

**CONTRIBUTION AU RAPPORT FINAL
SUBVENTION 2014-2015
Octobre 2015**

VOLUME ANNEXE

RECHERCHE R2

ANALYSE PROSPECTIVE RELATIVE A LA LOCALISATION DE NOUVEAUX
QUARTIERS, QUI CONSTITUENT UNE REPONSE AU DEFI
DEMOGRAPHIQUE

Annexe n°5.6 – Résultats des entretiens relatifs aux facteurs
bloquants au montage opérationnel de projets de nouveaux
quartiers d'habitat en Wallonie



Pilotage général

CREAT-UCL : Yves Hanin

Responsable scientifique

CREAT-UCL : Yves Hanin

IGEAT-ULB : Jean-Michel Decroly

Lepur-ULg : Jacques Teller

Chercheur

CREAT-UCL : Vincent Bottieau, Ludivine Fromont, Alexandre Leclercq, Barbara Le Fort

IGEAT-ULB : Christian Dessouroux

Lepur-ULg : Emeline Borlon, Hubert Maldague

TABLE DES MATIERES

1. INTRODUCTION.....	5
2. GUIDE D'ENTRETIEN RELATIF A L'ANALYSE DES CONDITIONS FAVORABLES AU DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX QUARTIERS EN REGION WALLONNE.....	7
2.1 PERSONNE INTERVIEWEE	7
2.2 FACTEURS BLOQUANTS.....	7
2.2.1 <i>Acquisition du sol-support.....</i>	7
2.2.2 <i>Obtention des autorisations administratives et charges d'urbanisme</i>	7
2.2.3 <i>Obtention du financement.....</i>	8
2.2.4 <i>Complexité des opérations.....</i>	8
2.2.5 <i>Surcoûts de construction.....</i>	8
2.2.6 <i>Niveaux de commercialisation.....</i>	9
2.3 IMPORTANCE RELATIVE DES BLOCAGES RENCONTRES.....	9
2.4 PISTES DE SOLUTION	9
3. DISPARITES EN FONCTION DU TYPE D'ACTEURS.....	10
3.1 DIFFICULTES RENCONTREES LORS DE PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE.....	10
3.1.1 <i>Difficulté de collaboration avec le public de la part du privé.....</i>	10
3.1.2 <i>Difficulté de collaboration avec le privé de la part du public.....</i>	11
3.2 MOBILISATION DU FONCIER PUBLIC.....	12
3.2.1 <i>Point de vue du privé.....</i>	12
3.2.2 <i>Point de vue du public.....</i>	13
3.3 INVESTISSEURS	14
3.4 INTEGRATION DE LOGEMENT PUBLIC	14
4. DISPARITES SOUS REGIONALES	16
5. EXPLICATIONS VIS-A-VIS DE LA DOMINANCE DE L'AUTOPROMOTION.....	18
5.1 ASPECTS DEFAVORABLES AU DEVELOPPEMENT DE PROJETS D'ENVERGURE	18
5.2 AVANTAGES DES PROJETS D'ENVERGURE	19
6. PISTES DE SOLUTIONS EMISES PAR LES INTERVENANTS RELATIVES AUX SIX FACTEURS BLOQUANTS.....	21
7. FACTEURS BLOQUANTS.....	22
7.1 ACQUISITION DU SOL-SUPPORT	24
7.1.1 <i>Fragmentation du parcellaire.....</i>	24
7.1.2 <i>Types de propriétaires.....</i>	24
7.1.3 <i>Portage foncier.....</i>	25
7.1.4 <i>Conditions suspensives.....</i>	25
7.1.5 <i>Proportion du coût du foncier dans le coût total de l'opération.....</i>	25
7.1.6 <i>Fiscalité.....</i>	26
7.2 OBTENTION DES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES ET CHARGES D'URBANISME.....	27
7.2.1 <i>Réglementations urbanistiques concernant les projets de grande envergure.....</i>	27
7.2.1.1 <i>Délais.....</i>	28
7.2.1.2 <i>Outils mis en place pour faciliter le développement de projets d'envergure.....</i>	28
7.2.2 <i>Plan d'ancrage.....</i>	28
7.2.3 <i>Charges d'urbanisme.....</i>	29
7.2.4 <i>Contestation des riverains.....</i>	31
7.2.5 <i>Démarches participatives.....</i>	32
7.3 OBTENTION ET COUT DU FINANCEMENT	33
7.3.1 <i>Financements alternatifs.....</i>	33
7.4 COMPLEXITE DES OPERATIONS	36
7.4.1 <i>Mixité programmatique.....</i>	36
7.4.2 <i>Maitrise d'ouvrage.....</i>	36
7.5 SURCOUTS DE CONSTRUCTION.....	38

7.5.1	<i>Coûts de préparation du terrain</i>	38
7.5.1.1	Pollution des sols.....	38
7.5.1.2	Mécanique des sols.....	38
7.5.1.3	Impétrants.....	39
7.5.1.4	Aménagements.....	39
7.5.2	<i>Autres surcoûts</i>	39
7.5.2.1	Normes environnementales.....	39
7.5.2.2	Coûts liés à la filière de production.....	40
7.6	NIVEAUX DE COMMERCIALISATION.....	42
7.6.1	<i>Structuration de la demande en logements en Wallonie</i>	42
7.6.1.1	Type de public.....	43
7.6.1.2	Modes d'acquisition.....	43
7.6.1.3	Adéquation entre l'offre et la demande.....	44
7.6.2	<i>Concurrence au niveau de l'offre</i>	44
7.6.3	<i>Commercialisation des rez-de-chaussée</i>	45
8.	CONCLUSIONS	46

1. INTRODUCTION

Actuellement, en Wallonie, les projets de grande envergure peinent à sortir des cartons. Depuis la création de Louvain-la-Neuve, ville nouvelle construite à partir du début des années 1970, peu de projets résidentiels d'envergure ont vu le jour. Cependant, on recense un grand nombre de projets en cours d'étude, parfois dans le pipe depuis une dizaine d'années voire plus. Sur le territoire wallon, on compte plus d'une cinquantaine de projets de plus de 300 logements ou de plus de 15 ha.

Dès lors, l'enjeu de cette phase d'entretiens est de comprendre et mettre en évidence les facteurs bloquants au montage de projets d'envergure, de relever les facteurs spécifiques au contexte wallon ainsi qu'à la conjoncture actuelle et d'identifier les disparités présentes entre les sous-régions en Wallonie.

Ces entretiens ont été effectués auprès d'un panel de personnes représentant différents organismes couvrant, dans la mesure du possible, l'ensemble de la Wallonie. Les résultats de l'état de l'art effectué pour le rapport intermédiaire.

Le guide d'entretien, intégré ci-dessous à la présente annexe, est constitué de quatre parties :

- présentation de la personne interviewée ;
- questions relatives aux six catégories de facteurs bloquants ;
- importance des blocages rencontrés ;
- éventuelles pistes de solution.

D'autres entretiens auprès d'experts et d'un panel de communes ont été effectués pour faire l'analyse de cas d'étude wallons (cfr. analyse de cas wallons).

Le tableau ci-dessous reprend les différents organismes ayant été interrogés.

	Organisme
Développeurs	Duferco
	Thomas et Piron
	ZestRED
	Group Loix SA
	Compagnie financière Neufcour
	Société Immobilière Réglementée
Investisseurs (secteur financier)	Banque commerciale <ul style="list-style-type: none"> - expert économiste - directeur - spécialiste en immobilier
	Real Estate International Management
	Fond de pension
	Banque Européenne d'Investissement
Fédérations patronales	Confédération Construction Wallonne

Experts	PLURIS
Organes publics et para-publics, de niveau fédéral, régional, supra- ou para-communal	IDELUX
	La Sambrienne (SLSP)
	SNCB

La présente annexe relative aux résultats des entretiens est constituée :

- d'une part, de notes transversales relatives aux questions suivantes :
 - disparités en fonction du type d'acteurs ;
 - disparités sous régionales ;
 - explications vis-à-vis de la dominance de l'autopromotion ;
 - pistes de solution émises par les intervenants relatives aux six facteurs bloquants ;
- d'autre part, de notes synthétiques relatives aux six facteurs bloquants :
 - acquisition du sol-support ;
 - obtention des autorisations administratives et charges d'urbanisme ;
 - obtention et coût du financement ;
 - complexité des opérations ;
 - surcoûts de construction ;
 - niveaux de commercialisation.

2. GUIDE D'ENTRETIEN RELATIF A L'ANALYSE DES CONDITIONS FAVORABLES AU DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX QUARTIERS EN REGION WALLONNE

Nous nous intéressons à la création de projets de nouveaux quartiers d'habitat d'envergure (15 ha voire de l'ordre de 100 ha) en Région wallonne. Nous souhaiterions vous interroger sur les conditions propices ou, au contraire, défavorables au développement de tels projets dans notre Région.

2.1 PERSONNE INTERVIEWEE

- Quel organisme représentez-vous ? Quelle est votre fonction ?
- De quel(s) projet(s) actuel(s) de nouveaux quartiers en Wallonie avez-vous connaissance ? Quel est votre rôle dans le développement de ces projets ?
- Quels sont, selon vous, les acteurs clefs dans le développement de ce type de projets ?
- Quelles sont les références que vous citeriez spontanément en matière de création de quartiers nouveaux d'envergure à l'étranger ? (*En Flandre, France, Pays-Bas, Luxembourg, Allemagne ? Quelles en sont les caractéristiques ?*) Pensez-vous qu'il serait possible de développer de tels projets en Région wallonne ? A quelles conditions ? Quels sont les facteurs qui vous paraissent déterminants de ce point de vue ?
- Est-il, selon vous, plus facile de développer de tels projets en certains points du territoire wallon ? Si oui, où et pourquoi ?
- Pourquoi, selon vous, la production neuve d'habitat est dominée en Wallonie par l'autopromotion et la promotion immobilière de taille réduite, alors que dans beaucoup de pays qui nous entourent les expériences de nouveaux quartiers d'envergure sont beaucoup plus présentes ?

2.2 FACTEURS BLOQUANTS

2.2.1 Acquisition du sol-support

- Quels sont les obstacles rencontrés en Région wallonne en matière d'acquisition des terrains ? La fragmentation du parcellaire est-elle un frein important lors de l'acquisition du foncier dans les projets que vous connaissez ?
- Quelle proportion du coût total de l'opération le prix d'achat du foncier peut-il représenter ?
- Après de quel type de propriétaire est-il préférable d'acquérir le terrain ? Propriétaire particulier, copropriétaires, société, pouvoir public, autre ? Quel devrait être selon vous le rôle de la puissance publique dans ce domaine ?

2.2.2 Obtention des autorisations administratives et charges d'urbanisme

- Quel est l'impact des réglementations urbanistiques sur le déroulement d'un projet de grande envergure ? Quelles réglementations alourdissent cette étape d'un projet d'envergure en comparaison du mode de production basé sur de multiples opérations de petite envergure ?
- En plus du permis d'urbanisme, quelles sont les autres autorisations administratives à obtenir pour ce type de projet ? Quelle en est l'influence sur le projet au point de vue des coûts et de la durée ?

- Au niveau des charges d'urbanisme, avez-vous connaissance de cas où celles réclamées par la puissance publique ont constitué un frein majeur au développement du projet ? (proportionnalité et prévisibilité des charges)
- Une des difficultés est liée à la densité et au flux de voitures ainsi généré. Comment arbitrer, en matière de densité, entre l'objectif légitime de rentabilité du promoteur, l'objectif global de gestion parcimonieuse du sol et le souhait des riverains de minimiser l'impact des projets ? La sphère publique est-elle outillée pour arbitrer correctement cette question de la densité ?
- Les remarques/plaintes de riverains sont-elles décisives dans le déroulement d'un tel projet ? (phénomène NIMBY) Sur quel(s) aspect(s) portent-elles généralement ? Entraînent-elles des modifications dans le projet ?
- La concertation préalable avec les autorités publiques et/ou la population préserve-t-elle de la montée du contentieux et de l'insécurité juridique ?
- Quels sont les outils mis en place qui facilitent le développement des projets de grande envergure ? (périmètre de remembrement urbain, futures zones d'enjeu régional,...) Quelles sont vos attentes à ce sujet ?

2.2.3 Obtention du financement

- Quels types de financements sont nécessaires dans le cadre de ces projets ? Prêt à court terme ou hypothécaire, fixe ou variable, avec ou sans garantie ? Quelle est la durée de remboursement du prêt ? Quel est le taux d'intérêt du prêt ? Les conditions de financement actuelles sont-elles favorables à de tels projets ?
- En quelle proportion les fonds propres peuvent-ils couvrir l'opération ?
- Après de quel type d'organisme les développeurs obtiennent-ils un crédit pour financer le projet ? (banques, fonds de placement, autres investisseurs,...) Quelles sont les tendances actuelles ?
- Quelles sont les difficultés particulières dans la négociation avec ces organismes de crédit ?
- Quels sont les rendements financiers en fonction du capital ? Les seuils de rentabilité ?

2.2.4 Complexité des opérations

- Quelles sont les tendances actuelles en matière de programmation immobilière pour des projets de grande envergure (concernant des fonctions autres que l'habitat) ? Ces tendances sont-elles favorables ou défavorables au développement de projets de grande envergure ?
- Y a-t-il des contraintes imposées concernant la mixité programmatique de projets de grande envergure ?
- Quelles sont les structures mises en place en Région wallonne pour assurer la maîtrise d'ouvrage globale des opérations afin de gérer les disparités de nombre et de statut des intervenants ? Qu'attendez-vous de la maîtrise d'ouvrage publique dans ce domaine ? Qui est-ce qui assure la coordination entre les multiples intervenants notamment publics et parapublics ?

2.2.5 Surcoûts de construction

- Quelles sont les difficultés inattendues rencontrées en cours de tels projets entraînant des surcoûts importants ?
- Au sujet des coûts de préparation du terrain (dépollution, évacuation des déchets,...), existe-t-il des garanties pour couvrir l'ampleur de ces coûts ?

- Quels sont les coûts supplémentaires liés à la filière de la promotion immobilière en comparaison de la filière autopromotion ou de la filière promoteur associée à des opérations de petite envergure ? (*valeurs seuils, parkings, ... liés à la densité forte*)
- Quels sont les gains au point de vue logistique des chantiers, qui minimisent les coûts grâce à des économies d'échelle ?

