BINDING / RELIURE

perspective

Volume 33 No 1, 1998

APR 14 1998
AVR

In This Issue:

- Toronto trade show sets the scene for CHEC's offical launch.
- Urban housing needs for changing populations.

CMHC SCHL
Helping to house Canadians

CONTENTS

1

CANADIAN HOUSING EXPORT CENTRE LAUNCHED
A major trade show in Toronto set the scene for CHEC 's offical launch before the Canadian housing industry.

4

LOOKING INTO THE CANADIAN MOSAIC
Urban housing needs for changing populations are examined.

5

KEEPING YOUR CASH SAFE
People will charge you for doing things you can easily do yourself to protect your money.

5

HOW HONEST ARE WE?
Survey results reveal some statistics that may surprise you!

6

HOME FINANCING SIMPLIFIED
New CMHC software will help thousands of Canadians handle their finances with ease and security.

7

COMING TO A MAIL BOX NEAR YOU
Canada Post announces a series of 1998 postage stamps featuring Canadian housing.

8

TOGETHER INDEPENDENTLY
Susan Fisher describes a demonstration project in Shediac, N.B. that received funding under the ACT (Affordability and Choice Today) program.

9

POST-STORM TREE CARE
CMHC information sheet is timely for Eastern Canada residents.

10

CANADIAN-BUILT "STICK" HOUSES
Canadian homes are deemed innovative in Germany!

12

SAMUEL A. GITTERMAN
Obituary. Canada loses a housing pioneer.

13

A LANGUAGE ALL THEIR OWN
Everyone—even lawyers—likes to poke fun at the legal profession.

COVER

At the official launch of the Canadian Housing Export Centre in Toronto last December, Charles MacArthur, Atlantic Region Housing Export Manager, greets a visiting delegate from the United States. See story on page 1.

***Perspective* is published 8 times a year for employees and alumni of Canada Mortgage and Housing Corporation. Please address all contributions, including business activities, recreation club and social items, to *Perspective*, Corporate Communications, National Office, 700 Montreal Road, Ottawa ON K1A 0P7.**

EDITORIAL STAFF AND BOARD

Gaëtan Lafrenière
(Director, Corporate Communications)

Lori Gandy
(Corporate Communications)

Valerie Marshall
(Corporate Communications)

Managing Editor
Rick Green ABC
Staigh&Green
Communications Inc.
(613) 235-4600

Editorial Board Members:

Danielle Allard
(Human Resources Division)

Pamela Duncan
(Information Technology Division)

J. C. Raby
(Information Technology Division)

Karen Marcus
(Research Division)

Canada

Printed on recycled paper

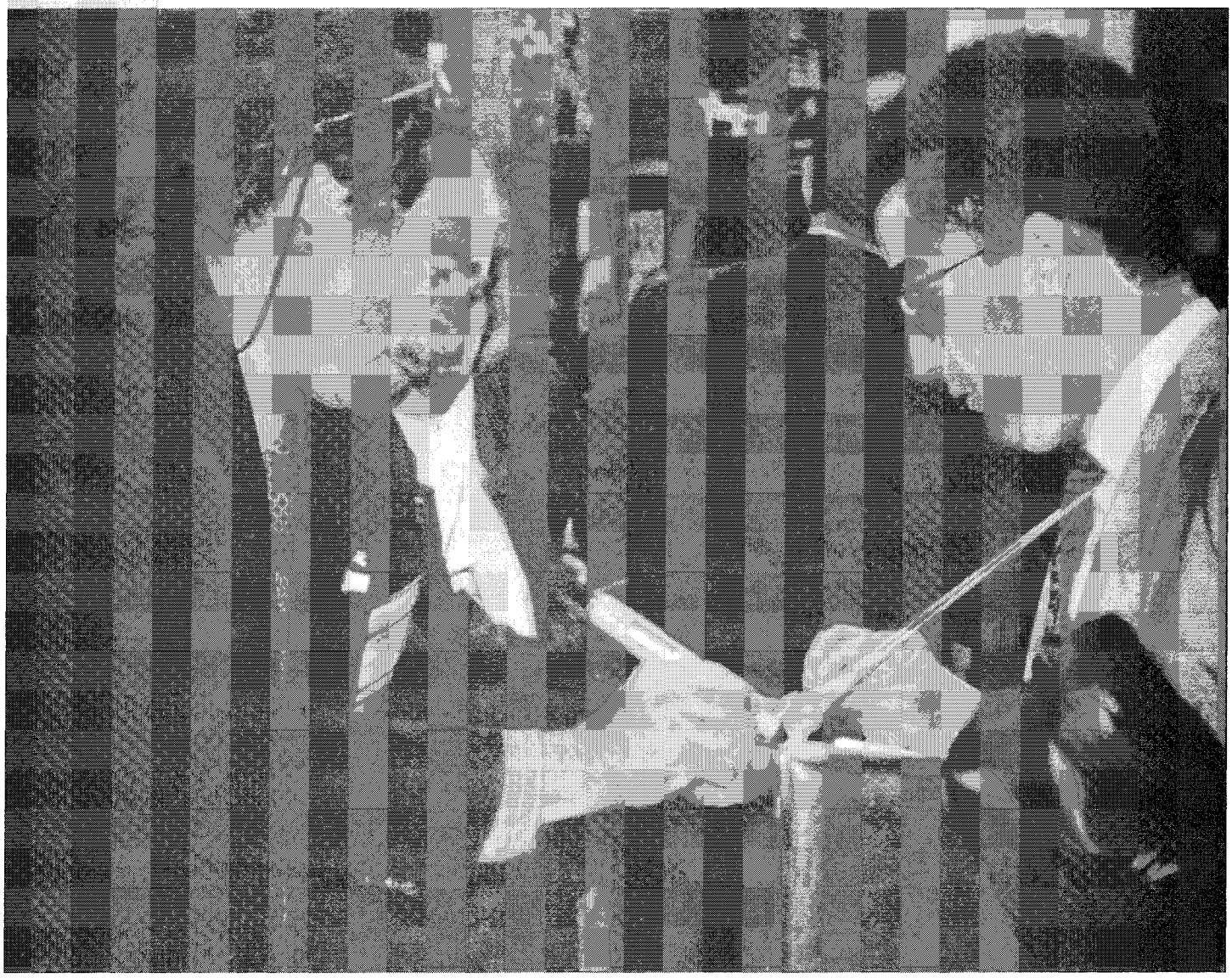
Canadian Housing Export Centre Launched in Toronto

The Canadian Housing Export Centre (CHEC) was officially launched in early December. Minister Alfonso Gagliano made the official announcement in a pre-recorded video message.

The Centre focuses on developing the export potential of our national housing industry. Exports are key to Canada's future growth; Canadian jobs are linked to our ability to capitalize on international opportunities.

The new Centre will promote the Canadian housing industry through a variety of public-private partnerships. Responsibilities will include organizing and participating in incoming and outgoing trade missions.

CHEC will also represent and promote Canadian housing at international trade fairs, and at a government-to-government level. It continues to negotiate bilateral agreements, such as Memoranda of Understanding



Oliver Drerup, left, scans the name badge bar-code of a visitor to record his interest and allow for subsequent follow-up. Oliver is Manager, Export Products and Services.

Guy Bossé, Quebec Region Housing Export Manager, teams up with Maria-Hanna Siedlikowski, Project Manager at National Office, to answer a delegate's question and scan her bar-code.

(MOUs), with foreign governments and institutions to enhance the export opportunities of the industry in the areas of housing products, services and technologies.

John Black is general manager of the Centre, which has Regional Housing Export Managers in each region, as well as housing export development representatives with both world, region and line responsibilities. Many of them attended the huge Construct Canada '97 show at the Metro Toronto Convention Centre.

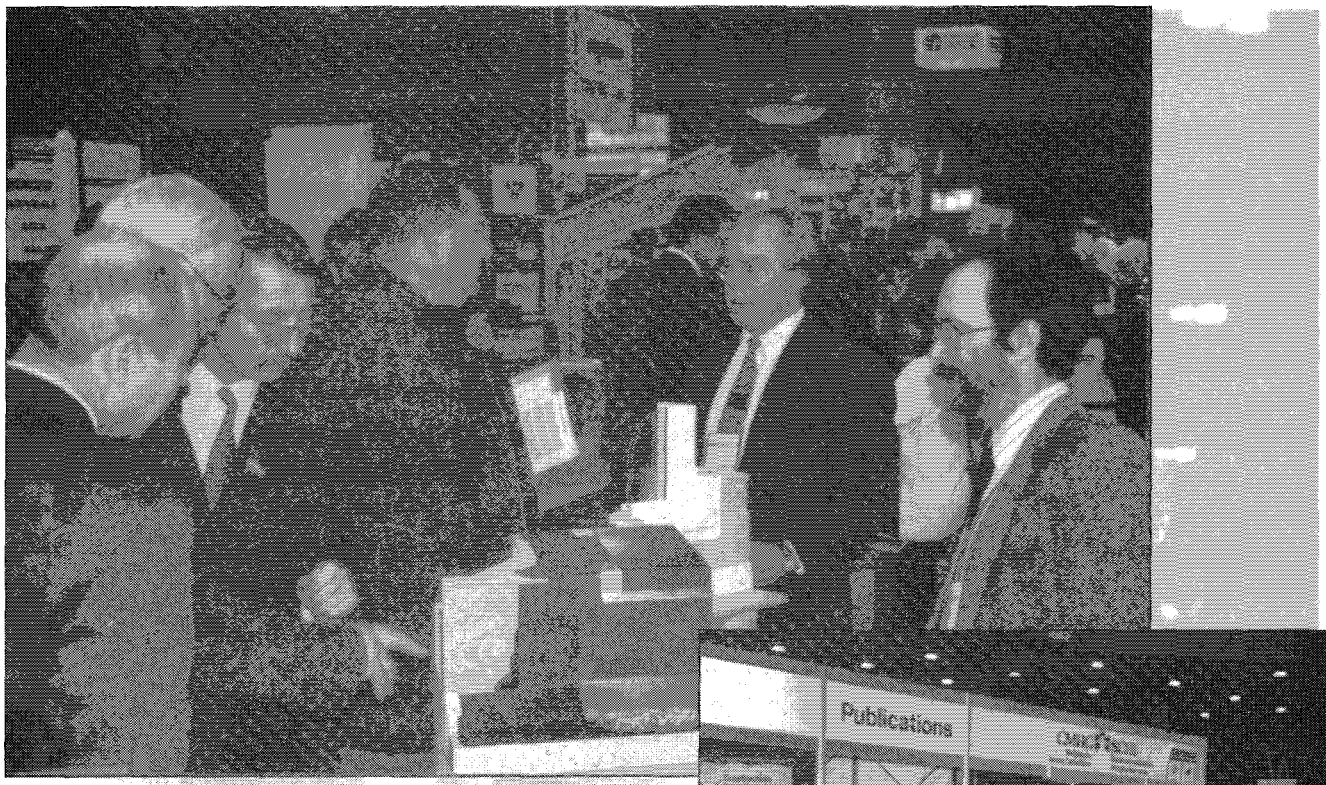
As thousands of housing industry representatives from across Canada and around the world attended, they not only had a chance to officially launch the new Centre, but also to meet with many varied segments of their public at the same time.

SECOND DISPLAY BOOTH FOR RESEARCH

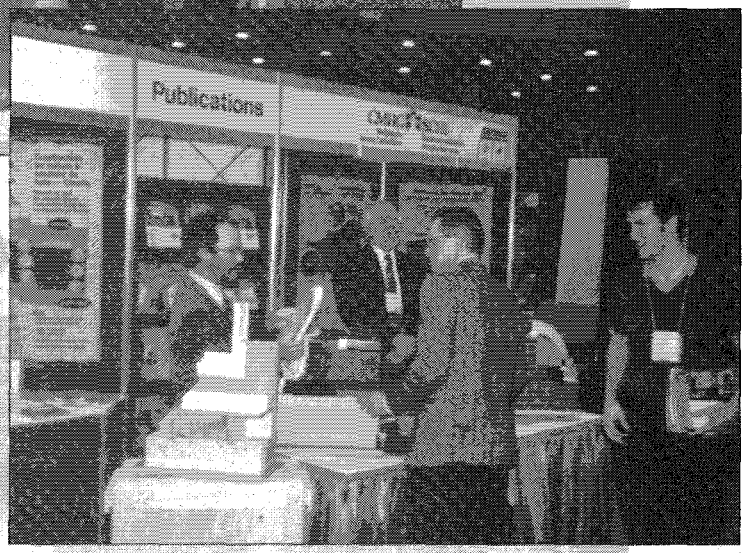
A second CMHC booth at the show featured employees from the Research Division, who were able to explain developments and techniques. They were also involved in several seminar presentations.

Our photos depict activities at both CMHC booths and at some of the seminars.

Senior Researcher Sandra Marshall, about to introduce one of the informative seminars.

