

L'accessibilité du logement est-elle en danger ?

Comment l'(in)accessibilité influencera la typologie du bâti et son mode de construction





Auteurs

Julien Manceaux – Senior economist ING Belgique, Economic research
Steven Trypsteen – Economist ING Belgique, Economic research

Comité de rédaction

Marc Callier, Marc De Hertogh, Philip Boeykens, Isabella Venosi, Guillaume Packeu

Mise en page

Gilles Gander

Remerciements

Nous remercions les participants aux tables rondes pour leur précieuse contribution :

Nicolas Bearelle – Revive, CEO
Sidney D. Bens – Atenor, CFO
Philip Demot – Democo, CEO
Filip Dewaele – Dewaele, CEO
Edouard Gallée – Gallée Concept, administrateur délégué
Toon Haverals – Life, CEO
Aubry Lefebvre – Thomas & Piron Bâtiment, administrateur délégué
Peter Moerman – Rietveld Projects, CEO
Peter Temmerman – Alheembouw, administrateur délégué
Christian Teunissen – Xior, CEO
Sébastien Verstraete – CBRE, head of residential

Remerciements également à Dominique Mariette (ING) et Cynthia Maes (Ipsos).

Date de publication : 17 octobre 2019

Cette publication a été préparée par la division d'analyse économique et financière d'ING Belgique S.A. ("ING") exclusivement à titre d'information, sans tenir compte des objectifs d'investissement, de la situation financière ou des moyens d'un utilisateur en particulier. Les informations dans cette publication ne constituent ni une recommandation de placement, ni un conseil fiscal, juridique ou en investissement, ni une offre ou une incitation à acheter ou vendre des instruments financiers. Même si toutes les précautions ont été prises pour assurer que les informations contenues dans ce document ne soient ni erronées, ni trompeuses au moment de la publication, ING ne peut pas garantir l'exhaustivité ni l'exactitude des informations communiquées par des tiers. ING ne peut pas être tenue pour responsable d'éventuelles pertes directes ou indirectes suite à l'utilisation de cette publication, sauf faute grave. Les opinions, prévisions ou estimations sont uniquement celles du ou des auteurs à la date de la publication et peuvent être modifiées sans préavis, sauf indication contraire.

La distribution de cette publication peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires dans certains Etats et les personnes qui entrent en possession de celle-ci doivent se renseigner à propos de ces restrictions et les respecter.

Cette publication est soumise à la protection du copyright et des droits des bases de données et ne peut être reproduite, distribuée ou publiée par quiconque, quel que soit l'objectif, sans l'accord préalable explicite et écrit de ING. Tous les droits sont réservés. L'entité juridique responsable de la publication ING Belgique S.A. est agréée par la Banque Nationale de Belgique et est supervisée par la Banque Centrale Européenne (BCE), la Banque Nationale de Belgique (BNB) et l'Autorité des Services et Marchés Financiers (FSMA). ING Belgique S.A. est enregistrée en Belgique (n° 0403.200.393) au registre des personnes morales de Bruxelles.

À l'attention des investisseurs américains : toute personne qui souhaite discuter de cette publication ou effectuer des transactions dans un titre mentionné dans ce document doit prendre contact avec ING Financial Markets LLC, qui est membre de la NYSE, la FINRA et la SIPC et qui fait partie d'ING, et qui a accepté la responsabilité de la distribution de ce document aux États-Unis conformément aux dispositions en vigueur.

L'accessibilité du logement est-elle en danger ?

Comment l'(in)accessibilité
influencera la typologie du bâti
et son mode de construction



Préface

Ces dernières années, la construction a le vent en poupe. Ceci s'explique notamment par les taux d'intérêt faibles, conséquence de la politique monétaire de la Banque centrale européenne. Bien que cette situation ne devrait pas changer à court terme, le secteur a pourtant d'importants défis à relever.

Nous avons décidé d'interroger à ce sujet les professionnels de l'immobilier au moyen d'une enquête. Il est frappant de constater que plus de 70 % des sondés s'inquiètent de l'accessibilité de l'immobilier résidentiel neuf dans un futur proche.

Cette tendance n'est pas neuve, mais elle a jusqu'ici été examinée du point de vue du consommateur. Dans cette étude, c'est l'avis des professionnels du secteur que nous avons souhaité mettre en lumière. Par le biais de notre enquête, ainsi que des rencontres organisées pour débattre des résultats.

Nos économistes ont analysé les moteurs de l'accessibilité et examiné quelles (nouvelles) solutions pourront à l'avenir soutenir la construction et l'accessibilité des logements à la fois durables et de qualité.

Nous espérons que cette étude inspirera les professionnels de l'immobilier pour construire leur vision de l'avenir et au besoin affiner leur stratégie.