2.2.6 Niveaux de commercialisation

- Comment se structure selon vous la demande de logement en Wallonie ? Quelle est l'adéquation entre l'offre actuelle du marché et cette demande ? Quel est le contexte actuel concernant la solvabilité de la demande en Wallonie ? Quelles sont les régions où le niveau de commercialisation est trop faible et où il est suffisant ?
- Pour quels types de publics s'adressent idéalement ce genre de promotion et dans quelle proportion (en termes de composition familiale, âge, niveaux de revenus,...) ? Intégrer via un partenariat public-privé une part de logement public à tarif social ou moyen est-il possible ou constitue-t-il une entrave forte à la rentabilité ?
- Au sujet de la concurrence au niveau de l'offre, qu'en est-il de la concurrence d'opérations moins risquées, moins coûteuses et de moindre envergure développées dans les environs, liées à une relative forte disponibilité foncière, sur les projets d'envergure ?
- L'allongement des délais lié aux difficultés inattendues lors des travaux ou en vue de l'obtention des autorisations causent-ils des retards en vue de la commercialisation / l'occupation du(des) logement(s) par rapport au planning initial ? Si oui, est-ce que cela entraîne une modification à la hausse des montants empruntés ?
- Les rez-de-chaussée rencontrent-ils plus de difficulté à être commercialisés ?

2.3 IMPORTANCE RELATIVE DES BLOCAGES RENCONTRES

- Pour résumer, parmi les six blocages que nous venons d'évoquer, quelle est selon votre expérience leur importance relative ? Classez ces blocages par ordre d'importance.
- Y en a-t-il que nous n'avons pas évoqué ? Lesquels ?

2.4 PISTES DE SOLUTION

Dans les projets que vous avez suivis, comment avez-vous surmonté ces blocages ? Auriez-vous des suggestions de pistes de solution précises, relatives aux différents blocages évoqués ?

3. DISPARITES EN FONCTION DU TYPE D'ACTEURS

3.1 DIFFICULTES RENCONTREES LORS DE PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE

L'un des avantages de travailler en partenariat public-privé est la diminution du risque assumé par le privé ; une partie de celui-ci étant prise en charge par le partenaire public. Ce partenariat peut faciliter la réalisation de projets complexes par la diminution du risque à assumer par le privé.

3.1.1 Difficulté de collaboration avec le public de la part du privé

Comme présenté dans la note méthodologique relative au volet 4 qui fait notamment suite aux entretiens effectués après des acteurs wallons privés et publics, nous partons du postulat que, dans le cas d'un site qui ne nécessite pas de surcoûts importants de viabilisation (autrement dit, un site peu pollué et relativement bien équipé) et qui présente une attractivité importante en termes de demande, suscitera l'intérêt de promoteurs et investisseurs privés.

Par ailleurs, si le site, bien que présentant une attractivité forte, nécessite des surcoûts de viabilisation importants ou que, au contraire, le site est situé dans un arrondissement peu attractif point de vue résidentiel, bien que ne nécessitant pas de coûts importants de dépollution ou d'équipements, le projet peut être soutenu conjointement par des fonds publics et privés, notamment sous forme de partenariat public-privé. En effet, le projet présentant un certain risque de rentabilité, il nécessitera une part d'investissement public.

Dans le cas où l'arrondissement dans lequel se trouve le site présente une attractivité faible et que le site nécessite des surcoûts de viabilisation importants, la rentabilité du projet n'est pas assurée et celui-ci nécessitera l'investissement de fonds publics et/ou la mise en œuvre d'instruments d'aménagement spécifiques.

Selon la Confédération Construction Wallonne, si un projet de nouveau quartier ou de grande envergure est bien conçu, il éveillera l'intérêt des investisseurs privés. Il y a de la liquidité sur le marché, le non-investissement de la part des investisseurs serait lié à un manque de rentabilité ou d'acceptabilité du projet et non à une crise de liquidités.

Il convient également de veiller, le cas échéant, à la stabilité juridique des montages de PPP, suite aux risques de requalification (a posteriori) dans le périmètre d'endettement des pouvoirs publics par Eurostat. De même, il semble nécessaire que les procédures soient simplifiées et standardisées (via des documents-types, par exemple), afin de rendre les projets plus efficaces en termes de coûts et de temps.

Ajoutons à cela que le déficit d'image de certains sites de par leur passé ou le contexte avoisinant, malgré une bonne accessibilité et une bonne localisation (proche d'une centralité et proche des équipements) nuisent au développement de projets immobiliers.

D'autre part, les partenaires privés dénoncent une certaine frilosité des élus. Ceux-ci ne souhaitent pas prendre des décisions à l'encontre des attentes de leurs électeurs. Lorsque le projet est à l'initiative du public, les procédures relatives aux autorisations administratives sont généralement facilitées, bénéficiant parfois de délais plus courts.

L'administration, en s'entourant de bureaux spécialisés aptes à développer des projets d'envergure et en développant un travail de coordination, peut dynamiser l'économie en lançant de grands projets. De plus, le public a des compétences que le privé n'a pas (notamment l'expropriation) pour envisager des projets d'envergure de rénovation.

En termes de collaboration entre les pouvoirs publics et le privé, une piste de solution a été émise afin d'éviter des conflits postérieurs. Il est question d'établir une collaboration entre pouvoirs publics, investisseurs, développeurs et autres autour d'une *convention*. Celle-ci permettrait de « s'engager » et ne pas devoir faire face par après à un désistement de la part de l'une ou l'autre partie. Nous pouvons citer l'exemple des infrastructures publiques qui devaient accompagner l'assainissement des anciennes Forges de Clabecq par Dufenco (évalué à 65 millions d'euros par la SPAQuE). Evoquant ses difficultés budgétaires, la Région wallonne n'a rien concrétisé à ce jour en ce qui concerne les infrastructures publiques, ce qui est une entrave forte au bon développement du projet selon Dufenco.

Cette convention permettrait une collaboration solide entre le privé et le public en formalisant les engagements des uns et des autres dans un partenariat contractuel ferme, et serait une certaine forme de sécurité pour les deux parties. Elle encadrerait les intentions du projet afin d'éviter des modifications en cours de jeu, lors d'un changement de majorité communale ou régionale par exemple.

3.1.2 Difficulté de collaboration avec le privé de la part du public

La principale difficulté exprimée par le public dans le cas de montage de partenariat public-privé est le manque d'outils juridiques adaptés pour trouver des partenaires privés.

Concernant les intercommunales, nous avons interrogé l'intercommunale IDELUX. Celle-ci dénonce certaines lourdeurs et surtout une inadaptation au niveau des marchés publics. D'une façon générale, la plupart des projets immobiliers qui voient le jour sur du foncier public se font avec l'aide du privé. Ce choix de l'interlocuteur privé de la part du public est difficile, il n'y a pas d'outils bien définis en termes de marchés publics. Pour IDELUX un vrai partenariat public-privé dépasse le simple cadre du marché de promotion qui est en fait un marché de travaux et celui de son financement. Pour IDELUX, la création d'un partenariat privé-public est avant tout un système de cogestion de projet, de partage d'objectifs communs et de risque et non une relation de pouvoir adjudicataire à soumissionnaire. La recherche d'un partenaire privé pour former une société d'économie mixte, au sens où l'entend IDELUX, est l'un des facteurs bloquants pour le public. Dans le cas de projets d'éco-quartiers par exemple, la section d'IDELUX projets publics recherche un partenaire privé afin de développer le projet généralement le plus en amont possible de l'opération. Faute d'outils adaptés, ils sont contraints à suivre les législations européennes en matière de marchés publics, induisant des délais supplémentaires, des incertitudes et une relation entre un donneur d'ordre public et une société privée qui met en œuvre le projet, ce qui diffère de l'idée d'une cogestion du projet depuis la définition des objectifs à atteindre jusqu'au choix de la qualité de sa réalisation. On constate un manque d'outil adéquat qui permettrait un dialogue entre les différentes parties, afin que le projet s'affine, tout en délimitant les lignes directrices du projet et ce avant la conclusion formelle du partenariat. Si le montage d'un PPP doit être balisé par des règles claires, son succès repose pour IDELUX sur la relation de confiance qui doit prévaloir, sur des chaînes de décision courtes, sur un rôle actif à définir pour chaque partenaire privé comme public et, encore une fois, sur une même vision des objectifs à atteindre.

Ces difficultés d'élaboration d'un partenariat avec le privé de la part du public est également d'application pour les sociétés de logement de service public par exemple, comme explicité dans la section sur l'intégration de logement public dans un projet d'envergure.

3.2 MOBILISATION DU FONCIER PUBLIC

3.2.1 Point de vue du privé

La plupart des intervenants privés expriment qu'a priori, le public n'est pas ouvert à l'idée de céder son patrimoine. Or, selon Jean-Luc Son, fondateur de REIM (Real Estate International Management), mobiliser le patrimoine public serait l'un des thèmes pour répondre au défi démographique et sortir de la crise, notamment pour le secteur de la construction.

Nous pouvons citer différents niveaux du secteur public propriétaires de biens fonciers :

- *Communes et CPAS* : globalement peu ouverts à l'idée de mobiliser leur territoire, sauf pour des programmes sociaux ; les élus peuvent être frileux vis-à-vis des électeurs qui n'apprécient guère le changement qu'apporte un projet immobilier. Lorsqu'ils développent des projets, ils sont balancés entre un prix d'acquisition (le plus bas possible pour l'acquéreur, à l'encontre d'une valorisation foncière souhaitée élevée de la part du vendeur) et un projet (le moins dérangent possible pour les électeurs), qui sont l'inverse de ce que les promoteurs recherchent. La mobilisation au niveau communal est peu développée.
- *Provinces* : niveau de complexité élevé au sujet des procédures administratives. Exemple dynamique de la Régie foncière du Brabant wallon qui acquiert du territoire et le met à disposition pour le valoriser, via des PPP ou des marchés de promotion visant un équilibre entre différents types de ménages sur le plan socio-économique : moyennant la construction de X logements sociaux, Y logements moyens, la promotion pour des logements libres peut s'opérer. La province a des moyens (dotation de la Province à la Régie foncière) et a un poids que les promoteurs n'ont pas.
- *Régions* : délégation organisée auprès de divers invests ou parastataux, la Région wallonne est soumise à des contraintes et comités opérationnels. Ce sont ces acteurs « délégués » qui deviennent des opérateurs, souvent lents (plusieurs législatures), ce qui ne favorise pas la mobilisation.
- *Société wallonne du logement* : le Ministre Furlan estime que 700 ha sont immobilisés (beaucoup ne sont pas en zone d'habitat mais plutôt en ZACC). Il y a eu plusieurs appels d'offres pour des partenariats public-privé structurels. Une structure a été créée avec Projet Nord et Dexia afin de valoriser ce foncier... peu de projets en sont finalement issus.
- *Intercommunales* : ayant leur logique propre.

On peut également citer d'autres propriétaires publics comme la Régie des bâtiments, la SNCB (notamment via le FIF) et d'autres entreprises publiques autonomes dépendant du Fédéral, la Communauté française et les organismes qui en dépendent (les universités par exemple) ainsi que les 68 Sociétés de Logement de Service Public.

Plusieurs pistes de solution sont émises pour réduire l'impact du foncier dans le coût total de l'opération mais également pour permettre de trouver un compromis afin que le public reste propriétaire du foncier, tout en valorisant son site. Des démarches telles que le Community Land Trust ou les partenariats public-privé sont des exemples. Soulignons cependant la problématique de requalification de l'endettement public des PPP, présentant un frein important au développement de ce type de projets. Depuis septembre 2014, correspondant à la révision du système européen de comptes 2010 (SEC2010), certains projets qualifiés en dehors de l'endettement public ont été requalifiés a posteriori dans l'endettement public. Dès lors, le cadre juridique est considéré comme très incertain, voire comme une bombe à retardement, et ne favorise pas le développement de projets induisant une maîtrise foncière publique lorsqu'il y a une incertitude quant à la requalification par après dans l'endettement.

Une cellule d'expertise pourrait être développée en Wallonie (à l'image du Kenniscentrum PPS, en Flandre), afin de proposer des montages de PPP qui répondent au mieux aux contraintes européennes et d'anticiper les risques de requalification des PPP dans le périmètre d'endettement des pouvoirs publics. Les projets de PPP doivent proposer un partage des risques ; ces derniers devant être clairement identifiés (sous forme d'une matrice de partage de risques, par exemple), et répartis selon les qualités et les compétences des différents acteurs.

3.2.2 Point de vue du public

Concernant la mobilisation du foncier de la part du public, il existe relativement peu d'outils de politique foncière réellement utiles et mobilisables pour des projets d'envergure. Notamment pour estomper la difficulté de mobiliser des terrains en milieu urbain, on utilise généralement les deux outils opérationnels suivants :

- la revitalisation urbaine, utilisée pour beaucoup d'opérations ;
- la rénovation urbaine.

Nous avons pu rencontrer un représentant de la Direction Stations de la SNCB, qui est l'un des plus grands propriétaires fonciers du pays. La Direction Stations est en charge du patrimoine immobilier de la SNCB et de la gestion des gares. Selon cette dernière, la SNCB ne vend pas ses biens immobiliers sauf exception. Elle cherche à valoriser ses biens tout en gardant la possibilité d'une éventuelle réouverture de lignes de chemin de fer actuellement désaffectées. La continuité des lignes doit être préservée. La valorisation de son patrimoine peut se faire sous forme de concessions, emphytéose, droit de superficie, etc. Le montant de la valorisation (redevances, canon...) est calculé en fonction de différents paramètres tels que : l'estimation interne (selon les estimations effectuées par leur service de comptabilité) ou externe, la valeur comptable, l'affectation future du bien... Bien qu'organisme d'intérêt public, ils se doivent de respecter certains seuils de rentabilité interne.

Actuellement, lorsque la SNCB cède des terrains, c'est le plus souvent sous forme d'emphytéose (sauf des fonds de jardins ou de petites parcelles). Notons que tous les terrains de la SNCB font partie du domaine public. Dès lors, s'ils sont vendus, il faut les désaffecter de manière explicite pour qu'ils passent du domaine public au domaine privé.

Ils reçoivent de nombreuses demandes relatives à l'acquisition de leurs terrains. Cependant, ils sont soumis aux règles de bonnes administrations (équité, transparence, publicité...).