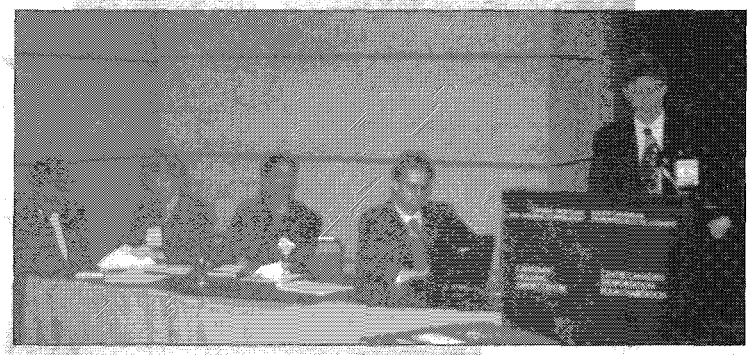


At the Research booth, Terry Marshall and Don Fugler talk to delegates.



Don Fugler and Jacques Rousseau demonstrate some new techniques. Thousands of delegates passed by this popular exhibit.

They didn't want to talk, but they did want to videotape the displays: an overseas group, said to be from Romania, took lots of details away with them.



John Black, General Manager of CHEC, introduces a panel on Canada's response to the global housing market. Seated alongside are Oliver Drerup, Anjela Paolova, Jay Thakar, and Charles Chenard — all from National Office.

Looking Into Canada's Mosaic

While Kim-Anh Lam was an Expert-in-Residence at CMHC's Centre for Future Studies in Housing and Living Environments in 1993, she conducted a study published by CMHC examining immigrant housing choices. Employees can obtain a copy of *Future Cities and Multiculturalism — Montreal Case Study* from CMHC.

Walk through any Canadian urban neighborhood, and you're likely to encounter a mixed bag of languages, cultures and heritages—exactly what you won't see in rural areas. So why does this multicultural mix occur primarily in urban areas?

Kim-Anh Lam looked at immigrant concentration in cities in her recently released study about where Canadian immigrants choose to live and why they buy houses. The report was prepared for the former Centre for Future Studies in Housing and Living Environments, (Research Division) which identified and explored trends and factors likely to have an impact on housing and living environments in Canada into the next century.

Lam analyzed the 1986 and 1991 census reports, and surveyed homeowners and tenants from eight ethnic groups. Although the study focuses on Montreal, Canada's booming multicultural population makes its findings of interest to all urban centres.

According to the report, lower income immigrants tend to live in urban areas because they like to be close to public transit, community services and jobs. Also, they're more likely to take real estate advice from friends or family than shop with an unknown agent; this can result in areas of immigrant concentration.

The study found that home ownership is a priority for immigrants, regardless of their age or how much they make. Though mortgages eat up a bigger chunk of their income, a greater percentage of immigrants own homes than do other Canadians.

Not surprisingly, immigrants buy houses for the same reasons we all do: to feel at home, to have security to raise a family, and for investment purposes. Literature also shows that buying a home helps newcomers plant roots in their adopted country.

WHAT LIES AHEAD?

Lam presents two possibilities for the future. The first—bolstered by a recent slow move of immigrants to Montreal's suburbs—is a multi-ethnic, dispersed immigrant population.

The second is bleak. Lam warns that high unemployment, combined with the gap between high-tech and minimum wages and poor job prospects, could make home ownership impossible for many new immigrants. This could transform the Montreal core into an underprivileged rental district, which in turn could contribute to racial and social tension, as seen in some American cities like Washington and New York.

The solution? Encourage immigrants to buy homes. To do this, Lam recommends publicizing real estate market information and assistance programs for home buyers in ethnic newspapers and organizations.

For additional information on this subject, refer to "Immigrants and the Canadian Housing Market" available from CHIC.

Did you know?

- After Ontario, Quebec has the highest number of immigrants in Canada.
- Montreal is home to nearly 90% of all Quebec immigrants.
- 35% of Montreal's population is neither of French nor English origin.
- In most concentrated immigrant neighborhoods, more than one language predominates.
- Immigrants are more likely to move outside the greater Montreal area after purchasing their first home.

Keep Your Cash Safe

There are companies that, for a fee, will register the numbers of your credit cards and, in case of loss, arrange for cancellation.

There is a less expensive way to protect your plastic, if you are prepared to make the necessary phone calls yourself. Photocopy the front and back of all your cards. If embossed numbers are not clear, write the card number clearly underneath.

Keep two copies—one at home, the other at work. And if you travel, have a copy with you. This saves you the entire registry cost.

The next thing is to safeguard your cards. The Insurance Bureau of Canada suggests men keep their wallets in a front or side pant pocket, not in a hip or jacket pocket. The worst thing you can do is walk down a street and pat your hip pocket to verify your wallet is still there. It tells any watching pickpocket where your valuables are, and you won't notice when the wallet's taken!

When you're on vacation or carrying an unusual quantity of valuables, wear a shoulder pack under your shirt, blouse or sweater. The increasingly popular fanny packs, strapped around the waist, are useful; they can also be concealed under a jacket or coat.

Many women already know about the dangers of carrying a purse, particularly when they are in an unfamiliar area. If you must carry a purse, use one with a long strap; wear it across your body to discourage snatchers.

By now, most of us are familiar with safety guidelines when using automatic teller machines (i.e., have your card ready, do not disclose your PIN, and avoid banking at the same place at the same time, etc.). But beyond all this, since we are in our hometowns most of the time, just how honest are Canadians, anyway?

How Honest Are We?

The Canadian Coalition Against Insurance Fraud commissioned Pollara (formerly Insight Canada Research) to interview Canadians to see how they'd likely react in various situations.

For instance, if you had a software program on your home computer that a dear friend needed but couldn't afford, would you allow him or her to copy it—notwithstanding copyright rules? Almost seven out of 10 Canadians would, and only 16 per cent would refuse.

On the other hand, if you were paying for a newspaper from a box, and a stranger rushed up to try to get a free one before the door closed, 70 per cent would refuse to co-operate; a few would even close the door on the stranger's hand. Nearly half would tell the person not to be dishonest.

Researchers suggest that human contact may deter unethical behaviour

If an automatic teller machine were to spew out too much money, about three in 10 would take the money and run. Most others would return it to the bank. But if it was a human teller who handed out too much, 97 per cent of those surveyed said they would return it.

The researchers suggest that human contact may deter unethical behaviour, but one wonders whether there is a general awareness that the excess money would come from the poorly paid teller's pocket? If this is the case, more people would be willing to victimize the bank itself.

The same group estimates that $1.3 billion of insurance claims paid in Canada each year are fraudulent. A Toronto group was caught staging car accidents. They sold "seats" in the cars for $500 each; false claims were filed to collect accident benefits.

Frequent flyers appeared to be frequent losers of baggage, until it was discovered that they would check several empty cases, then, at the arrival carousel, put one inside another and report them missing—full of valuable contents, of course. Few would condone fraud in any form, but perhaps the insurance industry is forgetting that some Canadians believe they have had a poor experience with industry members, and may consider fraud a way to "get even." Of course, two wrongs never make a right.

Meanwhile, guard your possessions carefully. It will save you a lot of hassle and probably some money, as well.

HOME FINANCING SIMPLIFIED

More than a million Canadians will renew their home mortgages this year. With interest rates at their lowest levels in decades, many will see their mortgage payments drop. Some wonder how to make the best and most productive use of the "found" money: Should the savings be diverted to other areas? Should mortgage payments be kept the same, paying down the mortgage faster? Or perhaps a combination of both?

These seem like simple questions, but finding the answers isn't always as easy as one might think. They depend on many factors, including household income and expenses, debt load, personal financial goals, and the interplay of interest and principal amounts with various mortgage repayment schedules.

While any advice can be well-meant, it might not always be based on expertise, or be in the best interest of the borrower.

Rather than tackle these kinds of complex calculations, some people make a decision based on instinct or advice. While any advice can be well-meant, it might not always be based on expertise, or be in the best interest of the borrower. Since house payments represent the largest financial outlay and biggest investment for most families, this issue is too important to treat casually.

COMPREHENSIVE HOME FINANCING TOOL

AffordAbility is a new computer application developed by CMHC to guide users step-by-step through the financial maze. It is designed for personal financial management, and helps to answer key questions about financing a home. Users can work at their desired pace, explore any number of possibilities, and decide on the course of action which meets their needs.

All would-be homebuyers, for example, want to know how much they can afford with their income. Renters want to know the size of mortgage their rent payments could support. Homeowners interested in moving up or down wonder how expensive a home they could afford if they used some or all of the equity from their present house, and added monthly payments of a specific amount. And all homeowners, whether moving or staying put, think about the costs of renovation at some point.

AffordAbility answers these questions and many others. Users can experiment with a variety of home purchases, mortgage renewals, and renovation loan scenarios; the application spells out the implications of any payment or schedule before users have to face the real decisions.

The program has powerful "what if?" capabilities. It calculates the savings or extra costs of higher or lower interest rates, longer or shorter amortization periods (that is, the time required to repay a mortgage loan in full), and the impacts of extra annual mortgage payments to the principal. In a nutshell, it helps the homeowner save money.

The program's useful features include its capacity to print or save results, and create charts and tables from the data you provide and the choices you make. It's an educating experience to see how quickly or slowly you can pay

SIX KEY USES OF AFFORDABILITY®

1. AffordAbility clearly spells out your personal financial situation before and after a home purchase, mortgage renewal, or renovation loan.
2. It incorporates the recently revised financial criteria used by Canadian lenders to calculate your home financing options.
3. It simulates all your options for mortgage renewal.
4. It calculates the amount of renovation loan you can afford.
5. It provides easy-to-understand amortization tables
6. It helps you plan for all the expenses you might incur when you close a deal to buy a house.

down the principal and gain equity in your home when you change the length of your mortgage repayment period.

AffordAbility is easy to install, fully bilingual, and features extensive on-screen help and tutorials that guide you through the program quickly and easily. Its comprehensive glossary is packed with home purchase and mortgage renewal terms.

Irene Rivet of Sudbury, Ontario was part of a consumer group that tested AffordAbility last year. "AffordAbility is a very easy program to use and very easy to follow," Irene said. "It's self-explanatory."

The nice thing about AffordAbility is that it works as your "personal expert" in the privacy of your home. Information can be fed into the program with the strictest confidentiality. It will run as many calculations and complete as many different scenarios as you want. Prospective homebuyers, mortgage renewers and renovators can study all their financing options, and rest easy that they have made the best possible decisions.

Best of all, AffordAbility lives up to its name. The CD-ROM and diskette versions are available at the introductory retail price of $29.95 each, plus shipping and taxes. You can buy AffordAbility directly from many leading Canadian software retailers, or call 1-800-668-2642.

If you are speaking with clients—or even neighbours over the backyard fence—and they'd like to know more, refer them to CMHC's Web page at http://www.cmhc-schl.gc.ca/afford

AffordAbility is a Windows-based program that will appeal not only to present and prospective homeowners, but to lenders, realtors, builders and renovators, who can use it to attract customers and build long-term relationships.

The program can run in Windows 3.1 or Windows 95, or on a Mac that can handle Windows programs.

The "software bridge to bring you home" is one more way in which CMHC is helping to house Canadians!

Coming to a Mail Box Near You

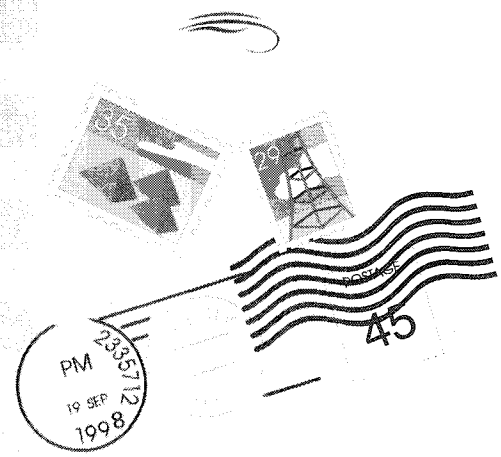
A recent announcement by André Ouellet, Chairman of Canada Post, confirms that later this year, Canada Post will issue a series of nine postage stamps highlighting both the 25th anniversary of Heritage Canada Foundation and the accomplishments of CMHC.

The nine stamps will feature contrasting styles of housing, including Aboriginal, settler, regional and heritage homes, wartime/veterans homes and Canadian-processed wood homes.

A lot of thought and consideration goes into deciding the topics Canadian postage stamps will feature. Most suggestions are recommended to Canada Post years in advance of the potential issue date. The idea of housing stamps first came up at CMHC many years ago, and it has been actively pursued ever since. J.C. Raby first proposed the idea in 1989 to George Anderson, then Ann Lucciola. J.P. Des Rosiers, Valerie Marshall, Greg Goy, Fran Harding and others all contributed to the effort later.

Other new Canadian postage stamps you'll see this year include commemorative stamps for 10 provincial premiers, the centenary of the Canadian Institute of Mining Metallurgy and Petroleum, Bluenose designer William Roué, and stamps depicting Canadian canals, birds, highways and fly-fishing.

Watch for them!



