Publication Hors-Série
No. 4

AMENAGEMENTS DE RESIDENCES SECONDAIRES: REVUE ET SOMMAIRE DE LA LITTERATURE PERTINENTE

Par

D. K. Redpath

Fisheries and Environment Canada
Pêches et Environnement Canada
0025374B S
CANADA. DIRECTION GENERALE DES TERRES. PUBLICATION HORS-SERIE
ELIAS

HD
311
C4614
NO.4

Avril, 1976

Environment Canada
Environnement Canada

Lands Directorate
Direction générale des terres

L-98-3

00253741 B S

AMENAGEMENTS DE RESIDENCES SECONDAIRES: REVUE ET SOMMAIRE DE LA LITTERATURE PERTINENTE

par

D.K. Redpath

Direction générale des Terres
Environnement Canada

ENVIRONNEMENT CANADA
BIBLIOTHÈQUE
RÉGION DU QUÉBEC

DRT

HD
311
C4614
No. 4

TABLE DES MATIERES

1ère PARTIE. CARACTERISTIQUES GENERALES DU MARCHE DES RESIDENCES SECONDAIRES .....

Introduction .....

Emplacement des résidences secondaires .....

Types d'aménagements .....

a) Lots dispersés .....

b) Etendue de terrain subdivisée en parcelles .....

c) Agglomérations complètes de résidences secondaires .....

2ème PARTIE. ETUDE DE CERTAINES AGGLOMERATIONS DE RESIDENCES SECONDAIRES DEJA FORMEES .....

Rapports publiés .....

Activités des grandes sociétés dans le domaine des résidences secondaires .....

a) Aux Etats-Unis .....

1) Les agglomérations de loisirs de la Société Boise Cascade .....

b) Au Canada .....

1) Les entreprises de pâtes à papier .....

2) Les domaines .....

3) Le ranch récréatif (108 milles) .....

4) Les Acres Vydon .....

RESUME .....

RENVOIS .....

OUVRAGES CONSULTES .....

AUTRES REFERENCES .....

1ère PARTIE

CARACTERISTIQUES GENERALES DU MARCHE DES RESIDENCES SECONDAIRES

INTRODUCTION

On construit de plus en plus des résidences secondaires sur des terrains situés le long des rives [1 *]. En 1969, on a évalué le nombre de résidences secondaires dans tous les Etats-Unis à 3 millions, c'est-à-dire à 5 p. 100 du nombre total de maisons. Le nombre de résidences secondaires augmente au rythme de 100,000 à 200,000 par année, ce qui correspond à une hausse de 6 p. 100 et représente de 10 à 15 p. 100 de toutes les mises en chantier pour de nouvelles maisons[2]. En fait, on dépense à cette fin de 5 à 7 p. 100 de tout l'argent investi dans la construction de maisons, soit 1.25 milliard de dollars par an [3]. Les grandes sociétés publiques américaines ont investi plus de 700 millions de dollars dans l'aménagement de propriétés immobilières secondaires [4], et le Ministère de l'habitation et de l'urbanisme des Etats-Unis évalue à plus de 4 milliards de dollars les sommes dépensées chaque année pour l'aménagement de lotissements destinés aux résidences secondaires [5]. Malheureusement, on n'a aucune donnée comparable pour le Canada.

---

* il s'agit d'une des formes d'utilisation du sol les plus répandues et dont le taux d'accroissement est le plus rapide.

Au Canada, on évalue à 400,000 le nombre de chalets d'été pour 1966, et ce nombre a augmenté depuis à un rythme de 12,000 ou 3 p. 100 par an [6]. Cette estimation n'inclut pas les autres genres de résidences secondaires comme les chalets de ski ou les pavillons de chasse. Les chiffres préliminaires du recensement de 1971 révèlent que 395,000 ou 6.5 p. 100 des propriétaires de maisons au Canada ont déclaré posséder une résidence secondaire. Puisque ce chiffre exclut celles qui appartiennent à des personnes n'ayant pas la nationalité canadienne, le nombre total de résidences secondaires au Canada est certainement beaucoup plus élevé.

Il y a peu de données concernant la valeur du marché canadien des résidences secondaires. La valeur annuelle du marché des propriétés rurales immobilières, constitué en grande partie par des propriétés secondaires, est estimée à 100 millions de dollars et représente environ 2 p. 100 du marché canadien des propriétés immobilières [7].

EMPLACEMENT DES RESIDENCES SECONDAIRES

Deux critères occupent une place importante dans le choix du lieu où l'on établira sa résidence secondaire: la proximité du marché et la présence d'installation récréatives. Il existe un troisième facteur qui, bien qu'important, ne peut être calculé: celui du prestige

associé à un lieu, en d'autres termes "l'endroit où cela fait bien de s'installer". La plupart des résidences secondaires sont à environ 150 milles de distance de la résidence principale, soit à environ trois heures de route. Dans certaines régions du pays, comme les Maritimes, la distance médiane entre la résidence principale et la résidence secondaire est de moins de 25 milles.

La présence d'eau est le facteur le plus important dans le choix de l'emplacement d'une résidence secondaire. En raison de l'étendue limitée de terrains situés le long des rives ou de leur coût excessif, on a construit en grand nombre des étendues d'eau artificielles. Un des chercheurs a même mentionné que, dans les agglomérations planifiées de résidences secondaires aux Etats-Unis, deux fois plus de terrains étaient aménagés autour d'étendues d'eau artificielles qu'autour d'étendues d'eau naturelles [8].

La plupart des lots vendus par de nouveaux aménageurs sont dispersés et ont moins de 1 acre de superficie. D'autre part, les lots qui font partie d'une agglomération sont généralement plus petits et plus coûteux [9]. Le prix moyen d'un lot est d'environ $3,000, mais cette valeur peut varier selon la proximité du marché et la disponibilité de services communautaires et d'installations récréatives. Les propriétés

situées le long de la rive coûtent généralement beaucoup plus cher, car la présence directe de l'eau constitue un facteur plus important que la grandeur du lot ou tout autre élément entrant dans la détermination du prix du terrain [10].

En 1971, les prix moyens des lots ayant une façade riveraine se répartissent comme suit à travers le pays [11]:

en Colombie-Britannique	-	de $100 à $200 le pied pour tout terrain situé le long de l'océan dans la région de Vancouver, Victoria, les Iles Gulf et la région de la côte Sunshine.
en Alberta	-	de $10 à $30 le pied, pour tout terrain situé le long d'une rivière ou d'un lac dans la région d'Edmonton.
en Ontario	-	$300 le pied, pour tout terrain de choix et bien situé sur le lac Simcoe, et de $60 à $300 le pied, pour tout autre lot autour du lac Simcoe.

- de $50 à $150 le pied, pour tout terrain situé le long d'une étendue d'eau dans le district de Muskoka.
- de $60 à $100 le pied, dans la région du lac Kawartha.
- de $20 à $50 le pied, dans l'est de l'Ontario.
- $10 et plus le pied, dans le district des lacs au nord de Huntsville.

dans les Maritimes
- $10 et plus le pied, pour tout terrain le long de l'océan.

On calcule que le prix des résidences secondaires et des lots situés à la campagne a augmenté depuis dix ans au taux de 10 à 20 p. 100 par an [12]. On sait aussi que le nombre d'années pendant lesquelles une personne possèdait une résidence secondaire variait entre 7 et 10 ans, aux Etats-Unis, en 1964 [13]. On n'a pas calculé cette durée pour le Canada, mais elle varie certainement d'une région à l'autre. Bien que les loisirs servent rarement de base à une économie rentable, ils apportent néanmoins à une région des revenus supplémentaires non négligeables. Dans le cas des agglomérations de résidences secondaires, c'est la possibilité d'y trouver des loisirs qui attire les capitaux vers une région donnée.

