



IMMOBILIER : COMMENT ALLER PLUS LOIN ?

Texte : Thierry Laffineur - Photos : Ennio Cameriere

Les différents marchés immobiliers ont été confrontés à une année 2023 difficile (hausse des taux d'intérêt et des prix des matériaux/construction, adaptation aux règlements environnementaux, pénurie de main d'œuvre, etc.). Toutefois, de manière plus structurelle, l'évolution de facteurs à long terme tels que la géopolitique, la technologie et les attentes des utilisateurs finaux ne constitue-t-elle pas aussi une opportunité d'aller plus loin, d'accélérer le changement vers un immobilier plus diversifié, durable et toujours centré sur l'utilisateur ?

Pour analyser cette hypothèse la présente Table Ronde réunissait :



Charles Lasserre
co-Managing Partners
COLLIERS BELGIUM



Severine Lits
Architecte-urbaniste.
Head of development
ASSAR ARCHITECTS



Marc-Antoine
Buyschaert
CEO
CUSHMAN &
WAKEFIELD (BELUX)



Olivier Carrette
CEO
UPSI



Arnaud Regout
Chief Investment
Officer
BPI REAL ESTATE



Didier Peremans
Architecte – Managing
Partner
DDS+



Sébastien Giordano
CEO
JONES LANG LASALLE
(BELUX)

EN ATTENDANT LES TAUX

Quels enseignements tirez-vous du dernier MIPIM (mars 2024) ?

« Si l'inquiétude qui stressait les marchés immobiliers en 2023 apparaît désormais comme moindre, nous ne sommes toutefois pas dans un climat euphorique face à des investisseurs internationaux qui tardent à revenir commente **C. Lasserre**. Illustration de ce phénomène, l'absence actuelle de transaction **Core** (*) et un ratio investisseurs nationaux vs étrangers inversé en 1 an. Ce ratio s'établit désormais à 40% (étrangers) / 60% nationaux. Une projection à plus court terme devrait voir ces investisseurs, se réaffirmer sur le marché à partir du second semestre 2024 voire plus certainement à partir de 2025. On rappellera également que la hausse des taux - bien que relative - s'est effectuée très brutalement et n'a pas encore été absorbée/corrigée par le marché »

(*) Core, Core+, Value Add et Opportuniste constituent 4 stratégies d'investissement immobilier. Elles se caractérisent par leur couple risque/rentabilité. Elles visent e.a. à revaloriser un actif immobilier, généralement sur une période de 36 mois via la rénovation, l'addition de surface, ou encore le changement d'usage de bail.

Un constat repris et amplifié par **M-A Buyschaert** pour qui « le récent événement cannois aura été le lieu de vœux pieux (wishful thinking), confirmés par l'inertie ou l'absence des fonds d'investissements Core, premiers acteurs du marché et dont dépend la chaîne immobilière (développeurs, occupants, architectes, ingénieurs, agents, ...). Aujourd'hui, si 2025 est souvent citée comme date de reprise, les plus réalistes parlent de 2026. Par contre, il est exact que l'absence d'investisseurs internationaux laissent de l'espace aux acteurs locaux. »

Pour **S. Giordano**, « l'attentisme du marché est à mettre en rapport avec l'interrogation quant à la stabilisation/baisse des taux. On sait par expérience qu'il existe une corrélation relativement rapide (+/- 60 jours) entre baisse des taux et reprise du marché. Une baisse des taux aujourd'hui marquerait l'ébauche d'une reprise au second semestre. » « Il est exact que des taux élevés incitent les investisseurs privés à délaisser l'immobilier au profit d'autres actifs – dont notamment les obligations et les cryptomonnaies » souligne encore **O. Carrette**.



« Au regard des prochaines élections, il est à craindre qu'on assiste à une coalition des perdants et donc à un immobilisme délétère. »

O. CARRETTE

« Nous sommes aujourd'hui dans le creux du marché résume **A. Regout**. Nous le resterons tant que les taux ne redescendent pas. Quand ?, nul ne peut le prédire mais plusieurs éléments doivent être pris en considération :

- Un assagissement de l'économie qui vient en contrepoint des moments d'euphorie post-covid durant lesquels on a pompé allègrement dans l'épargne (achats immobiliers, voyages, ...).
- La production de matières premières et le transport maritime connaissent une chute drastique en volume et en prix par rapport à la période Covid. Or, une baisse de l'activité industrielle tend à faire baisser l'inflation.
- Les incertitudes géopolitiques et économiques incitent à la prudence. Elles sont favorables à une reprise de l'immobilier résidentiel. »

TERTIAIRE : SORTIR DU PAYS DES BISOUNOURS !