"TOGETHER INDEPENDENTLY"

by Susan Fisher

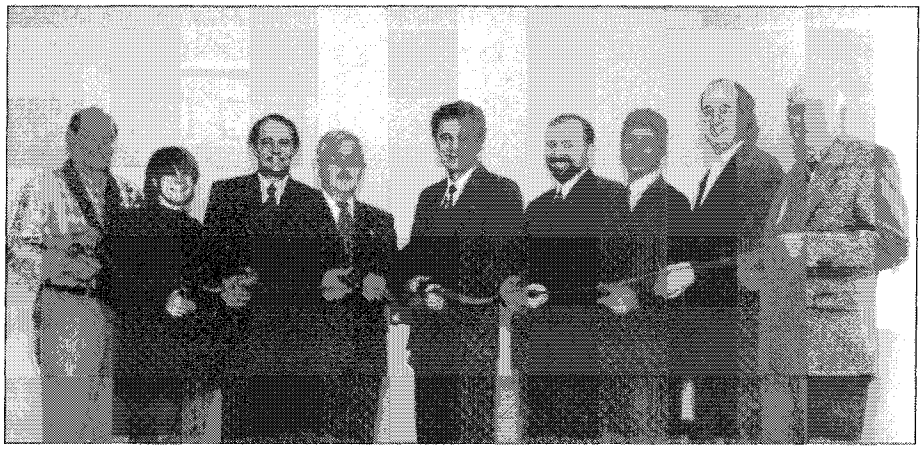
The official opening of Canada's first "Together Independently" house, located in Shediac, New Brunswick, was held on December 5, 1997. The proponents of this demonstration project received funding under the CMHC-sponsored Affordability and Choice Today (ACT) program.

The house in Shediac, N.B.

This one-storey house with two semi-separate units combines independent living with the support, security and lower cost of shared accommodation. It is intended for adults living alone and people with special needs, such as seniors, who represent a growing segment of the population. Each resident has his/her own entrance, dining room, living room, bedroom and bathroom, and shares a kitchen. The house has a common electric meter, water and sewer and heat exchanger system. This innovative concept required amendments to zoning as well as water and sewerage by-laws.

The project team included A.L. Professional Services Ltd., along with the Town of Shediac and the Beaubassin Planning Commission.

The ACT program grants up to $20,000 to municipalities, builders, and non-profit housing associations to stimulate innovative regulatory reform to improve housing and communities. Four national housing organizations support the ACT program: Canada Mortgage and Housing Corporation, The Federation of Canadian Municipalities (FCM), the Canadian Home Builders' Association (CHBA) and the Canadian Housing and Renewal Association (CHRA).



Along with other representatives of participants, CMHC's Charles MacArthur, 4th from right, joins in the ribbon-cutting ceremony. Alphonse Le Gresley, project proponent, is in the centre.

The opening, which included a ribbon-cutting ceremony, was attended by Charles MacArthur of the Halifax Branch, officials from the Town of Shediac including the mayor, as well as representatives from FCM, CHBA, CHRA, and the Beaubassin Planning Commission.

Susan Fisher is a researcher in Research Division.

Post-storm Tree Care

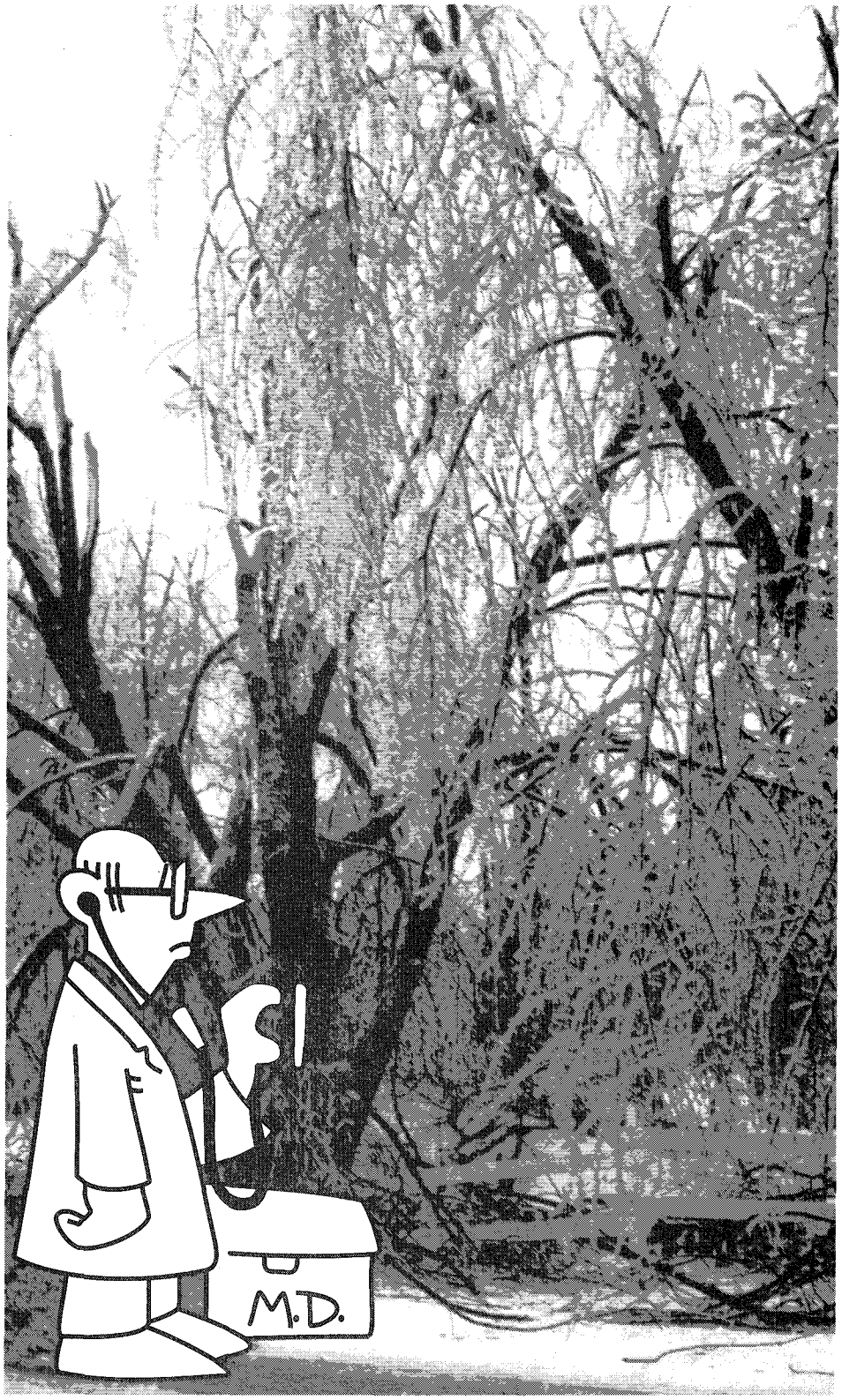
Readers in Ontario, Quebec, and Eastern Canada in particular should be aware of the CMHC fact sheet *Tips for Post-Storm Tree Care,* which is available free of charge.

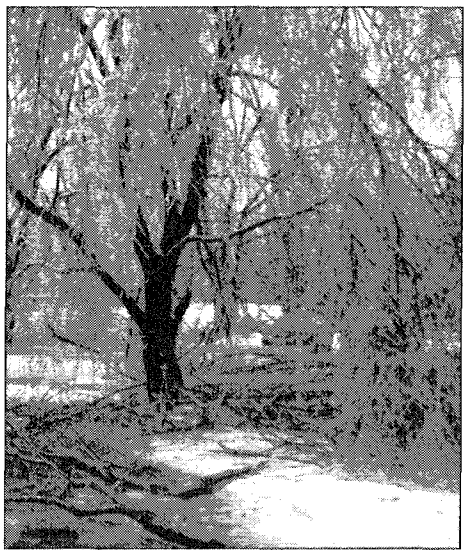
This three-page information sheet is released as part of the *About Your House Consumer Fact Sheet Series.* It's in response to the recent ice storm damage suffered by thousands of people in these areas.

The material includes information on how to clean up broken branches, how to remove torn bark, how to maintain tree vigour, and how to hire a contractor in case of need.

There are several other items that may be relevant to the same readers: *Cleaning Up After a Flood, Clean-up Procedures for Mold in Houses, Wood Heat Safety in an Emergency* and *When You Reoccupy Your House After a Prolonged Winter Power Outage.*

Both employees and members of the public can obtain these items from the Canadian Housing Information Centre (CHIC).





Two victims of Ice Storm 1998. (Photos by: Caroline Savignac)

Canadian-built 'Stick' Homes Cause a Stir in Berlin

By Keith Woolhouse

Two German families are now living in Canadian-style homes on the outskirts of Berlin, the first of their kind in the city.

Rob Heurter, a builder from Kingston, Ont., built the semi-detached house in Schwanebeck, a suburb in the former eastern sector of the city.

The families bought the homes, which created a stir among house hunters and the housing industry. The families moved into their homes in mid-October after a three-month construction period, which left many German builders amazed at the speed at which the two-family unit went up.

While the house was constructed in Berlin, the exterior walls and many of the in-house accessories were shipped from Canada.

The Ontario company builds the wall panels with 2 x 6-inch studs and plywood panel on one side. The panels were then shipped to Germany for on-site assembly.

For Canadians, this is the accepted way of home construction. For Germans, it is quite revolutionary.

"Of course, most Germans don't know this system," said Mr. Heurter. "Basically, we're sending over a typical 2 x 6 Canadian home in parts, and that is something that is, for most Germans, something new.

"It is seen as quite revolutionary, because in Germany, they still build a basic brick-on-brick using concrete," he said. "It's all very heavy. Admittedly, it lasts for generations, but it also takes a year to build what we build in three months. That's one of our competitive edges—we can deliver a complete house in about three months."

Because the construction method is so different to that which they are accustomed, Berliners call the Canadian homes "stick-built homes."

The families who moved into the first semi-detached both paid DM 200,000 ($160,000) for the homes. And they considered it a bargain. A comparable house, built in the traditional German way, would have cost about DM 500,000, said Mr. Heurter, who originally is from Holland.

Construction in progress.

"We can build about 25 percent cheaper than the German industry can," he said.

"We can sell a home for about 2,000 marks per square metre. The German industry is anywhere from 2,600 to 5,000 marks per square metre and that makes our product so attractive."

INNO TTM (the name means Innovation Take To Market) also adopted the Canadian style for the interior. "German builders know the drywall method, but we finish differently with wood trim and plaster taping," said Mr. Heurter. "Our finish is warmer and more attractive.

"While they know the drywall method, they give one rough coat on the joints and then wallpaper over it. We finish it off with very smooth joints, and put a thin wallpaper over, instead of the rough-textured wallpaper that the German trade uses."

Mr. Heurter said that visitors to the houses were flabbergasted by the drywall finish. "They saw immediately that it gave them many more options and they could choose different styles of wallpaper. And even if they don't want wallpaper, they can paint it and it still looks attractive," he said.

The homes are insulated on-site, once the German sub-traders have installed the electrical wiring, appliance outlets and fixtures, plumbing pipes and heating ducts.

The company equips the homes with Canadian-made kitchen cabinets, counter tops, flooring—carpet or vinyl—and bathtubs.

And it was the latter—a one-piece bathtub (a tub and a shower)—that caused as much of a stir as anything else. "That's something most of them don't know," he said. "I haven't, actually, met anybody in Germany who knows that type of a concept, which is for us almost a standard."

German home buyers are impressed when they discover that the kitchen cabinets and carpeting are included in the price, for that isn't usual in the German home building industry.

German homeowners install their own cabinets and take them when they move.

"But you have to realise that a German family doesn't move as much as a Canadian family," said Mr. Heurter. Most Germans build a house and that's it. They live in it for the rest of their life.

"The next thing we want to take in is a Canadian fireplace, as many Canadian products as we possibly can to make it look like a Canadian home. That's part of their attraction and is a definite selling feature."

But fridges, stoves, and other appliances that may require eventual repair will be German products, he said.

The exterior was finished in stucco.

"Acceptance has been good," said Mr. Heurter, "and we have a couple of more houses under construction in the south part of Berlin, and a number of potential sales pending."

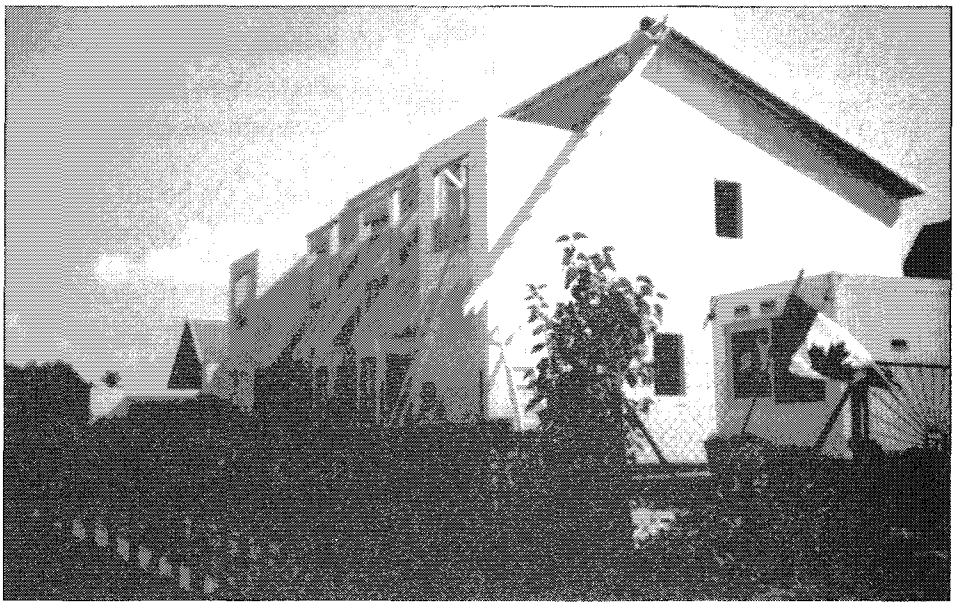
The homes now under construction are single-family dwellings.