Récemment, une étude [14] faite aux Etats-Unis évalue que l'effet multiplicateur de l'aménagement d'une résidence secondaire dans une région varie entre 1.0 et 2.0. Autrefois, on pensait que cet effet était beaucoup plus important, de sorte que l'on avait surestimé la valeur économique des aménagements de ce genre. En outre, la même étude révèle que moins de 40 p. 100 de tout l'argent dépensé pour ces aménagements revient aux hommes d'affaires locaux, alors que si l'on y inclut les dépenses effectuées pour l'équipement récréatif ainsi que pour meubler la maison et mettre le terrain en valeur, c'est environ 50 p. 100 de cet argent qui leur revient.

L'affluence d'un grand nombre de résidents saisonniers vers une région donnée est importante pour l'aspect physique et économique de celle-ci, ainsi que pour son aspect social et politique. Nous avons déjà parlé, d'une part, des conséquences économiques; d'autre part, plus les résidences secondaires prolifèrent, plus le paysage change physiquement. Par contre, les conséquences sociales de l'arrivée des habitants saisonniers sur la vie des résidents locaux n'ont pas encore été étudiées à fond. Comment, par exemple, la population locale réagit-elle face aux valeurs culturelles et sociales, différentes des leurs, qu'apportent les non-résidents, et vice-versa? La présence des résidents saisonniers déplaît-elle aux résidents permanents? Les nouveaux aménagements empêchent-ils les habitants de se rendre librement au bord

de l'eau? En fait, la présence, puis l'absentéisme, des propriétaires soulève de nombreuses questions politiques quant au système d'imposition, la représentativité au niveau du gouvernement local, les droits de vote ainsi que la fourniture des services publics et municipaux. L'affluence des résidents saisonniers vers une unité politique pourrait se traduire, après un certain temps, par le contrôle politique des communautés locales par des propriétaires absentéistes.

On peut résumer ainsi les conséquences positives d'une affluence de propriétaires de résidences secondaires vers une agglomération donnée [15]:

i) une utilisation plus intensive des terres en raison du transfert de propriété,

ii) l'agrandissement de l'assiette fiscale municipale (une résidence secondaire coûte en moyenne $8,000, et un lot, $3,000 en moyenne) et

iii) l'utilisation sur place des dépenses faites par les familles vacancières pour l'achat de produits et de services locaux.

Parmi les conséquences négatives, on trouve:

i) la nécessité d'assurer des services publics coûteux comme les routes, l'enlèvement des ordures ménagères et de la neige, etc.,

ii) la possibilité que des taudis surgissent dans les régions rurales,

iii) la possibilité que l'eau devienne polluée et

iv) la possibilité qu'on limite l'accès public à l'eau.

Ragatz estime qu'en contrôlant de façon adéquate l'aménagement des résidences secondaires, les aspects positifs peuvent l'emporter sur les aspects négatifs. Les municipalités locales sont invitées à encourager, mais aussi à contrôler l'apparition d'aménagements afin de maximiser les éléments de succès et de minimiser les risques. Un tel contrôle peut s'obtenir en adoptant des techniques de planification pour l'utilisation des terres, ainsi que des réglementations correspondantes, comme l'exercice de règlements de zonage municipaux, de règlements de subdivision et de codes de construction.

TYPES D'AMENAGEMENTS

On peut classer les aménagements de résidences secondaires en fonction du lot, de la résidence ou des occupants. Certains chercheurs [16] ont

étudié en détail les deux premières catégories; la troisième, par contre, est très vaste et fait souvent partie des discussions portant sur les divers types d'aménagements de résidences secondaires.

La catégorie par "lot" a au moins trois composantes: le lot dispersé, la subdivision simple et l'agglomération complète de résidences secondaires. La classification par "résidence", pour sa part, a au moins quatre composantes: la simple cabane, le chalet d'été, la résidence ou propriété d'été et le domaine agricole transformé. La classification par "occupant" est nécessairement diversifiée. Elle peut dépendre de la totalité ou d'une partie des composantes suivantes: la résidence permanente des habitants; les caractéristiques socio-économiques des habitants (âge, revenu, taille de la famille et profession); l'habitation (saisonnière, douze mois par an ou intermittente); ou la localisation (lieu de la résidence secondaire et distance à partir de la résidence permanente).

Pour plus de simplicité, nous donnerons une explication assez détaillée du système qu'emploie Ragatz et qui est fondé sur le type de lots.

a) <u>Les lots dispersés</u>

Dans de nombreux cas, ce mode d'aménagement se caractérise par une seule rangée, à faible densité, de chalets le long d'une rive, mode

qui résulte de la vente individuelle de lots uniques par les propriétaires ruraux. En règle générale, les lots sont petits et ont moins d'un acre de surface.

Ce mode d'aménagement est celui qui tend à créer le plus de problèmes pour l'acquéreur du lot, comme pour ceux qui habitent les environs. En effet, il limite l'accès du public à la rive, ainsi que l'utilisation effective de celle-ci, et crée des problèmes de planification et de services.

La construction au hasard des chalets, sans respect, ou presque, pour l'aspect physique du paysage, comme la couverture forestière ou la possibilité d'érosion, est déplaisante du point de vue esthétique et malsaine du point de vue écologique. Les constructeurs s'occupent rarement de la conception architecturale des chalets dont très peu se fondent au paysage naturel, et on se retrouve souvent avec un assortiment banal de types et de modèles de constructions.

Il est certain que ces problèmes s'accroîtreront à mesure que les moyens de transport s'amélioreront et que les résidences deviendront permanentes. Les coûts des services publics nécessaires à l'entretien de ces habitations peuvent devenir prohi-

bitifs. En outre, l'acheteur de terrain peut, lui aussi, dépenser beaucoup de son temps et de son argent, puisqu'il lui faut conclure une série de transactions entre le moment où il choisit son lot et le moment où la construction de son chalet ou de sa résidence secondaire est terminée.

L'aménagement par lots dispersés est une conséquence simple de la demande de chalets et résulte rarement d'une planification; il se trouve habituellement dans les régions où n'existent pas, ou très peu, de contrôles et de réglementations.

b) L'étendue de terrain subdivisée en parcelles

L'aménagement à outrance n'est pas nécessairement la solution de rechange à l'aménagement "en alignement" ou en "lots dispersés". Des agglomérations congestionnées de chalets sont généralement le résultat d'un aménagement à outrance, et tout en étant inesthétique, ce type d'agglomération peut présenter de graves dangers pour l'hygiène s'il y a surpeuplement, mauvais fonctionnement des unités d'évacuation des eaux usées ou contamination de l'eau disponible.

Plutôt que de vendre ses lots du bord de l'eau au fur et à mesure de la demande, le propriétaire rural se résout parfois à préparer

un plan enregistré de subdivision des lots arpentés. Cette subdivision est constituée d'ordinaire d'un quadrillage banal, simple et rectangulaire qui ne tient pas ou peu compte des caractéristiques naturelles du paysage. A moins de prévoir l'installation de systèmes centraux de distribution d'eau et d'évacuation des eaux usées, il est presque certain que les problèmes d'hygiène associés à l'aménagement en "lots dispersés" se retrouveront aussi dans l'aménagement simple subdivisé en parcelles.

On peut réduire les problèmes causés par la construction non-contrôlée de chalets en adoptant des techniques de groupement qui exploitent les caractéristiques naturelles du paysage et offrent plus d'emplacements de grande qualité ainsi qu'un meilleur accès au bord de l'eau pour un plus grand nombre de chalets [17]. Cette solution présente deux avantages par rapport à l'aménagement en lots dispersés: 1) on peut construire les routes et les installations voulues et 2) on peut offrir une certaine aide financière aux acheteurs et constructeurs de chalets.

c) <u>Les agglomérations complètes de résidences secondaires</u>

Les agglomérations complètes de résidences secondaires offrent à

la campagne bon nombre des éléments de la vie citadine. Plusieurs de ces agglomérations dépendent en grande mesure de leur localisation ainsi que de leur accessibilité et servent de résidence au moment de la retraite ou de résidence permanente, puisqu'il est reconnu qu'en général, il n'est pas économiquement rentable d'utiliser une résidence secondaire seulement deux ou trois mois pendant l'été. Les facteurs principaux qui ont contribué au développement récent des agglomérations de résidences secondaires sont les suivants:

i) la popularité croissante des activités et sports d'hiver, comme le ski ou la motoneige, surtout en famille.

ii) l'amélioration des moyens de transports, surtout les vols commerciaux et l'automobile privée.

iii) l'accroissement du revenu net qui peut être consacré aux biens et services non essentiels.

iv) la demande, sur le marché d'aujourd'hui, d'installations récréatives et d'activités sociales comme faisant partie "intégrante" de l'aménagement.

v) la rareté croissante d'endroits isolés par rapport à l'attirance de plus en plus forte qu'exerce l'agglomération planifiée de résidences secondaires et son élément de "prestige social".