Jean-Pierre Verbeken

Head of ING Midcorporates and Institutionals

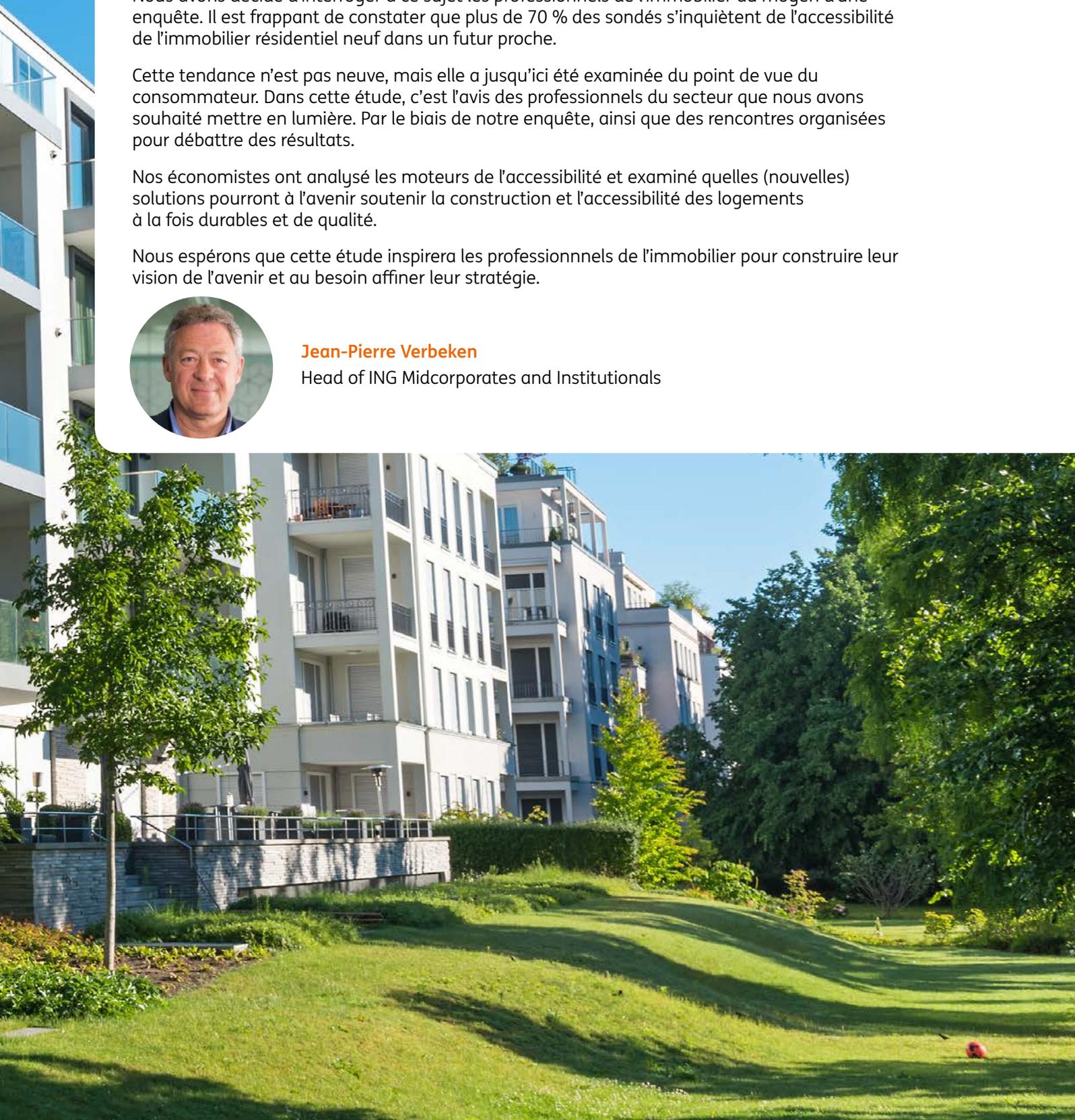


Table des matières

Préface	5
1. Introduction	9
2. L'activité dans l'immobilier résidentiel	11
2.1. Attentes de dynamisme de l'activité dans notre enquête	11
2.2 Dynamisme du marché et coûts de transaction	12
2.3 Equilibre offre-demande : un marché belge largement pourvu	14
2.3.1 L'offre de logements s'adapte à la demande	14
2.3.2 Un équilibre mis en danger ces dernières années	16
2.3.3 Perspectives	17
3. Accessibilité : évolution et conséquences	19
3.1 La situation actuelle	19
3.1.1 L'accessibilité des maisons existantes	19
3.1.2 L'accessibilité des maisons neuves devrait se détériorer	20
3.1.3 Quels facteurs auront la plus grande influence sur l'accessibilité du logement neuf ?	22
3.1.4 Quels sont les principaux défis pour le secteur de la construction ?	23
3.2 Comment les facteurs influençant l'accessibilité vont-ils évoluer ?	24
3.2.1 Les terrains hors de prix, source des principaux risques	24
3.2.2 Des normes énergétiques plus sévères	30
3.2.3 Situation économique et rareté	36
3.2.4 Situation économique à venir	38
4. Quelles conséquences pour l'avenir du secteur	41
4.1 Vers des logements plus petits	41
4.2 Vers de nouvelles technologies	43
4.3 Construction circulaire et modèles d'organisation hybrides	47
5. Conclusions	51
6. Annexes	57

Note méthodologique

Le service économique d'ING a établi un questionnaire en concertation avec les Relationship Managers Immobilier de la banque. L'enquête a été réalisée entre le 13 mai 2019 et le 13 juin 2019 en collaboration avec le bureau d'études Ipsos par le biais d'entretiens téléphoniques d'une durée moyenne de 15 minutes. Ipsos est le garant de l'anonymat des réponses.

Au total, 253 professionnels de l'immobilier ont répondu au questionnaire. Ces professionnels sont répartis dans différents segments, tous bien représentés : promoteurs (63 réponses), entrepreneurs (60), agents immobiliers (60) et investisseurs immobiliers (70). Des 253 professionnels interrogés, 96 sont clients d'ING et 157 ne le sont pas.