Mr. Heurter believes that what Berliners like about his homes are the little extras he is able to provide.

"It's also what we can do with the houses, with the layout for instance," he said. "German houses, generally, tend to have a square concept and when the owners see what we can do, in terms of designing different living areas and even being able to move some walls without too many problems, they're surprised.

"For example, when we were putting up our first house, the lady thought it would be nice to have a serving hatch between the living and dining rooms. So she asked us if that would be possible. We did it for her, and it was just a small thing for us, but later on you learn that to be able to do that on the spur of the moment is for them a completely new concept."

Work getting under way as pre-fabricated parts are set up.



The homes are almost complete. (Photos by: Rob Heurter)

Before branching out into the overseas market, Mr. Heurter had a small building company in the Kingston area.

He said he invested 18 months and a substantial amount of money researching the Germany market.

"It was tough to break in and find the right people to work with," he said. "Developing an export market is a long-term commitment. It's not something that can be done overnight. But we're very happy with our success in Germany."

This article first appeared in Perspectives, Fall 1997, published by the Embassy of the Federal Republic of Germany. It is reprinted with permission.

Samuel A. Gitterman

It is with regret that we inform readers of the passing, on January 3, of Sam Gitterman.

Sam was well known throughout the Corporation both before and after his retirement, and has always been highly respected.

Sam is survived by his wife, Belle, and two sons, Dr. Allan Gitterman and Dr. Lawrence Gitterman.

In lieu of flowers, the family asked that memorial donations be made to the Ottawa Regional Cancer Clinic.

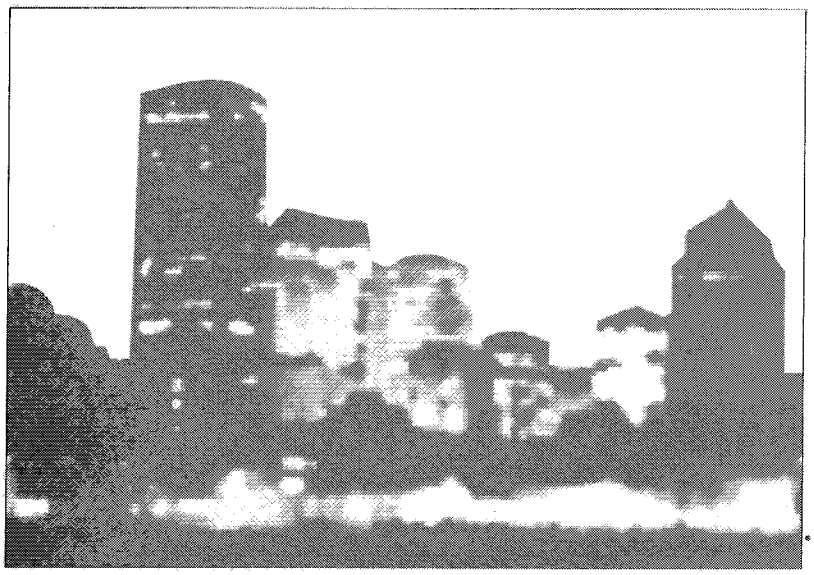
Regular readers will recall several articles about Sam Gitterman— including our first issue of 1996, which featured a photograph of a very young Sam Gitterman.

An early photo of Sam Gitterman with collegues.

He retired in 1974 as a Senior Advisor at National Office. He was always ready to share his knowledge and ideas with anyone who asked.

On behalf of all employees, active and retired, our condolences are offered to his family.

Coming Next Issue



A major event in Corporate history took place in Montreal in late February.

Delegates came from all areas of the Corporation across Canada for the CMHC National Leaders Conference.

The next issue will feature reports and photographs from this milestone event.

A Language All Their Own

Everyone seems to like poking fun at lawyers, even lawyers themselves. Take, for instance, the Massachusetts Bar Association *Lawyers Journal*, which was credited on the Internet with publishing some questions asked in court by a variety of lawyers. On second glance, perhaps some should have been left unasked!

"Now doctor, isn't it true that when a person dies in his sleep, he doesn't know about it until the next morning?"

"Were you present when your picture was taken? And were you alone, or by yourself?

❖

"Did he kill you?"

❖

"How far apart were the vehicles at the time of the collision?"

❖

"And you were there until the time you left, is this true?"

❖

"How many times have you committed suicide?"

❖

Q "So the date of conception was August 8th?"
A "Yes."
Q "And what were you doing at the time?"

❖

Q "Mr. Slattery, you went on a rather elaborate honeymoon, didn't you?"
A "I went to Europe, Sir."
Q "And you took your new wife?"

❖

Q "Is your appearance here this morning pursuant to a deposition notice which I sent to your attorney?"
A "No, this is how I dress when I go to work."

❖

Q "Can you describe this individual?"
A "He was medium height, and had a beard."
Q "Was this a male, or a female?"

❖

Q "You were not shot in the fracas?"
A "No, I was shot mid-way between the fracas and the navel."

❖

Q "Are you qualified to give a urine sample?"
A "I have been since early childhood."

❖

Q "Doctor, how many autopsies have you performed on dead people?"
A. "All my autopsies have been performed on dead people."

❖

Q "Do you recall the time that you examined the body?"
A "The autopsy started around 8:30 p.m."
Q "And Mr. Dennington was dead at the time?"
A "No, he was sitting on the table wondering why I was doing an autopsy."

❖

And finally, this gem, where a medical doctor has the last word:

Q "Doctor, before you performed the autopsy, did you check for a pulse?"
A "No."
Q "Did you check for blood pressure?"
A "No."
Q "Did you check for breathing?"
A "No."
Q "So how can you be sure the patient was dead when you began the autopsy?"
A "Because his brain was sitting on my desk, in a jar."
Q "But could the patient still have been alive, nonetheless?"
A "It is possible that he could have been alive and practising law somewhere."

EMILI MEETS ERNIE!

Staff at the Royal Bank of Canada's Sidney Branch, located on Vancouver Island, are just getting used to **emili**. Recently, they got a chance to do a mortgage loan application for one of their staff, who was soon to be married, using the new system.

The "soon-to-be-weds" were naturally anxious to buy their first home, and the lender, a long-time user of CMHC services, had a new system to deal with.

The results were terrific—of course. The clients received their approval within minutes, and the lender was ecstatic with the service level **emili** provided.

As a matter of fact, the Royal Bank staff member handling the application was so impressed with the new system that she sewed a gift for the young couple: a pair of he and she crows. She named the crows **emili** and ernie—**emili** for the terrific new processing system and instant approval, and ernie for her first CMHC underwriter, remembered from Kelowna Branch.

emili and ernie—the wedding crows.

Please Clip Out and Mail to *Perspective*, Corporate Communications, National Office

60-SECOND FEEDBACK

Which item(s) in this issue did you enjoy the most? _____

_____

What type of item(s) would you like to see in the future? _____

_____

Any other comment(s)? _____

_____

We appreciate your input. Thanks!

#33/1

perspective

Volume 33 Nº 1, 1998

À L'INTÉRIEUR :

- Une importante foire commerciale à Toronto sert de toile de fond au lancement officiel du CCEH.
- Un examen des besoins de logement urbain pour les populations changeantes.

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

SOMMAIRE

1

INAUGURATION DU CENTRE CANADIEN D'EXPORTATION POUR L'HABITATION

Une importante foire commerciale tenue à Toronto sert de toile de fond au lancement officiel du CCEH dans le secteur canadien de l'habitation.

4

COUP D'ŒIL SUR LA MOSAÏQUE CANADIENNE

Un examen des besoins de logement urbain pour les populations changeantes.

5

PROTÉGEZ VOTRE ARGENT

Des entreprises vous feront payer pour protéger votre argent, alors que vous pouvez le faire vous-même.

5

DANS QUELLE MESURE LES CANADIENS SONT-ILS HONNÊTES?

Les résultats d'une enquête révèlent des données qui pourraient vous surprendre!

6

LE FINANCEMENT DE L'HABITATION SIMPLIFIÉ

Un nouveau logiciel créé par la SCHL aidera des milliers de Canadiens à s'occuper de leurs finances facilement et sûrement.

7

BIENTÔT DANS LA BOÎTE AUX LETTRES

Postes Canada annonce pour 1998 une série de timbres mettant en vedette l'habitation au Canada.

8

ENSEMBLE INDÉPENDANT

Susan Fisher décrit un projet de démonstration à Shediac (Nouveau -Brunswick) qui a fait l'objet d'un financement en application du programme ACT (Abordabilité et choix toujours).

9

LE SOIN DES ARBRES APRÈS LA TEMPÊTE

Le feuillet d'information de la SCHL arrive juste au bon moment.

10

LES MAISONS À OSSATURE DE BOIS

Fabriquées au Canada, elles font du bruit à Berlin.

12

SAMUEL A. GITTERMAN

Chronique nécrologique. Le Canada perd un pionnier de l'habitation.

13

QUESTIONS D'AVOCATS

Tout le monde, même les avocats, se moque de la profession juridique.

COUVERTURE

À l'ouverture officielle du Centre canadien d'exportation pour l'habitation qui a eu lieu à Toronto en décembre 1997, Charles MacArthur, directeur de l'exportation de la région de l'Atlantique, accueille un délégué américain en visite. Voir l'article à la page 1.

Journal publié huit fois l'an pour les employés et les retraités de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Veuillez adresser vos articles ou toutes communications et suggestions à *Perspective*, Communications de la Société, Bureau national, 700, ch. Montréal, Ottawa (ON) K1A 0P7.

PERSONNEL ET COMITÉ DE RÉDACTION

Gaëtan Lafrenière
(Directeur, Communications de la Société)

Lori Gandy
(Communications de la Société)

Valerie Marshall
(Communications de la Société)

Rédacteur
Rick Green ABC
Staigh&Green
Communications Inc.
(613) 235-4600

Membres du comité de rédaction :

Danielle Allard
(Division des ressources humaines)

Pamela Duncan
(Division des technologies de l'information)

J. C. Raby
(Division des technologies de l'information)

Karen Marcus
(Division de la recherche)

Canada

Imprimé sur du papier recyclé

Lancement du CCEH à Toronto

L'inauguration officielle du Centre canadien d'exportation pour l'habitation (CCEH) a eu lieu au début de décembre. Le ministre Alfonso Gagliano en a fait l'annonce officielle dans un message vidéo pré-enregistré.

Le Centre a pour mandat d'aider le secteur canadien de l'habitation à améliorer sa capacité à exporter. Les exportations constituent la clé de la croissance future au Canada; la création d'emplois au Canada est liée à notre aptitude à tirer profit des occasions qui se présentent à l'échelle internationale.

Le nouveau centre fait la promotion du secteur de l'habitation au moyen de divers partenariats entre les secteurs public et privé. Il organise notamment des missions commerciales au Canada et à l'étranger, ou la participation à des missions mises sur pied par d'autres organismes.

Le CCEH représente et fait connaître le secteur canadien de l'habitation à l'occasion de foires commerciales internationales, et joue le rôle d'agent de liaison entre les gouvernements. Il continue de négocier des accords bilatéraux, notamment des

Oliver Drerup, à gauche, lit le code à barres de l'insigne porte-nom d'un visiteur intéressé à obtenir de l'information supplémentaire. Oliver est le directeur du Groupe des produits et services d'exportation.

Guy Bossé, Directeur de l'exportation au Centre d'activités du Québec, s'est joint à Maria-Hanna Siedlikowski, gestionnaire de projet au Bureau national, pour répondre à la question d'un délégué et pour lire son code à barres.

protocoles d'entente avec des gouvernements et des institutions de l'étranger, dans le but d'accroître les débouchés qui s'offrent à l'étranger pour les produits, les services et les technologies du secteur canadien de l'habitation.

John Black est le directeur géneral du Centre qui compte, dans chaque region, des directeurs de l'exportation et des représentants à l'expansion des exportations ayant des responsabilités liées à des régions du monde et des responsabilités hiérarchiques.

Bon nombre des membres du Centre sont allés à l'énorme foire Construct Canada 1997 qui a eu lieu au Palais des congrès du Toronto métropolitain.

