pouvant répondre à leurs questions et même modifier vos plans, si cela est possible.

Tous les fondateurs ne sont pas au fait de la question. Au début des années 1990, un groupe d'enseignants de méditation du nord de la Californie souhaitaient offrir des retraites de méditation à leurs collègues de la région. Le groupe, que j'appellerai Valley Oaks Sangha, achète une propriété rurale de cinq acres et rénove la maison pour recevoir les participants. Comme les membres du groupe ont peur d'essuyer un refus, ils ne déposent pas de demande pour se munir du permis d'utilisation conditionnelle que nécessite leur projet, lequel implique une augmentation périodique de la densité de population. Afin de ne pas attirer l'attention, ils se mêlent le moins possible aux voisins. Mais le groupe réalise rapidement qu'il faut bâtir d'autres doritoirs, ce qui suppose d'obtenir un permis de construire, ce qui signifie déposer une demande de permis d'utilisation conditionnelle et tenir une audience publique. Encore une fois, pour se protéger des objections, les membres de la communauté n'informent pas leurs voisins de leurs plans et ne disent mot de l'audience publique. Lors de l'audience, les superviseurs de comté sont prêts à accorder le

permis et à passer l'éponge sur les infractions précédentes, mais ce n'est pas le cas des voisins qui se sont déplacés en grand nombre. Alors qu'au départ, ils auraient eu peu d'objections à ce que le permis soit accordé, les voilà qui s'y opposent avec véhémence, remplis de ressentiment face à l'attitude sournoise et inamicale des membres de la communauté et à leur tentative de les tenir à l'écart de l'audience publique en gardant le silence. Obligés de s'incliner devant l'opinion publique, les superviseurs n'ont d'autre choix que de refuser d'accorder le permis. (Valley Oaks Sangha a fondé un autre centre ailleurs par la suite.)

Une autre communauté, que j'appellerai High Mountain Meadow, a connu un sort semblable. Les fondateurs souhaitaient établir un centre éducatif sur les pratiques spirituelles et écologiques dans ce qui était autrefois un ranch, dans les Rocheuses du Colorado. Pour ce faire, ils devaient faire approuver par les propriétaires des ranchs voisins une demande d'autorisation pour augmenter la densité de population et construire des habitations regroupées sur une partie de leur propriété. Malgré des relations tendues – les propriétaires se méfiaient des écologistes et les fondateurs n'aimaient pas que les éleveurs pratiquent leur tir sur les coyotes et les chiens de prairie – les deux parties réussissent à s'entendre. Les participants aux ateliers gareront leurs véhicules en ville et covoiteront jusqu'au site ; ils rouleront lentement sur les routes de terre de la région pour réduire le plus possible le bruit et la poussière et s'efforceront de tenir des ateliers relativement silencieux. En contrepartie, les propriétaires de ranch éviteront d'utiliser leurs armes à feu durant les fins de semaine d'atelier.

L'été de la deuxième année d'exploitation, les fondateurs louent leurs installations à un groupe qui donne des ateliers de guérison spirituelle / émotionnelle comportant une grande part « d'expression et de libération » par les cris et les hurlements. Bien qu'il ait promis aux fondateurs de ne pas dépasser un certain niveau de bruit, le groupe se laisse emporter par son enthousiasme et bientôt, cris et hurlements exprimant des blessures d'enfance depuis longtemps enfouies commencent à résonner à flanc de montagne et entre les falaises. Pour les participants, ces trois jours représentent un travail de guérison très efficace, mais pour les propriétaires de ranch, ce n'est qu'une série de brailllements inhumains. Résultat : même si la demande d'utilisation conditionnelle des fondateurs peut s'appuyer

sur une vision inspirée, un flux de trésorerie appréciable et des membres fortement engagés, elle est déboutée par les propriétaires de ranch lors de l'audience. High Mountain Meadow se voit refuser son permis d'utilisation. (La communauté l'obtiendra toutefois des années plus tard en présentant un nouveau plan.)

En 1993, quatre jeunes de Phoenix décident de fonder une communauté que je nommerai Anasazi Ecovillage. Ils sont prêts à acheter 147 acres de pignon et d'armoises dans un comté retiré de la région de Four Corners, avec peu de restrictions de zonage et aucun code du bâtiment. La propriété est située près de deux villes : une destination touristique à la mode et, dans la partie plus sauvage du comté, une agglomération à l'ancienne desservant les ranchs voisins. Les fondateurs expédient une annonce faisant état de leurs plans à leurs amis et à leurs connaissances établis dans la région et en affichent une dans chaque ville. Du côté de la ville touristique, la réponse est enthousiaste, mais chez les propriétaires de ranch, l'inquiétude est suffisante pour qu'un des superviseurs de comté et quelques résidents décident de se réunir. À leurs yeux, les mots « toilette à compostage » et « zones humides aménagées » évoquent des odeurs malodorantes et des conditions insalubres qui feront chuter la valeur de leurs propriétés. « Écospirituel » signifie probablement que ce sont des adorateurs de rochers et d'arbres. Quant à « écovillage », il indique que ce sont de damnés écologistes qui vont essayer de faire fermer la seule industrie de la ville, une usine où on broie des trembles pour en faire des filtres refroidisseurs pour climatiseurs. Lors de la réunion, le superviseur de comté avertit les fondateurs qu'on est en mesure de leur briser les reins financièrement si les autorités locales appliquent la loi de l'État sur la subdivision. Les fondateurs auront alors à élargir la voie d'accès à leur propriété pour respecter les normes de subdivision, un investissement qui leur coûtera entre 35 000 et 500 000 dollars. Un éleveur en colère jure même qu'il « connaît un meilleur moyen de les arrêter rapidement », ajoutant qu'il est « prêt à fournir le kérosène » ! Refusant de composer avec de tels préjugés et tant de désinformation, les fondateurs laissent tomber.

Les choses n'ont pas à se passer ainsi. En 1994, alors que peu de gens avaient entendu parler des cohabitats, une première audience publique portant sur une dérogation au zonage est tenue à Fort Collins, au Colorado, concernant la Greyrock Commons Cohousing. Une fois que le groupe fondateur a décrit son concept de cohabitat et

présenté le plan du site, les voisins se succèdent pour exprimer leurs inquiétudes face à l'augmentation du trafic et à l'arrivée de « gros promoteurs » venant construire des résidences qui bloqueront la vue qu'ils ont sur les prés avoisinants, ainsi que leur appréhension face à l'arrivée d'une « communauté fermée et snob » qui contribuera à détériorer l'atmosphère amicale qui règne entre les familles du quartier. Le conseil municipal refuse d'accorder la dérogation, mais annonce qu'une deuxième audience publique aura lieu dans quelques mois pour donner aux fondateurs de Greyrock Commons le temps de rencontrer les voisins et de trouver des solutions. Les fondateurs retroussent leurs manches : ils prennent rendez-vous, envoient leurs représentants faire du porte-à-porte pour rencontrer les gens, noter leurs préoccupations, répondre à leurs questions et expliquer l'idée qu'ils poursuivent. Comme dans le cas de Meadowdance, leurs efforts portent fruit : au moment de la deuxième audience publique, presque tous les voisins sont en faveur du projet et le conseil municipal accorde la dérogation.

Un an plus tard, alors que Greyrock Commons est devenu un objet de fierté que les autorités locales sont heureuses de présenter aux dignitaires en visite, un véritable « gros promoteur » de Fort Collins décide de transformer en loisement immobilier une parcelle de terre de 10 acres adjacente au parc longeant la rivière. Les résidents entourant le parc sont tout à fait contre : une délégation est envoyée à l'hôtel de ville pour déclarer que si un complexe résidentiel doit être construit dans leur quartier, qui leur interdira l'accès au parc et à la rivière, les résidents veulent qu'il soit calqué sur Greyrock Commons. Et c'est exactement ce qui est arrivé. Un nouveau noyau s'est formé et le cohabitat de River Rock Commons a vu le jour. C'était probablement la première fois qu'un groupe de citoyens américains ordinaires réclamaient qu'une communauté intentionnelle installe ses pénates dans leur quartier !

Si votre groupe doit obtenir une dérogation, un permis d'utilisation conditionnelle ou toute autre forme d'exception aux règlements de zonage avant d'acheter, vous devrez rencontrer et écouter vos futurs voisins. Ne mandatez pas les plus sérieux de vos membres, ni ceux qui ont un profil de gens d'affaires. Envoyez plutôt ceux parmi vous qui sont les plus chaleureux et les plus aimables. Suivez le conseil de Stephen Covey et « cherchez d'abord à comprendre avant d'être compris ». Demandez à vos voisins ce qu'ils aimeraient voir surgir

RELATIONS AVEC VOS VOISINS

Même si vous n'avez pas besoin de l'appui des résidents du coin pour obtenir une modification au zonage, vous aurez certainement besoin de leur soutien comme voisins et amis. Plus le contraste est grand entre leur culture et celle de votre communauté – si ce sont des fermiers, des éleveurs de bétail ou des gens de la campagne, très conservateurs en matière de religion ou de politique –, plus ce point prend de l'importance.

Les fondateurs des communautés qui réussissent bien suggèrent de fournir à vos voisins toutes les occasions de constater que vous êtes amicaux, travailleurs et respectueux, que vous payez vos factures et que vous traitez bien vos enfants. Demandez-leur leur avis, cherchez à savoir comment vous pourriez les aider, faites-les parler de leur ferme ou de leur élevage, encouragez-les à vous raconter l'histoire locale. Travaillez bénévolement pour les entreprises civiques locales : corps de pompiers, auxiliaires féminines du service d'incendie, club 4-H, groupe de théâtre communautaire, amis de la bibliothèque, hospice local, etc. Offrez-leur de nourrir et d'abreuver leurs troupeaux et leurs animaux domestiques quand ils partent en vacances. S'il y a des projets de construction dans l'air, allez-y et apportez vos outils. S'ils font du ciment, arrivez avec vos pelles. Ne tombez pas dans le prosélytisme en vantant le végétarisme ou l'alimentation biologique, ou en faisant le procès du gouvernement. Par contre, écoutez-les patiemment s'ils y vont d'un préche. En cas d'incendie ou de catastrophe, ce seront vos meilleurs amis sur terre.