Le montant de la valorisation dépend entre autre de ce que l'acquéreur voudrait en faire. Dès lors, il y a une réflexion de rentabilité mais également vis-à-vis du programme souhaité. Ils ne souhaitent pas vendre des biens à des acquéreurs qui ont pour seule intention de se créer une plus-value sur le terrain et de le revendre plus cher par après.

La SNCB est demandeuse d'un plus grand dialogue avec les pouvoirs publics en vue de valoriser au mieux leurs biens tout en permettant d'améliorer l'accueil à la clientèle ferroviaire. Des réunions de travail régulières sont organisées en vue de favoriser la discussion entre les différents intervenants.

3.3 INVESTISSEURS

A priori, les différents investisseurs interviewés n'exigent pas de travailler préférentiellement avec des développeurs privés ou publics.

Notamment, Pierre-Emmanuel Noel, responsable des opérations de financements de la BEI en Belgique, a pour rôle d'aider les pouvoirs publics à créer une dynamique, à identifier les projets, les structurer et les hiérarchiser, sélectionner certains projets qu'il va traiter directement, le reste étant traité par des équipes présentes au Luxembourg. La BEI n'impose pas un modèle vis-à-vis des profils des emprunteurs auxquels ils peuvent prêter, qu'ils soient de l'ordre du public ou du privé. Suite au *plan Juncker* ils espèrent pouvoir faire des projets de logements (dits plus risqués), tout en continuant leurs interventions classiques. Ils espèrent pouvoir soutenir des projets de régénération urbaine portés par le privé (promoteur et/ou maîtrise foncière), avec un profil de risque plus élevé.

Ils apprécient les grands projets ambitieux, bien planifiés. Ils souhaiteraient avoir une discussion plus stratégique avec les pouvoirs publics, par exemple la suggestion de cinq projets à regarder en priorité par la BEI. Ils souhaitent une plus grande *visibilité stratégique sur l'investissement* de la part des pouvoirs publics afin de poursuivre leurs objectifs et être présents là où ceux-ci le souhaitent.

D'autre part, le fond de pension interrogé mentionne également qu'ils n'ont pas de préférence à financer des projets privés ou des projets publics, cela dépend uniquement des opportunités présentes. Jusqu'à présent, ils ont plutôt financé des projets privés. Ils souhaiteraient davantage travailler avec le public mais manquent d'opportunités. Vis-à-vis des financiers alternatifs, il y a une réelle problématique de « sourcing »¹. Ils manquent d'informations à propos de qui cherche quel type de financement. Parfois, de plus gros investisseurs financent à eux seuls un projet public tandis que de plus petits investisseurs seraient intéressés de participer à une part du financement total.

3.4 INTEGRATION DE LOGEMENT PUBLIC

L'intégration de logement public au sein d'un projet est généralement perçue par les développeurs comme une entrave à la rentabilité du projet, à moins que le partenaire public ne paye la différence par rapport au prix du marché. Dans ce cas-là, les développeurs seront ouverts à la question. Cependant, si cela diminue la rentabilité du projet, ils ne seront pas preneurs.

De plus, si l'intégration au projet d'une part de logements publics est prise en considération en amont de l'opération, alors cela ne posera pas de réel problème car cette donnée sera intégrée dans le budget dès le départ. Une contrainte d'intégration, a posteriori, de 10% de logement public au projet, à défaut de quoi le permis serait refusé, est nettement plus néfaste au bon déroulement du projet. La plupart des communes n'ayant pas leur quota de 10% de logement public tentent d'imposer l'intégration d'une part dans les projets d'envergure, au-delà des charges d'urbanisme.

Nous avons également pu avoir le point de vue de La Sambrienne, société de logements de service public (SLSP) pour les communes de Charleroi et de Gerpennes.

¹ Les plus petits financiers estiment qu'il manque un intermédiaire solide entre les moyens financiers et la possibilité d'investissement.

Bien qu'elle soit une société de droit privé, elle doit respecter la loi sur les marchés publics. Dès lors, l'acquisition du foncier constitue un frein au développement de projet car la SLSP est contrainte d'avoir recours aux marchés publics pour réaliser un partenariat avec un privé. Les intérêts des uns ne sont pas les intérêts des autres. Ils peuvent éventuellement s'abstenir de passer par les marchés publics s'ils font un partenariat de type public-public, c'est-à-dire un partenariat avec un partenaire public. La difficulté devient administrative car les prises de décisions doivent suivre les obligations réglementaires de chacune des entités publiques. 95% de leurs projets sont des projets montés individuellement, il n'y a que 5% de projets réalisés en partenariat public-privé à cause de la complexité de leur mise en œuvre.

Une société privée peut prendre plus de risques qu'une entreprise publique. Le public a moins de marges de manœuvre. Pour construire un projet sur un terrain privé, La Sambrienne doit mettre en concurrence via marché public des partenaires privés s'ils n'ont pas encore soumis de projet urbanistique. En revanche, si le futur partenaire potentiel privé a déjà introduit un permis d'urbanisme, La Sambrienne peut rejoindre le partenaire privé sur un mode contractuel pour autant qu'elle n'ait pas participé en amont à l'élaboration du programme constructif du partenaire privé. En effet, il existe une obligation de transparence et d'égalité de traitement.

4. DISPARITES SOUS-REGIONALES

L'une des questions abordée lors des entretiens était de savoir si, selon les différents acteurs, il était plus facile de développer des projets d'envergure dans certaines sous-régions du territoire wallon plutôt que dans d'autres.

Certaines personnes interrogées travaillant uniquement sur une sous-région spécifique ne sont pas à même de mettre en évidence les disparités entre sous-régions tandis que d'autres ont une vision plus globale de la situation en Wallonie.

Du côté des promoteurs privés, la question des disparités sous régionales est relative aux facteurs pris en compte lors du développement d'un projet, c'est-à-dire :

- l'*aspect financier*, lié à la commercialisation du bien et à la rentabilité du projet (dès lors, à sa localisation) ;
- l'*aspect faisabilité* (qui incite à développer des projets en priorité dans certaines régions grâce à une plus grande facilité d'obtention des permis, parfois dans des régions qui seraient paradoxalement moins favorables au niveau rentabilité).

A ce sujet, on observe une distinction entre :

- d'une part, le Brabant wallon, où l'on retrouve une situation favorable d'un point de vue purement économique, c'est-à-dire assurant une garantie de commercialisation dans une grande majorité des sites, mais présentant le désavantage d'une grande difficulté d'obtention des permis. Cela n'est pas forcément dû à un problème lié aux autorités compétentes, mais principalement à un problème de blocage lié aux riverains. Ceux-ci parviennent à faire pression sur les politiques et sur les promoteurs afin de défendre leurs intérêts, produisant un phénomène NIMBY relativement important. De plus, on s'adresse généralement à une population qui a les moyens, notamment, d'introduire des démarches juridiques ;
- d'autre part, dans le Hainaut par exemple, le problème est moins significatif en termes de phénomène NIMBY mais présente un sérieux problème de rentabilité des projets voire de risques d'invendus.

En effet, pour un prix de construction égal dans le Brabant wallon ou dans le Hainaut, on retrouve un prix de vente qui est de 30 à 40% inférieur dans le Hainaut, ce qui n'est que partiellement compensé par le prix du terrain. Dès lors, dans le Hainaut, c'est en général la marge bénéficiaire qui doit être réduite. A titre d'exemple, pour donner quelques chiffres, le coût de construction d'un immeuble à La Louvière va être équivalent à celui d'Ottignies/Louvain-la-Neuve, si ce n'est qu'à Ottignies il va être vendu à un prix compris entre 2.700 et 2.900€/m² pour un appartement de 90m² tandis qu'à La Louvière on va le vendre de 1.700 à 1.800€/m² maximum. Ce sont les prix du marché actuel. Les promoteurs choisissent généralement d'implanter leur projet dans les localisations où les prix de sortie sont suffisamment intéressants. Dès lors, les régions les plus propices au développement de projets de grande envergure sont celles où le pouvoir d'achat des habitants est relativement élevé et où l'offre n'est pas trop abondante (comme en Brabant wallon, à Namur, près de Luxembourg, à Liège pour certains quartiers...).

Dans les composants des prix, on retrouve :

- les coûts de construction ;
- le prix d'acquisition du terrain ;
- la marge.

Les risques de commercialisation et de complexité liés à l'obtention des autorisations administratives sont des freins relativement importants qui influencent fortement de grands développeurs quant à leur choix de favoriser certaines sous-régions plutôt que d'autres.

Concernant l'obtention des autorisations administratives, la collaboration avec les autorités compétentes est relativement importante. Parfois, les permis sont octroyés avec des conditions jugées par certains promoteurs comme imbuvables, entraînant des démarches de recours allant à l'encontre des décisions prises par l'administration.

Un autre élément est la *capacité d'absorption du marché*. La vitesse de vente de logements en Wallonie est relativement basse, à savoir de 30 à 40 logements par an sur de grands projets. La masse critique relative à la capacité d'absorption est en elle-même une difficulté. Ceci est différent de pays comme la France où des villes comme Lyon ou Bordeaux ont la capacité d'accueillir des projets d'envergure car la demande y est présente.

L'un des trois composants des prix cités précédemment est le prix d'acquisition du terrain. Les caractéristiques qui sont propres au site en lui-même interviennent également dans le choix de l'implantation d'un projet. Le niveau de pollution d'un site est dès lors pris en considération. Cela pose particulièrement problème là où la pression foncière est relativement faible. Cette problématique est présente notamment dans les anciens bassins miniers ou industriels, comme Charleroi, La Louvière ou Liège, où de nombreux terrains sont pollués et où les coûts de dépollution sont trop importants vis-à-vis de la valorisation foncière que l'on peut en faire, sauf si l'Etat intervient pour couvrir une partie des coûts de dépollution. Dans le cas contraire, c'est l'acquéreur qui subira une augmentation des prix à cause des frais de dépollution préalable.

Dès lors, il est plus aisé de développer des projets d'envergure en dehors des centres urbains anciens.

En ce qui concerne la *localisation de logements publics*, la concentration de la demande en logements subsidiés se fait généralement dans les zones urbanisées (Liège, Charleroi, Namur, Mons, Tournai). Un locataire en situation précaire ne cherche normalement pas à aller habiter loin d'un centre. Avoir un logement proche d'un centre urbain permet d'avoir des commerces et des écoles à proximité, ainsi que d'une connexion aux transports en communs, ce qui permet de ne pas recourir à l'utilisation d'un véhicule dans la situation de tous les jours. Concernant la part de logements sociaux sur une commune, les communes ont en principe l'obligation de rentrer un plan d'ancrage contenant une proposition de logements sociaux s'ils ont moins de 10% de logements publics sur leur territoire. Cependant, certaines communes préfèrent payer une amende plutôt que de construire des logements sociaux, amenant une population pauvre qui ne paye que peu d'impôts. Par exemple, des communes comme Ham-sur-Heure, Jurbise ou Waterloo ont les moyens de payer l'amende pour éviter la construction de logements sociaux et touchent dès lors plus d'impôts. Cela produit une incohérence au niveau social, démographique et économique.

Plusieurs experts ont également tenu à faire part de leur avis concernant une potentielle implantation judicieuse dans le contexte wallon sans tenir compte directement d'un facteur de facilité de mise en œuvre. A ce sujet, le renforcement des pôles existants et des pôles urbains, où il y a déjà une concentration de services par exemple, semble pertinent. En effet, l'augmentation du nombre d'habitants permettrait de maintenir les services préexistants.

A cette fin, la reconversion de sites industriels (comme à Liège, Charleroi ou La Louvière) a été citée par plusieurs intervenants.

Toutefois, plus la commune est peuplée, plus il y a d'acteurs avec lesquels collaborer, en général plus c'est compliqué en termes de démarches administratives.

5. EXPLICATIONS VIS-A-VIS DE LA DOMINANCE DE L'AUTOPROMOTION

Nous avons tenté de savoir pourquoi, selon les différents intervenants, la production neuve d'habitat est dominée en Wallonie par l'autopromotion et la promotion immobilière de taille réduite, alors que, dans beaucoup de pays qui nous entourent, les expériences de nouveaux quartiers d'envergure sont beaucoup plus présentes.

5.1 ASPECTS DEFAVORABLES AU DEVELOPPEMENT DE PROJETS D'ENVERGURE

Du point de vue des développeurs et promoteurs, l'autopromotion et les projets de petite envergure dominant en Wallonie car, de manière générale, le risque est moindre à développer plusieurs petits projets plutôt qu'un très important.

La plupart des promoteurs cherchent à avoir une rentabilité élevée et à obtenir un retour sur investissement le plus rapidement possible. Pour cela, dix petits projets valent mieux qu'un gros. Ils cherchent à maintenir un certain revenu, en veillant à ne pas faire s'effondrer le marché.

Pour entamer un projet d'envergure, il faut avoir largement les reins solides. Ce sont généralement des procédures qui vont durer entre deux et dix ans, voire plus. Plusieurs des promoteurs rencontrés annoncent avoir la capacité de produire des projets d'envergure. Toutefois, ils soulignent que ce sont les petits projets qui font vivre les sociétés de construction en Wallonie et dès lors profitent à l'économie belge.

C'est plutôt la difficulté d'obtention du permis qui, selon les promoteurs interrogés, est réellement problématique. Les grands projets ont d'autant plus de difficultés à réussir à cause des lenteurs administratives. En effet, pour la réalisation de petites promotions, les démarches administratives sont plus aisées et le risque financier est moins élevé. De plus, l'impact d'une trentaine de logements est moins important sur le contexte préexistant, notamment vis-à-vis des riverains. Les chiffres élevés font peur, un projet de 300 logements par exemple, tandis que sortir 15 fois 20 logements, cela sera mieux accepté, également auprès de la population. Pourtant, au final, les difficultés pour la communauté seront exactement identiques (notamment l'impact en termes de mobilité et les besoins en infrastructures et services collectifs seront pareils). Par contre, la manière dont est présenté le projet est fondamentalement différente.

D'autre part, on dénonce les difficultés du point de vue de la gestion du territoire. Il n'y a pas de priorité du point de vue des lieux où développer ce genre de nouveaux quartiers. La révision de documents d'orientation tels que le SDER (futur SDT) offrent l'opportunité de combler ce manque. Il n'y a pas non plus d'outils susceptibles d'aider le privé pour la mobilisation de ces terrains-là.

La concurrence de plus petits projets développés au gré des disponibilités foncières inscrites au plan de secteur (souvent périphériques) fait que le privé ne concentre pas son énergie sur des projets complexes qui nécessitent d'abord de mobiliser des terrains avec des contraintes importantes (notamment de pollution des sols).