« Alors que l'immobilier tertiaire bruxellois a connu une très longue période de loyers stables (qui ne suivaient même pas l'inflation), on assiste depuis quelques temps à leur augmentation, notamment en centre-ville et dans le Quartier Louise, espaces où ils dépassent aujourd'hui 300€/m²/an pour s'approcher des niveaux du Quartier Européen (> 375€/m²/an) explique **C. Lasserre**. Or, au vu de la forte demande pour des immeubles de grade A (bonne localisation, carbone neutre, ...) qui ne représentent aujourd'hui que +/- 7% du parc, on s'attend à d'autres hausses. »

« Durant une dizaine d'années, l'immobilier tertiaire a effectivement fonctionné dans un pays 'bisounours' où tout était à l'équilibre ironise **M-A Buyschaert**. Aujourd'hui on a changé de paradigme. Les exigences qualitatives des investisseurs et des occupants font qu'on ne renégocie plus un bail dans un immeuble grade B ou C. De nouveaux projets et investissements sont donc nécessaires. Toutefois, les développeurs qui ont acquis leurs positions au cours des 3 dernières années se trouvent désormais face à un marché déséquilibré par les nouvelles exigences des occupants et des acheteurs, pour autant qu'il y en ait... »

« Un problème similaire existe pour les propriétaires fonciers. leurs attentes financières sont démesurées par rapport à cette nouvelle réalité ajoute **O. Carrette**. Pour les développeurs, ce qui a été acheté (trop) cher hier fait mal aujourd'hui. Mais, qu'on le veuille ou non, c'est un cap qu'il faudra passer. »

« Les développeurs font actuellement face à un double problème remarque **A. Regout**. D'une part, la réduction des superficies de bureaux (liée au télétravail) assortie d'un besoin de bien être des collaborateurs pousse à modifier les aménagements intérieurs initiaux. D'autre part, le délai prolongé d'obtention des permis



(désormais entre 5 et 7 ans) et l'augmentation des taux d'intérêts, rendent de moins en moins supportable le portage financier d'un développement. La conséquence est un prix final - payé par l'occupant - en augmentation. »

Une situation confirmée par **S. Lits**. « Pour l'architecte, les missions se voient allongées par des phases d'exploration qui n'existaient pas avant (e.a. : réunions exploratives/participatives, réunions de projets, chambre de qualité, enquêtes multiples,..) et des recours toujours possibles. En conséquence, même l'obtention d'un permis n'est plus la garantie d'une exécution rapide du projet. »



« Une idée de simplification efficace et favorable à l'acquisition d'un logement consisterait à appliquer une TVA unique (8 ou 10% pour tout achat immobilier) et des taux d'intérêts plafonnés à 1 ou 1,5% pendant les 10 premières années d'un emprunt hypothécaire. »

A. REGOUT

SUPERFICIES, DISTANCIEL ET PRÉSENTIEL

Aujourd'hui, il existe une volonté de nombre d'entreprises d'un retour au présentiel de leurs collaborateurs aux motifs d'une meilleure productivité, d'une formation des nouveaux collaborateurs, etc. Quelles perspectives envisagez-vous ?

« Dans notre métier d'architecte existe très clairement une volonté, un besoin et un désir de présence physique au bureau explique **D. Peremans**. Si nous voulons garantir la dimension créative de notre travail nous ne pouvons fonctionner qu'en équipes (échanges et contacts réels) »

Une attitude relayée par **M-A. Buysschaert** pour qui le problème de la formation des jeunes/nouveaux collaborateurs suppose en effet un échange et requiert donc le présentiel. Il est d'ailleurs à noter que les jeunes collaborateurs sont demandeurs de présentiel tant le covid a altéré un tissu relationnel indispensable. »