En 1971, quand les fondateurs de la communauté The Farm sont arrivés de San Francisco à Summertown, au Tennessee, à bord de leur autobus transformé en caravane, leur apparence franchement hippie a créé beaucoup d'inquiétude et d'hostilité chez les résidents. Les nouveaux arrivants se sont montrés responsables et ont agi respectueusement avec leurs voisins et les gens du village, acquittant rapidement leurs dettes et s'assurant que leurs chèques soient toujours encaissables. Bien qu'ils n'aient consommé ni boeuf ni tabac, ils ont aidé leurs voisins à récolter le tabac et donné la pulpe résiduelle de la boisson de soya qu'ils fabriquaient aux éleveurs de bétail des alentours pour les aider à passer à travers un rude hiver. Après quelques années, la réputation des membres était telle qu'une rumeur circulait selon laquelle vous pouviez encaisser un chèque n'importe où dans le coin à condition d'avoir les cheveux longs et de porter des vêtements « tie-dye ».

dans le pré d'à côté avant de leur servir votre laïus communautaire. Ne les bombardez pas d'informations et ne leur faites pas peur en utilisant un jargon d'écologiste ou de partisan du développement

durable. Utilisez le mot « communauté » avec parcimonie et encore ! Évitez absolument les mots « communauté intentionnelle », « spirituelle », « écospirituelle », « développement durable » et « écovillage ». Il pourra s'avérer plus simple de dire que vous êtes un groupe de familles et d'individus qui souhaitent avoir une vie plus facile et plus agréable en partageant certaines ressources et en créant un environnement amical et sain où tout le monde se connaît et s'entraide, où les enfants et les aînés sont à nouveau en sécurité, comme au temps de vos grands-parents. Si vous poursuivez des buts écologiques ou de développement durable (selon ce que vous planifiez), dites que vous comptez chauffer vos maisons en partie avec la chaleur du soleil, que vous voulez économiser en générant votre propre énergie plutôt que de payer une grosse compagnie, que vous voulez faire pousser des légumes comme le faisait votre grand-mère. Comment un éleveur de bétail de la vieille garde, un administrateur ultraconservateur ou un chrétien fondamentaliste pourrait-il s'objecter à cela ? (Mais si votre groupe s'intéresse au végétarisme, aux aliments crus, à la méditation, à la guérison émotionnelle, au parentage et à l'allaitement partagés, à l'amour libre, à la canalisation des archanges, des extraterrestres ou des entités du plan causal – je vous en prie, n'en dites rien !)

Souvenez-vous aussi que toute couverture médiatique peut s'avérer une arme à double tranchant. Un journaliste sympathique qui partage votre vision et vos valeurs aidera votre cause ; mais s'il est soupçonneux, mal informé ou simplement à des préjugés (ou si c'est le cas de l'éditeur), un article contenant des comparaisons narquoises ou des informations erronées aura un impact négatif sur les résidents, vos futurs voisins ou les élus qui étudieront votre demande de dérogation. Pour profiter des possibilités qu'offre la couverture médiatique et réduire le risque d'une présentation négative, rédigez un communiqué de presse qui décrit ce que vous comptez créer et remettez-le aux journalistes locaux qui vous contactent. Soyez concis et insérez votre énoncé de vision dans le premier paragraphe. Ne gonflez pas vos propos pour vous donner bonne figure ; adoptez plutôt un ton objectif dans le plus pur style journalistique. (Si dans votre groupe, personne ne sait comment rédiger un texte du genre, engagez quelqu'un qui en est capable – c'est un investissement qui en vaut la peine.)

Au moment de l'audience publique, soyez prêts, comme Meadowdance, à affronter le fait que certains décideurs seront pour

ou contre votre projet sans qu'il vous soit possible de comprendre pourquoi, ou que les autorités qui vous ont soutenus jusqu'à présent ont changé d'idée sans raison intelligible. Même si vous avez fait tout ce que vous pouviez pour mettre toutes les chances de votre côté – rencontrer les élus et les voisins, obtenir des opinions écrites, engager un planificateur d'aménagement foncier –, il est possible que votre demande soit refusée. Dans ce cas, sachez-le, comme Meadowdance, Valley Oaks Sangha et High Mountain Meadow, qu'une communauté peut continuer à poursuivre son rêve même si elle échoue dans sa première tentative d'achat et même si une première dérogation aux règlements de zonage lui est refusée.

Dans le chapitre suivant, nous aborderons les différentes façons de financer votre propriété collective.

CHAPITRE 12 Financer votre propriété (vivre avec des emprunts raisonnables)

QUAND ON ACHÈTE UNE PROPRIÉTÉ pour fonder une communauté, il est clairement plus avantageux d'éviter les emprunts et de payer comptant, afin de ne pas s'endetter et de pouvoir passer à autre chose, comme Hank Obermeyer l'a fait avec Mariposa Grove.

Il y a deux inconvénients majeurs à emprunter pour acheter un bien immobilier : le risque de perdre son bien-fonds en cas de cessation des paiements et le coût exorbitant de l'intérêt. En fait, l'intérêt est une forme de location. Quand on loue un appartement, on « l'emprunte » à son propriétaire. Si la location coûte 1 000 dollars par mois, le total s'élève à 12 000 dollars au bout d'un an. En vivant dix ans au même endroit, on finit par déboursier 120 000 dollars. De la même façon, quand vous empruntez de l'argent, vous en « louez » l'utilisation pour une période donnée et le paiement de l'intérêt représente le coût de ladite location. Selon le taux consenti et le délai de récupération, vous paierez, en comptant l'intérêt, considérablement plus que le prix d'achat au départ. Vous pouvez d'ailleurs commencer par calculer cette somme en vous procurant, dans un magasin de fournitures de bureau, un tableau d'amortissement qui vous fournira les données nécessaires pour ce faire – montant du capital, taux d'intérêt et plans d'amortissement.

Malheureusement, comme peu de communautés naissantes peuvent s'offrir une propriété sur la seule base de l'argent mis en commun par leurs membres, nous n'avons généralement guère le choix d'emprunter. Dans ce chapitre, nous étudierons donc comment le prêt personnel, le financement par le propriétaire et le prêt bancaire s'appliquent aux communautés dont la propriété n'est pas subdivisée et où les membres ne posséderont pas le titre de propriété de leur lot ou de leur unité de logement.

(Pour ce qui est du financement et de l'aménagement d'une propriété communautaire sur laquelle les membres vont posséder des titres de propriété individuels, je vous conseille le livre de Chris Hanson, *The Cohousing Handbook*, qui constitue une excellente ressource. Nous aborderons brièvement cet aspect du sujet dans la section « S'inspirer du modèle des cohabitats ».)

« Location d'argent » : ce que vous devez savoir

La capacité d'emprunt combinée que possède votre groupe signifie que vous pouvez en principe emprunter pour acheter une propriété et établir un fonds de prévoyance qui servira aux paiements et à l'aménagement – autant du terrain que de l'immobilier (incluant les réparations, les rénovations et les nouvelles constructions). (Certaines institutions financières pourront réduire votre capacité d'emprunt collective de 10 à 20 % étant donné les difficultés supplémentaires que comporte la gestion des rapports de solvabilité et des relevés de valeur nette lorsqu'il s'agit d'un groupe.)

Les institutions financières et la plupart des propriétaires-bailleurs de fonds exigeront que l'aval de remboursement du prêt soit signé par tous les membres de votre groupe, ainsi que par toute autre personne prête à cosigner l'emprunt que vous ferez, par exemple les amis et les membres de vos familles. Le fait d'avoir plusieurs cosignataires aidera votre groupe à augmenter sa capacité d'emprunt, mais sachez que c'est une arme à double tranchant. Si, pour une raison ou une autre, vous ne pouvez honorer vos paiements pendant quelques mois, les institutions financières (et la plupart des propriétaires-bailleurs de fonds) reprendront possession de la propriété et la revendront pour recouvrer leur investissement. S'ils n'arrivent pas à vendre la propriété de façon à rembourser le prêt accordé, ils s'en prendront aux actifs de vos cosignataires pour éponger leur perte. Que vous

avez déjà acquitté 90 % ou 95 % du prêt avant de manquer à vos obligations n'y changera rien : les institutions financières (et certains propriétaires-bailleurs de fonds) reprendront quand même possession de la propriété. En fait, reprendre la propriété alors qu'elle est presque entièrement payée s'avérera beaucoup plus lucratif pour eux.

Voici quelques trucs en matière d'emprunt :

1. Déterminez d'abord la capacité d'emprunt de votre groupe.

Comme nous l'avons déjà vu, vous devriez déjà savoir combien votre groupe peut emprunter avant de commencer à chercher une propriété. Vous pourriez ainsi évaluer si le prix de la propriété qui vous intéresse se situe dans les limites de votre capacité d'emprunt.

2. Établissez aussi la cote de crédit de chacun de vos membres.

Vous devez savoir quel risque chacun de vous représente sur le plan financier. Idéalement, vous aurez en main le rapport de solvabilité de chacun des membres qui entend cosigner l'emprunt avant de commencer à chercher une propriété. Étudiez ces rapports ensemble et déterminez qui, parmi vous, ne jouit pas d'une bonne cote. Avant de faire une demande d'emprunt, faites en sorte que ces personnes améliorent ou rétablissent leur cote de crédit. Si cela s'avère impossible, elles devront éviter de cosigner l'emprunt. Elles pourront par contre contribuer à répondre aux besoins de liquidité du groupe en obtenant un prêt privé non garanti qu'elles acquitteront par la suite.