En ce qui concerne les élus, ils présentent généralement une certaine réticence à développer des projets d'envergure. Les plus petits projets sont plus faciles à gérer d'un point de vue politique. Ils sont notamment plus diffus, limitant les problèmes d'intégration dans le voisinage. Comme dit précédemment, intégrer des projets de grande envergure dans un tissu existant suscite des inquiétudes qu'elles soient justifiées ou non. En effet, ils nécessitent des équipements appropriés, génèrent des problèmes de mobilité... Afin de ne pas aller à l'encontre des attentes de leurs électeurs ou même d'un nombre très limité d'entre eux mais qui manifestent ouvertement leur hostilité à un projet, les élus préfèrent répartir le risque dans plusieurs petites opérations.

Par ailleurs, un autre facteur-clef qui est l'une des causes importantes induisant la production de projets de petite envergure est la réalité de *parcellisation du territoire*. Par rapport au contexte français où l'on trouve de très grandes parcelles, on observe une structure du territoire wallon finement parcellisée. De plus, à l'heure actuelle, il y a encore beaucoup de terrains disponibles le long de voiries équipées. Dès lors, pour de la petite promotion immobilière, il est relativement simple de mobiliser ce type de foncier, réduisant les surcoûts de viabilisation du site. Vouloir faire un grand projet sur un terrain qui est composé de nombreuses parcelles appartenant à de multiples propriétaires est particulièrement complexe. Rassembler l'ensemble des terrains, soit les différentes « poches » nécessaires au développement du projet, entraîne généralement de longs délais supplémentaires, pouvant causer des surcoûts.

De plus, il est rare que de grandes parcelles se situent à côté d'infrastructures suffisamment dimensionnées. Avoir un terrain bien situé à côté d'un collecteur qui peut reprendre les eaux usées, par exemple, issues de grands sites, est loin d'être fréquent.

5.2 AVANTAGES DES PROJETS D'ENVERGURE

Cependant, les experts interrogés relèvent un certain intérêt à développer des projets d'envergure pour plusieurs raisons. Les promoteurs préfèrent les grands projets pour une question de notoriété, de vision à long terme et de stratégie de l'entreprise. Chaque entreprise développe sa propre stratégie, en fonction de sa classe.

En effet, la taille de l'entreprise est caractérisée par une hiérarchisation en termes de classe octroyée par la chambre de la construction. Par exemple, la classe 8 est octroyée à de grosses entreprises comme Thomas & Piron, Wust... qui ont les moyens logistiques et humains qui permettent de gérer des chantiers impliquant de très grands investissements. Dès lors, les prérogatives d'une entreprise de classe 8 ne sont pas les mêmes que celles des classes inférieures. Il faut une certaine capacité financière, logistique et humaine. Des entreprises de taille petite à moyenne peuvent se lancer dans la promotion d'un petit immeuble à appartements ou de 3 à 4 maisons mitoyennes, mais le risque commercial est également présent. Quant à elles, les entreprises de classe élevée peuvent entreprendre des projets de plus petite taille que ce que leur classe ne le leur permet mais respectent généralement un seuil. Par exemple, Thomas & Piron bâtiments (qui est une société de promotion immobilière et non une entreprise de construction) travaille uniquement au développement de projets à partir de 15 à 20 unités de logement. En dessous, la structure ne permet plus d'être rentable, en raison d'une question de frais fixes.

D'autre part, la promotion immobilière de grande envergure vise à répondre à une certaine demande devenue quantitativement importante ces dernières années en Wallonie. L'évolution démographique wallonne continuera à peser sur le besoin en logements (cf. les perspectives du Bureau fédéral du Plan).

D'après la Confédération Construction Wallonne, on constate un recul du modèle de l'autopromotion, c'est-à-dire celui du ménage qui achète son terrain et construit sa propre maison. Le modèle qui progresse actuellement, c'est l'investissement locatif. Soit de leur propre initiative, soit sur commande d'un investisseur, les promoteurs réalisent des ensembles de logements multi-résidentiels. Ils sont financés soit par des promoteurs (qui vendent ensuite les logements à l'unité à des investisseurs) soit ce sont des sociétés immobilière réglementées (comme Aedifica, Cofinimmo, Home Invest Belgium...) qui construisent des ensembles complets et s'occupent de les mettre en location. Selon cette fédération patronale, le développement de mécanismes de financements alternatifs permettant aux investisseurs privés (exemple des investisseurs institutionnels) de mettre plus de logements (dont des logements sociaux) sur le marché doit être soutenu par les pouvoirs publics. D'autres mécanismes, tels que le démembrement de la propriété (Community Land Trust) sont des pistes innovantes permettant de développer des projets où le secteur privé travaille en collaboration avec le secteur public. Citons comme exemple, la mise à disposition de terrains publics dans le cadre de projets de construction.

Dans le cas de Home Invest Belgium, plus grande société immobilière réglementée dans le domaine de l'immobilier, leur objectif est de créer un portefeuille immobilier varié en termes de type de logements qu'ils gèrent sur le long terme. Leurs biens sont principalement situés dans les grandes villes belges. Vu qu'ils sont sur un marché locatif, ils ne peuvent pas se permettre d'être dans un village où la location est plus difficile et la rotation en termes de locataires également. Ils s'occupent de mettre les biens en location et gèrent la gestion administrative et technique, vis-à-vis de la mise en location et de la revente. L'avantage des SIR est de permettre aux gens d'investir dans l'immobilier (sans en avoir les contraintes qui lui sont liées), au travers d'actions, accessibles à tous.

En effet, le pourcentage de propriétaires de leur propre logement commence à diminuer ; le phénomène est assez récent. Les modèles sont en train d'être bouleversés. En effet, celui du « belge ayant une brique dans le ventre » recule. Les causes sont notamment la baisse du pouvoir d'achat, la paupérisation d'une partie de la population (en tout cas des jeunes ménages) et l'instabilité professionnelle croissante, qui entraînent une baisse de l'accessibilité au logement acquisitif. Dès lors, les ménages se tournent de plus en plus vers la location.

Ce mouvement va dans le sens de la création de nouveaux quartiers selon un principe de densification. On cherche de plus en plus à réduire l'impact du foncier sur le coût du logement. On s'oriente aussi davantage vers la construction de plus petits logements au vu de la réduction du pouvoir d'achat et en parallèle d'une hausse des coûts de constructions supérieure à l'inflation (notamment liée aux exigences en termes de performance énergétique). Ces petits logements neufs prennent davantage qu'hier la forme d'appartements ou de maisons (semi) mitoyennes que de villas 4 façades. Cette réduction de la taille des nouveaux logements est de plus favorisée par la réduction de la taille des ménages générée en grande partie par le vieillissement de la population.

6. PISTES DE SOLUTIONS EMISES PAR LES INTERVENANTS RELATIVES AUX SIX FACTEURS BLOQUANTS

Acquisition du foncier	Maitrise d'ouvrage en partenariat public privé	
	Valoriser le foncier public	
	Maintenir les subsides relatifs à la mobilisation de terrains en milieu urbain : politique des SAR et rénovation urbaine	
	Community Land Trust ou autres démarches pour réduire l'impact du coût du foncier dans l'accessibilité au logement	
Autorisations administratives	Charges d'urbanisme : <ul style="list-style-type: none"> - réglementer (proportionnalité/prévisibilité) - au niveau régional et non communal - pot d'investissement pour les espaces publics (pour tout projet, en périphérie ou en milieu urbain, annulant le différentiel existant entre le coût des projets en périphérie par rapport à ceux du centre-ville) 	
	Dialogue avec les riverains en amont de l'opération (films, 3D...)	
	Délais de permis : <ul style="list-style-type: none"> - simplification - délais de rigueur - réduction du nombre d'outils et flexibilité des outils 	
	Règles moins sujettes à interprétation ↔ plus grande souplesse	
	Réactualiser les plans et règlements d'urbanisme devenus obsolètes	
	Financement	Phasage (réduction du risque)
		Financements alternatifs (fonds d'investissement, fonds de pension)
Complexité des opérations	Présence d'un chef de projet (personne centralisatrice du début à la fin d'un projet)	
Surcoûts de construction	Frais de dépollution : <ul style="list-style-type: none"> - proposer des normes comparables entre les normes de pollution et les normes de déchets (solutions moins coûteuses et plus homogènes) 	
Niveaux de commercialisation	Produire plus de variétés dans les modes d'acquisition d'un logement : <ul style="list-style-type: none"> - structure de gestion des locations pour les investisseurs particuliers (afin d'éviter les risques de la mise en location de biens) 	

7. FACTEURS BLOQUANTS

Comme détaillé dans l'état de l'art effectué pour le rapport intermédiaire, nous avons classé les différents enjeux présents lors du montage de projets immobiliers de grande envergure en six catégories.

Ci-dessous se trouve le tableau qui synthétise les résultats de l'état de l'art effectué pour le rapport intermédiaire.

Ensuite sont présentés les résultats synthétiques par type de blocage ou d'étape de réalisation d'un projet immobilier issus des entretiens effectués auprès des intervenants wallons.

Catégories des facteurs bloquants	Sous-catégories	Remarques succinctes
Acquisition du sol-support	Prix du foncier	Coût du terrain en lui-même, valeur spéculative
	Disponibilité vs rétention foncière	Quantité des ressources disponibles et propension des propriétaires à céder leur terrain Manque d'outils opérationnels à la mobilisation du foncier
	Fragmentation du parcellaire	Multiplicité du nombre de propriétaires Formes hybrides de portage foncier public-privé
	Mécanisme du compte à rebours	Relation entre le coût limite du foncier et l'ensemble des différentes étapes d'un projet Lien entre le développement de la filière de la promotion immobilière (en comparaison de l'autopromotion), le coût du foncier et la densité
Obtention des autorisations administratives et charges d'urbanisme	Exigences urbanistiques	Charges d'urbanisme (externes) : manque de prévisibilité et proportionnalité
	Délivrance des autorisations	Multiplicité, complexité et longueur des démarches
	NIMBY – contestation des riverains	Mécanismes participatifs suggérés
	Montée du contentieux et sécurité juridique	Causes de l'insécurité juridique : complexité des procédures, absence de culture commune, diversité des valeurs sociales et politiques
Obtention et coût du financement		Partie de l'opération couverte en fonds propres, le reste par des prêts ou subsides Risque financier
Complexité des opérations	Mixité programmatique	Diversité de fonctions nécessaire pour les projets de grande envergure (meilleure rentabilité du projet, réduction des coûts d'utilisation dans le cas de mutualisation)
	Nombre et statut des intervenants	Facteur de complexité Mise en place de partenariat public-privé
Surcoûts de construction	Surcoûts techniques	Liés à la spécificité de la filière de production Economie d'échelle
	Coûts et incertitudes liés à la préparation du terrain (dépollution)	Coûts importants d'étude du site en amont du projet (état de pollution du site) Normes de dépollution des sols d'autant plus exigeantes pour des projets résidentiels
Niveaux de commercialisation	Concurrence au niveau de l'offre	Concurrence des projets de plus petite envergure (plus simples, moins coûteux, moins risqués)
	Solvabilité de la demande	Liée au niveau de revenus des potentiels acquéreurs Demande actuelle orientée généralement vers de plus petits logements sur des parcelles restreintes
	Commercialisation des rez-de-chaussée	Liée à la mixité programmatique Caractère particulier et privatif dans le cas de logements ou aménagements adaptés à la fonction

7.1 ACQUISITION DU SOL-SUPPORT

7.1.1 Fragmentation du parcellaire

La fragmentation du parcellaire, autrement dit le morcellement foncier, est une donnée relativement importante lors de l'acquisition d'un site. Plus le site est constitué d'un nombre important de parcelles, plus il y a de propriétaires avec lesquels il faut négocier l'acquisition du site. Il est ressorti lors des différents entretiens que cela entraîne généralement de longs délais supplémentaires, pouvant causer des surcoûts.

De plus, la parcellisation du territoire est particulièrement présente dans la structure territoriale wallonne. Il y a encore beaucoup de terrains le long de voiries équipées. Il est de plus en plus difficile de trouver de grands terrains opérationnels pour le développement de projets d'envergure.

Cependant, cela fait partie de la négociation lors de l'initiation d'un projet. Chaque contexte est différent.

7.1.2 Types de propriétaires

A priori, les acteurs du secteur public ne sont pas enclins à céder leur patrimoine, comme expliqué dans la partie sur les disparités entre les types d'acteurs. Les différents propriétaires du secteur public sont cités dans la section concernant la mobilisation du foncier public dans la partie sur les disparités en fonction du type d'acteurs, à savoir : communes et CPAS, provinces, Région wallonne, SWL, intercommunales, Régie des Bâtiments, SNCB, Communauté française et universités, SLSP...

La mise en œuvre de projets sur des terrains publics est relativement complexe. Les développeurs appliquent généralement soit un droit d'*emphytéose* soit une *renonciation au droit d'accession*. Cela dépend de la destination du bien final. Si le bien est construit en vue d'être mis en location, on peut utiliser le droit d'emphytéose. Si c'est une construction-vente, dans le cas du droit d'emphytéose, l'utilisateur final risque de payer deux fois des droits d'enregistrement car le terrain devra d'abord être acheté par le développeur puis revendu au futur acquéreur. Dans le cas de la renonciation au droit d'accession, le développeur vend le bien de son côté tandis que le propriétaire public vend le terrain. Cependant, construire sur le terrain d'autrui implique de faire un partenariat et dès lors d'avoir recours aux marchés publics.

Les intérêts des propriétaires publics se distinguent de ceux du privé. En termes d'urbanisation, on considère que l'intérêt public est mieux défendu par les propriétaires publics. Ceux-ci ne cherchent pas à obtenir une valorisation immédiate de leurs terrains au niveau financier mais favorisent la conception de quartiers ayant des retombées positives. Cependant, les propriétaires publics sont d'autant plus contraints par les marchés publics, entraînant certaines lourdeurs administratives. Par contre, un propriétaire privé, lorsqu'il cèdera son terrain, cherchera à le valoriser au mieux, avec généralement une vision à court terme. Il cherche à obtenir un retour sur investissement rapide, avec une rentabilité optimisée. De plus, les propriétaires privés n'ont pas forcément une vue d'ensemble de leurs terrains parmi d'autres. Une aide régionale peut permettre de gommer la différence entre l'intérêt du public de considérer un site dans sa globalité vis-à-vis de l'intérêt d'un particulier qui souhaite valoriser au mieux son propre terrain ou l'activité qui y est déjà présente.