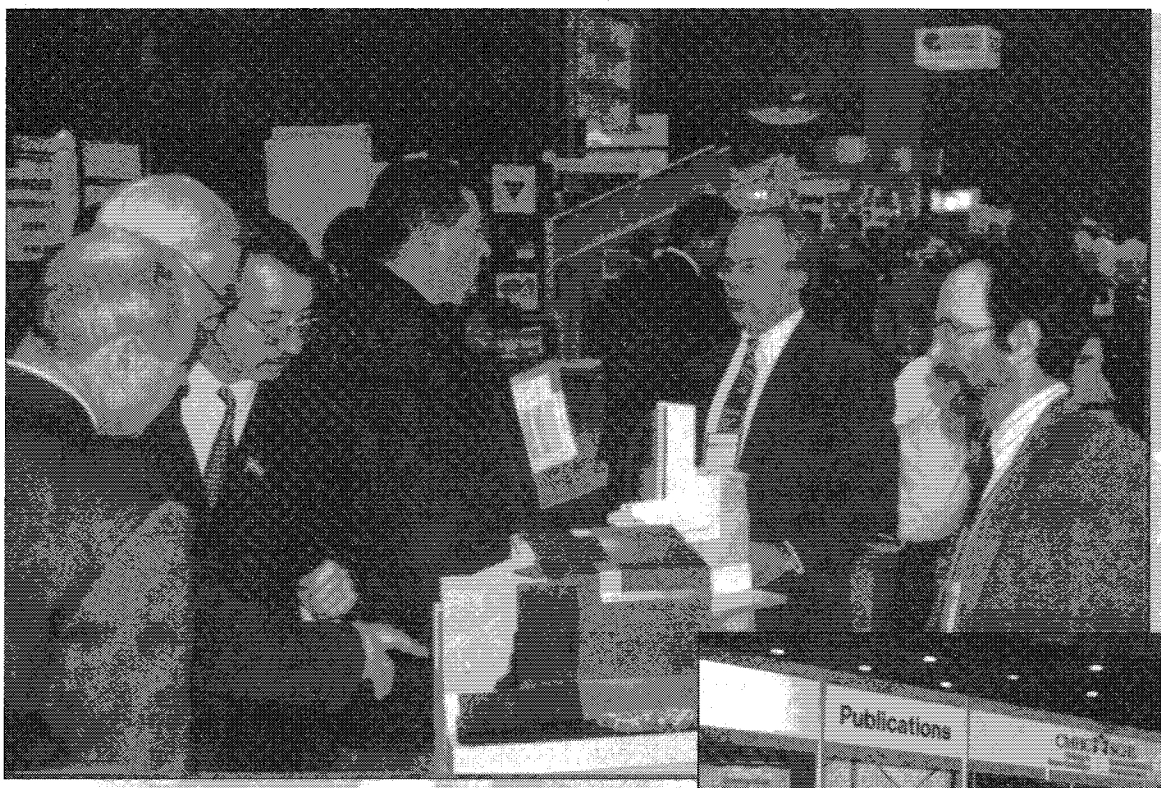
Ils y ont profité de la présence de milliers de représentants de l'industrie de l'habitation du Canada et de l'étranger pour lancer officiellement le Centre, mais aussi pour rencontrer divers segments de leur clientèle.

UN DEUXIÈME STAND D'EXPOSITION POUR LA RECHERCHE

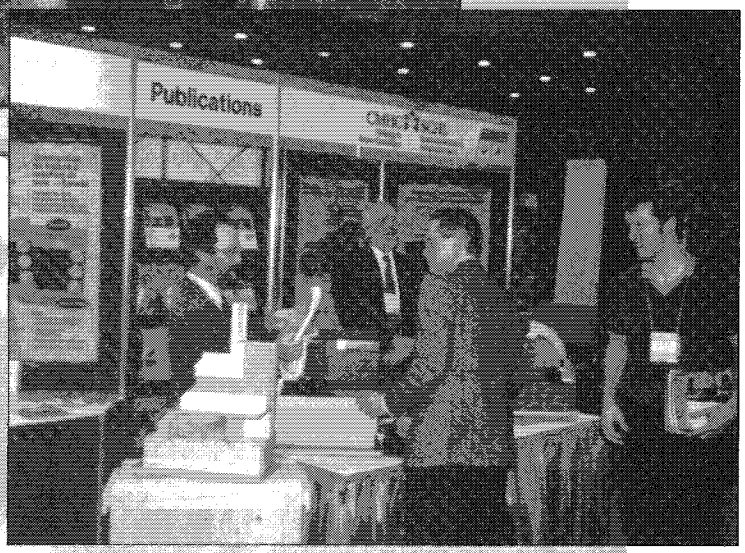
À l'occasion de Construct Canada, des employés de la Division de la recherche de la SCHL tenaient aussi un stand où ils expliquaient aux intéressés les nouveautés et les techniques. Ils ont aussi participé à plusieurs présentations.

Nos photos illustrent les activités aux deux stands de la SCHL et à certaines des présentations.

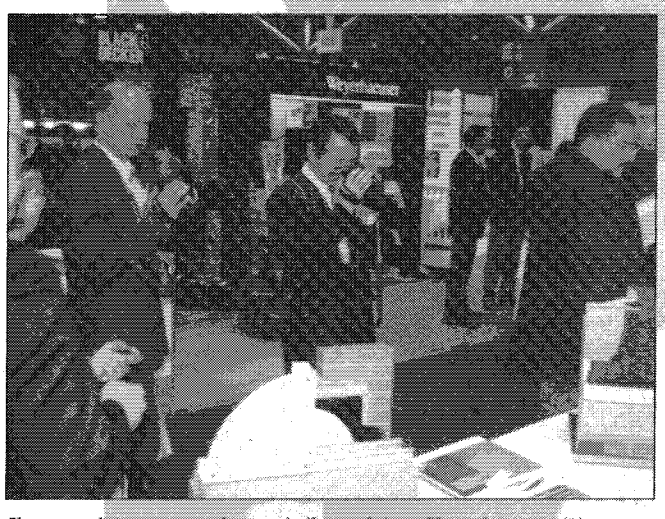
Sandra Marshall, recherchiste principale, est sur le point de présenter le sujet d'un des séminaires.



Au stand de la Recherche, Terry Marshall et Don Fugler parlent avec des délégués.



Don Fugler et Jacques Rousseau font la démonstration de nouvelles techniques. Des milliers de délégués sont passés par cette exposition très appréciée.



Ils ne voulaient pas parler, mais ils voulaient filmer les expositions sur cassette vidéo. Il s'agit d'un groupe d'outremer, des Roumains, nous a-t-on dit, qui ont emporté avec eux une foule de renseignements.

John Black, directeur général du CCEH, donne le coup d'envoi d'un groupe de discussion sur la réaction du Canada au marché international de l'habitation. Sont assis à côté de lui Oliver Drerup, Anjela Paolova, Jay Thakar et Charles Chenard, tous du Bureau national.

LA MOSAÏQUE CANADIENNE

En 1993, Kim-Anh Lam était experte en résidence au Centre d'études prospectives sur l'habitation et le cadre de vie de la SCHL; elle a mené sur les choix de logement des immigrants une étude que la SCHL a récemment publiée. Les employés peuvent obtenir un exemplaire de *Les villes futures et le reflet du multiculturalisme – Étude de cas de Montréal*, à la SCHL.

Parcourez n'importe quel quartier urbain au Canada et vous y constaterez une grande diversité de langues, de cultures et de patrimoines. C'est tout le contraire dans les régions rurales. Pourquoi cette diversité de cultures se produit-elle principalement dans les régions urbaines?

Dans son étude récemment publiée et portant sur les endroits où les immigrants canadiens choisissent de vivre et sur les raisons pour lesquelles ils achètent leur maison, Kim-Anh Lam a examiné la concentration des immigrants dans les villes. Le rapport a été préparé pour le compte du Centre d'études prospectives sur l'habitation et le cadre de vie (Division de la recherche), qui n'existe plus maintenant, mais dont le mandat était de relever et d'explorer les tendances et les facteurs qui risquaient vraisemblablement de produire un effet sur le logement et les milieux de vie au Canada au seuil du 21e siècle.

Lam a analysé les données des recensements de 1986 et de 1991, et a mené une enquête auprès de propriétaires-occupants et de locataires de huit groupes ethniques différents. Bien que l'étude porte essentiellement sur Montréal, ses résultats s'appliquent aussi bien à tous les centres urbains du Canada, à la lumière de la croissance formidable du multiculturalisme.

Selon le rapport, les immigrants dont les revenus sont les plus faibles ont tendance à s'établir dans les régions urbaines pour être à proximité des services de transport urbain, des services communautaires et des emplois. En matière d'immobilier, ils demanderont plus volontiers conseil à des amis ou à des membres de leur famille qu'à un courtier qu'ils ne connaissent pas; cette préférence peut donner lieu à une concentration d'immigrants dans certains secteurs.

Selon les conclusions de l'étude, l'accès à la propriété est prioritaire pour les immigrants, peu importe leur âge ou leur salaire. Bien que le remboursement du prêt hypothécaire corresponde à une plus grosse part de leur revenu, la proportion des immigrants qui sont propriétaires-occupants est plus forte que celle des autres Canadiens.

On constate sans surprise que les immigrants achètent des maisons pour les mêmes raisons que nous le faisons tous : pour se sentir chez eux, pour pouvoir élever une famille en toute sécurité et pour investir. La documentation révèle aussi que l'achat d'une maison aide les nouveaux venus à prendre racine dans leur pays d'adoption.

QU'EST-CE QUE L'AVENIR NOUS RÉSERVE?

Lam présente deux possibilités pour l'avenir. La première, que soutient le déplacement graduel récent des immigrants vers la banlieue montréalaise, est une population multi-ethnique dispersée.

La deuxième est peu encourageante. Lam nous prévient que le taux de chômage élevé, combiné à l'écart entre les salaires des emplois liés à la technologie de pointe et le salaire minimum et aux piètres perspectives d'emploi, pourrait empêcher de nombreux immigrants d'accéder à la propriété. Cet état de fait pourrait transformer le centre de Montréal en un district locatif défavorisé, ce qui pourrait contribuer à des tensions raciales et sociales comme on en voit dans les villes américaines comme Washington et New York.

La solution? Encourager les immigrants à acheter des maisons. Pour ce faire, Lam recommande de transmettre de l'information sur le marché de l'immobilier et sur les programmes d'aide aux accédants à la propriété dans les journaux ethniques et auprès des organismes ethniques.

Pour obtenir de l'information supplémentaire sur ce sujet, consultez *Les immigrants et le marché de l'habitation canadien* au CCDH.

Saviez vous...

- qu'à l'échelle du Canada, le Québec se place au deuxième rang, après l'Ontario, pour ce qui est du nombre d'immigrants?
- que c'est à Montréal que vivent presque 90 p. 100 des immigrants au Québec?
- que 35 p. 100 de la population montréalaise n'a ni le français ni l'anglais comme langue maternelle?
- qu'il n'y a pas une seule langue prédominante dans la plupart des quartiers où l'on trouve la plus forte proportion d'immigrants?
- que les immigrants quitteront vraisemblablement la grande région montréalaise après avoir acheté leur première maison?

Protégez votre argent

Il existe des entreprises qui, moyennant des frais, inscrivent vos numéros de cartes de crédit, et au cas où vous les perdriez, les font annuler.

Vous pouvez protéger vos cartes à moindre coût si vous êtes disposé à faire les appels téléphoniques vous-même. Photocopiez le recto et le verso de toutes vos cartes. Si les numéros en relief ne ressortent pas clairement, réécrivez-les clairement en dessous.

Conservez deux copies : l'une à la maison, l'autre au bureau. Cela vous épargnera les frais d'inscription.

Il vous reste maintenant à protéger vos cartes. Le Bureau d'assurance du Canada suggère aux hommes de placer leur portefeuille dans une poche de devant ou de côté, et non dans une poche-revolver ou dans une poche de veston. Il n'y a rien de pire que de marcher sur la rue en tâtant régulièrment sa poche-revolver pour s'assurer que le portefeuille y est toujours. Tout pickpocket aux aguets saura où trouver votre précieux portefeuille et vous ne sentirez rien quand il passera aux actes!

Quand vous êtes en vacances, ou si vous transportez un montant particulièrement élevé sur vous, mettez l'argent dans un sac que l'on porte sous les vêtements. Les sacs bananes, de plus en plus populaires, sont utiles. Ce sont des sacs qui se portent autour de la taille et que l'on peut aussi dissimuler sous un manteau ou une veste.

De nombreuses femmes connaissent déjà les risques associés au sac à main, particulièrement quand elles se trouvent en terrain inconnu. Si vous devez porter un sac à main, choisissez-en un qui est muni d'une longue courroie, de sorte que vous puissiez le porter en bandoulière et, ainsi, décourager les voleurs.

Nous connaissons maintenant pour la plupart, les consignes de sécurité relatives à l'utilisation des guichets automatiques (c.-à-d. avoir sa carte en main, ne pas divulguer son NIP et éviter de toujours aller au même guichet à la même heure, etc.). Mais oublions tout ça pour l'instant, puisque nous nous trouvons la plupart du temps dans notre propre patelin, et posons-nous plutôt la question suivante : dans quelle mesure les Canadiens sont-ils honnêtes, exactement?

Dans quelle mesure les Canadiens sont-ils honnêtes?

La Coalition canadienne pour la répression des fraudes d'assurance a demandé à Pollara (anciennement connue sous le nom de Insight Canada Research) d'interroger des Canadiens afin de déterminer comment ils réagiraient dans diverses situations.

Par exemple, si vous aviez à la maison un logiciel dont un bon ami aurait besoin mais qu'il ne pourrait se payer, est-ce que vous lui permettriez de le copier, sans égard aux Règles d'application de la loi sur le droit d'auteur? Presque sept Canadiens sur dix ont répondu par l'affirmative, et 16 p. 100 seulement refuseraient.

D'un autre côté, si vous achetiez un journal dans une distributrice à journaux et qu'un étranger se précipitait pour essayer d'obtenir un journal gratuitement avant que la porte ne se referme, 70 p. 100 d'entre vous refuseriez de collaborer et quelques uns iraient même jusqu'à fermer la porte sur la main de l'étranger en question. Près de la moitié des gens diraient à cette personne de faire preuve d'honnêteté.