3. Faites évaluer la propriété qui vous intéresse.

L'offre que vous ferez sera fonction de la valeur marchande actuelle de la propriété, de votre évaluation des besoins et de la situation du vendeur, et du montant que vous estimerez nécessaire pour procéder à des réparations, à des rénovations ou à de nouveaux aménagements. Engagez un évaluateur local pour connaître la valeur marchande actuelle de la propriété avant de faire une offre (à moins que vous ne soyez déjà convaincus de sa valeur) et une demande d'emprunt. Vous voudrez savoir à combien s'éleverait une offre raisonnable, compte tenu de la valeur marchande actuelle des propriétés de la région. Vous aurez ainsi une idée plus juste de la somme qui constituera un prêt raisonnable aux yeux d'une institution financière ou d'un propriétaire-bailleur de fonds. Si vous comptez faire votre demande auprès d'une institution financière, suivez le conseil de Bob Watzke et reprenez les services de l'évaluateur avec lequel celle-ci fait généralement affaire.

Vous pourrez obtenir son nom en vous adressant à l'institution.

Pourquoi payer deux fois pour le même service, étant donné que l'institution financière fera elle aussi évaluer la propriété ? Pour obtenir le prêt le plus élevé possible, vous chercherez à obtenir une évaluation de la propriété qui se situera dans la fourchette supérieure de sa valeur marchande actuelle (puisque les prêteurs consentent des emprunts fondés sur un pourcentage de la valeur du bien-fonds). Sur ce plan, vos chances seront meilleures si vous connaissez la valeur marchande des propriétés locales, si vous faites évaluer la propriété à l'avance et si vous en défrayez les coûts. Par ailleurs, si vous avez déjà une évaluation en main, l'institution prêteuse ne vous facturera pas la deuxième évaluation ; elle exigera plutôt des frais minimaux de « recertification », soit 10 à 20 % du coût de l'évaluation initiale.

Comme l'explique Bob : « Imaginez l'effet positif que cela aura sur le prêteur quand il constatera que votre évaluation vient étayer votre demande d'emprunt et que l'évaluateur que vous avez engagé est l'un de ceux avec qui il fait affaire. » L'institution prêteuse disposera alors des données du marché et d'une évaluation de la propriété représentant et confirmant le montant de l'emprunt que vous cherchez à obtenir.

4. Dans la mesure du possible, obtenez des prêts sans pénalité en cas de remboursement anticipé.

5. N'acceptez que des prêts à taux fixe. Bob conseille d'obtenir des prêts hypothécaires entièrement amortis, d'une durée de quinze à trente ans, avec un taux d'intérêt et des paiements fixes. Si vous êtes tentés d'acheter une propriété particulièrement attrayante au point d'accepter un prêt hypothécaire à taux variable, allez de l'avant – mais procédez à un refinancement aussitôt que possible pour obtenir une hypothèque à modalités et à taux fixes.

6. Négociez un prêt hypothécaire sans paiement ou avec paiement différé du capital pour les premières années. Si vous fondez une communauté avec moins de personnes que ce qui était planifié, vous aurez moins d'argent pour les paiements mensuels ou trimestriels que vous en aurez plus tard, quand davantage de personnes se seront jointes à vous. Dans la mesure du possible, faites comme Lost Valley, Dancing Rabbit et le Sowing Circle / OAEC : négociez un prêt hypothécaire sans paiement ou avec paiement différé du capital pendant les trois à cinq premières années.

AMASSER DES FONDS POUR L'AMÉNAGEMENT

Le montant dont vous aurez besoin pour rénover ou aménager votre propriété sera évidemment fonction du bien-fonds acquis (terre vierge, propriété partiellement ou entièrement aménagée) et des travaux qui devront être faits (réparations mineures, remaniements simples ou importants, travaux essentiels : services, routes et bâtiments). Le montant dépendra également du nombre de membres dans votre groupe, de la somme que vous pouvez amasser et du temps que vous êtes prêts à attendre avant que votre communauté fonctionne selon votre vision.

Lost Valley a amassé 100 000 dollars pour acheter une propriété clés en main et une somme analogue pour la réparer et la rénover. Le Sowing Circle / OAEC a rassemblé 150 000 dollars pour verser un acompte sur une propriété entièrement aménagée et 55 000 dollars pour les réparations et de nouvelles constructions.

Hank Obermeyer a payé Mariposa Grove 485 000 dollars : une fois les réparations et les réparations terminées, il aura investi au bas mot 200 000 dollars de plus.

Acherer une terre vierge représente une autre paire de manches. Dancing Rabbit a recueilli 190 000 dollars pour sa terre et 35 000 dollars pour son fonds de prévoyance et ses premiers investissements dans les installations. Earthaven a rassemblé 128 000 dollars qui ont servi d'acompte pour sa terre vierge et un premier montant de 22 000 dollars pour payer le coût des aménagements initiaux. Ici encore, le modèle des colibataires – où on achète un terrain vierge qu'on aménage entièrement avant de déménager – diffère légèrement.

Tant dans le cas de Lost Valley que dans celui du Sowing Circle / OAEC, une fois les premiers fonds d'aménagement dépensés, les fondateurs ont pu déménager et commencer à exploiter leur centre éducatif. Même si, au fil des ans, les revenus additionnels ont servi à poursuivre les réparations et à ériger de nouvelles constructions, la plupart des travaux ont été complétés assez rapidement. Les réparations de Mariposa Grove seront terminées trois ans après l'achat du bien-fonds. Quant à Dancing Rabbit et à Earthaven, les revenus des nouveaux membres contribuent à l'aménagement, lequel ne sera pas terminé avant de nombreuses années.

7. Créez un fonds de prévoyance. Tout comme Bob Watzke, plusieurs courtiers en immobilier recommandent fortement de créer un fonds de prévoyance afin d'être en mesure d'acquitter vos obligations si la situation ne vous permet pas d'y arriver par les moyens habituels. Bob explique : « La dernière chose que vous souhaitez, c'est de devoir demander un emprunt quand vous en avez besoin – en particulier si vous avez du retard dans vos paiements. Dès

que vous commencez votre étude préliminaire du marché et avant même de vous mettre en quête d'une propriété, déterminez le montant dont vous aurez besoin en cas de pépin. Dressez une stratégie d'achat et un budget de manière à avoir suffisamment d'argent pour l'achat et les frais de fonctionnement, puis ajoutez à cette somme un fonds de prévoyance qui pourrait couvrir vos dépenses d'exploitation fixes et variables pendant six à douze mois.»

Financement privé

Les fondateurs de Lost Valley, de Dancing Rabbit et de Mariposa Grove ont investi leurs avoirs ou des emprunts privés pour payer leur propriété comptant. Dans le cas de Mariposa Grove, Hank Obermeyer a payé le bien-fonds avec ses actifs personnels. Les fondateurs de Dancing Rabbit ont obtenu deux prêts personnels, accordés par leur entourage, à savoir la famille d'un des fondateurs et des collègues du mouvement des communautés intentionnelles. Les fondateurs d'Earthaven, quant à eux, ont recueilli la somme nécessaire principalement auprès de leurs membres; ils se sont acquittés de leurs obligations envers les propriétaires-bailleurs de fonds et ont maintenant leur propre fonds hypothécaire. (Pour de plus amples détails sur la création d'une « banque tire-lire » à la façon d'Earthaven, consultez la E. F. Schumacher Society dont les coordonnées apparaissent dans la section « Ressources ».)

Quand les prêts proviennent des fondateurs, de la famille et des amis plutôt que des institutions financières ou des propriétaires-bailleurs de fonds, il est évident que le principal avantage consiste à ne rien devoir à des personnes étrangères au projet. Si la communauté éprouve des difficultés et ne peut honorer ses paiements pendant quelques mois ou même une année, les risques de reprise de possession sont moindres. On s'attend à ce que les fondateurs, la famille ou les amis ayant accepté de prêter l'argent, soient disposés à attendre un moment avant d'exiger un remboursement ou la vente de la propriété.

Si vous voulez obtenir un prêt des fondateurs de votre communauté, de vos amis ou des membres de vos familles, présentez-leur les mêmes renseignements que ceux généralement exigés par les prêteurs privés: une explication claire et précise de la vision et des buts de votre communauté, un plan stratégique accompagné d'un échéancier détaillant ce que vous allez faire pour atteindre vos buts, et une

description de votre plan de gestion et d'entretien de la propriété. Élaborez une entente, tel un billet à ordre, qui couvrira les points habituellement abordés dans un emprunt:

- Quel est le montant de l'emprunt ?
- Quelle est la durée de l'emprunt ?
- Quel est le taux d'intérêt et quelles sont les modalités de remboursement ? Les paiements seront-ils mensuels ou trimestriels ? Les intérêts seront-ils courus, à payer en même temps que le capital ? Seront-ils simples ou composés ?
- L'emprunt sera-t-il garanti par un bien-fonds ou un billet à ordre incluant l'aval de votre groupe ? Créerez-vous un privilège sur l'acte hypothécaire ? Si le prêt est garanti par un bien-fonds ou d'autres actifs, leur valeur de réalisation réelle sera-t-elle suffisante pour garantir l'emprunt ?
- Si le billet à ordre n'est pas garanti, comment votre groupe remboursera-t-il l'emprunt si la création de votre communauté ne remporte pas le succès escompté ?
- Avez-vous enregistré l'emprunt auprès d'un notaire ou de l'administration du comté ?
- S'il y a plus d'un prêteur, quels seront les arrangements pour le remboursement de chacun – remboursement proportionnel simultané, ou l'un après l'autre ?