7.1.3 Portage foncier

La stratégie de portage foncier peut être différente selon les développeurs et les propriétaires. A priori, les développeurs privés recherchent une rentabilité optimale avec un retour sur investissement rapide.

Cependant, il est parfois complexe d'acquérir des terrains bien localisés pouvant être directement mis en œuvre. On observe une stratégie de portage foncier particulière pour certains promoteurs immobiliers. Ceux-ci gardent parfois des terrains en portefeuille avant de les développer. Cependant, ce n'est pas dans un but spéculatif mais bien dans le but de les développer. Certains sites ne sont pas développables directement par manque d'accès, ou par souhait de les compléter par d'autres terrains stratégiques pour former un ensemble constructible. Par ailleurs, si certains sites ne sont pas développés directement, c'est également dû au fait que les promoteurs n'ont pas la capacité de les mettre en œuvre à cause de blocages liés aux autorisations administratives.

Auparavant, les développeurs avaient la capacité de porter des projets en acquérant des sites au fur et à mesure. A l'heure actuelle, ils n'acquièrent que rarement un site avant d'obtenir les permis de construire. Les développeurs ont recours à des mécanismes comme la renonciation au droit d'accession par exemple. Les grands promoteurs cherchent donc actuellement à mettre en œuvre un site au plus vite dès son acquisition ou mettent en place des mécanismes qui leur permettent de ne pas mobiliser des fonds pour l'acquisition du site avant de pouvoir le développer.

7.1.4 Conditions suspensives

Lors de l'acquisition du foncier, les promoteurs travaillent de plus en plus sous conditions suspensives, sous options, voire sous renonciation au droit d'accession. La plupart n'ont plus la capacité d'avancer de telles sommes en amont de l'opération, d'autant plus au vu des risques liés à l'état du site.

En effet, de tels mécanismes permettent à l'acquéreur de minimiser les risques. Ils travaillent sous forme de compromis ; les actes n'étant pas encore passés, l'acte réel d'acquisition se fait lorsqu'il y a réalisation des conditions suspensives. Ces types de contrats existent sous différentes formes, sont payants ou non, et permettent de rencontrer au mieux les demandes des intervenants.

Ces conditions visent par exemple à se préserver des risques de pollution du terrain ou en attente de l'obtention du permis d'urbanisme. L'acceptabilité du coût d'acquisition dépend du nombre de biens qui pourront être construits et commercialisés sur le site. Ce n'est pas directement lié au prix de vente des futures constructions (c'est en effet le rôle du développeur de bien sonder le marché actuel), mais principalement à des mécanismes qu'il ne sait pas maîtriser, autrement dit le nombre de logements permis par projet par exemple. Il y a toute une série de paramètres que le promoteur ne peut pas maîtriser, il peut les guider, les orienter mais en aucun cas il ne sait les imposer. Il doit dès lors déjà se positionner, monter un projet, par rapport à un terrain, sans savoir de façon définitive et concrète ce qu'il va pouvoir en faire.

7.1.5 Proportion du coût du foncier dans le coût total de l'opération

La proportion du coût du terrain par rapport à l'ensemble du coût de l'opération dépend du projet, de sa localisation, de son affectation au plan de secteur, de son état et du niveau d'équipement du futur projet, comme on peut le voir dans la partie concernant les disparités sous régionales. De façon générale, le coût du foncier augmente par rapport au coût de la construction.

Cependant, la plupart des développeurs estiment la part du coût du foncier dans le coût total de l'opération à maximum 30% dans les zones de forte spéculation. Sinon, on se situe a priori entre 10 et 25%. Lorsque les coûts de préparation du site sont estimés relativement élevés, par exemple des coûts de dépollution très importants à déboursier, la part du foncier peut descendre jusqu'à 5%.

Pour donner un ordre de grandeur, en centre-ville, l'impact du foncier peut être de 100 à 150€ par m² construit, pour autant que le prix de vente soit suffisamment élevé. Chaque projet a sa propre équation financière : le développeur évalue, au cas par cas, la faisabilité en tenant compte de tous les paramètres budgétaires.

7.1.6 Fiscalité

Une problématique au niveau de la *fiscalité* a été soulevée par les représentants de Duferco concernant la reconversion de terrains. Deux mécanismes de base sont d'application actuellement : d'une part le régime TVA et d'autre part le régime de droit d'enregistrement. Les droits d'enregistrement s'appliquent à toute personne physique ou morale, lors de l'acquisition d'un bien immobilier. Un acteur qui assainit un terrain ne peut le faire que sous régime TVA alors que s'il souhaite céder le terrain nu après assainissement, il ne peut le faire que sous le régime des droits d'enregistrement, ce qui le prive de récupérer la TVA sur les travaux d'assainissement. C'est un frein économique lourd.

La simplification fiscale qui viserait à ne maintenir que le régime TVA, quitte à avoir un taux réduit pour les biens immobiliers, privilégierait les reconversions mais aussi les acheteurs finaux lorsqu'il s'agit d'entreprises, celles-ci pouvant à leur tour récupérer la TVA en aval.

7.2 OBTENTION DES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES ET CHARGES D'URBANISME

7.2.1 Réglementations urbanistiques concernant les projets de grande envergure

Concernant la mise en œuvre de projets d'envergure, on compte toute une série d'autorisations à obtenir au-delà du permis d'urbanisme. De manière globale, il ressort des entretiens auprès des promoteurs que le contexte réglementaire et juridique n'est pas réellement adapté à la réalisation de projets d'envergure. Les procédures ne sont pas un frein en tant que tel pour autant qu'elles soient claires. Elles présentent un frein lorsque le positionnement du public est flou. Les règles sujettes à interprétation ou les changements ayant lieu en cours de procédures sont les plus critiqués.

On dénombre une multitude de démarches administratives à effectuer, en fonction du contexte (lié au site, mais également lié à la commune ou à la majorité politique présente).

Concernant le *contexte juridique*, on a recours à différentes procédures en fonction de la nature du site. Le permis d'urbanisation permet de fixer certains éléments du projet en proposant également des lignes directrices. On retrouve des éléments engageants auxquels on ne peut pas déroger sauf accord du fonctionnaire délégué (on y retrouve moins de détails techniques et moins de précisions qu'un permis de lotir, mais c'est tout aussi contraignant) et des éléments d'orientation qui sont donnés à titre indicatif, qui peuvent encore évoluer.

On peut également avoir recours à la détermination d'un périmètre SAR. La procédure est relativement lourde, notamment en termes de délais. Il y a certains avantages à travailler sur les SAR au niveau des aides à l'acquisition des biens, aides à l'assainissement et à la rénovation. C'est un outil vraiment intéressant mais la procédure est longue et les moyens financiers en Région wallonne sont peu importants. La proposition de CoDT devrait assurer une meilleure sécurité juridique.

Les modifications du plan de secteur sont les démarches les plus bloquantes en termes de délais et de coûts. On compte généralement minimum quatre ans de procédure. Cela dépend bien sûr de l'ampleur du projet et des éventuelles compensations planologiques à mettre en œuvre. Cependant, on considère que les modifications de plan de secteur présentent une plus grande sécurité juridique que les procédures SAR notamment.

Du *point de vue environnemental*, de multiples études doivent être effectuées. Les grands projets sont notamment soumis à une évaluation d'incidence. On quitte le code de l'aménagement du territoire pour appliquer le code de l'environnement, où les procédures sont extrêmement strictes. Les études environnementales ne sont pas toujours objectives, ce qui laisse les voies ouvertes à de nombreux recours n'ayant parfois aucun sens. Ces études d'incidence sont exigées pour des terrains de minimum 2 ha. Dès lors, développer plusieurs petits projets les uns à côté des autres (au fur et à mesure de l'acquisition par exemple) permet d'éviter ce type d'études à moins que l'autorité ne l'exige. On peut également citer l'étude d'orientation (relative au décret sols), l'étude de caractérisation, les projets d'assainissement...

Chaque étape correspond à des démarches administratives, entraînant des délais supplémentaires, des dossiers à soumettre (avec des contraintes importantes en termes de remise des copies ; on est loin des dépôts de dossiers électroniquement) et dès lors des coûts importants considérés comme risqués tant que le permis n'est pas délivré.

7.2.1.1 Délais

La problématique des délais est particulièrement présente concernant l'obtention des autorisations administratives. Ils correspondent au temps d'obtention des autorisations mais également des discussions pour obtenir un accord avec les structures publiques (communes, région, gestionnaires de réseaux...).

De plus, certains développeurs soulignent la problématique du non-respect des délais de rigueur dans l'octroi de permis. Il y a de nombreux moyens d'éviter ces délais.

7.2.1.2 Outils mis en place pour faciliter le développement de projets d'envergure

Il existe quelques outils qui peuvent être mobilisés pour des projets d'envergure (comme la revitalisation urbaine, la rénovation urbaine ou les SAR), mais ils sont relativement peu nombreux.

Les attentes vis-à-vis de ces éventuelles démarches de la part des promoteurs sont notamment plus de clarté, un moyen à disposition de l'autorité publique pour mettre en œuvre de grands projets...

Etablir une collaboration entre pouvoirs publics, investisseurs, développeurs et autres autour d'une convention permettrait également de « s'engager ». Ce serait un nouveau mode de collaboration entre le privé et le public qui serait plus rassurant pour le privé, sans être trop contraignant du côté public. La convention pourrait encadrer les intentions voulues afin d'éviter les modifications en cours de jeu ou de financement lié à la majorité politique par exemple.

Nous avons également interrogé la Confédération Construction Wallonne concernant la proposition de CoDT sur les éventuelles démarches qui pourront faciliter le développement de projets de grande envergure. La réunion de projet pour les opérations de grande ampleur par exemple est emblématique. Informellement, cela se fait déjà pour de tels projets, mais le CoDT la formalise en la systématisant pour les grands projets. La réunion de projet a pour objectif de rassembler tous les acteurs concernés par le projet afin qu'ils puissent l'adapter pour ne pas se retrouver avec un refus catégorique sans avoir tenté de le modifier. Notons cependant que la généralisation aux plus petits projets risque d'engorger les services d'urbanisme des communes qui ne seraient dès lors plus aptes à traiter des demandes de permis. Concrètement, elle n'aura lieu qu'une seule fois, dans le cadre de la procédure d'instruction, et rassemblera tous les acteurs impliqués par le projet (le fonctionnaire délégué, l'auteur de projet, le promoteur, la commune, plus tous ceux qui sont concernés par le projet, cela peut être des services extérieurs comme les services de pompiers...).

7.2.2 Plan d'ancrage

Le plan d'ancrage définit les subsides concernant le logement qui sont octroyés à l'échelle régionale. La méthode de répartition des subsides sur le territoire wallon n'est pas définie. La répartition relève de négociations entre les différents cabinets composant la majorité présente à la Région wallonne. Dès que la notification des subsides est effectuée, les développeurs publics doivent encore lancer les marchés publics d'auteurs de projets et d'entreprise générale de construction, et obtenir les permis d'urbanisme.

Le mécanisme du plan d'ancrage est ouvert et accessible à toutes les villes et communes. Certaines ne souhaitent pas soumettre de plan d'ancrage. Celui-ci est un outil communal, propre à chaque commune. Les demandes sont introduites à la commune de la part des SLSP, des AIS (agences immobilières sociales), de l'APL (association pour la promotion du logement), du fond wallon du logement, du fond des familles nombreuses ou du CPAS. Le plan d'ancrage est soumis au ministre. Le cabinet du ministre marque son accord projet par projet (suivant les axes de développement de la DPR).

Au niveau du cheminement de la soumission d'un dossier : on introduit le plan d'ancrage (avec un avis positif du fonctionnaire délégué sur le projet), qui va à la commune. Cette dernière le rend ensuite à la SWL (la tutelle qui critique les critères d'éligibilité : avis favorable ou défavorable), transmis au cabinet ministériel. Soulignons l'importance du commissaire de la SWL, présent à toutes les décisions (le seul à valider toutes les décisions que la SLSP prend, même en dehors du plan d'ancrage).

La démarche du plan d'ancrage ne facilite pas nécessairement l'obtention du permis d'urbanisme une fois les subsides octroyés. Lorsque l'on rend un plan d'ancrage, on rend un plan masse et non une esquisse. Le fonctionnaire délégué donne un accord de principe. Il y a une surcharge d'approbations qui doit être faite à tous niveaux.

La clef de répartition de la somme octroyée pour le plan d'ancrage 2015-2016 (soit un montant total de subsides s'élevant à 212 millions d'€) est la suivante :

- 65% pour les communes ayant moins de 10% de logement public ;
- 25% pour les communes ayant plus de 10% de logement public (communes bénéficiant déjà du droit de tirage) ;
- 10% pour des projets spécifiques (exemple : logement kangourou ou CLT).

Normalement, les communes ont l'obligation de rentrer un plan d'ancrage comprenant une part de logements publics si elles ont moins de 10% de logement public sur leur territoire. Cependant, certaines communes préfèrent payer une amende que de construire des logements sociaux (qui entraîne une population pauvre qui ne paye pas d'impôts). Par exemple, les communes de Ham-sur-Heure, Jurbise ou Waterloo ont les moyens de payer l'amende pour éviter la construction de logements sociaux (et touchent dès lors plus d'impôts, ce qui produit une incohérence au niveau social, démographique et économique).

Par rapport à l'étranger, on travaille sur un plan d'ancrage sans recul par rapport à celui-ci. On se trouve dans le plan d'ancrage 2014 à 2016 et on demande de remettre les projets pour la suite alors qu'on est déjà en 2014. En recevant les attributions des subsides et des montants en 2014, il y a une absence de vision à long terme. Actuellement, on ne sait pas quels fonds seront disponibles en 2017. Or, pour développer un projet immobilier, ceci est très contraignant.

7.2.3 Charges d'urbanisme

La problématique des charges d'urbanisme est récurrente en termes de blocages. Ce n'est pas forcément un facteur de frein spécifique au développement de projets d'envergure par rapport au développement d'une série de petits projets. Il y a toujours de petites charges d'urbanisme, qui sont relativement proportionnelles à l'ampleur du projet.

A priori, les charges d'urbanisme améliorent le projet d'un point de vue urbanistique, lorsque les charges sont directement liées au projet, dans un périmètre directement impacté par le projet. Lorsqu'elles ne sont pas dans l'intérêt direct du quartier, il y a de quoi se poser la question.