Pour notre analyse des résultats de l'enquête, nous avons fait appel de temps à autre aux résultats du Strategic Monitor ING (enquête également commandée à Ipsos), qui sonde l'opinion des Belges en général. Les questions posées dans le Strategic Monitor sont larges, mais il nous a paru intéressant de comparer les réponses données par les consommateurs belges et celles données par les professionnels de l'immobilier dans le cadre de notre enquête.

Après une première analyse des résultats quantitatifs, nous avons jugé utile de les présenter à différents acteurs importants de la construction et de l'immobilier. Les échanges d'opinions lors de ces tables rondes ont nourri l'analyse qualitative qui vient compléter l'analyse quantitative des résultats de l'enquête.

1 | Introduction

Cette étude a pour objectif de faire un large tour d'horizon des défis rencontrés par le secteur de l'immobilier résidentiel en Belgique et d'alimenter le débat sur les mesures politiques à prendre pour aider le secteur à faire face à ces défis. Elle s'appuie sur une large consultation des acteurs de terrain et des enquêtes auprès de consommateurs, ainsi que sur les statistiques officielles.

Dans un premier temps, nous décrivons l'activité récente mesurée dans le secteur immobilier au travers des statistiques existantes et de notre enquête afin de poser le problème de l'accessibilité du logement. Nous joignons ce problème aux perspectives démographiques, principales composantes de la demande pour l'immobilier neuf.

Dans un second temps, nous creusons la question de l'accessibilité en déterminant ses facteurs et en examinant leur évolution attendue. La problématique de la rareté des terrains et des risques liés aux permis de bâtir apparaît là comme centrale mais d'autres facteurs comme les normes énergétiques, les prescriptions urbanistiques et le contexte économique global sont également examinés.

Enfin, nous nous arrêtons sur plusieurs tendances. En particulier, un examen approfondi de la dynamique croisée entre la demande (qui rencontre ses propres obstacles) et les rigidités de l'offre sur le marché du logement résidentiel montre des risques de consolidation accrus et décrit une atmosphère typique du sommet d'un cycle économique.



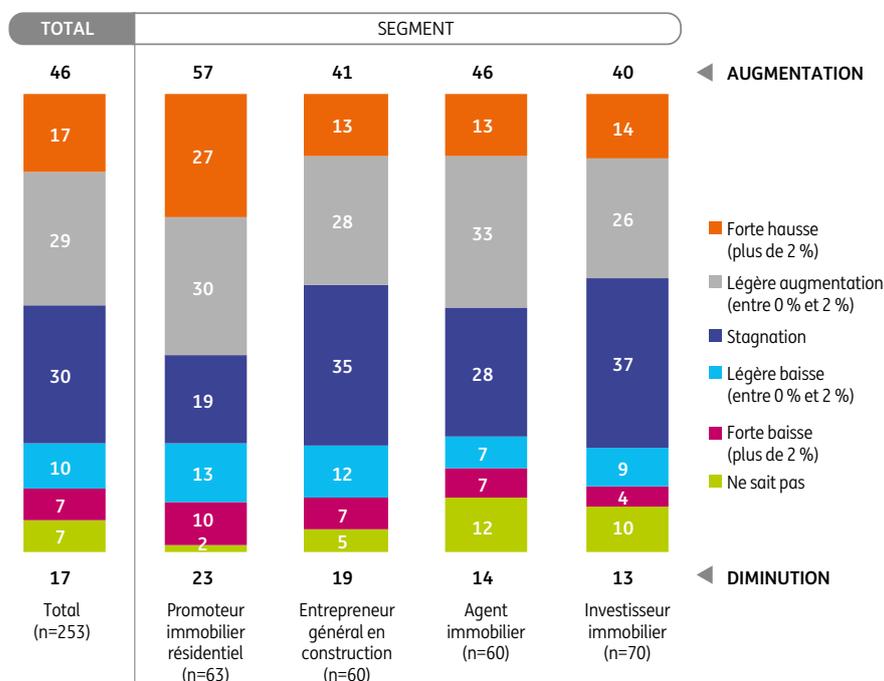
2 | L'activité dans l'immobilier résidentiel

L'activité dans l'immobilier résidentiel a bien des facettes. Le marché immobilier existant étant un substitut à l'immobilier neuf, le niveau d'activité et les évolutions de prix dans les deux secteurs sont liés. Des hausses de prix importantes sur l'immobilier existant mènent ainsi généralement à des périodes d'activité plus importantes sur le marché du neuf, jusqu'à ce que le différentiel de prix s'ajuste. Dans les deux cas, on peut parler de volumes d'investissements, d'unités construites, d'unités vendues ou du type d'unités vendues. Si le nombre d'unités vendues est surtout dépendant de facteurs fiscaux comme les droits d'enregistrement et la TVA et si le nombre d'unités produites est lié à la démographie, l'accessibilité du logement est probablement en train de modifier le modèle sur lequel les logements sont produits.