C'est ici que les services d'un avocat spécialisé en droit immobilier vous seront utiles. Les fondateurs de Dancing Rabbit ont voulu s'assurer que leurs trois emprunts privés soient en fait des prêts hypothécaires, aussi leur avocat a-t-il non seulement enregistré les emprunts auprès des autorités du comté, mais il a également rédigé le texte des billets à ordre et créé des privilèges sur le bien-fonds indiquant que dans l'éventualité où la communauté se disperserait, les emprunts seraient garantis avec, respectivement, les 9/19, les 5/19 et les 5/19 du produit de la vente de la propriété.

Quand un membre achète seul la propriété

Il arrive quelquefois que la meilleure façon – et parfois la seule – pour un groupe fondateur d'acheter une propriété consiste à ce qu'un ou deux de ses membres qui peuvent se le permettre acquièrent le bien-fonds à titre personnel. Parmi les communautés étudiées ici, celles

ayant payé leur propriété comptant y sont arrivées parce qu'un ou deux fondateurs en avaient les moyens. Dans ce cas, l'avantage est évident : la personne plus fortunée achète la propriété et le groupe est ainsi libéré des mois de travail exigés pour rassembler la somme nécessaire, période pendant laquelle un autre acheteur bien nanti peut aussi leur raffer la propriété sous le nez. Le fondateur acheteur agit à titre « d'institution prêteuse » : il finance la propriété pour le groupe à un taux d'intérêt présument raisonnable et est entièrement remboursé au fil des années.

C'est ce qui est arrivé dans le cas de Kenneth Mahaffey et de Lost Valley : au fil des ans, grâce aux revenus générés par le centre de conférence, les membres ont remboursé l'emprunt de 100 000 dollars ayant servi à acheter la propriété et un deuxième emprunt de 100 000 dollars, investi dans l'aménagement. Par la suite, ils ont refinancé la propriété. Dans le cas de Hank Obermeyer, il verra son investissement remboursé par les membres, moins sa part de propriétaire, quand Mariposa Grove sera refinancée à titre de coopérative de logements à valeur de réalisation limitée. Pour ce qui est de Dancing Rabbit, le remboursement des fondateurs, des amis et des familles s'effectue trimestriellement, grâce aux revenus de location perçus auprès du nombre croissant de résidents permanents.

Bail hors frais d'entretien : outil de protection en cas de propriétaire unique

Plusieurs fondateurs qui pourraient se permettre d'acheter une propriété pour y établir leur communauté hésitent à le faire parce qu'ils se méfient des problèmes potentiels inhérents au fait d'être seul propriétaire. Par exemple, si le fondateur qui a acheté la propriété prend toutes les décisions ayant un effet sur la valeur de la propriété (étant donné qu'il ou elle a assumé le risque financier), les autres membres pourront éprouver du ressentiment face à ce déséquilibre dans l'exercice du pouvoir, ce qui pourra faire naître un conflit structurel. En revanche, si les décisions affectant la valeur de la propriété sont prises par l'ensemble du groupe, le fondateur propriétaire pourra lui aussi éprouver du ressentiment, étant donné que la valeur de réalisation de son bien-fonds pourra être affectée par les décisions de gens qui n'ont pris aucun risque. Le propriétaire unique est également seul responsable en cas de poursuites ou de dommages

encourus. Il a aussi à assumer l'aspect financier de l'entretien, des impôts et des assurances et, en cas de dispute, n'a aucun recours juridique lui permettant d'exiger des autres membres qu'ils acquittent une partie des dépenses.

Si une communauté en formation trouve une propriété qui lui plaît pouvant être achetée par un ou deux membres, elle évitera cette question épineuse en établissant un bail hors frais d'entretien. Il s'agit d'un document qui décrit les droits et les responsabilités du propriétaire et du locataire dans le domaine de la location commerciale. Ce type de bail peut également servir à protéger un propriétaire unique contre des charges financières ou juridiques indues et contribuer à répartir équitablement entre les membres du groupe les responsabilités inhérentes à la possession d'un bien-fonds. La communauté peut se servir d'un bail hors frais d'entretien comme d'un contrat exécutoire entre la personne qui achète la propriété (le bailleur) et les autres membres (les preneurs). Le document peut par exemple stipuler que certains membres de la communauté, dûment nommés (y compris le propriétaire, mais sans nécessairement s'y restreindre), possèdent certains droits et doivent respecter certaines restrictions quant à l'utilisation de la propriété et qu'ils sont responsables des frais d'entretien, de services, d'impôts et des assurances. Sur ces questions, le bail peut soulager le propriétaire de sa responsabilité unique relativement à ces charges et à toute autre responsabilité juridique ou financière (bien que la personne morale qui permet au groupe d'acheter une propriété doit également offrir une assurance responsabilité). Un bail hors frais d'entretien peut inclure des clauses qui couvriront toutes les formes de droits et de responsabilités spécifiques aux communautés intentionnelles, mais qui ne trouvent pas écho dans les relations entre propriétaire et locataire dans le monde des affaires. Ces clauses pourront même préciser des scénarios ou des solutions par défaut dans le cas où un membre violerait les conditions du bail. Un avocat s'y connaissant en droit immobilier commercial et familier avec les valeurs et les buts de la communauté pourra vérifier l'ébauche du document pour s'assurer qu'il protège adéquatement tant le propriétaire que les membres de la communauté.

Financement par le propriétaire

Ici, le vendeur consent à un paiement partiel; il accepte un acompte et par la suite reçoit, outre le solde dû, l'intérêt sur celui-ci. En général, le vendeur exigera un acompte de 25 % à 30 %, des paiements mensuels et un taux d'intérêt qu'il faudra négocier. Les conditions pourront être identiques à celles d'une institution prêteuse ou meilleures. Les propriétés rurales sont souvent financées de cette façon.

Toutefois, cette forme de financement pourra différer autant que la situation du vendeur. Ainsi, le Sowing Circle / OAEC a versé un acompte fort raisonnable, soit de 17,5 % du prix d'achat, et obtenu des conditions très généreuses (vous vous souviendrez par contre que le propriétaire-bailleur de fonds a exigé un acompte trois fois plus élevé cinq jours avant la signature du contrat). Les fondateurs d'Earthaven ont pour leur part versé un acompte représentant 32,5 % du prix d'achat et ont dû se soumettre aux conditions particulièrement difficiles du propriétaire-bailleur de fonds.

En revanche, dans le cas d'Abundant Dawn, les fondateurs ont réussi à obtenir un arrangement beaucoup plus simple avec le propriétaire-bailleur de fonds. En 1996, ils ont déniché 90 acres de champs et de bois dans un comté rural du sud-ouest de la Virginie. Le propriétaire demandait 130 000 dollars pour la terre, succession de collines boisées et de vallées, située dans une boucle de rivière, avec une route, une vieille maison de campagne, un chaler et une grange ouverte. Il était prêt à accepter un acompte de 10 %, soit 13000 dollars, et à financer le solde par un prêt hypothécaire de quinze ans à 8,3 %. Les sept fondateurs de la communauté ont donc déboursé un peu plus de 1 800 dollars chacun pour l'acompte.

Si votre groupe songe à un financement par le propriétaire, procédez de la même façon que si vous cherchiez à obtenir un prêt bancaire et faites évaluer la propriété avant de faire une offre. (Dans ce cas cependant, contrairement à la procédure auprès d'une institution financière, vous voudrez obtenir une évaluation de la valeur marchande actuelle de la propriété qui se situera à l'extrémité inférieure de la fourchette de valeur.) À l'instar des institutions financières, les propriétaires-bailleurs de fonds voudront probablement étudier le relevé de valeur nette et le rapport de solvabilité de chacun des membres de votre groupe.

Si vous achetez une propriété aménagée que vous comptez quand même améliorer, vous pourriez vouloir faire comme les fondateurs du Sowing Circle / OAEC et négocier un acompte moins important ou de meilleures conditions, en échange d'un contrat où vous vous engagez à procéder à des réparations et à des améliorations sur les bâtiments et les installations à l'intérieur d'une certaine période suivant l'achat, accompagné d'un plan d'affaires expliquant les sommes que vous investirez et leur provenance. Ainsi, vos prêteurs sauront qu'en votre possession, la valeur de leur propriété augmentera, ce qui diminuera leurs risques d'autant: en effet, en cas de cessation de paiements, ils pourront reprendre une propriété dont la valeur marchande sera supérieure à ce qu'elle était.

Utilisez le même principe si vous faites une offre pour une propriété aménagée, dont vous soupçonnez qu'elle est inférieure à celle d'autres enchérisseurs. Rappelez aux propriétaires qu'ils ne veulent pas que de l'argent, mais aussi l'assurance que plusieurs personnes seront là pour entretenir et protéger la propriété, un élément que votre groupe est probablement le seul à offrir.

Votre avocat en droit immobilier devra réviser tout document relatif à la propriété pour s'assurer que les précédents propriétaires ont été dûment payés et que le vendeur a le droit de céder la propriété sans avoir d'abord à leur payer un billet. Vous aurez besoin d'une délimitation, d'une recherche de titres et d'une assurance sur les titres de propriété. Ne sautez pas ces étapes pour faire des économies. Le propriétaire pourrait avoir commis une erreur involontaire, mais c'est vous qui devrez vous en accommoder tout le temps de votre vie communautaire.

Financement bancaire

Pour la plupart des communautés naissantes, le financement bancaire (c'est-à-dire par les banques et les autres prêteurs commerciaux) constitue probablement le dernier choix et ce, pour deux raisons. Les plans d'aménagement de la plupart des communautés ne répondent généralement pas aux critères des institutions financières en matière de prêt. Par ailleurs, si votre propriété est à but non lucratif, vous devez savoir que la plupart des institutions financières préfèrent prêter à des personnes morales à but lucratif, telles les compagnies ou les sociétés à responsabilité limitée. Et contrairement aux prêteurs privés

COMMENT UNE COMMUNAUTÉ SANS MOYENS FINANCIERS A VU LE JOUR

Imaginons que votre groupe a peu d'actifs et peu ou pas de capacité d'emprunt. Vous pouvez quand même réaliser votre rêve. Activiste communautaire, Rob Sandelin a rencontré le fondateur d'une communauté alors qu'ils partageaient un terrain de camping et celui-ci lui a raconté ce qui suit:

Au début des années 1980, ses amis et lui rêvaient de créer une communauté dans une région rurale de l'Oregon, mais aucun d'entre eux n'avait d'argent. Occupant tous un emploi leur permettant à peine de joindre les deux bouts, ils n'arrivaient cependant pas à économiser. Ils n'avaient donc aucune idée de la manière dont ils réussiraient à amasser suffisamment de fonds pour acheter une terre et établir une communauté.