Si un guichet automatique vous donnait plus d'argent que vous en aviez demandé, environ trois personnes sur dix se sauveraient avec l'argent. La plupart des autres rendraient l'argent à la banque. Mais si un caissier en chair et en os remettait trop d'argent, 97 p. 100 des personnes interrogées ont dit qu'elles rendraient l'argent. Les chercheurs croient que les contacts humains découragent les comportements illicites. On se demande cependant si les gens croient généralement que l'argent donné en trop sort directement de la poche du pauvre caissier. Si tel est le cas, plus de gens semblent prêts à abuser de la banque que de ses employés.

Le même groupe estime que, sur le montant versé annuellement en règlements d'assurance au Canada, 1,3 milliard de dollars sont réclamés frauduleusement. On a appréhendé un groupe torontois qui « organisait » des accidents d'automobiles. Ils vendaient 500 $ chacune des places dans les automobiles; des demandes de règlement étaient ensuite déposées pour l'obtention d'indemnités.

Des personnes qui voyageaient souvent en avion semblaient aussi perdre souvent leurs bagages, jusqu'à ce que l'on découvre qu'ils consignaient plusieurs valises vides, puis les mettaient les unes dans les autres à leur arrivée au carrousel, pour ensuite signaler leur disparition. Naturellement, les valises perdues étaient pleines de choses de grande valeur... Très peu de personnes trouvent la fraude acceptable, quelle qu'en soit la forme, mais l'industrie de l'assurance oublie peut-être que certains Canadiens, jugeant avoir eu de mauvaises expériences avec des membres de l'industrie, considèrent la fraude comme un moyen de prendre leur revanche. Évidemment, on ne guérit pas le mal par le mal.

Quoi qu'il en soit, protégez vos biens. Vous vous éviterez une foule de problèmes et, probablement, des dépenses.

LE FINANCEMENT SIMPLIFIÉ

Plus d'un million de Canadiens renouvelleront leur prêt hypothécaire cette année. Avec des taux hypothécaires qui se situent à leurs niveaux les plus bas depuis très longtemps, bon nombre d'entre eux verront leurs paiements hypothécaires diminuer considérablement. Certains se demandent comment utiliser efficacement et de façon productive cet argent « qui tombe du ciel » : Faut-il consacrer ces économies à d'autres dépenses? Maintenir les paiements hypothécaires au même montant de manière à rembourser plus rapidement le prêt hypothécaire? Un peu des deux?

Ces questions semblent simples, mais les réponses ne viennent pas aussi facilement qu'on pourrait le croire. De nombreux facteurs entrent en jeu, notamment les revenus et les dépenses du ménage, le niveau d'endettement, les objectifs financiers personnels et l'action réciproque de l'intérêt et du montant de principal avec divers calendriers de remboursement de prêt hypothécaire.

Les conseils nous viennent généralement de personnes pleines de bonnes intentions, mais pas nécessairement compétentes.

Plutôt que de se lancer dans ces calculs compliqués, certaines personnes fondent leur décision sur leur instinct ou sur les conseils qui leur sont donnés. Les conseils nous viennent généralement de personnes pleines de bonnes intentions, mais pas nécessairement compétentes, et ils ne sont pas toujours dans le meilleur intérêt de l'emprunteur. Pour la plupart des familles, les paiements hypothécaires représentent leur plus grosse dépense et leur plus important investissement. Il ne faut donc pas traiter ce sujet à la légère.

OUTIL COMPLET POUR LE FINANCEMENT DE L'HABITATION

Abordabilité est un nouveau logiciel que la SCHL a créé pour guider pas à pas les utilisateurs qui s'aventurent dans le labyrinthe du financement hypothécaire. Il est conçu pour la gestion des finances personnelles et contribue à répondre à certaines questions essentielles au sujet du financement d'une maison. Les utilisateurs peuvent travailler à leur propre rythme, explorer différentes possibilités et décider de l'option qui convient à leurs besoins.

Par exemple, tous les éventuels acheteurs veulent savoir ce que leur revenu leur permet d'acheter. Les locataires veulent connaître le montant de prêt qu'ils pourraient obtenir pour l'équivalent de leur loyer mensuel. Les propriétaires-occupants qui veulent acheter une plus grosse, ou une plus petite maison, se demandent ce qu'ils peuvent se permettre s'ils utilisent une part ou la totalité de la valeur nette de leur maison actuelle et y ajoutent des versements mensuels d'un montant donné. Et tous les propriétaires-occupants, qu'ils déménagent ou pas, finissent à un moment donné ou à un autre par se poser des questions sur les coûts de rénovation.

Abordabilité répond à ces questions et à bien d'autres. Les utilisateurs peuvent essayer divers scénarios d'achats de maison, de renouvellements hypothécaires et de prêts à la rénovation. Ils pourront constater les incidences de tout paiement ou de tout calendrier avant de vraiment devoir prendre des décisions.

Le logiciel offre de nombreuses possibilités de simulation. Il calcule les économies ou les coûts supplémentaires liés à des taux d'intérêt plus ou moins élevés et à des périodes d'amortissement plus ou moins longues (c'est-à-dire la période requise pour le remboursement intégral d'un prêt hypothécaire), ainsi que les incidences des paiements hypothécaires annuels supplémentaires sur le principal. En gros, il aide le propriétaire-occupant à économiser de l'argent.

Le logiciel comporte aussi des caractéristiques fort utiles, notamment la possibilité d'imprimer ou de sauvegarder les résultats, et de produire des diagrammes et des tableaux à partir

LES SIX PRINCIPALES FONCTIONS D'ABORDABILITÉ[MD]

1. Abordabilité[MD] expose clairement votre situation financière personnelle avant et après l'achat d'une maison, le renouvellement hypothécaire ou un prêt à la rénovation.
2. Il intègre les nouveaux critères de prêt maintenant appliqués par les prêteurs canadiens pour le calcul des options de financement qui s'offrent à vous.
3. Il simule toutes les options relatives au renouvellement d'un prêt hypothécaire.
4. Il calcule le montant de prêt à la rénovation que vous pouvez vous permettre.
5. Il comporte des tableaux d'amortissement faciles à comprendre.
6. Il vous aide à planifier toutes les dépenses connexes à l'achat d'une maison.

des données que vous introduisez et des options que vous choisissez. Il est très instructif de constater à quel point vous pouvez rembourser rapidement ou lentement le principal, et accroître la valeur nette de votre maison simplement en modifiant la durée de remboursement de votre prêt hypothécaire.

Abordabilité est facile à installer et entièrement bilingue, et il comporte des écrans d'aide et des didacticiels détaillés qui vous aident à utiliser le logiciel rapidement et facilement. Il comporte également un lexique complet de termes relatifs à l'achat d'une maison et au renouvellement hypothécaire.

Irene Rivet, de Sudbury (Ontario), a fait partie d'un groupe de consommateurs invités à mettre Abordabilité à l'essai l'an dernier. « Abordabilité est un logiciel très facile à utiliser et à suivre », a-t-elle affirmé. « Il est très explicite. »

L'aspect d'Abordabilité qui est appréciable réside dans le fait qu'il vous sert de « conseiller personnel », dans l'intimité de votre foyer. Vous pouvez introduire de l'information en toute confidentialité. Il fera tous les calculs et appliquera tous les scénarios que vous voulez. Les éventuels acheteurs, les propriétaires sur le point de renouveler leur prêt et les propriétaires intéressés à faire des rénovations peuvent étudier toutes leurs options de financement et avoir la certitude qu'ils auront pris la bonne décision.

Le mieux dans tout ça, c'est que le logiciel Abordabilité porte bien son nom. Les versions sur CD-ROM et sur disquette sont toutes deux offertes au prix de lancement de 29,95 $ chacune, plus les frais d'expédition et les taxes. Vous pouvez vous procurer Abordabilité auprès de détaillants de logiciels canadiens connus, ou le commander en composant le 1 (800) 668-2642.

Dites à vos clients, voisins ou autres qui semblent intéressés à en savoir davantage de visiter le site Web de la SCHL, http://www.cmhc-schl.gc.ca

Abordabilité est un logiciel pour Windows qui intéressera les propriétaires-occupants actuels et éventuels, mais aussi les prêteurs, countiers, constructeurs et rénovateurs qui peuvent l'utiliser pour attirer les clients et établir des relations à long terme.

Le logiciel peut tourner sur Windows 3.1 ou Windows 95, ou encore sur un ordinateur Mac qui peut utiliser les versions pour Windows.

Ce logiciel est, pour la SCHL, un autre moyen d'aider les Canadiens à se loger.

BIENTÔT DANS LA BOÎTE AUX LETTRES

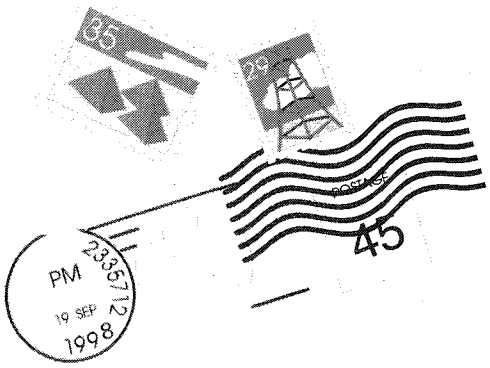
Le président de Postes Canada, André Ouellet, a confirmé récemment qu'au cours de 1998, Postes Canada émettra une série de neuf timbres soulignant le 25e anniversaire de Héritage Canada et les réalisations de la SCHL.

Les neuf timbres illustreront des types d'habitations différents, notamment celles des Autochtones et des colons, des maisons typiques de certaines régions et des maisons historiques classées, des maisons du temps de la guerre (les maisons des anciens combattants) et des maisons à ossature de bois de fabrication canadienne.

La décision relative aux sujets que les timbres canadiens illustreront n'est prise qu'après un examen approfondi. La plupart des suggestions sont soumises à Postes Canada des années à l'avance. L'idée des timbres sur l'habitation a d'abord fait surface à la SCHL il y a de nombreuses années, et on y travaille activement depuis. C'est J.C. Raby qui en a parlé pour la première fois en 1989 à George Anderson; par la suite, Ann Lucciola, J.P. Des Rosiers, Valerie Marshall, Greg Goy, Fran Harding et d'autres membres de la SCHL ont contribué à concrétiser cette idée.

Les autres timbres commémoratifs que Postes Canada émettra cette année illustrent les dix premiers ministres provinciaux, le centenaire de l'Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole, le concepteur du Bluenose, William Roué, ainsi que les canaux canadiens, les oiseaux, les autoroutes et la pêche à la mouche.

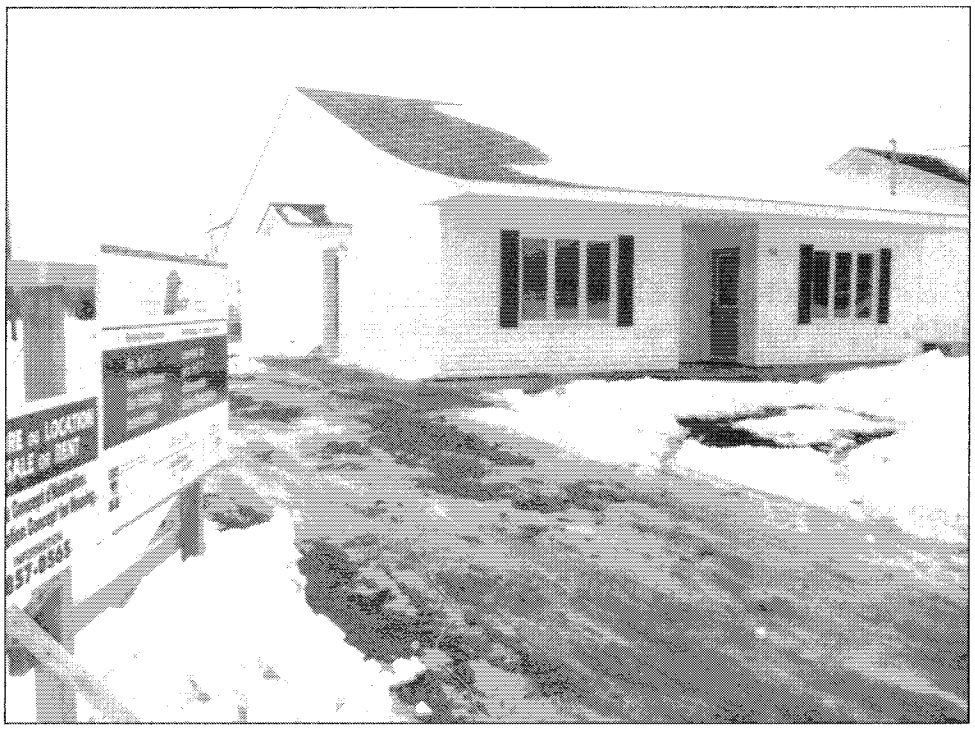
Gardez l'œil ouvert!



«ENSEMBLE INDÉPENDANT»

par Susan Fisher

L'ouverture officielle de la première maison « Ensemble indépendant », à Shediac (Nouveau-Brunswick), a eu lieu le 5 décembre 1997. Les proposants du projet de démonstration avaient obtenu du financement dans le cadre du programme Abordabilité et choix toujours (ACT) parrainé par la SCHL.