2.1 Attentes de dynamisme de l'activité dans notre enquête

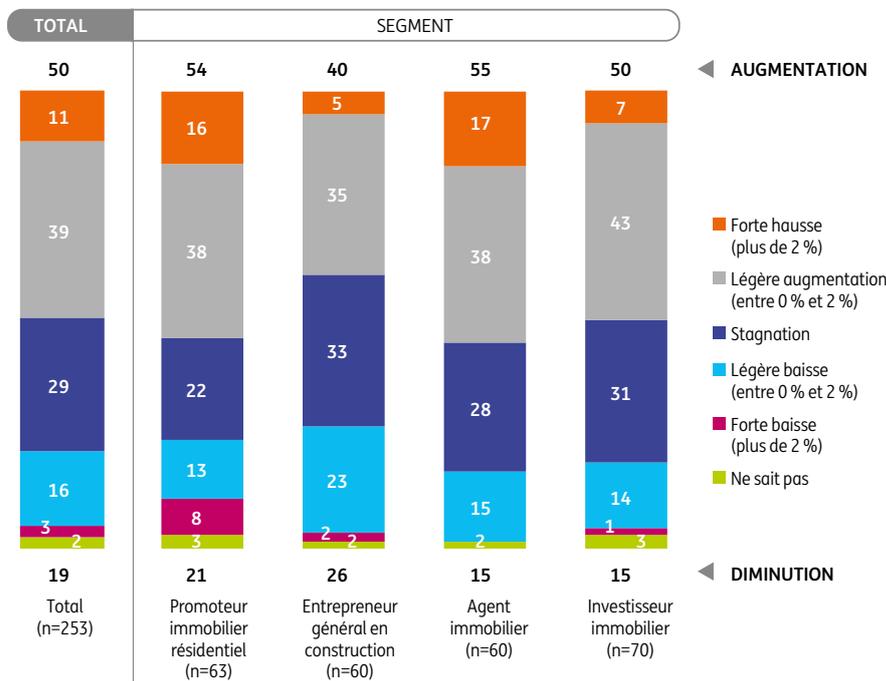
Malgré un contexte de taux hypothécaires historiquement bas et de volumes de prêts records¹, seuls 46 % des professionnels de l'immobilier interrogés s'attendent à une augmentation du nombre de projets résidentiels développés (Graphique 1a), tandis que 50 % s'attendent à une augmentation des ventes de logements résidentiels neufs (Graphique 1b). Les agents immobiliers, plus actifs sur le marché résidentiel existant, sont plus optimistes quant au nombre de transactions attendues (55 % tablent sur une augmentation) alors que les investisseurs sont moins positifs.

Graphique 1a | Attentes d'activité 2019 (projets développés)



¹ Soit 21,2 milliards pour l'achat de biens existants en 2018 et 5,6 milliards pour des nouveaux logements, respectivement 40 % et 60 % de plus qu'entre 2011 et 2014, avant la nouvelle baisse de taux (de 3,7 % en moyenne sur les crédits accordés à un taux fixe de plus de dix ans sur 2011-2014, à 2 % et moins dès la fin 2015 suite à la politique d'achats massifs d'actifs de la BCE).

Graphique 1b | Attentes d'activité 2019 (ventes)



Source : Ipsos pour ING

2.2 Dynamisme du marché et coûts de transaction

Sur le marché immobilier existant, le dynamisme des transactions est affecté par plusieurs facteurs. De manière structurelle, les coûts de transaction (les droits d'enregistrement et les frais de notaire) sont un facteur important. La preuve en est que la croissance des transactions en Flandre est plus élevée qu'en Wallonie depuis la baisse des droits d'enregistrement en Flandre (avec la reportabilité des droits dans le temps). Le nombre de transactions a ainsi progressé de 3 % par an en moyenne en Flandre ces 10 dernières années, contre une baisse de 0,5 % (en moyenne par an) en Wallonie.

Des **changements démographiques** affectent également les transactions sur les différents segments : la demande pour des unités plus petites venant d'une population soit vieillissante, soit moins aisée (on pense notamment au phénomène des familles monoparentales), a ainsi favorisé les ventes d'appartements dès le début des années 1990 en Belgique : il s'en échangeait à l'époque 5.000 par an contre le double 20 ans plus tard. Cela dit, les maisons représentent toujours aujourd'hui plus du double des transactions sur appartements.

À ces facteurs structurels (coûts de transaction et changements démographiques), s'ajoute un phénomène plus récent : la **baisse des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas**, qui a eu deux types de conséquences. Premièrement, les investisseurs particuliers en quête de rendement manifestent un intérêt croissant pour l'immobilier. Deuxièmement, des taux d'intérêt extrêmement bas sur les prêts hypothécaires ont sensiblement amélioré l'accessibilité du marché résidentiel existant sur ces 10 dernières années (voir ci-après). Ces facteurs devraient expliquer un dynamisme particulier des transactions sur le marché existant. Pourtant, il est difficile de le retrouver dans les statistiques de transactions, celles-ci sont en effet plutôt en baisse.



Immobilier existant : statistiques de transactions en baisse

En Région wallonne, les transactions sur les maisons durant la période 2014-2018 sont inférieures de 1,1 % à celles enregistrées sur les 5 années précédentes. La baisse atteint 7,5 % sur les appartements.

En Flandre, la baisse des taux et des droits d'enregistrement semble avoir surtout profité aux transactions sur les maisons (en hausse de 4,6 % entre ces deux périodes) alors que la baisse atteint 8 % sur les volumes d'appartements vendus.

À Bruxelles, après qu'un rebond ait été observé juste avant la fin du bonus logement, la baisse de l'activité s'est poursuivie sur le marché de l'ancien et est maintenant inférieure à son niveau d'il y a 20 ans, en 1999. Même sur les appartements, les transactions étaient très légèrement (-0,3 %) plus basses sur les 5 dernières années. Autrement dit, seule l'activité sur des maisons en Flandre s'est améliorée sur le marché de l'ancien au cours des 5 dernières années. Des chiffres qui expliquent peut-être la prudence des 46 % des agents immobiliers qui, dans notre enquête, déclarent s'attendre au mieux à une stagnation de leur activité.