Ils ont alors eu une idée très simple: pourquoi ne pas déménager tous ensemble et utiliser comme mise de départ l'argent économisé en partageant les dépenses? Soit! Ils rédigent donc une entente financière stipulant qu'ils déposeront dans un compte d'épargne les sommes économisées en partageant les frais de location, de nourriture, de services et de consommation habituelle de leurs ménages. Les familles qui décideront de partir pourront retirer leur part de la cagnotte, mais au fil du temps, le cumul des économies servira de fonds pour acheter une propriété à la campagne.

Ils trouvent donc une grande maison à louer dans la petite municipalité de l'Oregon où ils habitent déjà; puis, après avoir transformé le garage en dortoir et en salle de jeu pour les enfants, ils emménagent ensemble – huit adultes et quatre enfants. Ils économisent en achetant la nourriture et d'autres articles ménagers en vrac et en partageant les frais de location et de subsistance. Ayant rapidement constaté qu'ils n'ont besoin que de trois ou quatre voitures, ils vendent quatre automobiles devenues inutiles et versent le montant des ventes au compte d'épargne. Tout en apprenant énormément sur la manière de vivre en communauté, ils réussissent à économiser un peu plus de 2 000 dollars par mois. Surpris et enchantés, ils se retrouvent en deux ans avec 50 000 dollars.

Entre-temps, leur vision s'étant transformée, ils réalisent qu'ils aiment bien vivre dans leur petite municipalité. Ils créent donc une personne morale, achètent une grande maison qu'ils réaménagent pour répondre à leurs besoins et transforment la cour arrière en vaste potager biologique, en plus de se procurer des poules et deux chèvres laitières.

Le solde dû étant peu élevé, ils réussissent à payer l'hypothèque en sept ans. Leurs amis étant d'avis que leur façon de vivre est formidable, quand une des familles les quitte, ils en invitent deux autres à devenir

membres. Depuis, la communauté continue de partager les ressources et d'économiser: les membres ont acheté un bateau et un véhicule de camping et ont même pris des vacances ensemble.
Pas mal comme mode de vie pour des gens partis de rien!

sympathiques à votre cause, les institutions financières reprendront la propriété si vous ne pouvez honorer vos paiements pendant quelques mois. Certains fondateurs, tels ceux d'Earthaven, refusent également cette forme de financement, étant donné que leur intention consiste à démontrer qu'il existe des solutions de remplacement fonctionnelles au système en place, y compris un mode de financement durable et « indigène ».

Les institutions financières refusent souvent de prêter aux communautés intentionnelles parce qu'elles se méfient des formes de financement et de développement différant de la norme. Les demandes d'emprunt étant évaluées en fonction de la possibilité d'une reprise de possession visant à recouvrer les sommes prêtées, les institutions financières veulent une propriété plaisant à l'acheteur moyen et donc simple et facile à revendre. Les projets innovateurs ne tombent généralement pas dans cette catégorie – résidences multiples sur une propriété non subdivisée, techniques de construction alternatives, autroduction d'énergie, toilettes à compostage, etc. Plus votre plan d'aménagement sera inspiré par le développement durable, les techniques alternatives et le respect de l'environnement, moins vous aurez de chances qu'il intéresse une institution financière. Néanmoins, un nombre croissant d'entre elles acceptent maintenant de financer les cohabitats dont les propriétés subdivisées sont dotées d'unités d'habitation individuelles: telles quelles, elles sont considérablement plus faciles à revendre. Pour obtenir un financement bancaire, la plupart des fondateurs de cohabitats optent alors pour des unités d'habitation normalisées, avec services et techniques de construction standard.

Pourtant, les fondateurs de Meadowdance étaient prêts à se tourner vers une institution financière pour acheter la propriété du Vermont qui les intéressait. Votre groupe pourra vouloir faire de même si le prêt privé ou le financement par le propriétaire s'avère impossible.

La plupart des gens qui achètent une propriété laissent à l'institution prêteuse le loisir de déterminer la valeur de la propriété ainsi

que le montant du prêt. Cette façon de faire est loin d'être idéale : en effet, vous avez fort peu de contrôle sur le processus, pour ne pas dire aucun. Bob Watzke et plusieurs autres investisseurs d'expérience recommandent fortement que vous en appreniez autant que vous le pouvez sur les pratiques des institutions financières locales avant de procéder à une demande d'emprunt. Présentez-vous comme des gens d'affaires connaissant déjà la valeur marchande actuelle de la propriété convoitée et le montant que vous souhaitez emprunter, et faites des comparaisons. « Voici la valeur marchande actuelle de la propriété que nous souhaitons acquérir, voici le montant que nous voulons emprunter, voici le dossier décrivant en détail la manière dont nous dépenserons l'emprunt, et voici la cote de crédit et la situation financière de chacun d'entre nous. Êtes-vous intéressé à faire affaire avec nous ? »

Malheureusement, de nos jours, le monde de l'emprunt est devenu tributaire d'une autre difficulté : à mesure que l'économie entrait en récession à la fin des années 1990, plusieurs institutions financières se sont retrouvées avec moins d'argent à prêter. Cela signifie que pour être en mesure de libérer les fonds qui leur permettront de consentir d'autres prêts, elles sont devenues de plus en plus dépendantes de la vente de leurs prêts sur le marché secondaire des prêts, à savoir les grandes « banques des banquiers » qui achètent en vrac aux institutions financières locales des portefeuilles entiers de prêts. (La Federal National Mortgage Association ou FNMA – FannieMae – compte parmi les plus connues.) Dans ce nouveau contexte, les institutions financières locales consentent des emprunts qu'elles conservent pendant une courte période avant de les revendre sur le marché secondaire, ce qui leur permet de recouvrer leur investissement et de le prêter à nouveau. Contrairement à ce qui se faisait auparavant, de plus en plus d'institutions financières ne conservent dans leurs portefeuilles que des prêts à court terme – qui peuvent être vendus sur le marché secondaire – et de moins en moins de prêts à long terme.

En conséquence, deux problèmes se posent pour les communautés qui cherchent à obtenir un prêt. D'abord, les institutions financières hésitent à consentir des prêts qui ne seront pas rachetés par la FNMA, tels les petits prêts ou ceux demandés pour des propriétés sortant des normes, étant donné que ce sont alors des prêts à long terme. Elles doivent les conserver dans leur portefeuille jusqu'à échéance (un peu comme un commerce de détail qui investirait trop de capital

dans ses stocks en ne gardant que peu d'encaisse à sa disposition). Il y a fort à parier que dans le cas d'une communauté, le type de propriété et les plans d'aménagement exigeront un prêt dérogeant trop aux normes du marché secondaire et qui, en conséquence, ne s'avèrera pas assez profitable pour l'institution financière locale. (En passant, quand vous créerez votre personne morale, si vous pensez à demander un prêt du genre, n'inscrivez pas dans vos règlements et autres documents que le consensus constitue votre méthode de prise de décision. La FNMA refuse en effet de considérer ce mode décisionnel comme un processus raisonnable ; elle accepte par contre un vote à la majorité de 66 % ou 75 %.)

La deuxième difficulté tient au fait que les institutions prêteuses ont de plus en plus tendance à ne donner qu'une approbation préliminaire en attendant que la FNMA ou une autre institution du marché secondaire accorde une approbation définitive. Elles avaient autrefois l'habitude d'informer rapidement leurs clients de l'approbation de leur demande d'emprunt, mais ce n'est plus le cas : bien que les délais varient selon les régions, l'attente peut se prolonger des semaines et même des mois. Un groupe communautaire pourra donc faire une offre sur une propriété et une demande d'emprunt, obtenir une approbation préliminaire et découvrir, le matin de la signature du contrat, que le prêt n'est pas accordé, ce qui entraînera de lourdes conséquences négatives, autant pour le vendeur que pour l'acheteur. C'est arrivé à plusieurs de mes connaissances et j'ai aussi vécu l'expérience. Si votre groupe entend demander un prêt à une institution financière, assurez-vous d'obtenir une preuve écrite de l'approbation finale de votre emprunt avant de commencer à faire vos boîtes, déménager, quitter vos emplois, et changer votre vie d'une façon ou d'une autre.

Admettons maintenant qu'un prêt bancaire constitue votre seule option. Outre les éléments de base – connaître la capacité d'emprunt de votre groupe, la cote de crédit de chacun et la valeur estimative de la propriété – voici quelques étapes additionnelles recommandées par Bob Watzke :

1. **Assurez-vous que vos documents juridiques étayent votre demande d'emprunt.** Les institutions financières voudront consulter vos règlements de société, les ententes d'exploitation de votre compagnie à responsabilité limitée, et tout autre document

concernant la personne morale créée pour que votre communauté puisse posséder un bien-fonds collectif. Elles voudront également étudier les documents relatifs à la propriété pour en savoir davantage sur les assurances, les permis de dérogation aux règlements de zonage et l'approbation du plan de lotissement pour s'assurer que rien ne viendra faire perdre de la valeur à la propriété ou la rendre plus difficile à revendre.