La participation au marché des résidences secondaires s'est vue facilitée par [18]:

- l'amélioration de l'accès à ces résidences par les grandes routes,
- l'intensification de la publicité à ce sujet et
- la grande variété de choix.

Toute agglomération de résidences secondaires devrait présenter le plus de caractéristiques possibles parmi les cinq suivantes: 1) un arrangement naturel d'arbres, de rochers et d'étendues d'eau; 2) des activités récréatives de toutes saisons pour la famille au complet; 3) l'accessibilité à la résidence permanente ainsi que les commodités d'un marché proche; 4) l'assurance continue que le mode d'aménagement sera constamment suivi et qu'on maintiendra des normes pour les modèles de construction ainsi que le fonctionnement des services publics; et 5) la possibilité de s'identifier à la collectivité et d'en être fier, en raison de l'élément de "prestige social" [19].

Les agglomérations de résidences secondaires sont variées, mais l'aménagement typique présente les éléments suivants:

i) mille acres de terrain que possède un consortium ou une entreprise commune formée d'aménageurs de terrains et de constructeurs.

ii) un grand espace réservé aux activités récréatives et incluant des lacs, un port de plaisance, une réserve de chasse, un ou plusieurs terrains de golf et des sentiers équestres.

iii) des routes, un pavillon et quelques installations récréatives, tous construits avant même que l'on ne fasse l'annonce au public des lots ou des résidences.

iv) une image de collectivité semi-privée ou de club, qui donne à la fois du prestige et une certaine sécurité à l'aménagement.

v) la vente de terrains dépassant généralement en valeur celle des résidences, pour que les familles acquièrent un avoir social important au sein de l'aménagement et développent un intérêt dans l'agglomération [20].

On estime qu'il faut de 100 à 10,000 acres de terrain et de $1 à $3 millions de capital pour aménager toute une agglomération de résidences secondaires [21]. Un autre rapport précise que l'aménagement d'une subdivision de 100 à 150 lots exigerait une mise de fonds de $50,000 à $150,000 comptant pour les seules améliorations foncières [22]. En outre, la plupart des aménageurs heureux en affaires paient $100 l'acre au plus, si les commodités récréatives doivent être construites sur des terrains non encore exploités. Dans la pratique, les aménageurs ne devraient pas payer, pour un terrain, plus du dixième du prix qu'ils espèrent recevoir une fois la mise en valeur effectuée [23].

Etant donné que tous ces aménagements supposent des investissements de capitaux considérables avant même qu'il soit possible de tirer un certain revenu de leur exploitation ou de la vente des terrains, et comme les acheteurs exigent qu'il y ait de nombreuses commodités ce genre d'entreprise est réservé généralement aux grandes sociétés. La plupart d'entre elles prévoient faire un profit avant l'impôt de 25 à 30 p. 100 sur leur capital investi, mais il faut cinq à six ans de planification et d'exploitation pour que l'agglomération commence à rapporter un profit sur l'investissement [24]. Les aménageurs de société, en majorité, se concentrent sur la mise en valeur des terres plutôt que sur la mise en service des installations qu'ils

vendent ou louent à d'autres exploitants. Les aménagements sont conçus en général pour attirer ceux qui se situent dans la partie supérieure de l'échelle des revenus ou à ceux qui peuvent se permettre de consacrer $20,000 ou plus à une résidence secondaire [25]. Bien que le versement initial représente en moyenne 25 p. 100 du prix de la résidence et 10 p. 100 du prix du lot, de 30 à 60 p. 100 des acheteurs paient comptant [26].

Richard L. Ragatz a fait en 1966 [27] un relevé des aménageurs d'agglomérations de résidences secondaires aux Etats-Unis. Les résultats ont révélé que, sur les 34 réponses qu'il a reçues, la surface moyenne de l'aménagement était de 2,117 acres, la médiane de 1,000 acres et que les grandeurs variaient entre 20 et 14,000 acres. Le nombre moyen de lots était de 2,234 et la médiane était de 400; le plus petit aménagement ne comprenait que 30 lots et 95 p. 100 du nombre total des lots et plus de 85 p. 100 des lots vendus ne comportaient pas de construction. La popularité de ce type d'aménagement est illustrée par le fait qu'au moment du relevé, presque la moitié des lots était vendus au total bien que plus du tiers des aménagements avaient moins de 4 ans.

La composante la plus importante du succès d'une agglomération de résidences secondaires est la fourniture d'installations récréatives [28].

Celles-ci sont généralement subventionnées par les aménageurs pendant les premières années d'exploitation et représentent la plus grande partie de l'argent investi dans les aménagements de résidences secondaires [29]. Les installations récréatives sont ajoutées par l'intermédiaire de nouveaux aménagements ou bien par l'achat ou la reconstruction des installations déjà présentes. Les lots sont ensuite loués ou vendus, ce qui permet à l'aménageur de recouvrer rapidement son capital.

Le problème le plus pressant que connaissent les aménageurs de résidences secondaires est celui du financement [30]. La pénurie de capital hypothécaire destiné aux entreprises de loisirs a réduit le nombre de lotissements déjà entrepris et la vitesse de leur aménagement. Elle a aussi contribué à stimuler les ventes de terrains de façon à recouvrer rapidement le capital. Toutefois, il s'effectue peu de saisies d'hypothèques chez les acheteurs de terrains, étant donné que ces derniers peuvent toujours louer leur résidence, si cela est nécessaire, pour payer leur hypothèque. Ceux qui cherchent à acquérir des résidences secondaires tendent de plus en plus à adopter le système de location avec ou sans option d'achat et celui de propriété par appartement (condominium). On a également mis au point un nouveau système permettant à l'aménageur des propriétés de louer la résidence secondaire d'un propriétaire à une tierce

personne lorsque ce dernier ne l'utilise pas; toutefois, on ne sait pas encore à quel point ce procédé a du succès et s'il est répandu. Néanmoins, on suppose que la plupart des propriétaires ont des revenus suffisants pour leur permettre de garder une résidence secondaire à longueur d'année sans avoir à la louer pendant la morte-saison.

Les écologistes ont réussi avec succès à retarder et à empêcher la présence de grands aménagements de villégiature en vue de tenter d'assurer que les planifications proposées tiennent compte de l'écologie environnante. Voilà pourquoi les initiatives concertées des écologistes sont parvenues à s'ériger en obstacle et à s'opposer aux aménageurs de résidences secondaires; en effet, ces derniers ne peuvent recouvrer tous leurs investissements initiaux, parce que la vente des lots est gelée jusqu'à ce qu'un règlement soit conclu [31].