Immobilier neuf : poussée historique du nombre de permis de bâtir

La situation dans le secteur de la construction complète ce puzzle. Ainsi, s'il n'y a pas eu de hausse des transactions sur appartements sur le marché existant, on constate une poussée historique du nombre de permis de bâtir, en particulier pour les appartements en Flandre. En effet, **en Flandre**, si l'année 2018 a été particulièrement perturbée par l'anticipation de l'entrée en vigueur de **nouvelles normes écologiques au début 2019** (le nombre de permis déposés en 2018 a atteint un record de 62.500), les 5 dernières années apparaissent néanmoins comme très dynamiques : en

Flandre, le nombre de permis déposés sur les 5 dernières années est supérieur de 10 % à la moyenne de la décennie précédente (et ce, alors que la démographie n'était pas un facteur spécialement favorable – comme nous le verrons plus loin. La dynamique semble poussée par les investisseurs car elle concerne surtout les appartements : une augmentation de 40 % des dépôts de permis a été enregistrée sur la période 2014-2018 par rapport aux 5 années précédentes (contre 0,3 % pour les maisons).

Le phénomène est moins prononcé **en Wallonie** où la hausse des dépôts de permis pour les appartements n'atteint que 6 % sur la même période. Elle était même en baisse de 16 % pour les maisons.

À Bruxelles, la contrainte de l'espace a provoqué une forte baisse dans les permis pour appartements sur la période (environ 10 %). Ces chiffres posent très clairement la question de l'accessibilité des logements neufs, et en particulier des maisons, dans les deux régions du pays, puisque la baisse des taux n'a semble-t-il profité au secteur que via les investissements dans de nouveaux appartements.

De plus, outre ces facteurs temporaires, les coûts des normes (que ce soit les normes écologiques de plus en plus restrictives, des délais trop longs d'obtention de permis ou la TVA à 21 % - voir chapitre 3) et la démographie sont les principaux déterminants de l'activité. On a vu ainsi l'impact de la baisse temporaire de la TVA marquer les dépôts de permis en 2010. Globalement, le contexte réglementaire (dans toutes ses dimensions) affecte fortement l'accessibilité au logement neuf, comme nous le verrons plus loin. Cependant, l'analyse ne serait pas complète sans évoquer un des principaux défis de l'offre de logement : l'évolution démographique, qui ne s'annonce pas particulièrement favorable pour les prochaines années.



2.3 Equilibre offre-demande : un marché belge largement pourvu

2.3.1 L'offre de logements s'adapte à la demande

C'est un phénomène que plusieurs études d'ING (en 2011 et 2015) ont déjà décrit en analysant les effets de la pression démographique sur les prix : l'offre de logements² s'adapte en Belgique à la demande dans la mesure où le nombre de logements disponibles par ménage est stable dans le temps. Le marché ne court donc pas véritablement le risque d'un surplus important de logements comme il s'en était par exemple créé en Irlande avant la crise immobilière de 2006 : le nombre de logements par habitant y avait progressé deux fois plus vite qu'en Belgique entre 1995 et 2010. En Belgique, si le nombre de logements pour 1.000 habitants augmente régulièrement dans le temps (+9 % entre 1999 et 2018), le nombre de logements pour 1.000 ménages est plus stable³ (+4 % sur la même période) même si on note une légère augmentation ces dernières années : les trois-quarts



² Il convient ici de faire la distinction entre les statistiques de permis de bâtir (qui donnent effectivement naissance quelque temps plus tard à des logements supplémentaires) qui viennent d'être décrites et l'offre totale de logements. Celle-ci est dérivée des statistiques du parc de logements (évalué au début de chaque année) dont l'évolution tient compte non seulement des maisons et appartements neufs (tous les permis n'aboutissent pas à une construction), mais également des démolitions, des reconversions (de commerces en logements notamment) et des autres types de logements (notamment collectifs) disponibles. C'est important car la pression démographique s'exerce sur l'ensemble du parc de logements. Ainsi, s'il y a eu environ 50.000 permis de bâtir (maisons et appartements) en 2017, le parc de logement a en réalité progressé d'un peu moins de 56.000 unités (dernière statistique du début 2018). Les permis de bâtir ayant progressé en 2018 (pas moins de 62.500 !), la situation au début 2019 (pas encore disponible) devrait montrer une progression à nouveau supérieure aux 55.000 logements en 2018, deux années de record donc.

³ Notons qu'il existe des différences régionales (si le ratio de logements par ménage est surévalué en Flandre à cause des appartements de la Côte, il est fatalement plus faible à Bruxelles du fait de la forte pression démographique). C'est d'ailleurs le cas dans la plupart des grandes villes, en particulier au Nord du pays.