Le *manque de prévisibilité* peut être particulièrement pénalisant. Les charges d'urbanisme sont définies par les communes au moment de l'octroi des permis. Dès lors, la situation est strictement variable d'une commune à l'autre. Certaines n'exigent rien, d'autres des travaux démesurés au regard du projet souhaité. Or, elles impactent directement le coût de construction et dès lors le prix de vente des biens pour les acquéreurs. Elles interviennent après l'achat du terrain. Il est dès lors difficile de tenir compte de l'impact des demandes communales dans le compte à rebours. Cela risque de mettre à mal la rentabilité du projet.

On dénonce également un *manque de proportionnalité*, qui est un critère très subjectif.

Afin de palier au problème de proportionnalité, on pourrait instaurer une taxe qui serait proportionnelle aux coûts du projet.

Les charges d'urbanisme peuvent être de différentes *natures* et sont particulièrement nombreuses : aménagements urbains, voiries, trottoirs, rond-point, pont, services (crèches, écoles, centre sportif...), impétrants, égouttages, sécurisation de voiries, rénovation de chancre urbain...

Tout ceci est devenu à ce point complexe que, dans l'équation financière d'un projet d'envergure, on inclut dès le départ des frais d'honoraires d'avocat. On sait d'emblée qu'il faudra faire appel à un avocat au cours du projet.

Les promoteurs pensent qu'il est temps de légiférer par rapport à ces charges d'urbanisme. Ils posent la question de la responsabilité de la décision des charges d'urbanisme à appliquer ; la Région pourrait reprendre ce rôle, cette dernière étant moins impliquée et donc plus neutre dans la prise de décisions. Cela allègerait la pression des communes, appliquée par les échevins ou par la population elle-même.

Doit-on aller vers un système numéraire ou un système plutôt en nature ? On pourrait fixer une sorte de taxe par x logements créés et que cette forme de « pot commun » soit utilisée pour les aménagements urbains ou autre. Cependant, on pourrait reprocher de ne pas investir pour les aménagements directs du projet et en favoriser d'autres. Les charges d'urbanisme devraient être liées d'une part à la situation géographique en Wallonie et d'autre part à la situation géographique dans la ville, c'est-à-dire qu'il devrait y avoir des critères liés aux transports en commun ou aux équipements communautaires qui permettent de favoriser des développements en centre-ville dans des milieux qui seraient moins favorisés. Cela pourrait être un des leviers pour favoriser le développement de projets en certaines sous-régions. En effet, les charges d'urbanisme sont plutôt pénalisantes pour les projets qualifiés d'urbain par rapport aux projets qui se font au milieu de rien où en général on n'impose pas de charges d'urbanisme car il n'y a pas de soucis d'intégration de ces projets par rapport au tissu existant. Cela part généralement de la bonne volonté de vouloir intégrer le projet dans son environnement urbain ou construit mais on remarque que c'est un élément qui peut encore repousser les investisseurs vers des contextes où ils ne risquent pas de charges d'urbanisme.

Dans l'arrêté du CoDT, le paiement des charges d'urbanisme se ferait en nature uniquement, ce ne serait plus le versement d'un montant dédié à la construction. Dans le CWATUPE, il y avait les deux propositions : en nature ou en espèce. Cela contribuerait à la qualité en espaces verts ou en espaces publics (voiries ou mesures environnementales) pour le projet en lui-même, c'est-à-dire à l'amélioration du cadre de vie. Ces charges ne pourraient pas contribuer à la construction de logements, notamment dans le cas de logements sociaux. Actuellement, les communes peuvent imposer aux développeurs la réalisation des 10% de logements sociaux requis par commune dans le cadre des charges d'urbanisme. Ce mécanisme-là pourrait être supprimé. Il reste à préciser le principe de proportionnalité, qui est relativement difficile à interpréter.

7.2.4 Contestation des riverains

La problématique vis-à-vis des plaintes des riverains est récurrente pour tous les projets de grande envergure.

Les plaintes des riverains concernent de nombreux aspects en lien avec le projet soumis : les questions de mobilité, l'impact sur le paysage, l'ensoleillement, la hauteur des bâtiments, les équipements, les nuisances (bruits, poussière, risque de coulées de boues...) ou les aspects environnementaux (préservation du cadre naturel ou impact négatif sur la faune ou la flore). Suite aux plaintes des riverains, les projets sont généralement modifiés vis-à-vis des aspects de densité et de mobilité, deux aspects majeurs du phénomène NIMBY. Certains programmes sont également particulièrement ciblés dans le cadre de contestations, notamment les logements publics. Le phénomène NIMBY est également présent pour des projets aux abords des sites de la SNCB. Les lignes de chemin de fer sont considérées comme des nuisances, mais les mentalités sont en train de changer, pour des questions de mobilité notamment.

Normalement ce sont les riverains compris dans une certaine zone autour du projet qui peuvent s'exprimer. Mais lorsqu'il y a des indivisions, il y a parfois des copropriétaires, habitant loin du projet, qui viennent exprimer leur refus alors qu'ils ne sont pas concernés, voire des personnes qui sont domiciliées dans le quartier avoisinant mais qui n'y habitent pas.

Il s'agit d'un facteur bloquant pour les projets gérés par les communes en termes d'autorisations, surtout dans les petites communes qui sont très sensibles aux réactions de leurs électeurs. La commune ne souhaitant pas passer outre les avis des riverains ou affronter la population, certains projets sont abandonnés pour cause de non-octroi de permis de la part de la commune.

La plus grande crainte pour tous les promoteurs est le recours au conseil d'Etat. Celui-ci est accessible à tout le monde : pour 25€ et un recommandé on peut introduire un recours au conseil d'Etat pour une cause liée à l'environnement. On considère généralement que le phénomène NIMBY est proportionnel aux moyens que la personne peut mettre pour s'opposer à la réalisation d'un projet. Les procédures du permis d'urbanisation sont tellement complexes que cela devient difficile de ne pas avoir de vice de procédure à un moment.

7.2.5 Démarches participatives

Vis-à-vis des contestations des riverains, il est nécessaire d'y répondre et d'expliquer l'intérêt du projet.

Il est également question d'inclure les attentes des riverains aux projets, dès le départ, en dialoguant de façon interactive. Il existe des processus participatifs, organisés en amont de l'opération. Il s'avère important de créer des synergies avec la ville et les riverains, de communiquer sur le projet, de mettre en avant les atouts du projet (vis-à-vis des espaces publics, de nouvelles dessertes, de nouvelle population pour les services et commerces existants). Il faut parfois trouver les moyens de communication adéquats, tout le monde ne sait pas lire des plans, pourquoi ne pas proposer des films, des réalisations en 3D...

Les promoteurs ont l'impression que c'est un frein à l'avancement de leur projet que de réaliser des concertations auprès des riverains, or ils peuvent y gagner d'en parler. Cependant, c'est un coût supplémentaire et les participants ne changent parfois pas d'avis au cours du processus. Cela dépend de chaque projet, certains ne nécessitent pas de démarche participative.

La commune gère le processus d'enquête publique, cadré par la procédure légale, en amont de l'opération. Le travail peut également se faire via les comités de quartier, mais qui ne sont parfois pas représentatifs de toute la population.

Nous pouvons citer l'exemple du projet de réaménagement du site des forges de Clabecq par Duferco qui a choisi de s'engager dans une démarche participative de grande ampleur. En amont de l'élaboration du Master Plan, ils ont travaillé avec une société spécialisée, Trame, qui a sélectionné un échantillon représentatif de la population de 70 personnes pour participer à des ateliers de travail et a encadré la démarche participative. Il fallait un nombre limité de participants pour pouvoir réellement travailler avec eux. Ils ont tenu compte de leurs critiques et justifié les choix. Chacun a eu l'occasion de s'exprimer. Ils partaient d'une page blanche. Les urbanistes ont d'abord procédé à un diagnostic pour informer les participants et leur expliquer l'état de la situation. Les experts (urbanistes) étaient sollicités pour les questions techniques lors des différentes réunions. Pour un projet d'une telle ampleur, le site s'étendant sur 80 ha, ce processus a permis d'aller à la rencontre des citoyens, qu'ils s'approprient le projet mais également que celui-ci soit enrichi significativement par la connaissance du territoire, que ce soit au niveau des décideurs locaux et régionaux, des acteurs du monde associatif mais également des citoyens de Tubize.

7.3 OBTENTION ET COUT DU FINANCEMENT

7.3.1 Financements alternatifs

Suite aux entretiens effectués auprès de financiers et développeurs/promoteurs ayant chacun des moyens de financement variés, nous présenterons les résultats sous forme de tableau comparatif. On retrouve d'une part des financiers (banques commerciales, fonds de pension, banque européenne d'investissement...) et d'autre part un exemple de développeur ayant un financement qui lui est propre (soit une société immobilière réglementée).

		Financiers			Développeurs
		BEI	Banque commerciale	Fond de pension	Société immobilière réglementée
A propos des projets financés	<i>Secteurs (résidentiels) de financement</i>	Régénération urbaine et logement social	Tous types de projets	Investissements variés	Création et gestion d'un portefeuille immobilier (minimum 80% de résidentiels) mis en location (1350 unités actuellement), revente de 5% de leurs biens chaque année (biens gardés minimum 5 ans en portefeuille)
	<i>Types de biens financés</i>	Création d'actifs (constructions neuves ou rénovation, pas de transfert d'actifs existants ou de rachats parmi des portefeuilles immobiliers)	Soit lorsqu'un permis est octroyé ou en phase finale (majorité des cas) soit pour l'achat d'un terrain à titre spéculatif	Concernant l'immobilier : certificats immobiliers, fonds immobiliers, actions de sociétés immobilières réglementées (SIR), financement de la Société wallonne du crédit social (SWCS), prêts d'argent mais pas d'immobilier en direct	Acquisition de l'immobilier d'investissement (biens en l'état avec locataires) ou de projets à développer Construction de projets de minimum 5000 m ² , dans les grandes villes belges (minimum 50.000 hab.)
Critères d'octroi du financement		Projets de minimum 25 voire 50 millions d'euros	Localisation primordiale, part minimum de fonds propres,	Projets les moins risqués, investissements diversifiés	Néant auprès des banques (uniquement la fiabilité de la

		Qualité de la planification du projet, normes d'efficacité énergétique ou de bonnes techniques, connexion aux transports publics...	garantie de type hypothécaire, permis sans recours, choix de l'entrepreneur, plan financier, expertises du projet		société)
Part du financement dans le coût total de l'opération		Maximum 50%	Maximum 70% (30% de fonds propres ou 15% de fonds propres et 15% de préventes)		Financement provenant d'une part des banques, d'autre part d'une émission obligataire à taux fixé (40 millions d'euros)
Caractéristiques des prêts	<i>Type de prêts</i>	Prêts à long terme	Lignes court terme de crédit (« straight loane » ou avance à terme fixe), par tranche de minimum 125.000€	Prêts à long terme	Lignes de crédit auprès des banques non pas projet par projet mais sur la société (cash disponible et endettement également, taux d'endettement actuel de 34,33% pouvant aller jusqu'à maximum 65%) Plusieurs lignes en parallèle sont ouvertes, en fonction des besoins
	<i>Taux d'intérêts</i>	Tous les taux d'intérêts sont possibles (fixes, variables, révisables, liés à l'inflation) en fonction du profil du projet et des besoins de l'emprunteur 0,13% de coûts de fonctionnement	Taux flottants (taux court terme sur base des taux Euribor + marge généralement de 1,5%)	Taux fixes (sur base des taux swap)	Taux moyen de l'ordre de 3,5% (plus élevé car pas de garantie type hypothèque)
	<i>Durée des prêts</i>	Financements à long terme (jusqu'à 30 ans pour du logement), pas au-delà de la durée de vie du projet	Au départ, durée de 24 à 36 mois puis prolongations au fur et à mesure (5 à 7 ans pour des grands projets)	Prêts types crédits : 15 à 25 ans (20 ans correspondant à la durée moyenne des engagements du fond de pension) Prêts types obligations : en moyenne 10 ans (min. 5 ans)	Plusieurs combinaisons de lignes (court terme ou plus long terme), 10 ans en général (concernant l'emprunt obligataire également)

Seuils de rentabilité		Rentabilité économique et sociétale du projet BEI est une banque sans but lucratif, pas de pourcentage minimum de retour sur investissement	20% pour qu'un projet soit considéré comme rentable (rentabilité principalement sur la construction, peu sur le terrain)	Taux à garantir de 3,25% (presque intenable)	Rendement et plus-value des actions en bourse, taux de rentabilité interne moyen de son investissement de 16,67%
Suretés	<i>Garanties envers les financiers</i>	Garantie définie au cas par cas pour un risque acceptable (SWL garantie de la RW, suretés réelles type hypothèques parmi les portefeuilles de biens pour certains intervenants)	Garantie hypothécaire traçante (25.000€ d'hypothèque quel que soit le projet et la différence en mandat)	Garantie hypothécaire sur les maisons de repos et résidences services financées en direct, garantie sur le portefeuille global des SIR	Pas d'hypothèque car financement d'une activité immobilière, pas d'un projet ; financement d'une société rentable, qui fonctionne
	<i>Garanties octroyées par les financiers</i>	Généralement pas, sauf dans le cas du « risk sharing » pour financer les PME via des intermédiaires (banques), suivant la demande de l'UE	Garantie de loi de Breyne à 110% du budget total du projet dans le cas de vente sur plan avant la construction (marge de 30% de fonds propres pour absorber toute mauvaise évaluation du budget, des prix de vente espérés ou de faillite intermédiaire)		
Profil des emprunteurs		SWL Promoteurs et autres : via un intermédiaire financier (sous forme d'agrégation de projets, comme le projet Smart Cities avec Belfius) ou pour des projets d'éco-quartiers (contacts préliminaires pour le projet de Coronmeuse)	Principalement les promoteurs ou entreprises générales de construction	Constructeurs, rarement des particuliers, SIR, SWCS	Eux-mêmes, société immobilière réglementée résidentielle

7.4 COMPLEXITE DES OPERATIONS

7.4.1 Mixité programmatique

Le développement de mixité programmatique devient une obligation. La mixité est généralement prévue dès le début du projet (contenant des logements, commerces de proximité, écoles, zones de loisir, services) sinon, selon les développeurs, les logements ne se vendent pas. Il n'y a pas de normes en termes de mixité programmatique (contrairement à la mixité sociale qui impose un pourcentage de logements publics au sein des communes), cependant, les autorités communales aiguillent les autorisations vers ce qu'elles souhaitent voir se développer.