Une réalité confirmée par **O. Carrette**. « A travers le succès des YUB (Young Upsi Bvs - <https://www.upsi-bvs.be/fr/yub>) réseau de jeunes professionnels de l'immobilier, on ressent le besoin quasi viscéral de cette nouvelle génération de travailler en présentiel. »

Pour **C. Lasserre** on tire aujourd'hui les enseignements du **home working** et un équilibre se dessine. Il importe en effet de ne pas considérer le rapport distanciel/présentiel de façon strictement binaire, mais bien sous l'angle d'une flexibilité hybride offrant la possibilité de travailler n'importe où. Une telle flexibilité a par ailleurs un impact favorable sur la mobilité »

« Il existe là un défi pour les générations futures ajoute **A. Regout** : former les jeunes et les nouveaux collaborateurs demande un échange de savoir intergénérationnel en présentiel, si l'on veut que nos enfants gardent leur motivation et soient les acteurs du monde de demain.

Plus en détails, l'alternative doit également être envisagée selon le type de société et l'implication managériale. Ainsi dans le cas d'un management directif de petites équipes (e.g. : cabinets de consultance/conseil), le retour au présentiel sera le plus facile que pour les grandes entreprises institutionnelles accessoirement sous influence syndicale. »

OUTIL ET APPARTENANCE, CONSEILLER ET CONSEILLÉ

« Parce que nous allons déménager vers un immeuble grade A, la problématique distanciel/présentiel nous interroge d'autant plus que nous sommes à la fois le conseiller et le conseillé explique **S. Giordano**. Plus généralement, le ratio présentiel/distanciel doit révéler la nature du (re) positionnement de l'entreprise, le rapport entre son identité et son entité physique, sa structure de collaboration et de management, le comment l'outil 'bureau' est considéré au regard des désidératas des collaborateurs et des besoins de l'entreprise.

Cela suppose parfois de répondre à des contradictions, voire à des situations conflictuelles.

- Quid du rapport entre flexibilité, collaboration et appartenance ;
- Quid d'un repositionnement du bureau dans la ville au regard de la mobilité ;
- Quid de la réversibilité, importante pour accompagner des changements d'occupation/affectation d'un immeuble.



« Il existe une corrélation relativement rapide entre baisse des taux et rebond du marché. Une baisse des taux aujourd'hui marquerait l'ébauche d'une reprise au second semestre. »

S. GIORDANO



L'ensemble de ces considérations est facteur d'une dynamique importante. Elle différenciera les bureaux d'aujourd'hui de ceux de demain.

Par ailleurs, on raisonne désormais en termes de mixité et d'intégration. Toutefois, la volonté politique (louable) de créer de la mixité est sujette à interprétation et à confusion parce que trop souvent maladroite. »

MIXITÉ: DÉZOOMER

En effet, reprend **D. Peremans**, la volonté d'imposer la mixité dans tous projets/immeubles se heurte à un problème d'échelle. La reconversion de nombreux bâtiments ne permet simplement pas cette mixité en leur sein. On y gagnerait dès lors à **dézoomer** et à considérer la mixité par quartier ou par îlot. En outre, dans le cycle de reconversion d'immeuble il existe un trajet en amont. Il porte sur le comment **être mixte** en tenant compte non seulement des structures existantes mais aussi de la population (occupants et riverains). Ces considérations, qui alimentent le débat en faveur d'une préservation des immeubles ne peuvent toutefois ignorer la nécessité d'en détruire certains ! »

Pour **S. Lits**, « C'est une opportunité de répondre au comment l'immobilier peut-il aller plus loin. S'il n'est pas nouveau d'intégrer un projet dans son environnement, on se doit toutefois d'opter pour une approche davantage **écosystémique**, c'est-à-dire prendre du recul, avoir une analyse sociétale prenant en compte des écosystèmes et des interactions entre bâtiments et contexte urbain. Ainsi, vouloir systématiser des activités en pied d'immeuble ne fait pas sens dès lors que le quartier offre une mixité et/ou une activation des rez suffisantes. C'est ce à quoi **'urban.brussels'** s'emploie notamment au travers des PAD (Plans d'Aménagement Directeur) qui ont pour objectif la stratégie urbaine de la ville et c'est ce que nous (assar architectes) développons via la notion d'inclusivité. En effet, quelle que soit l'affectation d'un immeuble, il importe surtout de créer l'urbanité, la mixité et la cohésion du tissu urbain, facteurs indispensables à tout projet sociétal. »

LE POINT 'G' DE L'IMMOBILIER ...