La maison, située à Shediac, au Nouveau-Brunswick.

Cette maison d'un étage, constituée de deux logements partiellement autonomes, combine autonomie et soutien, sécurité et économies associées à la cohabitation. Elle est conçue pour des adultes qui vivent seuls et des personnes ayant des besoins spéciaux, notamment les aînés, qui représentent un segment croissant de la population. Chaque résident a ses propres entrée, salle à dîner, séjour, chambre et salle de bain, mais partage la cuisine avec d'autres résidents. La maison a un seul compteur électrique, un système d'approvisionnement en eau, un d'égout, et un échangeur de chaleur. Ce concept novateur a exigé que des modifications soient apportées au zonage, ainsi qu'aux règlements relatifs aux égouts et à l'approvisionnement en eau.

L'équipe du projet était constituée de A.L. Professional Services Ltd, de la ville de Shediac et de la commission d'urbanisme de Beaubassin. Dans le cadre du programme ACT, on accorde jusqu'à 20 000 $ en subventions aux municipalités, constructeurs et organismes de logement sans but lucratif afin de stimuler les réformes novatrices de la réglementation qui entraîneront une amélioration du logement et des collectivités. Quatre organismes nationaux liés à l'habitation soutiennent le programme ACT : la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la Fédération canadienne des municipalités (FCM), l'Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH) et l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU).

Accompagné de représentants d'organismes participants, Charles MacArthur, de la SCHL, 4e à partir de la gauche, participe à l'inauguration. Alphonse Le Gresley, proposant du projet, se trouve au centre.

Étaient présents à l'inauguration officielle Charles MacArthur, de la succursale de Halifax, des représentants de la ville de Shediac, dont le maire, et des représentants de la FCM, de l'ACCH, de l'ACHRU et de la commission d'urbanisme de Beaubassin.

Susan Fisher est une Recherchiste, Division de la recherche.

LE SOIN DES ARBRES APRÈS LA TEMPÊTE

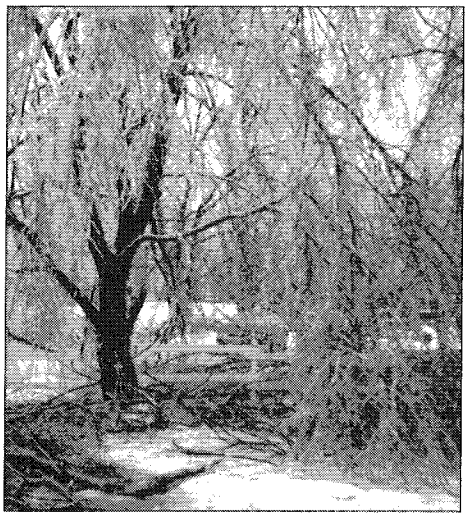
Les lecteurs de l'Ontario, du Québec et de l'Est du Canada tout particulièrement, devraient prendre connaissance du document intitulé « Conseils pour l'entretien des arbres après une tempête », publié par la SCHL et disponible sans frais.

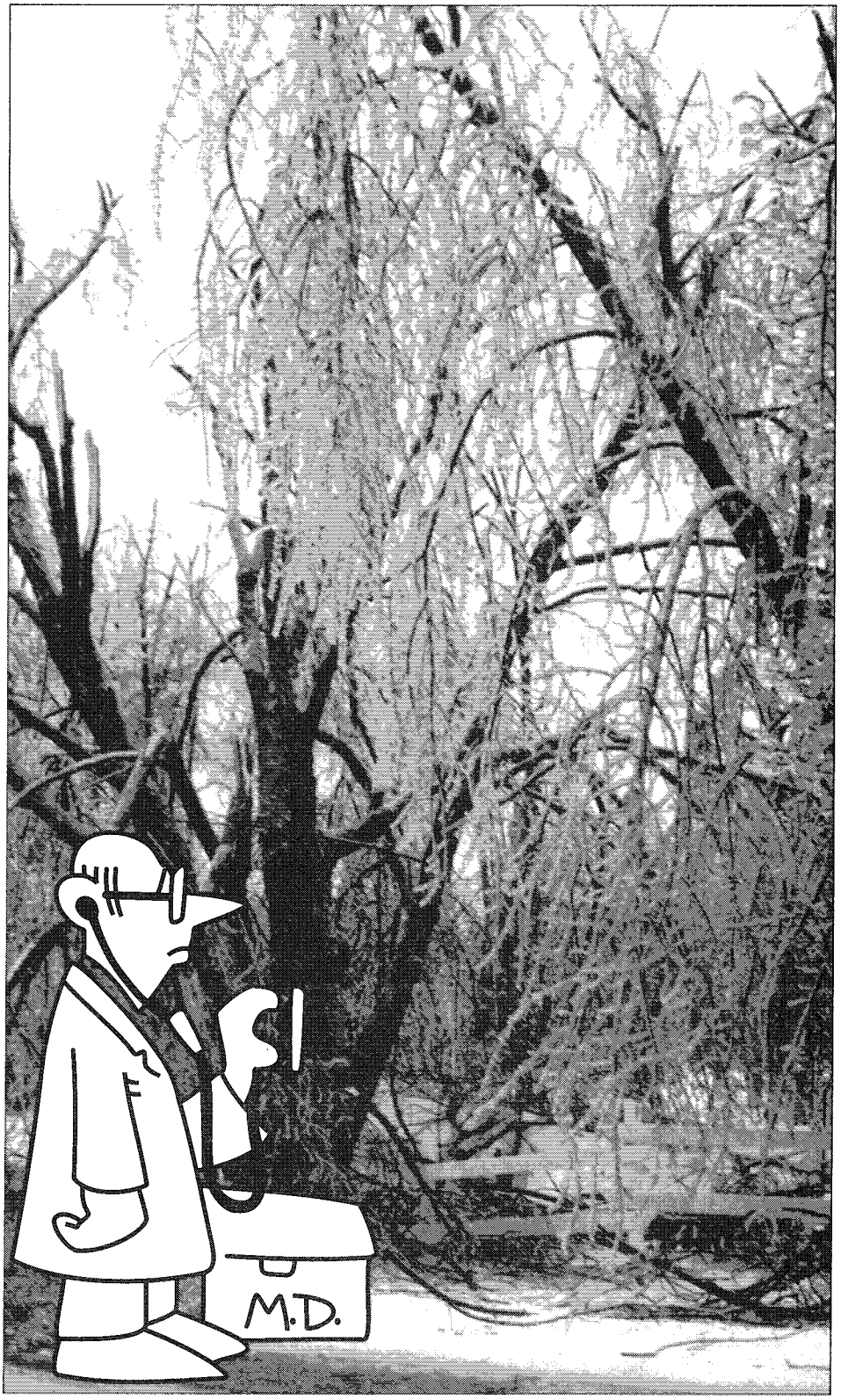
Ces trois pages d'information constituent un tiré-à-part de la série « Votre Maison » et sont destinées aux milliers de personnes qui ont subi des dommages lors de la récente tempête de verglas qui a touché ces régions.

On y trouvera des conseils quant à la façon d'éliminer les branches brisées, de retirer l'écorce déchirée, de préserver la vigueur de l'arbre et quant au choix d'un entrepreneur, si besoin est.

Plusieurs autres points pertinents sont abordés. Par exemple : *Nettoyer sa maison après une inondation*, *Élimination de la moisissure dans les maisons*, *Le chauffage au bois en toute sécurité lors d'une situation d'urgence* et *À votre retour à la maison après une longue interruption de courant en hiver*.

Tant les employés que le public peuvent obtenir ces brochures en s'adressant au Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH).





Deux victimes de la tempête de verglas de 1998. (Photos : Caroline Savignac)

LES MAISONS À OSSATURE DE BOIS

par Keith Woolhouse

Deux familles allemandes des faubourgs de Berlin vivent maintenant dans des maisons de style canadien, les premières du genre dans la ville.

Rob Heurter, un constructeur de Kingston (Ontario), a construit la première maison jumelée à Schwanebeck, une banlieue de l'ancien secteur est de la ville.

L'achat de ces maisons a créé un émoi parmi les personnes à la recherche d'un logement, de même que dans l'industrie de la construction. Les familles ont emménagé à la mi-octobre, après une période de construction de trois mois, ce qui a laissé beaucoup de constructeurs allemands ébahis par la vitesse à laquelle ces deux habitations ont été construites.

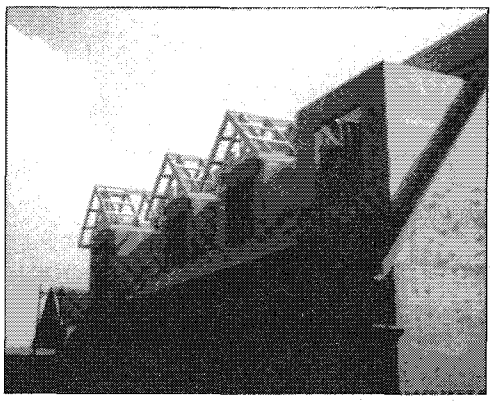
Même si la maison a été construite à Berlin, les murs extérieurs et beaucoup d'accessoires intérieurs ont été importés du Canada.

L'entreprise de l'Ontario a construit les panneaux muraux avec des montants de 2 pouces sur 6 et un revêtement en contreplaqué d'un côté. Ces panneaux ont ensuite été expédiés en Allemagne pour être assemblés sur place.

Pour les Canadiens, c'était la façon habituelle de construire une maison. Pour les Allemands, c'était plutôt révolutionnaire.

« Bien sûr, la plupart des Allemands ne connaissent pas cette façon de faire », dit M. Heurter. « En fait, nous expédions en Allemagne, en pièces détachées, une maison canadienne typique, construite sur des 2 par 6, ce qui est, pour la plupart des Allemands, quelque chose de nouveau. »

« Cela paraît assez révolutionnaire parce qu'en Allemagne on construit toujours en brique et béton, ce qui est très lourd. » Il ajoute : « Il faut reconnaître que ces maisons durent des générations mais il faut tout de même une année pour construire ce que nous construisons ici en trois mois. C'est l'un de nos avantages sur les concurrents, nous pouvons livrer une maison complète en environ trois mois. »



En pleine construction.

Parce que les méthodes de construction sont tellement différentes de ce à quoi ils sont habitués, les Berlinois qualifient les maisons canadiennes de « maisons à ossature de bois ».

Les familles qui ont emménagé dans la première maison jumelée ont payé 200 000 DM (160 000 $). Ce qu'elles considéraient comme une aubaine. « Une maison semblable, construite à la manière des Allemands, aurait coûté environ 500 000 DM », dit M. Heurter, lui-même originaire des Pays-Bas.

« Nous pouvons construire à un coût environ 25 p. 100 moins élevé que l'industrie allemande. »

« Nous pouvons vendre une maison pour environ 2 000 marks le mètre carré alors que le prix fixé par l'industrie allemande varie entre 2 600 et 5 000 marks le mètre carré. C'est ce qui rend notre produit si attrayant. »

INNOTTM (cet acronyme signifie : l'innovation sur le marché) a aussi adopté le style canadien pour l'intérieur. « Les constructeurs allemands connaissent la méthode des cloisons sèches, mais notre finition est différente avec des boiseries et galons sur joints. Notre finition est plus chaleureuse et plus attrayante. »

« Bien qu'ils connaissent aussi la méthode de cloison sèche, ils n'appliquent qu'un enduit grossier sur les joints et ensuite un papier peint. Nous optons plutôt pour une finition lisse des joints et appliquons un papier peint mince plutôt que le papier plus rugueux utilisé dans l'industrie allemande. »

M. Heurter ajoute que les visiteurs de ces maisons étaient époustouflés en apercevant la finition des murs : « Ils envisageaient immédiatement beaucoup plus de possibilités et pouvaient choisir parmi différents styles de papier peint ou alors opter pour une peinture et obtenir un effet tout aussi intéressant. »

L'isolation des maison est faite sur place après que les sous-traitants ont installé le câblage électrique, les prises pour les appareils électroménagers et les luminaires, et les installations de plomberie et de chauffage. Puis, on procède à l'installation des armoires de cuisine de fabrication canadienne, des plans de travail, des revêtements de sol—moquette ou vinyle—et des baignoires.

Ces dernières, bain et douche combinés, ont causé autant de remous que tout le reste. « C'était quelque chose que la plupart des gens ignoraient. En fait, je n'ai rencontré personne en Allemagne

qui connaissent ce concept qui est, pour nous, presque la norme. »

Les acheteurs de maison allemands sont impressionnés lorsqu'ils découvrent que les armoires de cuisines et les carpettes sont incluses dans le prix de vente. En Allemagne, les propriétaires installent généralement eux-mêmes leurs armoires et les apportent avec eux lorsqu'ils déménagent.

« Mais il faut comprendre que les familles allemandes ne déménagent pas aussi souvent que les canadiennes », ajoute M. Heurter. « La plupart construisent une maison qu'ils habitent toute leur vie. »

« Le prochain article que nous voulons importer, c'est le foyer canadien et en fait le plus de produits canadiens possible afin que les maisons soient le plus semblables aux nôtres. C'est en partie ce qui les rend attirantes et c'est indéniablement un atout pour la vente. »

Toutefois, les réfrigérateurs, les cuisinières et autres appareils électroménagers qui peuvent nécessiter des réparations seront de fabrication allemande.