Une enquête d'experts-conseils portant sur onze agglomérations récréatives conçues pour toute l'année, dont certaines venaient d'ouvrir et d'autres de s'agrandir, a permis de définir un certain nombre de caractéristiques intéressantes quant à ce genre d'aménagement aux Etats-Unis et au Canada [32].

i) les terrains destinés à ces aménagements sont généralement vendus ou loués à des fins résidentielles; les centres d'exploitation

privée incluent à l'ordinaire des installations de genre hôtelier et des possibilités pour le commerce au détail.

ii) toutes les agglomérations en question sont fréquentées à longueur d'année et offrent des programmes prévus spécialement pour chaque saison; ainsi, là où il est possible de faire du ski d'hiver, les centres de loisirs se développent autour de cette activité.

iii) toutes les agglomérations ont des terrains de golf et la plupart possèdent des piscines permettant de se baigner toute l'année.

iv) la plupart des agglomérations sont situées près de parcs publics, de lieux historiques et d'établissements culturels.

v) les centres canadiens sont situés à moins de deux heures de voiture d'une grande zone urbaine; les centres américains sont plus éloignés.

vi) la plus petite agglomération n'a que 1,500 acres de superficie.

vii) les zones résidentielles planifiées ont plus de 200 unités de tous genres.

viii) les lots varient entre un tiers d'acre et un acre de surface.

ix) les lots sont généralement munis d'installations électriques et téléphoniques sous-terraines; toutefois, le système de distribution d'eau et d'égouts pour l'évacuation des eaux usées ne desservent que les constructions centrales. Les propriétaires individuels doivent donc s'occuper eux-mêmes de leur propre système de distribution d'eau et d'évacuation des eaux usées.

x) les aménagements d'exploitation privée prévoient généralement une surveillance très stricte des modèles de construction en fonction du paysage et de l'architecture.

xi) dans la plupart des aménagements américains, l'aménageur-entrepreneur conclut un contrat avec les propriétaires d'habitations privées afin de donner ces dernières en location pendant l'absence de leurs propriétaires.

xii) les agglomérations de résidences secondaires en voie d'exploitation dans des régions comme les Caraïbes offrent des privilèges fiscaux spéciaux ainsi que divers autres encouragements pour inciter les gens à venir s'y installer.

2ème PARTIE

ETUDE DE CERTAINES AGGLOMERATIONS DE RESIDENCES SECONDAIRES DEJA FORMEES

Dans cette deuxième partie, nous résumerons deux études publiées concernant les agglomérations de résidences secondaires des Etats-Unis et nous décrirons les grandes lignes, les activités de certaines entreprises de pâtes à papier au Canada qui se sont lancées dans l'aménagement de centres d'habitation à des fins récréatives. Nous présenterons un résumé de l'information reçue de la part des aménageurs choisis au Canada comme aux Etats-Unis et portant sur leurs agglomérations de résidences secondaires.

1. RAPPORTS PUBLIES

a) Hugh A. Johnson, Rural Residential Recreation Subdivisions Serving the Washington, D.C., Area, 1963, Services de la recherche économique, Rapport agro-économique n° 59, Washington, D.C.; Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis, 1964.

Cette étude porte sur 13 aménagements d'habitations rurales construites à des fins récréatives au nord-ouest de la Virginie et dans

les régions adjacentes de l'ouest de la Virginie, à environ 100 milles de Washington, D.C., ou de Baltimore, Maryland.

Par l'intermédiaire d'un questionnaire envoyé par la poste, on a demandé aux propriétaires des lots de subdivision de fournir certains renseignements. L'analyse a utilisé au total 457 réponses (soit 58 p. 100 des questionnaires envoyés) et a révélé que les deux tiers des propriétaires ont entendu parler des aménagements par la campagne de publicité entreprise par l'aménageur, alors qu'un quart d'entre eux en ont eu connaissance par des contacts personnels. Les deux tiers des lots de l'enquête avaient moins d'un acre de superficie, tandis que les facteurs les plus importants dans le choix du lot étaient la localisation et l'accès de celui-ci à l'intérieur des limites de l'aménagement, ainsi que son prix. Parmi les caractéristiques énumérées en ordre d'importance par les propriétaires, le paysage, la localisation, l'environnement et le climat venaient en premier, suivis de l'accessibilité à des installations récréatives; enfin, la possibilité de s'y reposer et de se trouver dans un endroit calme occupaient le dernier rang.

Plus de 90 p. 100 de ceux qui ont répondu ont déclaré qu'aucune des restrictions imposées par l'aménageur ne limitait l'utilisation

qu'ils envisageaient pour leur terrain. L'insatisfaction qu'ils ressentaient résultait surtout des relations personnelles qu'ils pouvaient avoir avec la direction ainsi que de l'exploitation de l'aménagement. Plusieurs propriétaires estimaient que les aménageurs et les acheteurs devraient pouvoir résoudre les problèmes administratifs sans que le reste de la collectivité ait à s'en mêler. Cette attitude prouve que les propriétaires croient avoir des droits et des privilèges en tant que membres d'un club privé.

L'importance du capital investi nécessaire à la construction des installations et à l'établissement des structures de direction en vue de leur exploitation exclut généralement la participation de familles seules d'exploitants agricoles à de telles entreprises. En effet, l'étude a révélé que le marché des subdivisions de résidences secondaires est limité aux urbains qui recherchent des activités récréatives familiales dans un cadre rural. On a donc conclu que les subdivisions en question répondent à des besoins de loisirs uniques en leur genre et que, par conséquent, on devrait encourager leur formation et les inclure à la mise en valeur régionale et récréative du Programme de développement des zones rurales des Etats-Unis (Rural Areas Development Program).

b) Richard N. Brown Jr., Economic Research of Second-Home Communities: A Case Study of Lake Latonka, Pa., Services de la recherche économique, Rapport agro-économique n° 452, Washington, D.C.; Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis, 1970.

Cette seconde étude décrit l'aménagement d'une subdivision de résidences secondaires de 1,275 acres et de 1,600 lots comprenant un lac artificiel de 270 acres, située à 60 milles au nord fe Pittsburgh et à une demi-heure de voiture de Youngstown, en Ohio.

De 1964 à 1970, on a envoyé des questionnaires à 1,300 propriétaires de lots et on a fondé l'analyse en question sur les 717 réponses (soit un taux de réponse d'environ 60 p. 100).

La mise en valeur du lotissement a commencé en 1964 et, dès 1966, tous les lots étaient vendus. Le prix moyen d'un lot était de $2,540 et le coût moyen de construction d'une résidence était de $12,000. La plupart de ceux qui ont répondu possédaient une résidence permanente à 100 milles au plus du lotissement, et la distance moyenne qu'ils parcouraient pour

s'y rendre était de 52 milles. Peu d'entre eux ont déclaré avoir l'intention d'utiliser un jour leur résidence secondaire de façon permanente. Le lac ainsi que les installations récréatives étaient réservés aux propriétaires de l'aménagement et à leurs invités. L'exploitant avait fait construire un système communautaire de distribution d'eau, mais il avait fallu faire installer des fosses septiques individuelles pour évacuer les eaux usées. En outre, l'exploitant exigeait un tarif annuel pour l'entretien des routes. Enfin, l'organisation juridique de l'agglomération avait permis la formation d'une association des propriétaires de lots.

Dès 1970, on a calculé que le centre résidentiel ajouterait $1.8 millions à l'assiette fiscale des propriétés immobilières du comté et que la hausse de revenus prévue dépasserait le coût de l'installation de services supplémentaires. En somme, l'effet multiplicateur pour ce type d'aménagement est situé entre 1.0 et 2.0.

On prévoyait que les sept premiers millions de dollars dépensés pour l'aménagement (on y inclut l'acquisition de l'emplacement et sa mise en valeur), la construction des édifices, l'établissement

de services d'exploitation et les activités de promotion produiraient environ $14 millions de transactions commerciales en 6 ans, soit de 1965 à 1970, dont environ 30 p. 100 (4 millions) iraient aux commerces locaux. Les dépenses d'affectation spéciale des habitants des lots et de leurs invités pourraient créer entre 2.6 et 6.7 millions de dollars d'activités économiques pendant cette même période, dont la moitié reviendrait au marché local. Après 1970, on s'attendait à ce que les dépenses d'affectation produisent de 0.5 à 1 million de dollars par an et que les frais d'entretien, bien que faibles au départ, engendrent de 0.3 à 0.6 million de dollars de transactions économiques dès 1975.

2. ACTIVITES DES GRANDES SOCIETES DANS LE DOMAINE DES RESIDENCES SECONDAIRES

a) Aux Etats-Unis

Les agglomérations de loisirs de la Société Boise Cascade

Le secteur récréatif est l'un des cinq secteurs dans lesquels s'est lancée cette société et qui, en 1970, a rapporté aux affaires de celle-ci, $158 millions en ventes et services, soit, en pourcentage net, une contribution aux ventes de 9 p. 100 [33]. Pendant la même période, toutefois, la société a

perdu $11 millions sur les marchés du secteur récréatif [34]; cette perte est surtout due au fait qu'elle n'a pu recouvrer des investissements importants injectés dans certains aménagements, parce que la vente des lots des aménagements a été entravée par les initiatives de groupes de protection de l'environnement.