2. Renseignez-vous sur plusieurs institutions locales. Dans chacun des cas, contactez un responsable des prêts; sans vous identifier ni identifier précisément la propriété, demandez si l'institution accorde des prêts pour ce type de propriété. Réduisez vos choix aux institutions qui vous conviennent, puis informez-vous de leurs taux d'intérêt et de leurs pratiques en matière de prêt, de manière à connaître à l'avance les conditions, les politiques et les procédures de chacune. Vous voudrez en particulier connaître leur quotité de financement d'une propriété. Obtenez un exemplaire de leur rapport annuel et étudiez l'état des résultats de la dernière année et de l'année en cours. Leur portefeuille compte-t-il des prêts à long terme (c'est-à-dire des prêts peu susceptibles d'être vendus sur le marché secondaire)? Si c'est le cas, c'est un point en votre faveur, étant donné que votre demande d'emprunt tombera probablement dans cette catégorie. Étudiez la taille et l'actif de chaque institution et informez-vous pour connaître le nom des directeurs et des responsables. Une fois l'information colligée, sélectionnez la ou les institutions financières avec qui vous pourriez avoir envie de faire affaire.

3. Déterminez le montant de l'emprunt et rédigez votre demande.

La somme demandée sera fonction des critères suivants:

- la valeur estimative de la propriété;
- la quotité de financement privilégiée par l'institution;
- l'encaisse de votre groupe ainsi que sa capacité d'emprunt;
- le montant que vous souhaitez verser en acompte;
- la somme dont vous aurez besoin pour les réparations, le remaniement, l'aménagement ou les nouvelles constructions;
- le montant réservé au fonds de prévoyance.

Bob Wartzke recommande de rédiger une demande d'emprunt d'une page décrivant le montant et les conditions souhaités. Il suggère

d'utiliser le nom et l'adresse de l'un des fondateurs plutôt qu'une case postale, et de ne pas mentionner le nom de votre communauté. Soyez concis et utilisez les termes de l'exemple ci-dessous: emprunteurs, endosseurs, objet du crédit, nantissement, amortissement, termes et fréquence des versements.

L'évaluation de la propriété qui vous intéresse devra être au moins égale, et de préférence supérieure, au prix que vous entendez payer. Par ailleurs, le ratio demande d'emprunt / valeur estimative devra être supérieur à ce que l'institution financière exige en général, ce qui ajoutera encore à sa marge de sécurité. Ce ratio aura en effet beaucoup d'importance quand viendra le temps, pour l'institution prêteuse, d'accorder son approbation finale à votre demande d'emprunt.

DEMANDE D'EMPRUNT TYPE

Montant demandé: 200 000 \$
25 mai 2004

Jean Tremblay
1563, rue Principale
Saint-Constant, Qc

EMPRUNTEURS: Jean Tremblay, Marie Tremblay, Lise Roy, Diane Jacques,
Chantal Trottier, Michel Trottier

ENDOSESSEURS: Jean Tremblay, Marie Tremblay, Lise Roy, Diane Jacques,
Chantal Trottier, Michel Trottier

OBJET DU CRÉDIT: acheter une propriété pour pouvoir vivre les uns près
des autres

NANTISSEMENT: propriété située au 3563, 4^e rue, Saint-Vallier, Qc

AMORTISSEMENT: 30 ans

TAUX D'INTÉRÊT: 9%

FRÉQUENCE DES VERSEMENTS: paiements mensuels de 1 609 \$

4. Rédigez un document où vous décrivez en détail comment vous comptez utiliser les fonds empruntés. Si vous faites une demande supérieure au montant de l'achat du bien-fonds pour faire des réparations ou apporter des améliorations, décrivez les réparations, les rénovations, les nouvelles constructions, les coûts estimés dans

chacun des cas, ainsi que votre échéancier pour mener le projet à terme, à l'instar du Sowing Circle / OAEC. Vous pourriez aussi nommer les entrepreneurs avec qui vous comptez faire affaire.

5. Incluez le curriculum vitae, le relevé de valeur nette et le rapport de solvabilité de tous les cosignataires. Les curriculum seront brefs et concis, et décriront les antécédents et les réalisations de chacun. N'incluez pas les documents portant sur la vision de votre communauté, ni la description de votre objectif ou de vos buts; ces renseignements pourront distraire, irriter et même rebuter les prêteurs. Ne leur dites que ce qu'ils ont besoin de savoir, pas davantage; concentrez-vous sur vos forces individuelles et sur votre capacité à rembourser l'emprunt.

Servez-vous du formulaire de l'institution financière pour vos déclarations de valeur nette.

Informez-vous pour connaître les agences d'évaluation du crédit avec lesquelles les institutions financières choisies font affaire, et obtenez de ces agences le rapport de solvabilité de chacun des cosignataires de l'emprunt, de même que de la personne morale de votre groupe. Pourquoi fournir aux institutions de l'information qu'elles pourront se procurer elles-mêmes? Parce qu'il vous sera utile de savoir ce que les agences d'évaluation du crédit ont à dire à votre sujet avant que les institutions ne prennent connaissance des rapports. Vous pourriez ainsi corriger les renseignements inexacts – plusieurs études ont en effet démontré que plus de 20% des renseignements détenus par ces agences peuvent être erronés.

6. Rencontrez le vice-président directeur de chaque institution financière. Bob Watzke conseille de vous habiller comme un responsable des prêts et d'exiger de rencontrer seulement le vice-président directeur, ou le directeur si le premier est absent. Si le vice-président directeur est occupé, attendez ou revenez une autre fois. Si une secrétaire veut vous aiguiller vers un responsable des prêts, insistez poliment et prenez rendez-vous avec le vice-président directeur, en précisant qu'il s'agit d'un emprunt commercial.

Pourquoi rencontrer le vice-président directeur? Parce que, comme l'explique Bob, c'est lui qui dirige: s'il (ou elle) aime votre groupe, l'affaire est dans le sac. (N'oubliez pas: pas d'expressions comme « communauté intentionnelle » et « écovillage ».) Ce cadre supérieur peut généralement obtenir par téléphone l'avis du comité d'approbation des

prêts ou du conseil d'administration. Par ailleurs, en matière de prêts, les limites des engagements que peuvent prendre le directeur ou le vice-président directeur sont presque toujours supérieures à celles des autres responsables (s'il y en a!). Enfin, si ce membre de la direction ne veut pas vous accorder un prêt, aucun autre responsable ne le pourra.

Quand vous rencontrez le vice-président directeur, remettez-lui:

- votre demande d'emprunt d'une page;
- l'évaluation de la propriété qui vous intéresse, accompagnée des données comparatives sur le marché appuyant l'évaluation;
- la documentation concernant votre plan de réparation et de rénovation (estimation des coûts, échéancier, etc.), le cas échéant;
- les documents portant sur votre personne morale;
- toute approbation ou tout permis du comté ou de la municipalité en matière de dérogations aux règlements de zonage, de subdivision et de permis d'utilisation;
- les brefs curriculum, les déclarations de valeur nette et les rapports de solvabilité des cosignataires.

7. Négociez simultanément avec plus d'une institution financière. Certains prêteurs détestent cette pratique, puisqu'ils ont l'impression que le client « magasin »: c'est le cas. Néanmoins, vous êtes ainsi en position de force. Les institutions sauront que vous êtes en contact avec plusieurs d'entre elles, étant donné qu'en demandant le rapport de solvabilité des cosignataires (même si vous leur avez déjà fourni un exemplaire), elles constateront que d'autres institutions ont récemment fait une demande similaire aux agences d'évaluation du crédit. Vous pourriez éviter cela en faisant toutes vos demandes le même jour et en fournissant à chaque institution l'ensemble de la documentation dont elle aura besoin.

Si vous croyez que ces démarches montrent une trop grande assurance, considérez ceci: Bob Watzke souligne que votre institution financière exigera probablement que tous les membres de votre groupe – et même peut-être des membres de vos familles ou les responsables des entreprises qui vous emploient – cosignent votre emprunt et se portent garants. Cela signifie que si pour une raison ou une autre, vous êtes dans l'impossibilité d'honorer vos paiements et

que l'institution se voit dans l'impossibilité de recouvrer son investissement en vendant votre propriété, elle pourra confisquer les actifs des membres de votre communauté et des autres cosignataires. Si vous êtes prêts à risquer autant pour acheter une propriété, il vaut mieux élaborer une demande d'emprunt qui conviendra à vos besoins et à vos exigences. Bob ajoute : « Montrez autant d'assurance que vous êtes capables d'en montrer sans tomber dans l'arrogance. »

S'inspirer du modèle des cohabitats

Contrairement aux fondateurs de la plupart des communautés intentionnelles, les fondateurs de cohabitats vendent des unités d'habitation sur le marché ouvert et bâtissent en même temps résidences et installations. Certains groupes conçoivent eux-mêmes leur communauté; dans d'autres cas, un ou plusieurs membres du groupe fondateur agissent à titre de promoteurs. Toutefois, un nombre croissant de groupes fondateurs établissent un partenariat avec des promoteurs immobiliers; souvent, de tels partenariats fonctionnent admirablement pour l'achat, le financement et l'aménagement des propriétés. En échange d'un certain pourcentage de profit (en général relativement peu élevé, comparativement aux marges de profit habituelles), le promoteur fournit son expertise, son « intuition », une partie de l'avance financière, sa connaissance poussée du marché immobilier local, ainsi que ses relations de travail établies avec les autorités locales de planification, les prêteurs, les architectes, les ingénieurs et les entrepreneurs en construction. Pour leur part, les membres du groupe s'engagent activement dans le processus de conception et de mise en marché du projet.

Si votre groupe veut que chaque membre possède le titre de propriété de son lot ou de son unité de logement (que vous les vendiez sur le marché ouvert ou seulement à vos membres), adapter certaines des méthodes des cohabitats ou travailler avec un promoteur pourra s'avérer profitable.

Voici un aperçu d'un modèle de cohabitat, établi d'après l'expérience de quelques groupes avec la Wonderland Hill Development Company de Boulder, au Colorado. Les groupes ont utilisé trois sources de financement : les fonds amassés par leurs propres efforts et ceux du promoteur, un prêt à la construction et des prêts hypothécaires individuels.