Le revêtement des murs extérieurs a été fait en stucco.

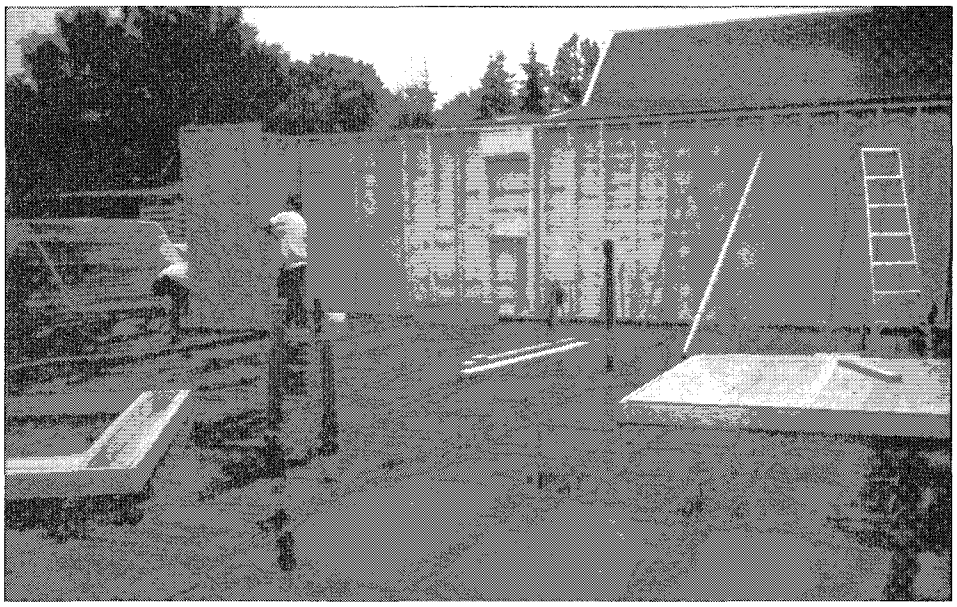
« L'accueil a été bon et nous avons quelques autres maisons en chantier dans le secteur sud de Berlin et un certain nombre de ventes à venir. »

Les maisons actuellement en chantier sont des habitations unifamiliales.

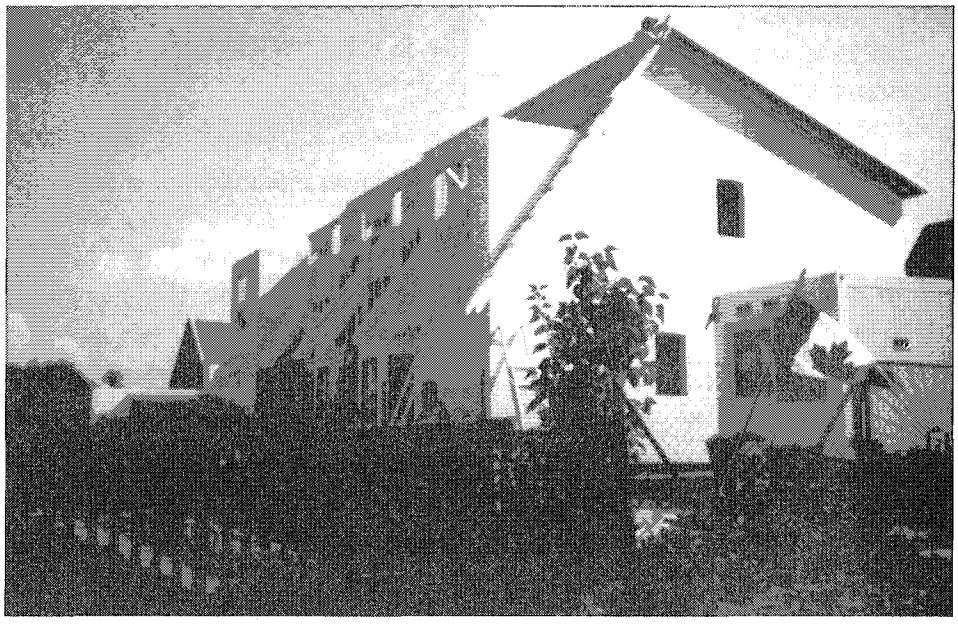
M. Heurter croit que ce que les Berlinois apprécient le plus, ce sont tous les petits suppléments qu'il est en mesure d'offrir.

« Et aussi ce que nous sommes capables de faire avec l'aménagement, par exemple. Les maisons allemandes sont généralement carrées. Lorsque les propriétaires voient de quelle façon nous pouvons aménager les différentes surfaces habitables, et même déplacer des cloisons sans trop de difficultés, ils sont étonnés. »

« Par exemple, lorsque nous avons construit notre première maison, la propriétaire désirait un passe-plat entre le séjour et la salle à manger. C'était facile à réaliser pour nous, mais nous avons appris par la suite que de pouvoir le faire au pied levé est tout à fait nouveau pour eux. »



Les panneaux préfabriqués sont assemblés sur les lieux.



On pendra bientôt la crémaillère. (Photos : Rob Heurter)

Avant de se lancer à la conquête des marchés d'outre-mer, M. Heurter possédait une petite entreprise de construction dans la région de Kingston. Il a consacré 18 mois et une somme d'argent importante à l'étude du marché allemand.

« Il a été difficile de percer et de trouver les bonnes personnes avec qui travailler », dit-il. « Mettre au point un marché d'exportation est une entreprise à long terme qui ne se réalise pas du jour au lendemain. Mais nous sommes très heureux des résultats obtenus en Allemagne. »

Cet article a d'abord paru dans Perspectives, automne 1997, publié par l'Ambassade de la République fédérale d'Allemagne. Réimpression autorisée.

SAMUEL A. GITTERMAN

Nous avons le regret d'annoncer le décès de Sam Gitterman, le 3 janvier dernier.

Sam était bien connu à la Société, tant avant sa retraite que depuis, et il a toujours été très respecté.

Sam laisse dans le deuil son épouse, Belle, et ses deux fils, le Dr Allan Gitterman et le Dr Lawrence Gitterman.

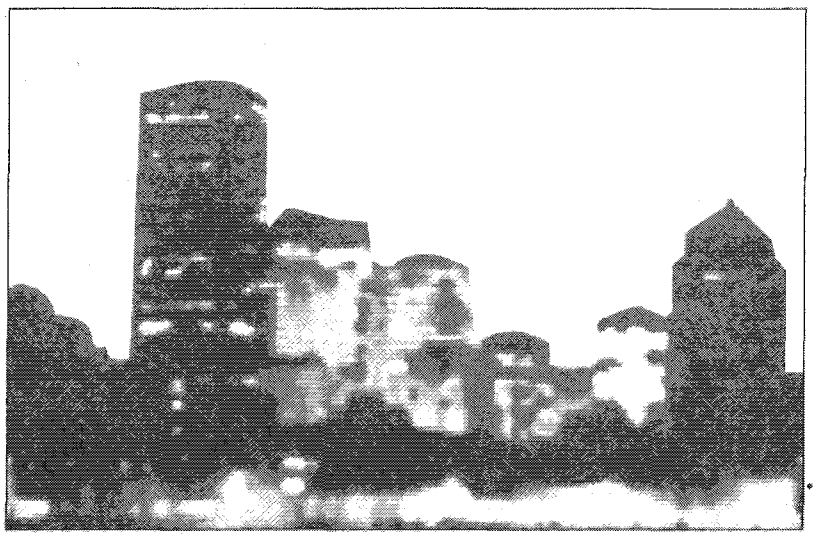
La famille demande que des dons soient versés au Centre d'oncologie de la région d'Ottawa.

Les habitués de *Perspective* se rappelleront avoir lu plusieurs articles au sujet de Sam Gitterman, notamment dans notre premier numéro de 1996, lequel article s'accompagnait d'une photographie du très jeune Sam Gitterman. Il a pris sa retraite en 1974 alors qu'il était conseiller principal au Bureau national. Il était toujours prêt à faire profiter quiconque le demandait de ses connaissances et de ses idées.

Photo d'archives de Sam Gitterman entouré de collègues.

Au nom de tous les employés et retraités de la SCHL, nous présentons nos condoléances à sa famille.

À VENIR DANS LE PROCHAIN NUMÉRO



Un événement majeur dans l'histoire de la Société s'est tenu à Montréal à la fin février.

Des délégués de toutes les régions de la Société, à la grandeur du Canada, se sont donnés rendez-vous à la Conférence nationale des dirigeants de la SCHL.

Dans le prochain numéro, il sera question de cet événement marquant et des photos agrémenteront le tout.

QUESTIONS D'AVOCATS

Tout le monde semble faire des blagues au sujet des avocats, y compris les avocats eux-mêmes. Par exemple, on attribue sur l'Internet la publication de certaines questions posées par divers avocats en cour au *Lawyers Journal* de l'association du barreau du Massachusetts. Quand on y regarde de plus près, certaines questions ont peut-être été de trop!

« Docteur, n'est-il pas vrai qu'une personne qui meurt pendant son sommeil ne le saura pas avant le lendemain matin? »

« Étiez-vous présent quand on a vous a photographié? Étiez-vous seul, ou sans personne pour vous accompagner? »

❖

« Vous a-t-il tué? »

❖

« À quelle distance les véhicules se trouvaient-ils l'un de l'autre au moment de la collision? »

❖

« Et vous y êtes resté jusqu'au moment de votre départ, n'est-ce pas? »

❖

« Combien de fois vous êtes-vous suicidé? »

❖

Q. « Donc, la date de conception est le 8 août? »
R. « Oui. »
Q. « Et que faisiez-vous à ce moment-là? »

❖

Q. « M. Slattery, vous avez fait un voyage de noce très luxueux, n'est-ce pas? »
R. « Je suis allé en Europe, monsieur. »
Q. « Et vous y avez emmené votre nouvelle épouse? »

❖

Q. « Pouvez-vous décrire cette personne? »
R. « Il était de taille moyenne et portait la barbe. »
Q. « Était-ce un homme ou une femme? »

❖

Q. « N'est-ce pas dans le fracas que vous avez été atteint? »
R. « Non. J'ai été touché entre le fracas et le nombril. »

❖

Q. « Êtes-vous qualifié pour fournir un échantillon d'urine? »
R. « Je le suis depuis ma tendre enfance. »

❖

Q. « Docteur, combien d'autopsies avez-vous exécutées sur des personnes mortes? »
R. « Toutes les autopsies que j'ai faites l'ont été sur des personnes mortes. »

❖

Q. « Vous rappelez-vous de l'heure qu'il était quand vous avez examiné le corps? »
R. « L'autopsie a commencé vers 20 h 30. »
Q. « Et M. Dennington était mort, à ce moment? »
R. « Non. Il était assis sur la table et se demandait bien pourquoi je faisais une autopsie. »

❖

Enfin, voici un bijou, et c'est le docteur en médecine qui a eu le dernier mot :

Q. « Docteur, avant de faire l'autopsie, avez-vous vérifié le pouls? »
R. « Non. »
Q. « Avez-vous vérifié la pression sanguine? »
R. « Non. »
Q. « Avez-vous vérifié s'il respirait? »
R. « Non. »
Q. « Comment donc pouviez-vous être certain qu'il était mort quand vous avez entamé l'autopsie? »
R. « Parce que son cerveau se trouvait dans un bocal, sur mon bureau. »
Q. « Mais le patient n'aurait-il pas pu être en vie quand même? »
R. « Il se peut bien qu'il ait été en vie, en train de pratiquer le droit quelque part. »

EMILI ET ERNIE!

Le personnel de la succursale de la Banque Royale de Sydney, sur l'île de Vancouver, commence à peine à s'habituer à emili. Ils ont récemment eu l'occasion de soumettre, à l'aide du nouveau système, une demande de prêt pour un des membres du personnel qui devait bientôt se marier.

Les fiancés avaient naturellement très hâte d'acheter leur première maison, et le prêteur, qui utilise depuis longtemps les services de la SCHL, devait s'adapter à un nouveau système.

Naturellement, les résultats ont été formidables. Les clients ont obtenu leur approbation en quelques minutes, et le prêteur n'en revenait pas du niveau de service qu'offrait emili.

En fait, l'employée de la Banque Royale qui s'est occupé de la demande de prêt était si impressionnée par le nouveau système qu'elle a confectionné un cadeau pour le jeune couple : une paire de corneilles « elle et lui ». Elle les a nommées emili et ernie : emili pour le sensationnel système de traitement et l'approbation instantanée, et ernie en souvenir du premier souscripteur de la SCHL qu'elle a connu, à l'époque où elle était à la succursale de Kelowna.

Les deux corneilles : emili et ernie.

Veuillez découper et retourner ce coupon à :

Perspective, Communications de la Société, Bureau national.

COMMENTAIRE ÉCLAIR

Quels articles avez-vous le plus appréciés dans ce numéro? _____

_____

Quel genre d'articles aimeriez-vous y lire éventuellement? _____

_____

Avez-vous d'autres commentaires? _____

_____

Nous apprécions votre collaboration. Merci!

#33/1