La société a donc formé, dans les limites de sa structures, un "Groupe d'agglomérations de résidences secondaires" et, en 1970, fondé une Division de l'habitation récréative dans le but "d'aider les propriétaires de nos agglomérations à obtenir des installations convenables. La Division sondera en outre le marché des résidences secondaires eu égard à nos maisons fabriquées" [35].

La société possédait 29 agglomérations récréatives couvrant environ 126,000 acres dans neuf états (chiffres de 1970) et a aussi acheté des terrains non encore défrichés dans le but d'aménager six agglomérations supplémentaires. La distance moyenne des 29 agglomérations au centre urbain le plus proche était de 123 milles et la médiane de 120 milles. Le nombre moyen d'acres pour les 29 agglomérations était de 4,334 et la

superficie moyenne de 2,900 acres. A la fin de 1969, la Société avait vendu environ 39,500 lots et elle mettait en vente - ou projetait éventuellement de vendre - 42,800 lots supplémentaires dans les diverses agglomérations [36].

Voici les différentes catégories d'agglomérations de résidences secondaires aménagées et annoncées au public par la société: clubs privés, centres le long de l'océan ou autour d'un lac, ranchs, centres de vacances connus et agglomérations centrées autour d'étendues d'eau. En fait, toutes sont centrées autour d'étendues d'eau et incluent des commodités comme: un ou des terrain(s) de golf, un club social, une piscine, des courts de tennis, des installations équestres et, parfois, des pistes de ski. On cherche donc, dans le but de les aménager, des régions panoramiques situées à moins de trois heures de voiture des grands centres urbains, appropriées à la construction de lacs artificiels de 200 acres ou plus et facilement accessibles par autoroute.

La société a pour politique de fonder des centres résidentiels qui offrent des installations récréatives à l'intérieur de leurs propres limites ou à proximité. L'organisation systématique de la vente met l'accent sur l'aménagement et l'utilisation

du lot par l'acheteur même plutôt que sur les possibilités d'investissement que représente ce genre de propriété [37].

Après avoir choisi un emplacement approprié, la société obtient la faculté d'achat sur la propriété, puis entreprend les études de commercialisation, d'organisation, de préservation de l'écologie ainsi que de l'aspect juridique d'une telle exploitation. S'il s'avère nécessaire d'abandonner le projet, on retire le cours de la prime; par contre, dans la plupart des cas, la société fait un paiement initial de 20 à 25 p. 100 du prix de vente et donne au propriétaire un billet à ordre pour le solde qu'il peut payer, en général, en 3 ou 5 ans.

Immédiatement après que la société a acquis les terrains, les experts-conseils préparent et proposent des plans d'aménagement. La société nomme un directeur des travaux qui doit superviser la phase de la construction et servir d'agent de relations publiques. D'ordinaire, on construit d'abord les routes, les égouts, les conduits d'eau et les installations récréatives, puis, deux ans après la vente du premier lot, les routes et parfois le système d'égouts sont terminés.

Après avoir acheté son lot, le nouveau propriétaire devient membre de l'association des propriétaires, ce qui lui permet d'utiliser les routes et certaines installations communes pour l'entretien desquelles il doit verser une contribution annuelle (généralement d'au moins $100). Dans certains cas toutefois, les installations récréatives ne sont à la disposition des propriétaires que moyennant un tarif d'utilisation. Les restrictions prévues par le contrat permettent d'assurer le maintien de la qualité écologique et un haut niveau de la conception architecturale. Les plans de la construction doivent, en effet, être soumis à un comité de révision de l'architecture nommé soit par la société, soit par l'association des propriétaires.

La vente des propriétés commence après que les routes d'accès ont été arpentées et tracées, et généralement neuf mois environ après l'acquisition de la totalité des terrains. La société emploie les méthodes de vente traditionnelles, c'est-à-dire lance des campagnes publicitaires et recourt à des vendeurs travaillant sous la direction d'un directeur des ventes pour chaque lotissement [38].

La plupart des terrains sont vendus à des particuliers. Boise Cascade estime que le revenu annuel moyen des acheteurs varie

entre $10,000 et $25,000; toutefois, aucune statistique n'appuie cette affirmation. Cette société croit également que les terrains situés dans des lotissements ayant des installations récréatives d'envergure ont été achetés dans le but d'y construire une résidence secondaire; toutefois, les terrains localisés là où il y a peu d'activités récréatives représentent surtout des investissements [39].

Sur les 29 lotissements récréatifs que possède la société, 18 sont situés en Californie, 2 dans d'autres états de l'ouest et 9 dans des états du "midwest" ou de l'est des Etats-Unis. La plupart des lots des états de l'ouest ont une surface variant entre 0.25 acre et 2 acres et sont vendus à des prix allant de $6,000 à $10,000 sauf pour deux lotissements dont les prix s'échelonnent de $9,000 à $25,000. Les acheteurs versent d'habitude un paiement initial de 10 à 15 p. 100 du prix d'achat et les versements mensuels sur le capital et les intérêts sont répartis sur 7 à 10 ans. En outre, le taux effectif des versements va de 7 à 9 p. 100. Les lots qui sont achetés à des fins d'investissement et qui n'offrent aux propriétaires que des routes d'accès et peu d'installations, ont une surface variant entre deux acres et demi et quarante acres, et sont vendus entre

$1,000 et $2,500 l'acre. D'habitude, les acheteurs versent un paiement initial de 10 à 15 p. 100 et des paiements mensuels sur le capital et les intérêts répartis sur 11 à 15 ans. Les taux annuels d'intérêt vont de 6 à 9 p. 100.

La plus grande partie des terrains de la société situés dans les lotissements du "midwest" ou de l'est des Etats-Unis ont une surface d'un tiers d'acre et coûtent en moyenne $7,500 le terrain. La société exige un paiement initial de 10 à 15 p. 100 du prix d'achat, et le solde se paie mensuellement par des versements sur le capital et les intérêts pendant 5 à 10 ans. Le taux d'intérêt effectif de ces versements varie entre 7 à 12 p. 100.

b) au Canada

1) Les entreprises de pâtes à papier

Les entreprises canadiennes de pâtes à papier s'occupent moins activement d'aménager des agglomérations de résidences secondaires que ne le font leurs homologues américains, surtout parce que la plupart d'entre elles ont des droits d'abattage par concession de la Couronne. La majorité des gouvernements provinciaux cèdent des droits d'abattage en octroyant des concessions renouvelables tous les 21 ans plutôt qu'en donnant le titre de pleine propriété des terres aux compagnies de bois de charpente. Avant

l'introduction des concessions à bail, la Nouvelle-Ecosse et le Nouveau-Brunswick avaient cédé la plupart (c'est-à-dire 87 et 62 p. 100 respectivement) de leurs terres forestières à des intérêts privés [40].

Pour établir dans quelle proportion les entreprises de pâtes à papier s'occupent d'aménagement de terrains récréatifs au Canada, on s'est procuré la liste des grandes entreprises et échangé avec elles une correspondance. Voici un résumé de ce qu'ont entrepris, dans le domaine des aménagements de résidences secondaires, les six plus grandes entreprises de pâtes à papier:

i) La Domtar Woodlands Limitée (Cornwall, Ontario)
Cette société a l'intention de s'établir sur 265 acres de terrain, dont 20,000 pieds de rive, au nord de Belleville en Ontario. Au moment où l'on a pris contact avec la société en août 1971, elle n'avait pas encore décidé si elle vendrait ses terres à un aménageur ou si elle procéderait elle-même à la subdivision du lotissement et à la vente des lots.