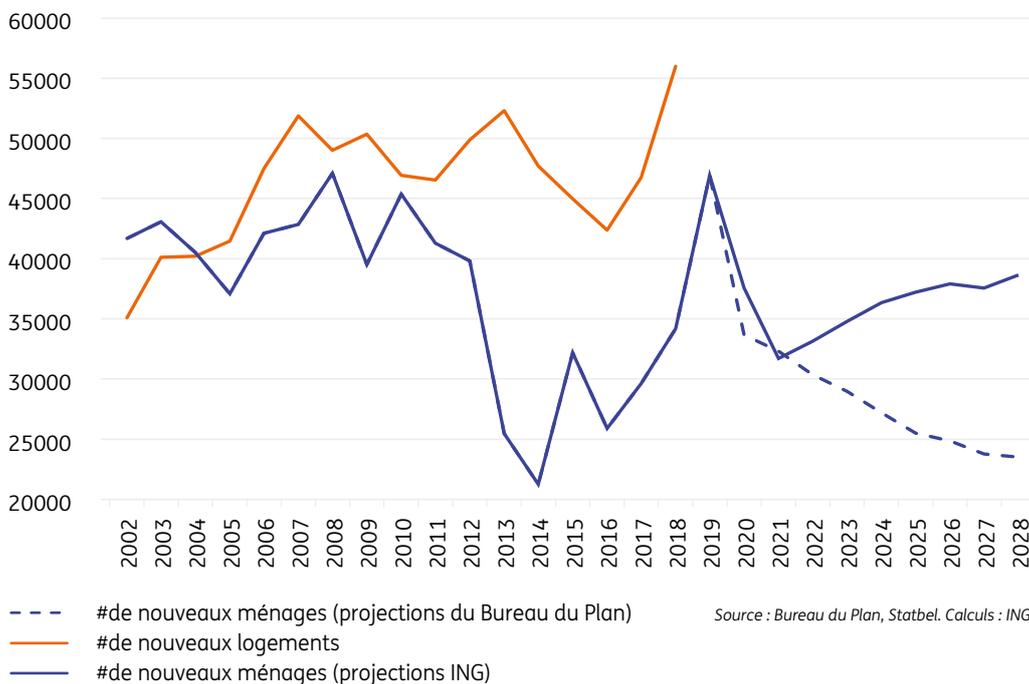
de cette augmentation (70 % en Flandre, 85 % en Wallonie) viennent des 10 dernières années.

La plus forte progression du ratio logement/habitant par rapport au ratio logement/ménage est due au fait que l'augmentation du nombre de ménages est plus rapide que celle de la population, phénomène lui-même dû au fait que la taille des ménages diminue. Cette diminution est plus liée au vieillissement de la population (plus la part des « 75 ans et plus » est élevée dans la population, plus la taille moyenne des ménages baisse) qu'à des phénomènes comme les divorces, même si ces derniers renforcent cette tendance.

La comparaison entre le nombre de nouveaux logements disponibles chaque année (l'offre globale de logements issus de l'évolution du parc, non limitée aux seuls permis) et le nombre de nouveaux ménages montre la mesure dans laquelle l'offre s'adapte à la demande. L'évolution du nombre de ménages, et donc de leur taille, est primordiale pour avoir une idée de l'évolution présente et future de la demande de logements.

Dans de précédentes études, ING a détaillé l'équilibre en vigueur dans la décennie précédant la crise financière. Ainsi, sur la décennie 1999-2008, il s'est construit 1,13 nouveau logement par nouveau ménage en moyenne (1,16 en Flandre contre 1,06 en Wallonie et 1,17 à Bruxelles). Un surplus s'est donc créé, mais faible : à peine l'équivalent d'un an d'activité (50.000 logements à l'échelle du pays) (Graphique 2).

Graphique 2 | Évolution de l'offre et de la demande de logements en Belgique



2.3.2 Un équilibre mis en danger ces dernières années

Si les trois-quarts de l'augmentation du ratio logements/ménage des 20 dernières années sont concentrés sur une période récente, c'est un indicateur auquel il faut être attentif. Une part du phénomène peut être temporaire. On notera ainsi par exemple que des mouvements importants ont été observés au début de la crise : moins de divorces et des jeunes adultes prolongeant la cohabitation avec leur famille du fait de la crise financière ont provoqué une forte baisse du nombre de ménages supplémentaires en 2009 (-16 % sur un an, à seulement 39.500). Ce mouvement illustre l'ampleur de la baisse de la demande auquel le secteur de la construction (l'offre de logements) a dû faire face dès le début de la crise. Cependant, le phénomène s'est poursuivi et, 10 ans après la crise financière, il reste des stigmates.

En effet, la demande (le nombre de nouveaux ménages) ne s'est relevée que tardivement, et ce malgré le phénomène temporaire de la crise des réfugiés à partir de 2015. **Sur les 10 dernières années, le surplus cumulé à l'échelle du pays**, qui n'était que d'un an de production ou 50.000 unités sur la décennie précédente, **a triplé** pour atteindre 150.000 sur la décennie 2009-2018 (sur 20 ans, on a donc construit 200.000 logements de plus que le nombre de nouveaux ménages enregistrés, dont trois-quarts sur les dix dernières années). A cet égard, la situation est pire en Wallonie - où le surplus de logements produits sur les dix dernières années équivaut à 5 années de production - qu'en Flandre (3 années).

En dehors des grandes villes (où l'offre est insuffisante : Bruxelles n'est pas un cas isolé à cet égard), et en tous cas à l'échelle du pays, on ne peut pas parler – statistiquement – de pénurie de logements à l'heure actuelle.



2.3.3 Perspectives

Si les chiffres des années précédentes appellent à la prudence, les projections démographiques actuelles devraient la faire redoubler. En effet, les projections 2019-2028 du Bureau fédéral du Plan pour les nouveaux ménages sont alarmistes : la Belgique devrait enregistrer 11,2 % de ménages en moins sur cette période (297.000)⁴. Il n'est pas difficile d'imaginer que si cela se réalisait, des rythmes d'augmentation de l'offre de plus de 55.000 unités par an (comme en 2017 et 2018) finiraient par poser un problème.