1. **Fonds amassés par le groupe et le promoteur.** Avant que le projet soit lancé concrètement, le groupe amasse au moins 10 % du coût total du projet définitif, et quelquefois beaucoup plus, à partir d'appels de fonds auprès des membres (et des nouveaux membres qui se joignent au projet et investissent à toutes les étapes du processus), quelquefois enrichis de prêts à court terme consentis par les membres du groupe qui ont davantage d'argent, ou par des prêteurs investissant dans ce type de projet. Le promoteur investit généralement une certaine somme; il s'occupe de la gestion et des charges indirectes, et est remboursé plus tard. Ces fonds d'avance servent aux étapes que Wonderland Hill nomme faisabilité et préconstruction.

À l'étape de la faisabilité, le groupe établit ses critères pour le site, conçoit un budget préliminaire et crée une personne morale (généralement une société à responsabilité limitée) pour acheter un terrain. Les membres obtiennent tous un prêt hypothécaire pré-approuvé pour leur unité de logement personnelle. Le groupe choisit ensuite une propriété intéressante, dépose une option de 60 à 120 jours et planifie une étude de faisabilité pour déterminer si le terrain conviendra à ses visées. Il se charge des frais juridiques ainsi que des coûts de promotion, de recherche de terrain et d'option.

À l'étape de la préconstruction, le groupe conduit une étude de faisabilité, fait faire à ses frais les tests, la délimitation, les permis et autres, en plus de faire les démarches pour obtenir les dérogations aux règlements de zonage, le cas échéant. S'il décide d'acheter la propriété, il verse un acompte et s'entend avec le vendeur pour acquitter le solde au moment où il aura obtenu un prêt à la construction, ce qui peut prendre jusqu'à un an. À cette étape, certains vendeurs sont prêts à accorder du financement. (Si le vendeur exige le montant total, le groupe laisse généralement tomber, mais continue ses recherches jusqu'à ce qu'il trouve un vendeur qui acceptera ses conditions.) Le groupe engage architectes et ingénieurs pour concevoir le plan d'aménagement et celui des bâtiments selon les caractéristiques de la propriété, s'informe pour savoir si le marché lui permettra de vendre les différentes unités de logement aux prix avancés dans le budget (et ajuste les prix ou le budget en conséquence), et fait de la publicité et de la promotion de manière à attirer d'autres membres et à continuer à amasser des fonds.

2. Prêt à la construction. Ce prêt sert à payer le vendeur et à financer certains coûts d'aménagement – nivellement, raccordement aux services, construction de routes et de stationnements – ainsi que les frais reliés à la construction de la maison communautaire et des unités de logement individuelles.

Le prêt à la construction est accordé seulement quand le groupe a acheté la propriété et répondu à toutes les exigences juridiques permettant de l'aménager, qu'il dépose les plans de construction et d'aménagement de facture professionnelle, et que chacun de ses membres a obtenu un prêt hypothécaire pré-approuvé. Pour obtenir un prêt à la construction, les membres du groupe rencontrent les institutions financières locales en compagnie du promoteur. Comme l'explique Zev Paiss, consultant en cohabitats : « Les banques accorderont plus facilement un prêt à la construction si c'est un promoteur local connu qui mène le bal. »

3. Hypothèques individuelles. Il s'agit généralement d'une hypothèque standard de trente ans, au taux d'intérêt courant, qui prend effet une fois la construction terminée. L'argent des hypothèques individuelles rembourse tout prêt privé consenti par les membres du groupe ou les organismes de financement de la communauté, l'investissement du promoteur (plus son profit) et le prêt à la construction. Chaque ménage doit ensuite à l'institution prêteuse le solde du prix de vente de son unité de logement, lequel sera acquitté de la même manière que n'importe quelle autre forme d'hypothèque, à savoir par paiements mensuels du capital et de l'intérêt.

Certains promoteurs partenaires agissent autrement. Chris ScottHanson, de *Cohousing Resources*, recommande au groupe fondateur d'acheter une propriété, de faire dessiner les plans d'aménagement et ceux des bâtiments, puis de travailler avec le promoteur qui se chargera de la construction. Selon Chris : « Si vous recourez à un partenariat avec un promoteur, c'est uniquement pour que ce dernier trouve, obtienne et garantisse le financement du prêt à la construction. »

À propos des dons et des subventions

Parmi les communautés en formation circule l'idée erronée selon laquelle les philanthropes et les fondations accordant des subventions voudront bien financer l'achat d'une terre par leur groupe : ce n'est

LES COHABITATS SONT-ILS EN TRAIN DE TRANSFORMER LA MANIÈRE DONT NOUS FORMONS NOS COMMUNAUTÉS ?

Au moment où j'écris ce livre, vivre en cohabitat n'est pas bon marché. En 2002, le coût d'acquisition d'un studio ou d'un logement de deux chambres à coucher, incluant l'accès aux installations communautaires, variait entre 100 000 et 200 000 dollars, selon la valeur marchande des propriétés de la région. Les unités de logement de trois et quatre chambres à coucher et les maisons isolées, incluant l'accès aux installations communautaires, se vendaient souvent entre 300 000 et 400 000 dollars. Et pourtant, même si ces communautés sont généralement plus coûteuses, les institutions financières accordent des prêts hypothécaires à leurs propriétaires, étant donné que les unités de logement leur appartiennent en propre. Par ailleurs, les cohabitats qui font appel à un promoteur obtiennent généralement des prêts à la construction. On se trouve donc devant un paradoxe : l'investissement dans un cohabitat peut quelquefois être comparable – à tout le moins en termes d'investissement financier initial – à l'investissement dans une communauté qui n'est pas un cohabitat et dont le terrain est possession collective, si vous prenez en compte les coûts d'adhésion, de location d'un site et de construction d'une résidence sans prêt bancaire. (Voir le chapitre 14.)

En 2000, on comptait en Amérique du Nord un cohabitat chrétien, et au moins deux communautés autoproductrices d'énergie avec maisons en ballots de paille. Par ailleurs, parmi les cohabitats en formation, on dénombrait un groupe végétalien, un groupe juif et un groupe explorant l'auto-financement et les coûts d'acquisition extrêmement accessibles. Je crois que de plus en plus de communautés en formation partageant des modes de vie particuliers ou des buts communs – spirituels, religieux ou écologiques –, et même des écovillages, opteront pour le modèle des cohabitats, plutôt que de se lancer dans le modèle héroïque que nous avons étudié ici, où il faut tout faire soi-même. Les fondateurs des communautés en formation préféreront la possession individuelle du titre de propriété de leur unité de logement et la possession collective des installations communautaires, la participation d'un promoteur et les emprunts aux institutions financières, à la course à obstacles solo que représente le fait de devoir faire face seul aux exigences de l'achat d'une terre, aux questions de zonage, de financement et d'aménagement. Le succès de ce modèle d'une communauté conçue en collaboration avec un promoteur pourrait bien exercer une influence définitive sur la façon de s'y prendre pour créer une communauté intentionnelle.

généralement pas le cas. Cependant, ceux-ci donnent souvent de l'argent aux groupes ou aux organismes dont la vision et la mission de bâtir un monde meilleur coïncident avec les leurs, quand le

parcours de ces derniers montre une capacité d'atteindre leurs objectifs et que les principaux participants au projet ont démontré par le succès de leurs réalisations antérieures qu'ils savent faire un usage responsable des sommes qu'ils ont à gérer. Si votre groupe en est à ses débuts et que vous avez le projet de contribuer à la protection de l'environnement, de servir une cause humanitaire ou de poursuivre des buts spirituels, mais que vous n'avez aucune réalisation à votre actif en tant que groupe, il est peu probable que vous obteniez des subventions ou des dons pour vous aider à lancer votre projet.

Cependant, n'hésitez pas à faire des demandes une fois que vous aurez acheté votre propriété, mis sur pied un organisme à but non lucratif qui vous permettra de recevoir des dons admis aux déductions d'impôt, et fait la preuve, sur plusieurs années, du succès de vos efforts en matière d'environnement, d'action sociale ou de spiritualité. Élaborez vos demandes en fonction d'un projet précis, présentez un budget, un échéancier et des buts mesurables. Ainsi, si vous travaillez à constituer un écovillage en devenir et que vous voulez enseigner les méthodes de construction alternative ou d'autoproduction d'énergie, demandez une subvention qui vous permettra de construire les installations où vous donnerez vos cours, ou encore d'établir un fonds de bourses d'études pratiques, où des étudiants résidents pourront travailler bénévolement à la construction des installations. Si vous obtenez gain de cause, dépensez l'argent qui vous est accordé tel que proposé et tenez des registres minutieux de votre travail. Expédiez-les à vos donateurs, accompagnés de photos et de remerciements. Si vos bienfaiteurs apprécient vos réalisations, ils envisageront favorablement vos demandes ultérieures.

Ainsi, le Sowing Circle / OAEC a obtenu des prêts privés de 40000 et 25 000 dollars, avec des termes très avantageux, parce que les fondateurs étaient bien connus des bailleurs de fonds philanthropes qui étaient aussi leurs collègues dans le mouvement de protection de l'environnement. Rien de mieux pour obtenir subventions, dons et prêts amicaux que des prêteurs et des donateurs avec qui vous avez milité : ils vous connaissent et votre réputation est établie.

Refinancer votre propriété

Si vous croyez qu'il vous sera difficile de vous accommoder des conditions de financement qui vous sont proposées, mais que c'est

la seule manière pour vous d'acheter une propriété, réfléchissez aux moyens à mettre en œuvre pour refinancer ultérieurement votre achat. (Souvenez-vous d'éviter les emprunts qui vous pénalisent en cas de remboursement anticipé.) Vous ne pourrez vous accommoder très longtemps de paiements mensuels élevés – même s'il s'agit d'un prêt hypothécaire avec paiement différé du capital, car dans ce cas le montant explosera aussitôt que vous commencerez à acquitter le capital –, ou d'une hypothèque aux conditions onéreuses dont les prêteurs sont décidés à reprendre possession de la propriété à la première occasion. Earthaven, Lost Valley et le Sowing Circle / OAEC ayant tous réussi à refinancer leur propriété, leurs membres peuvent aujourd'hui respirer plus librement.