Quid des critères ESG (environnement, social, gouvernance) et de leurs mises en œuvre ?

« La notion ESG est d'ores et déjà ancrée dans la plupart des entreprises qui ne doivent dès lors plus être convaincues du bien-fondé de la stratégie pour l'intégrer insiste **S. Giordano**. Par ailleurs, si le 'E' (Environnement) est relativement facile à mettre en œuvre grâce e.a. à l'**alignement taxonomique** (**), le 'G' (Gouvernance) et le 'S' (Social) le sont moins dès lors que l'impact sociétal d'un bâtiment est plus subjectif et donc sujet à interprétations. »

(**) La taxonomie est un système de classification qui aide les entreprises et les investisseurs à identifier les activités économiques «écologiquement durables» afin de prendre des décisions d'investissement.

« Si le 'E' est effectivement plus pragmatique et structuré, le 'S' bénéficie toutefois déjà d'une certification (WELL) et montre son importance tant pour les investisseurs que pour les utilisateurs de chaque nouveau développement. » remarque **C. Lasserre**.

« On peut voir la situation sous forme de question propose **A. Regout**. Les 3 pôles ESG sont indivisibles. Pour bien intégrer 'E' et 'S', quelle Gouvernance (G) une entreprise doit-elle adopter ? Avec l'obligation de l'alignement taxonomique CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) l'environnement est devenu un critère prioritaire au regard duquel l'attitude des banques est: Sans alignement je ne pourrai plus vous financer !

Au regard de la transition énergétique, la véritable opportunité sera alors de quantifier la quantité de carbone émise au moment de la construction d'un immeuble (= carbone incorporé) et consommée (durant sa phase d'occupation).

Pour les investisseurs professionnels cela demande de connaître le cycle de vie d'un bâtiment sur 20 ou 30 ans et de disposer des données carbone. Or ces dernières ne figurent pas (encore) dans des labélisations de type **Breeam**. En conséquence on utilise aujourd'hui des logiciels tels que **'One Click LCA'** (oneclicklca.com) qui demandent cependant un gros travail que tous ne peuvent faire. »



« Les considérations en faveur d'une préservation quasi absolue des immeubles ne peuvent ignorer la nécessité d'en détruire certains ! »

D. PEREMANS

« On dispose toutefois déjà de labels (e.g. : **BBCA - LCBI**) permettant de mesurer l'évolution des cycles de vie d'un immeuble et donc de l'améliorer. Par ailleurs certaines de ces données peuvent être intégrées via des outils de type **TOTEM** (outil d'évaluation de l'impact des matériaux sur l'environnement) » remarque **D. Peremans**.

« Notre métier d'architecte se réinvente. Nous sommes ainsi passés d'une conception architecturale 'linéaire' à une approche 'circulaire'. Elle inscrit le bâtiment dans la durée et propose généralement un exit (= une autre affectation du bâti au terme de 20 ou 30 ans, telle que passer d'un immeuble de bureaux à un hôtel ou l'inverse). L'architecte a un rôle principal à jouer dans ce (s) nouveau (x) cycle (s) de vie. Une triple question reste toutefois pendante rappelle **S. Lits** : quid du surcoût de telles opérations, pour quelle rentabilité et à quelle échéance ? »

« Dans ce débat il importe aussi de comprendre que l'ensemble de l'immobilier (résidentiel et tertiaire) pèse entre 30 et 40% des émissions de CO2 souligne **O. Carrette**. Or, s'agissant du résidentiel, occupé à 70% par leurs propriétaires, ces derniers devront consentir un effort de mise à niveau considérable pour atteindre un niveau PEB acceptable (entre A et E) à l'horizon 2030. En filigrane se pose alors la question du financement de ces travaux »

« Répondre à ce défi suppose plusieurs considérations dont l'une est de (re) convaincre les jeunes **qu'avoir une brique dans le ventre**, est la garantie de disposer d'un logement décent au moment de la pension reprend **A. Regout**.