La situation n'est peut-être pas si alarmante. Dans une étude de 2015, ING a montré que ces projections ne prenaient sans doute pas assez en compte le fait que le vieillissement se passerait à l'avenir beaucoup plus dans des unités de logements individuelles (à la maison ou dans des logements adaptés de type résidences-services) que collectives (comme les maisons de repos ou les hôpitaux). **Ce phénomène, encouragé par une politique de soins à domicile généralisés, devrait créer une demande supplémentaire pour le logement, en particulier à partir de 2025 où le vieillissement va véritablement commencer à marquer le marché immobilier.** En 2015, ING montrait qu'en prenant ces développements en compte, la demande pourrait être supérieure d'environ 25 %⁵, ou 75.000 (soit 372.000 nouveaux ménages attendus durant la période 2019-2028 plutôt que les 297.000 attendus par le Bureau du Plan).

On le voit, même dans le cas plus favorable envisagé, **le rythme annuel d'accroissement du parc de logements que nous avons connu ces dernières années ne pourra sans doute pas se maintenir à long terme.** Un contexte avec lequel les acteurs du secteur doivent travailler et qui explique sans doute que malgré des conditions de financement favorables, moins de la moitié (46 %) des répondants à notre enquête s'attendent à une hausse du nombre de projets résidentiels développés. Ils sont 7 sur 10 à penser qu'on assistera à une **consolidation des acteurs de leur secteur** (Annexe 1). En effet, nous pensons que les développements démographiques sont une des raisons expliquant cette attente de consolidation. Nous en développerons trois autres :

- > la baisse de l'accessibilité du logement pour les acheteurs
- > l'accès aux technologies
- > l'accès aux terrains



⁴ En Flandre (183.000), la baisse est de 14 % (2019-2028 par rapport à 2009-2018). Elle est de 6,7 % dans les deux autres régions prises ensemble. Cependant, la Région de Bruxelles-Capitale étant saturée, les projections tablent sur une hausse du nombre de ménages inférieure à 1.500 par an (c'est 60 % de moins que pendant la décennie précédente), une contrainte qui favorise surtout la Wallonie où le Bureau du Plan attend 100.000 nouveaux ménages sur la période 2019-2028 (17 % de plus que pendant la décennie précédente).

⁵ Soit environ 30 % en Flandre (235.000) où le phénomène du vieillissement intervient plus tôt qu'en Wallonie, et 20 % dans le reste du pays.



3 | Accessibilité : évolution et conséquences

3.1 La situation actuelle

La réduction de la taille des ménages - largement liée en Belgique au vieillissement de la population mais aussi à une proportion plus élevée de nouvelles formes de ménages (jeunes célibataires, familles monoparentales, etc) - induit peu à peu des changements dans la demande de logements. Au fur et à mesure que les baby-boomers préféreront un appartement à leur maison et que les jeunes achèteront de plus en plus tardivement⁶, les surfaces demandées par unité auront tendance à se réduire. On voit ainsi l'émergence de nouveaux modèles de vie (résidences services pour les premiers, colocations avec services partagés pour les seconds) qui permettent d'économiser sur les prix à l'unité en réduisant le nombre de m² occupés par habitant. Ces nouveaux modes de se loger sont en plein développement et répondent à de réels besoins pratiques (gestion de la dépendance pour les uns, flexibilité pour les autres) et permettent aux plus jeunes de retarder leur entrée sur le marché immobilier sans renoncer au confort de la vie en ville. La nécessité d'acquiescer se maintient (le logement reste un investissement à vie) et elle n'est pas moins urgente qu'avant, mais l'accessibilité du marché étant faible, elle intervient plus tard. L'accessibilité est donc un phénomène important.

3.1.1 L'accessibilité des logements existants

Sur le marché de l'immobilier existant, où des statistiques de prix de vente existent, il est possible de comparer le niveau d'accessibilité du logement pour un emprunteur en fonction du niveau des revenus et des conditions de financement à un moment donné. ING publie ainsi régulièrement un indice d'accessibilité.