La société a déjà, depuis quelques années, subdivisé et vendu des lots situés sur des propriétés foncières libres dans la province de Québec.

ii) La Compagnie internationale de papier du Canada (Montréal, Québec)

Les terres à bois sont pour la plupart louées par la compagnie qui n'a pas pour politique de vendre ou de louer des terres qu'elle possède à des fins d'aménagements de résidences secondaires ou de chalets. La compagnie a toutefois permis la construction de routes d'accès et l'établissement d'emplacements pour pique-niques dans la forêt.

iii) La Scott Maritimes Pulp Limitée (New-Glascow, Nouvelle-Ecosse)

Cette société a récemment fondé une filiale entièrement possédée par des Canadiens, la Cap Chignecto Lands, qui vend des terres destinées à la construction de chalets et situées sur les propriétés foncières libres de la société même.

iv) La Ontario-Minnesota Pulp and Paper Company, Limited (Fort Frances, Ontario)

Comme cette société possède fort peu de terres, elles sont ni à vendre ni à louer pour la construction de chalets.

v) La Great Lakes Paper Company, Limited (Thunder Bay, Ontario)

Cette compagnie n'est établie que sur des terres de la Couronne et ne vend ni ne loue, par conséquent, aucun terrain destiné à la construction de chalets.

vi) La Northwood Pulp Limited (Prince George, Colombie-Britannique)

Cette compagnie possède peu de propriétés foncières libres et, par conséquent, ne loue ni n'exploite de terres possédées par la compagnie à des fins d'aménagement de résidences secondaires.

2) Les domaines

Ce type d'aménagement repose sur le principe d'une agglomération

privée ayant une direction collective avec des commodités communautaires et des terres communes non aménagées.

Le domaine Perkins-sur-le-Lac, propriété de 6,000 acres située à environ 25 milles d'Ottawa, a été récemment acheté par une entreprise de propriétés immobilières de Toronto qui a l'intention de mettre 2,000 lots sur le marché [41]. Il existe déjà 200 chalets environ qui entourent l'un des neuf lacs du domaine. Cette agglomération offre les services d'un portier pendant toute l'année et possède un centre récréatif, ainsi qu'une plage et des pentes de ski pour l'agglomération. Une association de propriétaires de chalets exploite les installations communautaires, entretient les routes et alevine les lacs. Chaque famille verse une cotisation annuelle obligatoire de $15. L'association établit également certaines règles: ainsi, un chalet doit avoir une surface de planchers minimale de 600 pieds carrés et être terminé un an après le début de sa construction. Ces chalets sont évalués entre $10,000 et $50,000 [42].

3) Le ranch récréatif (108 milles)

Ce ranch est constitué d'un terrain de 26,000 acres et est exploité par une entreprise de propriétés immobilières établie à Vancouver. La première phase de ce lotissement prévoit

l'aménagement de 1,500 lots, et l'entreprise a l'intention d'en aménager 6,000 au total, puis de les vendre d'ici sept à dix ans. Elle ne vend aucune propriété le long des rives, et les plus petits de ses lots ont un demi-acre de superficie.

Le ranch est situé dans la région des caribous en Colombie-Britannique, c'est-à-dire à environ 250 milles de Vancouver soit au moins cinq heures de voiture [43].

A l'époque de l'enquête (juin 1971), la direction a fait savoir que les résidents pourraient profiter des commodités suivantes:

i) une bande de terrain pavée sur 5,000 pieds destinée à l'atterrissage des avions et approuvée par le Ministère des Transports, ainsi qu'un terminus aérien.
ii) une autoroute pavée et un chemin de fer bordant le ranch.
iii) un terrain de golf à 18 trous et d'une surface de 230 acres.
iv) vingt-deux des soixante unités de logement d'un motel (inauguré au cours de l'été 1971).

v) un terrain de camping gratuit.

vi) des pistes pour l'équitation et la location de chevaux.

vii) la possibilité de pâturage pour les chevaux et les veaux, moyennant $5 et $3 respectivement par mois, pour chaque bête.

viii) une réserve de gibier entourant le ranch.

ix) un système de distribution d'eau (en fonctionnement dès 1972) exploité par une entreprise de service public. Le propriétaire de lot se voit imposer une cotisation de raccord de $85, qu'il ait décidé ou non de relier sa résidence au système.

x) des fosses septiques pour l'évacuation des eaux usées, à la condition que chaque propriétaire de lot fasse la demande du permis d'installation.

xi) l'électricité distribuée par une entreprise de service public.

xii) un service de récupération des ordures ménagères dont le coût est partagé entre les propriétaires de lots. Chacun d'eux se voit

obligé de verser une cotisation annuelle de $40 pour l'entretien des routes, la récupération des ordures ménagères et l'entretien des parcs, pendant les trois premières années.

xiii) une institution scolaire qui est sise dans une agglomération située à 6 milles du ranch et qui envoie un autobus scolaire desservir le lotissement.

xiv) le transport public par autobus. En outre, il y a une gare de chemin de fer et un aéroport commercial à 6 et à 50 milles, respectivement, du ranch.

Les installations suivantes sont en voie d'achèvement ou sont prévues:

a) une piste de ski pour toute la famille (en voie d'achèvement)

b) un zoo (prévu)

c) un hôtel et un centre commercial (prévus)

d) un parc de 25 acres offrant des courts de tennis, une patinoire et diverses autres installations récréatives (prévus).

En 1969, 300 lots avaient été vendus au prix approximatif de $3,500 chacun. En 1970, 300 autres lots l'étaient au prix de $4,500 approximativement, ce qui représente une hausse de 29 p. 100. Enfin, en 1971 et jusqu'au 25 juin de cette même année, 162 lots se sont vendus au prix de $5,700 approximativement, traduisant ainsi une autre augmentation de 27 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les lots se vendaient à partir de $4,950 (prix de 1971) au moment de l'enquête, et l'on exigeait un versement initial égal à 15 p. 100 de cette valeur; le solde, subissant un intérêt au taux annuel de 10.5 p. 100, était payable à raison de $35, au minimum, ou de 1.5 p. 100 par mois, selon celui des deux montants qui était le plus élevé. En outre, après sept ans, on prévoyait la possibilité de se libérer du solde. Il n'a toutefois pas été possible d'obtenir des renseignements sur les propriétaires des lots.

Depuis le début de l'aménagement jusqu'au 7 juin 1971, on a délivré environ 150 permis de construction; la valeur des résidences variait entre $5,000 et $50,000. C'est un conseil des propriétaires de lots qui exerce le contrôle de la qualité des constructions pour toutes les résidences. Enfin, la valeur moyenne des impôts payés sur les lots qui n'avaient pas été aménagés, d'après l'estimation de 1970, était de $58.00.

Le total des coûts subis, avant même que toute construction ne commence, est évaluée ainsi:

lot	$4,950
raccord à la distribution d'eau	85
tarif de l'évaluation des plans de construction	25 - 250 (1/2 % du coût)
cotisation annuelle pour l'entretien des routes, etc.	40
moyenne des impôts prélevés chaque année sur le lot	58
TOTAL	$5,158 - 5,383

4) Les Acres Vydon

Cet aménagement est un terrain subdivisé en parcelles, comprenant 2,000 acres le long des rivières Outaouais et Mississippi et situé près d'Arnprior, à 35 milles d'Ottawa. On s'attend à ce qu'on aménage 162 lots le long de ces rives, dont chacun aurait 100 pieds au moins de rivage. Le prix de ces derniers terrains variera entre $35 et $50 par pied, le long du rivage (prix de 1971). Pour pouvoir acheter, il faut payer le total au comptant. Les installations des Acres Vydon comprennent des routes municipales, entretenues pendant toute l'année, ainsi qu'un service d'autobus scolaire à l'intention des enfants des résidents permanents. Les autres installations prévues incluent une ferme consacrée à l'élevage du gibier, un terrain de golf et un port de plaisance.

RESUME

On estime que la construction de chalets d'été au Canada s'accroît à un taux annuel moyen de 3 pour cent. Il est difficile de prévoir l'évolution des choses dans ce secteur, mais l'on peut déjà dire qu'avec l'amélioration des réseaux routiers, le nombre de résidences secondaires qui seront converties en résidences permanentes ira en augmentant. Il en ira de même, vraisemblablement, du nombre de résidences secondaires qui seront utilisées en permanence lorsque leurs propriétaires prendront leur retraite.