Cela suppose un préalable : construire du logement abordable via plusieurs axes :

- Une diminution et une portabilité des droits d'enregistrement ;
- Pour faciliter l'accession et dynamiser le marché du neuf il s'agirait de s'appuyer sur une fiscalité non pénalisante. Une idée de simplification consisterait en une TVA unique (8 ou 10% pour tout



« Quelle que soit l'affectation d'un immeuble, il importe surtout de créer l'urbanité, la mixité et la cohésion du tissu urbain, facteurs indispensables à tout projet sociétal. »

S. LITS

achat immobilier) et des taux d'intérêts plafonnés - par exemple à 1 ou 1,5% - pendant les 10 premières années d'un emprunt hypothécaire.

- Une accélération de la procédure des permis (au Portugal sans réponse endéans les 60 jours de la demande le permis est considéré comme accordé !) permettrait un équilibre offre/demande et donc une stabilisation des prix de l'immobilier.
- Développer les formules de location-achat type **Howinvestor** (howinvestor.com) »



« Il convient de ne pas considérer le rapport distanciell/présentiell de façon strictement binaire, mais bien sous l'angle d'une flexibilité hybride. C'est la possibilité de travailler n'importe où. »

C. LASSERRE

CRITERES, CRAINTES ET 6% DE TVA !

Parmi les critères de durabilité, décarbonation, coût/fiscalité, compétence/formation, permis, élections, etc. lesquels prioriser ?

Pour **O. Carrette**, l'accessibilité au logement présente une vertu : contraindre les acheteurs à une épargne et donc à une essentialisation de leurs besoins. Toutefois, quel que soit l'angle selon lequel on considère le marché, la 'mère' des priorités reste le permis. C'est la pierre angulaire de tout projet (social et conventionné inclus) :

- Il rassemble tous les paramètres (analyse fiscale, étude du marché, étude architecturale, ...) de sa faisabilité ;
- Par son délai d'attribution il détermine le temps de portage d'un projet et donc aussi sa viabilité.

Par ailleurs, une simplification des procédures voire une simple logique et cohérence institutionnelle serait la bienvenue. La saga -aujourd'hui enfin partiellement achevée (!) - du taux de TVA sur les opérations de démolition/reconstruction est révélatrice. Nous (UPS!) avons en effet obtenu qu'un taux de TVA de 6% sur les opérations de démolition/reconstruction pour location à long terme soit maintenu. le Ministre des Finances **V. Van Peteghem** revient ainsi sur une décision précédente impactant négativement l'immobilier locatif ! Cela signifie que les propriétaires professionnels qui entreprennent une opération de démolition-reconstruction bénéficieront bien d'une TVA réduite à 6%, pourvu que le bâtiment soit destiné à la location

à long terme. Quant aux élections, ma crainte (partagée par de nombreux observateurs) est qu'elles mènent à une 'coalition des perdants' et à un immobilisme délétaire.»

Pour **M-A Buysschaert** « Les éléments macroéconomiques, dont les taux qui conditionnent le retour des investisseurs 'core' et déterminent la faisabilité économique de tout projet (que ce dernier ait ou non un permis!) seront prépondérants. Quant aux élections et à leurs incertitudes nous avons pris l'habitude d'expliquer aux investisseurs que la Belgique ne fonctionne (malheureusement) jamais mieux que sans gouvernement et qu'on trouve toujours des solutions ! »

« Les carences et pénuries de compétences sont un véritable sujet d'inquiétude pour toute l'économie. Elles nous obligent à former chaque nouveau collaborateur précise encore **C. Lasserre**. Ce problème notamment soulevé par **Embuild** pour ce qui concerne le secteur de la construction/immobilier doit impérativement figurer dans tout programme électoral. »

« La régénération du parc immobilier tertiaire, nécessaire pour atteindre les objectifs du green deal est très demandeuse de compétences alors que la chaîne d'approvisionnement est sous dimensionnée, conclut **S. Giordano**



« Les développeurs qui ont acquis leurs positions au cours des 3 dernières années se trouvent désormais face à un marché déséquilibré par les nouvelles exigences des occupants et des acheteurs devenus rares .. ! »

M-A. BUYSSCHAERT

TABLE RONDE DU MOIS DE MAI : L'IMMOBILIER DE LUXE

PUB