Cela dépend de la taille du projet, mais généralement, dans les projets de moyenne envergure, le développement de commerces de proximité, d'un peu d'activité tertiaire ou libérale est indispensable. Cependant, le modèle régnant actuellement est un modèle où l'on ne travaille pas chez soi. Les fonctions liées au travail sont généralement regroupées, de préférence dans un zoning.

Il y a une certaine atténuation du risque en développant un projet mixte, de façon à cibler un public varié et à proposer une meilleure qualité d'environnement dans le projet, en particulier aux logements. A l'inverse, il y a une aggravation du risque qu'un projet soit bloqué par la non-réalisation d'une autre partie du projet. Concernant le montage de projet, ce serait plus simple d'avoir une seule fonction, une zone et travailler avec un seul partenaire.

Pour exemple, l'une des raisons pour lesquelles le projet Bavière du groupe Kairos a été avorté est un problème de programmation qui était dédié à 100% à l'habitation. On essaye donc actuellement de mettre en place une programmation mixte d'un point de vue fonctionnel (bureaux, logements, commerces, maison de repos...).

Cela dépend également de la spécialité vis-à-vis des domaines dans lesquels travaillent les développeurs, qui sont en général résidentiel, urbain, retail (commerces) ou de bureaux. Suivant les origines de ces développeurs, ils vont forcément orienter leurs produits vers leur corps-business et leurs spécificités primaires. Cela pousse à une mixité de fonctions. On ne vise pas directement une minimisation des risques, mais elle est induite in fine.

7.4.2 Maitrise d'ouvrage

En termes de gestion de projet, c'est au cas par cas. Il n'existe pas d'outils spécifiques à l'amélioration de la collaboration entre les différents intervenants, tel qu'un agent dédié par projet qui ferait l'interface entre les différentes instances communales et les promoteurs. C'est quelque chose qui pourrait être amélioré au niveau du public notamment. Il faut qu'il y ait des décisionnaires, des interlocuteurs voire opérateurs, prêts à prendre en gestion ce genre de projets. Il manque un ou deux échelons, principalement au niveau du public, qui pourraient faciliter l'exécution du projet.

Au niveau des acteurs présents dans le cadre de montage de projet, on retrouve une combinaison des quatre dimensions selon la règle des projets dits DBFM, c'est-à-dire Design, Build, Finance, Maintain, soit Concevoir, Construire, Financer et Entretenir.

Concernant le montage de projets en partenariat public-privé, le public n'est pas outillé pour assurer la maitrise d'ouvrage globale. Le secteur privé a plus d'expérience en termes de gestion de projet tandis que le public s'occupe en général des autorisations administratives. Sinon, les marchés publics sont relativement bien balisés et réglementés.

On retrouve notamment des intervenants tels que les intercommunales qui font office de lien pour favoriser l'échange entre le privé et le public, afin que l'intérêt des uns et des autres se retrouve dans le projet final. Par exemple, IDELUX organise des permanences environ toutes les 6 semaines avec le Fonctionnaire délégué et le responsable de la Direction provinciale des routes afin de gérer les différents problèmes soulevés par les projets, réunions auxquelles le privé peut être invité au besoin. Il existe également des comités de pilotage qui peuvent jouer cette fonction mais ne sont que très rarement mis en place.

Certains outils de planification urbanistique facilitent le développement de projets d'envergure : notamment le rapport urbanistique et environnemental (RUE) en prévoyant des lieux d'échange et structures d'accompagnement. C'est un outil stratégique d'un point de vue urbanistique mais ce n'est pas encore un outil de maîtrise foncière, ne donnant pas de possibilité d'expropriation ou d'acquisition de biens. C'est un outil d'orientation intéressant, mais c'est dommage qu'il n'y ait pas les leviers nécessaires afin de le mettre en œuvre directement. Pour l'instant, il n'y a que le PCA qui permet l'expropriation.

7.5 SURCOUTS DE CONSTRUCTION

7.5.1 Coûts de préparation du terrain

7.5.1.1 Pollution des sols

Lorsque l'on aborde la question des surcoûts liés à la construction, les frais de dépollution des sols sont récurrents.

Cependant, pour la majorité des développeurs, c'est un problème qui est à considérer dans les prises de précautions dès l'acquisition. La dépollution ainsi que l'évacuation des déchets font dès lors partie d'une analyse préalable. Une étude de caractérisation des sols doit être effectuée en amont de l'opération. Lors de l'acquisition du terrain, celle-ci sera conditionnée par des causes suspensives notamment relatives à l'état de pollution des sols, afin de se préserver de surcoûts qui mettraient à mal la rentabilité globale du projet. Ce sont des procédures qui entraînent des délais supplémentaires ainsi que des coûts très importants.

Certains terrains sont considérés comme invendables car les coûts de dépollution sont plus élevés que la valorisation foncière que l'on peut en faire. Cela pose particulièrement problème là où la pression foncière est relativement faible. Cette problématique va être de plus en plus importante dans certaines sous-régions d'anciens bassins miniers ou d'anciens bassins industriels, comme Charleroi, La Louvière ou Liège, où beaucoup de terrains sont pollués et où le prix du terrain ne permet pas de couvrir les coûts de dépollution, à moins que l'Etat n'intervienne pour couvrir ces frais. Sinon les coûts supplémentaires entraînent une augmentation du prix de sortie du bien pour l'acquéreur. Concernant la pollution des sites ferroviaires, elle n'est généralement pas due au réseau en lui-même mais plutôt aux précédents occupants (entrepôt de produits polluants, huile de ferrailleurs percolant les sols, presse de véhicules...) vu qu'il n'y avait aucune règle environnementale concernant l'état des sols auparavant.

Les normes relatives à la qualité des sols sont de plus en plus sévères. La problématique du décret sol, comme abordé dans l'état de l'art effectué pour le rapport intermédiaire, est particulièrement prononcée pour la sortie des terres contaminées, considérées comme l'évacuation de déchets. De manière générale, les développeurs travaillant sur des sites particulièrement pollués préfèrent dépolluer les terres sur le site et essayer de faire le moins de rentrées et sorties possibles. Cependant, pour des terrains très pollués, la rentrée de terres saines est nécessaire et les terres décontaminées peuvent être réutilisées sur les zones économiques du site.

Concernant la programmation du projet, elle peut être influencée en fonction de la variabilité du niveau de pollution sur le site. En effet, les normes de dépollution des sols sont plus contraignantes pour un site destiné à du logement. Il vaut dès lors mieux ne pas prévoir de logement sur les zones les plus polluées mais plutôt des industries par exemple. Le coût d'assainissement peut dès lors faire balancer vers une fonction ou une autre.

7.5.1.2 Mécanique des sols

La portance des sols est également un élément primordial à prendre en compte, pouvant entraîner des surcoûts importants, par exemple dans le cas d'un sol schisteux, insuffisamment porteur ou lorsque la nappe phréatique est trop haute.

Cependant, tout comme les coûts de dépollution, ces coûts-là doivent être évalués strictement en amont de la réalisation, voire de l'achat du terrain, au moyen d'études géotechniques et d'analyses préalables.

Les surcoûts les plus problématiques sont ceux qui ne sont pas prévus en amont de l'opération ou qui proviennent de l'extérieur comme les charges d'urbanisme ou les taxes.

Lorsque le développeur est lui-même propriétaire du site, comme c'est le cas pour la Compagnie Financière de Neufcour, qui possède de nombreux terrains issus d'anciens charbonnages, il a l'avantage de connaître le passé historique des terrains, ce que l'on y a fait précédemment, même si on n'est jamais à l'abri de mauvaises surprises. La société s'occupe de dépolluer les sites, si besoin en est, et d'obtenir les permis nécessaires à l'urbanisation et à vendre les terrains équipés, prêts à être construits.

7.5.1.3 Impétrants

En matière d'impétrants, les différents raccordements (eau, électricité, gaz, réseau d'égouttage...) peuvent présenter des surcoûts extrêmement variables. Cela peut également varier en fonction des intervenants. Les règles sont généralement peu flexibles sur la façon de gérer le passage des impétrants au sein d'une copropriété.

7.5.1.4 Aménagements

Les travaux liés aux aménagements publics tels que les voiries sont parfois un réel facteur bloquant.

Dans les alentours immédiats des voies ferroviaires, on retrouve beaucoup de terrains enclavés par le chemin de fer, qui nécessitent d'importants travaux pour la construction d'un tunnel ou d'une passerelle pour relier les sites par exemple.

Il n'y a pas de haut différentiel de coûts de construction proprement dits, si ce n'est les surcoûts liés au contexte du développement du projet, relatifs aux aménagements notamment. Par exemple, la construction de projets assez denses en centre urbain impliquent presque systématiquement la construction de parkings en sous-sols, qui demandent des techniques spécifiques et dès lors des surcoûts importants.

L'une des problématiques spécifiques aux SLSP est l'obtention de leurs subsides. Ceux-ci concernent les constructions et pas en priorité les travaux d'aménagements de voiries par exemple. Dès lors, ils se voient contraints de construire sur des sites qui ne sont pas équipés. Cela génère des difficultés de chantier en termes de délais et de surcoûts. Un promoteur immobilier classique va d'abord aménager un site (voiries, rond-point, délimitation de parcelles, impétrants). Or les SLSP ne peuvent recevoir des subsides d'aménagement des abords uniquement s'ils ont déjà reçu des subsides pour construire du logement. Cela présente un risque important qui pousse les SLSP à se séparer de terrains qu'ils ne savent pas développer eux-mêmes.

7.5.2 Autres surcoûts

7.5.2.1 Normes environnementales

Les surcoûts liés aux normes environnementales sont également très souvent mentionnés. Les normes de Performance Energétique des Bâtiments sont de plus en plus contraignantes. Ainsi, il semble difficile de s'imaginer qu'une nouvelle ville semblable à Louvain-la-Neuve pourrait à nouveau voir le jour, car il existe actuellement de nombreuses normes qu'il n'y avait pas à ce moment-là, ou n'étaient pas aussi contraignantes, notamment en ce qui concerne les études d'incidence et les normes environnementales.

Dans le cas de logements collectifs, c'est généralement bien accepté et considéré comme important tandis que dans le cas de logements individuels, ces normes ont un effet très pénalisant sur l'accessibilité au logement. De plus, certaines normes (de passif ou 0 énergie) sont devenues ingérables et demandent une éducation particulière pour habiter dans ce type de bâtiments. Il faut savoir y vivre et s'en servir, les installations exigeant une hygiène de vie très stricte, pas toujours à la portée de tous.

La principale difficulté réside en l'évolution constante des normes (PEB, normes de sécurité, normes incendie...). Or, lors d'un montage de projet d'envergure, on estime la faisabilité financière au moment de l'élaboration du projet, sans tenir compte des normes qui seront d'application par après.

7.5.2.2 Coûts liés à la filière de production

Nous nous sommes également interrogés sur les éventuels surcoûts liés à la filière de production. Ce point permet de savoir si la promotion immobilière de grande envergure entraîne ou non des surcoûts.

a) Comparaison à la filière d'autopromotion

De manière générale, l'autopromotion se fait dans un contexte unifamilial. La différence avec la promotion immobilière se fait dans la marge. Un grand promoteur ne va pas nécessairement construire plus cher ou moins cher qu'un petit promoteur. Un petit promoteur aura tendance à faire appel à des corps de métiers séparés tandis qu'un grand promoteur fera appel à une entreprise générale, acceptant de payer plus cher pour une plus grande facilité de gestion.

Ces coûts sont relativement bien balisés et sont planifiés dans le déroulement du projet.

b) Economie d'échelle

En outre, il y a une réduction des coûts due à la filière de production de promotion immobilière d'envergure par une standardisation des produits qui sont mis en œuvre. Les frais de chantier vont être plus élevés pour un gros chantier que pour un petit chantier. Mais l'un dans l'autre, un projet plus important génère moins de coûts.

Cependant, quand on parle de projets de grande envergure, on parle rarement de projets d'un seul tenant. Lorsqu'il s'agit de programmation mixte, on procède généralement par phasage, pour une question de limitation des coûts ainsi que pour limiter le risque lié à la commercialisation afin de s'assurer au fur et à mesure de l'avancement des ventes. Lors du phasage, il y a plusieurs installations de chantiers. Cela laisse la possibilité de postposer un peu le début des phases suivantes. Dès lors, du point de vue des économies d'échelle, les entrepreneurs peuvent prévenir le fournisseur qu'il y aura une commande très conséquente dans les mois qui viennent. Sinon, le phasage induit un déroulement de projet équivalent à plusieurs projets de plus petite envergure.

D'autre part, les surcoûts liés aux projets d'envergure proviennent également de la nécessité d'aménager des espaces publics, des voies de dessertes, des espaces communautaires dans les immeubles... Réduire le nombre de surfaces non vendables permettra un gain financier, mais ceux-ci contribuent à une plus-value du bien. Il est important de prévoir des espaces publics de qualités pour des projets d'envergure. Cependant, plus on souhaite offrir des lieux ayant une grande qualité de vie en termes d'espaces publics/commons, plus il y aura des frais pour la copropriété à cause de biens non vendables et des frais de gestion.

En effet, la mise en œuvre d'un projet de grande envergure induira parfois l'installation de voies de dessertes de transport en commun par exemple. Cela présente un avantage si le poids total du projet le permet. A l'inverse, si l'on travaille sous forme de poches réduites, il est peut-être plus facile d'envisager ces projets proches des services nécessaires comme des écoles, de la distribution de courrier, du ramassage des déchets, des transports en commun... qui sont capables d'intégrer une clientèle un peu plus importante sans nécessiter de revoir tous les cheminements et services. Les grands projets nécessitent généralement une extension des réseaux (d'égouttage ou de raccordement aux stations d'épuration par exemple), l'installation d'ouvrages de bassins d'orage... De plus petites opérations entraînent moins souvent des surcoûts d'équipements car ceux déjà présents peuvent être suffisants ou nécessitent une adaptation facilement réalisable. Cependant, un projet d'envergure se fera avec une vision prospective de l'aménagement du territoire en prévoyant des outils souples qui pourront faire l'objet d'aménagements ou extensions. En effet, le projet ne se réalisant pas en un seul coup, il doit garder une certaine souplesse afin de s'adapter aux besoins futurs.