Le modèle d'aménagement lui-même changera considérablement. Au lieu de se construire un chalet dans un coin isolé, on devra se contenter d'un emplacement, là où les terrains sont encore libres. Cela entraînera probablement une augmentation du nombre de lotissements résidentiels et récréatifs planifiés. En outre il est probable qu'un plus grand nombre de ces lotissements se grouperont autour d'étendues d'eau articicielles et non plus naturelles. Cette tendance se manifeste déjà aux Etats-Unis ainsi que dans les régions les plus populeuses du Canada. Dans les régions moins populeuses comme les Maritimes, on continuera probablement de rechercher les étendues d'eau naturelles.

Au Canada, les grandes disparités régionales font qu'on ne peut exercer partout le même genre de contrôle sur l'offre et la demande en matière de lotissements de résidences secondaires. Ces contrôles doivent tenir compte des régions. C'est ainsi que la forte demande qui existe dans les régions où la population est dense, crée des problèmes bien différents de ceux des régions à faible densité de population et exige des solutions particulières et rapides.

La préoccupation de la population à l'égard de la qualité de l'environnement aura peut-être pour résultat un contrôle accru des terres situées le long des rives. Si ces terres continuent d'être le lieu de loisir privilégié d'un grand nombre de personnes, il faudra penser davantage à planifier et à gérer l'utilisation su sol. Les effets des lotissements résidentiels et récréatifs sur le milieu environnant seront minimes si leur conception et leur planification tiennent compte des caractéristiques naturelles du milieu. C'est la seule façon d'obtenir de bons résultats d'ordre économique et social et de respecter le milieu environnant.

RENVOIS

1 Chalet, maison de campagne, maison d'été et résidence secondaire sont synonymes. Dans le présent rapport, l'un de ces termes renvoie à une structure permanente, à une résidence unifamiliale utilisée toute l'année ou pendant une partie de l'année comme lieu de récréation et non comme résidence permanente.

2 Richard L. Ragatz, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing (publication révisée d'une thèse de doctorat, Université Cornell, 1969) p. 2.

3 Richard L. Ragatz, "Vacation Homes in the Northeastern United States: Seasonality in Population Distribution", Annals of the Association of American Geographers, LX, No.3 (1970), p. 450.

4 Eleanor Carruth, "The Corporate Move to Leisure Towns", Fortune, LXXXIII, No. 4 (1971), p. 74.

5 Globe and Mail (Toronto: 20 juillet 1971).

6 J.W. MacNeill, Environmental Management, Etude d'ordre constitutionnel préparée à l'intention du Gouvernement du Canada, (Ottawa: janvier 1971), p. 134, à partir de renseignements que nous a fournis M. W.M. Baker.

7 Financial Post (15 mai 1971).

8 Richard L. Ragatz, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing (publication révisée d'une thèse de doctorat, Université Cornell, 1969), p. 191.

9 Ibid., p. 203

10 Ibid., pp. 199 et 203

11 Globe and Mail, (Toronto, 16 juillet 1971).

12 Financial Post, (15 mai 1971).

13 Robert L. Siegel, "Vacation Homes: An Exploding Market Takes on a New Shape", House and Home, XXV (février 1964), o. 107.

14 Richard N. Brown, fils, Economic Impact of Second-Home Communities: A Case Study of Lake Latonka, Pa., Services de la recherche économique, Rapport agro-économique No. 452 (Washington, D.C.: Ministère américain de l'Agriculture, novembre 1970), p. 55.

15 Richard L. Ragatz, "Vacation Housing: A missing Component in Urban and Regional Theory", Land Economics, XLVI, No. 2 (1970), pp. 125 et 126.

16 Pour une classification des résidences secondaires fondée sur le genre de lots, voir Richard L. Ragatz, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing (publication révisée d'une thèse de doctorat, Université Cornell, 1969), pp. 184-198 et pour une étude sur les genres de résidences secondaires fondée sur le genre de construction, voir W.M. Baker, Material Investment in Summer Cottages in the Atlantic Region 1966 to 1971, (Scarborough, Ontario: juillet 1967).

17 Ministère ontarien des Affaires municipales, Community Planning Branch, Resort Subdivisions in Ontario, (n.d.). Il s'agit d'un résumé des problèmes que soulève l'aménagement de chalets alignés et l'avantage de les grouper.

18 Richard L. Ragatz, "Vacation Homes in the Northeastern United States: Seasonality in Population Distribution", p. 449.

19 "The Second Home Market", American Builder (juillet 1968), p. 26.

20 Richard L. Ragatz, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing (publication révisée d'une thèse de doctorat, Université Cornell, 1969), p. 186 où l'on cite "Your Market Opportunities: 9,600,000 Families Qualify for Second Homes" Practical Builder, XXIX (Novembre 1964), p. 66.

21 Ibid., p. 186, où l'on cite "Vacation Homes: An Exploding Market Takes on a New Shape" de Siegel, p. 108.

22 Ibid., où l'on cite George R. Thenn, fils, "Two Types of Buyers Ready for Cabins in the Mountains", Stockton Record (27 septembre 1963), p. 13.

23 Ibid., p. 187, où l'on cite "A New Look at Vacation Homes", Journal of Homebuilding, XVII (juin, 1963), p. 67.

24 Carruth, "The Corporate Move to Leisure Towns", p. 74.

25 Ibid., p. 74.

26 Business Week, (19 juillet 1969), p. 66.

27 Richard L. Ragatz, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing.

28 Ibid., p. 189.

29 Ibid., p. 189.

30 Siegel, "Vacation Homes: An Exploding Market Takes on a New Shape", p. 108.

31 Par exemple, voir Carruth, "The Corporate Move to Leisure Towns", pp. 72-79 et le Time, (12 avril 1971), p. 68.

32 Project Planning Associates Limited, Recreation and Community Development on the Canadian Shield Portion of Southern Ontario, vol. 1: Concepts of a Model Recreation Community, ARDA, Projet No. 25068 (17 avril 1970, annexe C).

33 Boise Cascade 1970 Annual Report, p. 19.

34 Ibid., On a aussi rapporté (Newsweek, 13 mars 1972) que la société a subi une perte après impôt d'environ $85 millions en 1971 et que le groupe des agglomérations récréatives avait été la cause de presque toute la perte immobilière de $74 millions qui s'était produite en 1971.

35 Boise Cascade 1970 Annual Report, p. 15.

36 Boise Cascade Credit Corporation, Prospectus, (5 mai 1970), pp. 7-11.

37 Ibid., p. 9.

38 Sports illustrated, (juillet 1973), p. 41, rapporte qu'en Californie, cette société a accepté de régler hors cours, pour un montant de $58.5 millions, les poursuites judiciaires auxquelles elle faisait face pour publicité trompeuse et fallacieuse, à la suite d'un arrêt des ventes de terrains à des fins récréatives, en juillet 1972.

39 Boise Cascade Credit Corporation, Prospectus, (5 mai 1970) pp. 8-9.

40 Groupe de recherche sur les systèmes, Competitive Structure in the Canadian Pulp and Paper Industry, Document de travail EQW No. 17, (n.d.) p. 12.

41 Citizen (Ottawa, 26 juin 1971), p. 8.

42 Ibid., p. 8.

43 Les ventes de lotissements n'ont pas été aussi nombreuses que ce qui avait été prévu. Une des raisons principales est la grande distance d'un centre urbain. Ainsi, on a dit précédemment que la Boise Cascade Corporation cherchait des lotissements situés à moins de trois heures de voiture d'une grande ville.

OUVRAGES CONSULTES

Baker, W.M. Material Investment in Summer Cottages in the Atlantic Region 1966 to 1971, Scarborough, Ontario, juillet 1967.

Boise Cascade, Rapport annuel de 1970.

Société de crédit Boise Cascade, Prospectus, 5 mai 1970.

Brown, Richard N., Jr. Economic Impact of Second-Home Communities: A Case Study of Lake Latonka, Pa., Rapport des services de la recherche économique No. 452, Washington, D.C., Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis, 1970.

Business Week, 19 juillet 1969.