Nous avons vu comment les fondateurs d'Earthaven ont refinancé leur propriété un an après l'avoir achetée, en créant le fonds Earthshares pour acquitter le solde dû aux propriétaires-bailleurs de fonds et obtenir le contrôle de la propriété. La suite a prouvé que l'idée était excellente. Les fondateurs avaient surestimé le nombre de nouveaux membres qui s'ajouteraient au cours des années; en conséquence, ayant échoué à générer suffisamment de revenus, ils n'ont pu à la fois aménager la propriété et respecter les paiements du capital et de l'intérêt pendant trois ans. Afin de pouvoir bâtir les routes et les bâtiments indispensables, ils ont donc été contraints de ne payer que l'intérêt pendant cette période. La chose aurait été impensable avec les propriétaires-bailleurs de fonds qui leur avaient vendu la propriété.

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, au cours de ses deux premières années d'existence, la communauté de Lost Valley n'a effectué aucun paiement pour rembourser les deux prêts de 100000 dollars accordés par Kenneth Mahaffey, l'un des fondateurs; au cours des quatre années qui ont suivi, la communauté lui a versé 30 000 dollars par année – 20 000 en intérêt et 10 000 en capital. En 1995, la communauté avait donc payé 120 000 dollars au total, alors que les emprunts n'avaient diminué que de 40 000 dollars. À ce moment-là, Kenneth ne vivait plus dans la communauté où il n'était plus guère impliqué; aussi souhaiterait-il être entièrement remboursé, dans la mesure du possible. En 1995, la communauté a donc obtenu un prêt de 125 000 dollars du Cascadia Revolving Loan Fund, ainsi qu'un prêt privé de 150 000 dollars d'amis également membres de son conseil d'administration. La communauté a utilisé ces 275 000

dollars pour payer une partie du capital dû à Kenneth (160 000 \$) et s'est servie du reste pour apporter des améliorations à la propriété. En 1998, elle a procédé de nouveau à un refinancement, empruntant 161 000 dollars de trois amis et sympathisants pour acquitter les soldes dus à Kenneth et à Cascadia. Elle devait toujours verser des paiements annuels, mais ses emprunts la liaient maintenant à des gens soutenant entièrement son travail et donc peu susceptibles de reprendre possession du bien-fonds en cas de pépin. Depuis ce temps, la communauté a emprunté davantage pour aménager et rénover. En 2002, elle devait au total 360 000 dollars à environ 15 prêteurs différents et payait 3 500 dollars par mois en capital et en intérêt.

La communauté du Sowing Circle / OAEC a pour sa part commencé avec une première hypothèque de 700 000 dollars à 6,7 % d'intérêt, consentie par le propriétaire-bailleur de fonds, et deux prêts privés de 40 000 et 25 000 dollars à 5 % d'intérêt. Dans tous les cas, seuls les paiements d'intérêt sont autorisés au cours des cinq premières années. Pendant quatre ans, la communauté verse donc environ 37 500 dollars annuellement, mais à l'aube de la cinquième année, soit en 2000, elle réalise qu'elle a intérêt à procéder à un refinancement avant l'augmentation fararimeuse du paiement annuel. En faisant évaluer leur propriété, les membres apprennent que sa valeur a augmenté à environ 1 400 000 dollars (elle valait probablement le double en 2002). À ce stade, OAEC offre déjà depuis quatre ans des cours et des ateliers sur l'agriculture biologique, la conservation de semences, le concept de la permaculture et certains autres aspects du mode de vie durable : la communauté peut donc compter sur un grand nombre de supporteurs loyaux dans la région. Plusieurs participants reviennent fréquemment, certains sont même devenus amis du centre et bénévoles réguliers des visites mensuelles guidées des jardins et des ventes semestrielles de plantes. Dave Henson se tourne donc vers une de ces personnes pour savoir si elle serait intéressée à s'engager plus étroitement dans le processus de refinancement de la propriété. Enchantée de venir en aide à la communauté, l'amie en question travaille avec Dave à l'obtention d'un prêt de refinancement de 1 000 000 dollars à 6,85 % d'intérêt, remboursable en trente ans. La communauté utilise l'argent pour acquitter le solde des trois hypothèques, à savoir 765 000 dollars, et met de côté 235 000 dollars qui servent à apporter d'autres améliorations importantes et à garantir le fonds de prévoyance. Les versements mensuels s'élèvent maintenant

LIEN ENTRE LE FINANCEMENT, LE DROIT DE PROPRIÉTÉ ET LE PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION

Il est à souhaiter que vous ayez déterminé la contribution financière des fondateurs à l'achat et la façon dont la contribution de chaque membre sera liée aux aspects fondamentaux de la gouvernance et du droit de propriété au sein de la communauté, et ce, longtemps avant de vous mettre en quête de financement. Voici quelques points à considérer :

1. Les fondateurs devront-ils tous verser le même montant pour financer l'achat ?
2. Les fondateurs seront-ils autorisés à investir des montants différents pour financer l'achat ?
3. Le montant investi par chacun représentera-t-il une valeur de réévaluation réelle pour la propriété, et celle-ci sera-t-elle en proportion de la contribution financière ?
4. Le montant de la contribution confèrera-t-il des droits de propriété, des responsabilités quant au bien-fonds ainsi que des droits en matière de prise de décision ?
5. Certains fondateurs accorderont-ils à la communauté des prêts qui seront acquittés par d'autres au fil du temps ?
6. Les nouveaux membres devront-ils investir le même montant que les fondateurs ? Devront-ils investir davantage, selon les améliorations apportées à la propriété et l'augmentation de sa valeur ? De quelle manière les fondateurs seront-ils remboursés ?
7. La contribution d'un fondateur (ou d'un autre membre) sera-t-elle remboursée s'il quitte la communauté par la suite ? D'où les fonds seront-ils tirés ?

Dans chacun des cas que nous avons étudiés ici, les fondateurs avaient des droits et des responsabilités égaux quant à la propriété, et également des droits égaux en matière de prise de décision. Par contre, ce n'est pas obligatoire : ainsi, une communauté pourra décider que ceux qui auront contribué à l'achat prendront seuls les décisions qui auront un effet sur la valeur de la propriété, mais que les autres décisions seront prises par l'ensemble des membres. Si les contributions initiales étaient des prêts, les autres membres de la communauté pourront rembourser les prêteurs au fil du temps : ils auront ainsi le droit de participer aux décisions qui modifieront la valeur de la propriété. Bien que ce scénario régle la question de l'investissement financier de chacun, il pourra cependant faire surgir chez certains le spectre du ressentiment ou la perception – fondée ou non – d'un déséquilibre de pouvoir. Comme nous l'avons vu précédemment, à titre de fondateur unique de Mariposa Grove, Hank Obermeyer a entièrement payé la propriété. Cependant,

une fois cette dernière refinancée à titre de coopérative de logements à valeur de réalisation limitée, chaque membre actionnaire a eu à la fois un droit de propriété et un droit de prise de décision.

Dans le cas de Dancing Rabbit et de Lost Valley, où seuls quelques fondateurs ont investi un certain montant sous forme de dons ou de prêts, différents moyens ont été élaborés pour qu'ils soient remboursés par les fondateurs n'ayant pas investi et les nouveaux membres. Les membres de Dancing Rabbit ne paient pas de frais d'adhésion mais un certain montant en rapport avec l'espace (en mètres carrés) loué sur la propriété, acquittant ainsi leur dû. Quant aux membres de Lost Valley, ils paient à la communauté des frais d'adhésion et de location pour leur résidence – pavillon ou unité de logement – grâce auxquels la communauté rembourse ses emprunts maintenant refinancés. Dans le cas d'Earthaven, les nouveaux membres paient 4 000 dollars pour adhérer à la communauté ainsi que des frais pour la location d'un site, lesquels ont augmenté annuellement de 1 000 dollars depuis la fondation. En 2002, ces frais s'élevaient à 17 000 dollars.

à 5 565 dollars; ainsi, après avoir financé la propriété, les 11 membres paient 515 dollars par personne par mois pour acquitter le nouveau prêt hypothécaire.

Le chapitre suivant portera sur les défis fréquemment rencontrés en matière d'aménagement et sur l'expérience de quelques communautés.

CHAPITRE 13 Créer des établissements humains durables

AUSSITÔT DEVENUS PROPRIÉTAIRES DE LEUR TERRE, les fondateurs d'Earthaven ont voulu s'engager dans la voie de la permaculture et créer un plan d'aménagement. Mais étant donné la situation, le processus risquait de prendre un an ou deux, en partie en raison du terrain accidenté, et en partie parce qu'ils devaient d'abord obtenir la délimitation de leur propriété, les anciens propriétaires ne sachant ni combien d'acres comptait la terre ni où se situaient exactement les limites de la propriété. Pour commencer à concrétiser leur vision, ils ont néanmoins voulu mettre sur pied quelques installations rudimentaires qui n'entreraient pas en conflit avec le plan d'aménagement qui restait à concevoir.

Voici ce qu'ils ont fait.

Processus d'aménagement d'Earthaven

Le terrain montagneux de la propriété d'Earthaven rend le plan d'aménagement et son application plus problématiques qu'ils ne le sont généralement pour les nouvelles communautés. La propriété se compose en effet de trois vallées convergentes toutes dotées d'une rivière, de plaines inondables, de terres alluviales, et de pentes faibles en terrasses, suivies de pentes abruptes, elles-mêmes surmontées de