La problématique spécifique liée aux SLSP peut être soulignée. Celles-ci sont généralement obligées d'étaler la construction de 300 logements en tranche de 50 en fonction des subsides octroyés par année. Elles ne profitent dès lors pas d'une économie d'échelle. Ce manque de vision à long terme est particulièrement pénalisant.

7.6 NIVEAUX DE COMMERCIALISATION

7.6.1 Structuration de la demande en logements en Wallonie

L'accessibilité au logement est de plus en plus difficile. Les conditions d'octroi de prêts de la part des banques sont de plus en plus contraignantes pour des isolés. Les exigences relatives à l'apport de fonds propres sont de plus en plus élevées. En effet, au niveau de la solvabilité de la demande en Wallonie, les banques commerciales ne prêtent en général que lorsque le demandeur peut avancer 30% de fonds propres. Dès lors, pour répondre à la demande actuelle, les développeurs s'orientent vers des constructions de moins en moins chères.

Une croissance du nombre de ménages est observée, mais il s'agit plutôt de petits ménages, généralement en milieu urbain. Le modèle des maisons unifamiliales quatre façades sur de grands terrains est en nette baisse, même s'il reste un idéal pour les Wallons qui en ont la capacité d'achat. En effet, il y a toujours une demande pour du logement individuel, sur des terrains généralement plus petits, avec un minimum de jardin, et cela afin de diminuer l'impact du foncier. Une conscientisation d'une gestion parcimonieuse des sols est en train d'apparaître.

En certaines sous-régions, comme dans le Brabant wallon par exemple, on ne ressent pas encore ce retour vers la ville, il n'y a pas de réel engouement. On est dans une période charnière. La mentalité des gens doit évoluer, mais cela peut prendre beaucoup de temps. Diminuer la production de certains types de produits peut entraîner la raréfaction de ceux-ci et dès lors faire glisser les attentes des gens vers autre chose. Il faut cependant veiller à ne pas déstabiliser le marché ou certaines régions. Par exemple, interdire les quatre façades dans les Ardennes n'est pas intéressant. Il faut garder des nuances dans les typologies, tout en essayant d'attirer les habitants vers les centres-villes. En Brabant wallon, les ménages ont généralement plus de deux véhicules, c'est le taux de motorisation le plus important de Belgique. C'est significatif d'une mentalité. Par ailleurs, il y a une absence totale de mobilité publique, pratiquement pas de desserte de bus en dehors des grands axes.

Les promoteurs doivent s'adapter à la demande sur le marché. Par exemple, les promoteurs Thomas & Piron étaient auparavant les spécialistes des maisons quatre façades. Aujourd'hui, les différentes sociétés du groupe doivent s'adapter à la demande sur le marché et produisent actuellement des appartements à l'équivalent de un logement sur deux. De plus, ils construisent des logements plus petits. Pour donner un ordre de grandeur, actuellement on construit des appartements une chambre de 58 à 62 m² et en dessous de 80 m² pour des appartements deux chambres alors qu'avant la norme était autour de 85 m². Ceci est entre autre une conséquence des prix de vente plus élevés qui sont pratiqués et qui sont consécutifs aux nouvelles exigences normatives de construction.

Cette augmentation du nombre de plus petits logements est également une réponse à l'évolution démographique qui tend à une diminution de la taille des ménages (augmentation du nombre de familles monoparentales, des personnes isolées et des personnes âgées).

Afin de diminuer les coûts, un recours à la densification et à la rationalisation est observé. C'est d'autant plus par la standardisation que par l'innovation technologique (par exemple la préfabrication) que l'on obtient une diminution des coûts. Pour diminuer les coûts, on peut donc réduire la superficie ou proposer moins d'équipements (par exemple ne pas plafonner, électricité apparente...), ces derniers travaux pouvant être effectués au fur et à mesure par l'acquéreur. Les ventes en gros-œuvre fermé peuvent avoir de l'intérêt.

7.6.1.1 Type de public

Dans le cas des appartements situés en centre urbain, on retrouve de façon générale de jeunes ménages ou des personnes âgées. En effet, le retour vers des centralités de services provient :

- de jeunes ménages : consommateurs de services, dont l'intérêt est passager (par après, on aboutit à l'idéal de la maison avec un plus grand jardin et un meilleur cadre de vie) ;
- de la population âgée : plus stable, se tournant vers de nouveaux logements en ville de qualité, nécessitant moins d'entretien, proche des services, sans de gros frais de consommation énergétique par exemple.

Se pose dès lors la question de la valorisation du parc immobilier ancien. Le différentiel n'est pas facile à gérer, la population âgée quitte des logements anciens s'imaginant qu'ils ont une certaine valeur. Or, ce sont généralement des bâtiments non isolés, dont la valeur a fortement diminué, au point d'être parfois juste suffisante pour acquérir un nouvel appartement. De plus en plus de biens anciens dans les villages ne trouvent plus acquéreurs. Les jeunes ménages se tournent également plus volontiers vers de nouvelles constructions, qui sont plus au goût du jour et plus performante du point de vue énergétique et efficacité. Ce phénomène est surtout présent en milieu rural. Ceci entraîne un délaissement des centres, les nouvelles constructions se retrouvant en périphérie. Il s'agit d'une problématique à prendre en compte dans les années à venir, notamment en trouvant des moyens incitants à la rénovation.

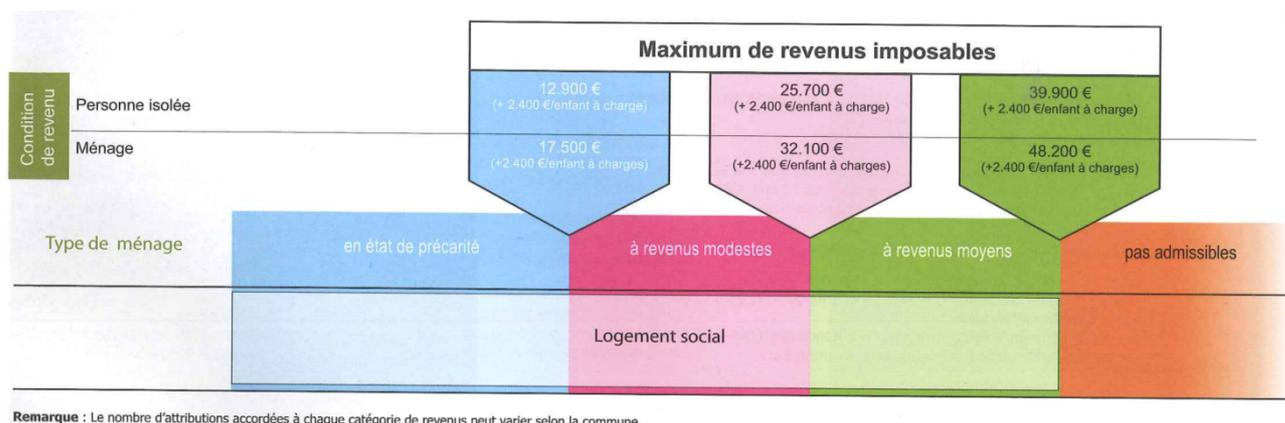
7.6.1.2 Modes d'acquisition

De plus en plus de particuliers sont intéressés par un investissement dans l'immobilier. Différents modes d'acquisition d'un logement devraient être développés tels que des structures de gestion des locations pour les investisseurs particuliers.

En termes d'acquisition, on retrouve une part des acheteurs qui sont des investisseurs (et non des particuliers qui achètent un bien en vue d'y vivre) :

- 50% pour les appartements ;
- 20 % pour les maisons unifamiliales.

Concernant la question spécifique des logements publics, les SLSP sont soumises à des conditions de vente et de mises en locations draconiennes. Lors de mises en vente, ils ne peuvent pas vendre leurs biens à n'importe qui mais à des gens qui leurs sont imposés dans le Code wallon du logement, en fonction de leurs revenus (catégories de revenus : précaires, modestes, moyens).



Source : « La candidature à un logement social : Nouveautés 2013 », Société Wallonne du Logement

7.6.1.3 Adéquation entre l'offre et la demande

En ce qui concerne le développement de projets d'envergure, il semble indispensable de veiller à ne pas induire un phénomène de suroffre. Autrement dit, il faut bien étudier le marché potentiel avant de lancer des projets d'envergure afin de ne pas dépasser la capacité du marché, au risque de tendre vers un niveau de surproduction de logements.

Cependant, on observe une relativement bonne adéquation entre l'offre et la demande en Wallonie, mis à part certaines niches comme Louvain-la-Neuve.

7.6.2 Concurrence au niveau de l'offre

La concurrence au niveau de l'offre varie entre sous-régions. A Liège par exemple, les petites promotions ne font pas concurrence à la promotion immobilière d'envergure. Au contraire, les grands projets sont des opérations menées sur un temps relativement long tandis que les petits projets permettent d'évaluer la position du curseur par rapport au prix de vente et d'être les indicateurs du marché pour des analyses de contextes équivalents notamment en terme de localisation. En effet, à Liège, on observe un afflux de réurbanisation de la ville (notamment dû au phénomène de migrations internationales entrantes, comme explicité dans le cadre du volet 1 de la recherche), il faut dès lors pouvoir répondre aux offres variées en termes de logements, que ce soit des rénovations ou des logements neufs.

En d'autres sous-régions, il y a une concurrence déloyale des projets plus simples moins coûteux (du point de vue du foncier, des impétrants, des aménagements des abords ainsi que des charges d'urbanismes presque inexistantes). Un différentiel au niveau des coûts des projets se fait vis-à-vis des localisations périphériques.

7.6.3 Commercialisation des rez-de-chaussée

Les rez-de-chaussée sont plus difficiles à être commercialisés. On attribue généralement d'autres fonctions que du logement en rez-de-chaussée pour des questions d'intimité liées au logement notamment. Cependant, il est également difficile de trouver des opérateurs intéressés par les rez-de-chaussée. On y retrouve en priorité des services type banques ou autres. Les petits commerces rencontrent des difficultés à être maintenus en centre-ville sans incitants pour les y maintenir. Le secteur public pourrait agir sur cette question en proposant des aides d'acquisition. Comme dans l'exemple de l'initiative de la ville de Liège « Créashop », la Ville de Liège octroie des primes aux nouveaux commerçants de 5000€ afin de lutter contre la problématique des cellules commerciales vides. Un des îlots centraux (proche de la rue Souverain Pont) a connu un dynamisme nouveau suite à la recherche de la Ville et la mise en concurrence des candidats commerçants sur base de l'originalité des produits qu'ils proposent : de l'artisanat, des produits locaux... permettant une valorisation du quartier. C'est une initiative qui provient du public, les opérateurs ayant moins d'emprise sur cela.

Les logements situés en rez-de-chaussée nécessitent un traitement particulier. Des moyens peuvent être mis en place pour garantir une meilleure qualité de vie dans ce cas-là. Par exemple, il est question de convaincre les communes de faire des immeubles un peu plus élevés en hauteur, afin de proposer des rez-de-chaussée surélevés et d'avoir des parkings en sous-sol qui dépassent afin de pouvoir les éclairer en partie naturellement. On peut également donner un caractère privatif aux logements en créant des décalages en hauteur, des terrasses, des jardins privés (éventuellement en communication avec les espaces verts collectifs).

Il est important de prévoir la fonction et le traitement particulier voulu pour les rez-de-chaussée dès le départ, en les intégrant dans le projet urbanistique.

8. CONCLUSIONS

De manière générale, les tendances en matière de marché immobilier en Wallonie semblent évoluer. Comme cela a été observé concernant la demande en nouveaux logements, au vu notamment du vieillissement de la population et de la réduction de la taille des ménages, la demande en plus petits logements augmente.

De plus, l'accès à la propriété, notamment pour les jeunes ménages, est de plus en plus limitée au vu des conditions d'emprunt de plus en plus contraignantes (part de fonds propres importante) et des coûts plus importants relatifs aux logements (normes de plus en plus strictes entraînant une part de surcoûts, coûts d'assainissement et de préparation des sites...).

Dès lors, afin de réduire les coûts des logements et répondre aux demandes des potentiels acquéreurs, les développeurs ont recours à diverses méthodes. La principale est de produire des logements plus petits, sur de plus petites parcelles (afin de réduire l'impact du foncier) au regard d'un modèle de densification.

Cependant, les autorités compétentes, en fonction des sous-régions, ne sont pas toujours ouvertes à soutenir un tel type de développement. Chaque autorité locale a sa propre vision du développement urbain souhaité et sera parfois un élément bloquant (notamment en terme d'octroi d'autorisations administratives) au développement de projets de plus grande envergure, généralement plus denses et proposant de l'habitat collectif (des appartements et non plus le modèle-type familial des villas quatre façades).

Les types d'acquisition évoluent également. Le modèle de l'autopromotion recule, tandis que l'investissement locatif progresse (soutenu par des promoteurs immobiliers ou notamment des sociétés immobilières réglementées). En effet, les tendances s'inversent au niveau du taux de propriété. Parmi les acheteurs qui sont des investisseurs, on compte 50% pour les appartements et 20 % pour les maisons unifamiliales. Les appartements sont vus de plus en plus comme des biens d'investissement (également sous forme d'actions dans un SIR).

D'autres méthodes sont d'application pour réduire le coût d'un logement tel que la standardisation des biens, la vente en gros œuvre fermé, les mécanismes comme le Community Land Trust qui permettent de réduire l'impact du coût du foncier...

Par ailleurs, le développement de projets d'envergure peut également être freiné par d'autres facteurs comme détaillé dans cette annexe. Nous pouvons citer les surcoûts imprévus dans le calcul de rentabilité initial du projet (charges d'urbanisme, coûts d'aménagements ou d'assainissement non prévus...), les plaintes des riverains, etc.

Par ailleurs, le principal facteur bloquant semble être le fait que les intérêts du secteur privé ne concordent pas avec ceux du secteur public. Ce dernier souhaiterait que les pouvoirs publics soient parties prenantes et soient porteurs de solutions alternatives en diminuant l'impact du foncier (notamment en mobilisant le foncier public) ou en favorisant les aides au développement de projets en centres urbains (notamment les aides à l'assainissement d'anciennes friches, aux sites à réaménager...). L'intervention publique peut également être nécessaire pour mettre en place une politique sélective des sites pour activer les sites les plus intéressants et accompagner les opérations privées sur des sites stratégiques mais parfois difficiles à mettre en œuvre.