Campbell, Colin K. An Analysis of Shoreland Use and Capability for Cottaging in the Georgia Lowland of British Columbia, rapport pour l'inventaire des terres au Canada, projet de l'A.R.D.A. No. 16014, Vancouver, C.B., septembre 1967.

Carruth, Eleanor "The Corporate Move to Leisure Towns", Fortune, LXXIII, No. 4, 1971, pp. 72-29.

Citizen, Ottawa, 26 juin 1971.

Financial Post, 15 mai 1971.

Globe and Mail, Toronto, 16 juillet 1971.

_____, Toronto, 20 juillet 1971.

Graham, William W. Cottage Development in Rural Areas, Projet de l'A.R.D.A. No. 15039, Ottawa (Ont.) septembre 1967.

Jackson, John N. Recreational Development and the Lake Erie Shore, St. Catharines (Ont.) 1967.

Jackson, John N. "Private Property: No Trespassing", Ontario Naturalist, juin 1972, pp. 33-37.

Johnson, Hugh A. Rural Residential Recreation Subdivisions Serving the Washington, D.C. area, 1963, Services de la recherche économique, Rapport agro-économique No. 59, Washington, D.C., Ministère américain de l'Agriculture, 1964.

Johnson, Norah and Tyrrell, Joyce, "Problems and Techniques of Land Acquisition", Resources for Tomorrow Conference Background Papers, Vol. II, Ottawa, 1961, pp. 1009-26.

Kirby, C.J. A Study of Cottagers in the Meadow Lake Region, Ministère des Ressources naturelles, Direction de la planification des parcs, Régina (Sask.), mars 1970.

MacNeill, J.W. Environmental Management, Etude constitutionnelle préparée pour le Gouvernement du Canada, Ottawa, janvier 1971.

Modeland, R.C. A Study of Cottagers in Moose Mountain Provincial Park, Ministère des Ressources naturelles, Direction de la planification des parcs, Régina (Sask.) mai 1970.

Mosena, Dave, "A Report on Recreational Land Development", Planning, American Society of Planning Officials, décembre 1972, pp. 297-300.

Newsweek, 13 mars 1972.

Ministère ontarien des Affaires municipales, Direction de la planification communautaire, "Resort Subdivisions in Ontario", n.d.

Ministère ontarien du Tourisme et de l'Information, Direction de la recherche sur les voyages, Analysis of Ontario Cottage Survey 1968, Rapport No. 55, avril 1971.

Oswald, E.T. An Analysis of Summer Cottaging in Manitoba, Ministère des Forêts et de l'Aménagement rural, Rapport pour l'inventaire des terres au Canada, ARDA, Winnipeg (Man.), 1968.

Project Planning Associates Limited, Recreation and Community Development on the Canadian Shield Portion of Southern Ontario, vol. 1, "Concepts of a Model Recreation Community", Projet de l'ARDA No. 25068, 17 avril 1970.

Ragatz, Richard L. "Vacation Housing: A Missing Component in Urban and Regional Theory", Land Economics, XLVI, No. 2, 1970, pp. 118-26.

_____, Vacation Homes: An Analysis of the Market for Seasonal-Recreational Housing, Publication révisée d'une thèse de doctorat, Université Cornell, 1969.

_____, "Vacation Homes in the Northeastern United States: Seasonality in Population", Annals of the Association of American Geographers, LX, No. 3, 1970, pp. 447-55.

Richey, Clyde W. "Value and Property Taxes of a Second Home Subdivision: Case Study", Land Economics, XLVIII, No. 4, 1972, pp. 387-92.

Siegel, Robert L. "Vacation Homes: An Exploding Market Takes on a New Shape", House and Home, XXV, février 1964, pp. 106-21.

Sports Illustrated, 23 juillet 1973.

Groupe de recherche sur les systèmes, Competitive Structure in the Canadian Pulp and Paper Industry. Document de travail de l'EQM No. 17 (n.d.).

"The Second Home Market", American Builder, juillet 1969, pp. 19-29.

Time, 12 avril 1971.

Vydon Acres, Brochure d'information générale.

AUTRES REFERENCES

Baker, W.M. The Nature and Extent of Vacation Home Date: Sources and Research in Canada, travail fait pour Statistique Canada, 1973.

Bielckus, C.L.; Rogers, A.W.; et Wibberley, G.P. Second Homes in England and Wales, Studies in Rural Land Use, Rapport No. 11, Wye College, Université de London, Countryside Planning Unit, School of Rural Economics and Related Studies, 1972.

Ben W. Crow and Associates, Studies of the Leisure Needs and Leisure Activities of Canadians, Volume 2: A Study of Leisure Activities in Canada, 1968.

Bernhardt, Kenneth L., ed., Vacation Housing and Recreation Land Development, Ann Arbor, Michigan, Division du développement industriel, Institut des Sciences et de la Technologie, Université du Michigan, 1973.

Fisher, G. et Davies, G. "A Socio-Environmental Model: Haldimand-Norfolk, A Case Study", Plan Canada, vol. 11, No. 2, 1971, pp. 114-27.

Hough, Stanbury and Associates, Limited, Lakealert Phase 2 - Methodology, 1972.

Jaakson, Reiner, "Recreation Zoning and Lake Planning", Town Planning Review, vol. 43, No. 1, janvier 1972, pp. 42-55.

_____, "Shoreline Recreation Planning: A Systems View", Document hors-série No. 7, Faculté des études sur l'environnement, Université de Waterloo, 1973.

_____, "A Mosaic Pattern of Balanced Land-Water Planning for Cottage Development and Lake Planning", Plan Canada, vol. 14, No. 1, octobre 1974, pp. 40-45.

_____, "Planning toward an Ontario Cottage Policy", The Forestry Chronicle, vol. 50, No. 6, décembre 1974, pp. 220-23.

Ministère manitobain de l'Aménagement urbain et des Affaires municipales, Report on Stephenfield Reservoir Recreational Development, Manitoba, février 1972.

Ministère ontarien des Transports et des Communications, Groupe sur l'utilisation des terres, Service de planification des systèmes, Study of Recreational Accommodation in Southern Ontario, Rapport provisoire, novembre 1973.

Ministère ontarien des Terres et Forêts, Cottage Demand Study Northwestern Ontario, 1972.

Ministère de l'Environnement et du Tourisme de l'Ile-du-Prince-Edouard, Recherche et Planification, Vacation Residence Survey, 1972: Non-resident, décembre 1972.

Québec, Ministère du Tourisme, de la Chasse et de la Pêche, Service de la recherche, Les Résidences secondaires sur les rives du Lac Mégantic, mai 1972.

Redpath, D.K. "Policy Implications for Shoreland Recreation: A Pilot Study in New Brunswick and Nova Scotia", Thèse de maîtrise non publiée, Université de Waterloo, 1971.

_____, "Ownership of and Access to Coastal Lands; Some Practical Implications", Coastal Zone, Travaux d'un séminaire tenu à l'Institut d'océanographie Bedford, Darmouth (N.E.), mars 1972. Vol. 1, Selected Background Papers, pp. 189-97.

_____, "Cottage Development: One Form of Shoreline Use", Park News, vol. 8, No. 4, juillet 1972, pp. 18-23.

Schenk, C.F. "The Cottage Country Fight to Save Our Recreational Lakes", Water and Pollution Control, Vol. 109, No. 3, mars 1971, pp. 19-21 et 23-24.

Tobey, D.M. Seasonal Home Residents in Five Maine Communities, Orono, Maine, Life Sciences and Agriculture Experiment Station, Université du Maine, Bulletin 700, décembre 1972.

Tombaugh, Larry W., "Factors Influencing Vacation Home Locations", Journal of Leisure Research, Vol. 2, No. 1, hiver 1970, pp. 54-63.

Webster, L.F. "Cottage Country: An Environmental Frontier", Water and Pollution Control, Vol. 112, No. 2, février 1974, pp. 12-15.

Wolfe, Roy I. "About Cottages and Cottagers", Landscape, automen 1965, pp. 6-8.

_____, "Discussion of Vacation Homes, Environmental Preferences, and Spatial Behavior", Journal of Leisure Research, Vol. 2, No. 1, 1970, pp. 85-87.