Graphique 3 | Évolution de l'accessibilité de l'immobilier résidentiel existant



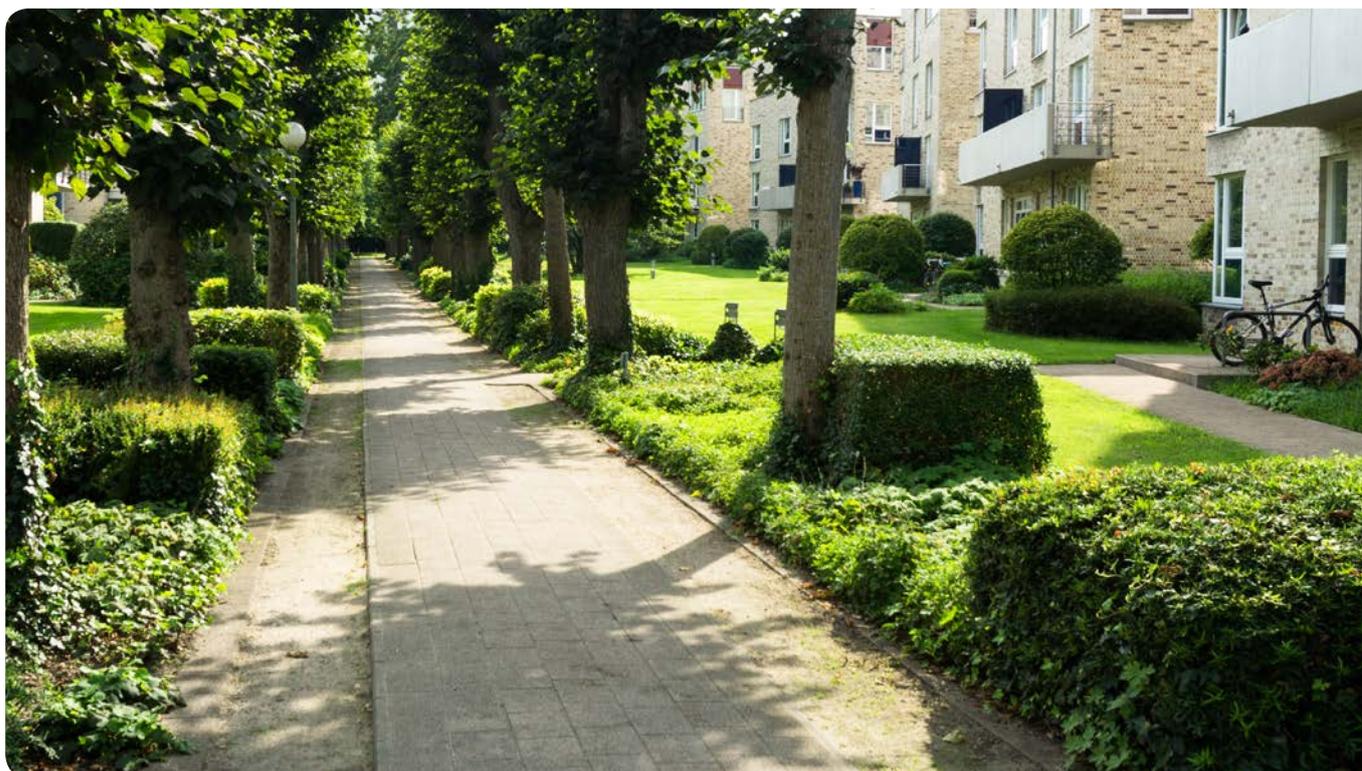
⁶ Le fait que les jeunes achètent plus tard est avéré : la part des 25-34 ans parmi les emprunteurs s'est réduite de 22 % à 15 % entre 2003 et 2016 et celle des 35-44 ans de 30 % à 20 % selon des chiffres de l'Observatoire de l'Endettement (près de la moitié des emprunteurs ont plus de 55 ans). Il est lié à leur manque de pouvoir d'achat, à la longueur de leurs études, et à leur « mise en ménage » plus tardive.

On constate que la forte augmentation des prix sur la décennie précédant la crise a provoqué, malgré des conditions de financement qui s'amélioraient, une chute de l'accessibilité qui s'était rétablie après le crash des prix de l'immobilier du milieu des années 1980. Le niveau d'accessibilité du marché juste avant la crise était ainsi revenu à son niveau précédant le dernier crash de l'histoire de l'immobilier belge. Il s'est depuis corrigé, surtout grâce à la baisse des taux d'intérêt, mais également grâce à une hausse nettement plus modérée des prix (25 % sur 2008-2017 contre 125 % sur 1998-2007).

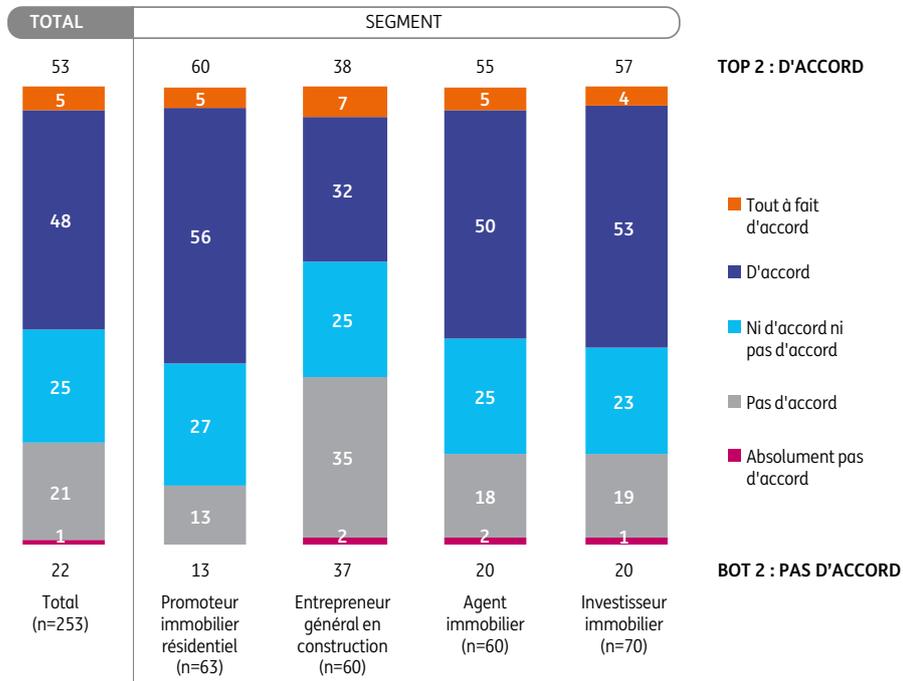
La hausse des prix n'étant que légèrement supérieure à l'inflation et à la croissance des revenus (+16 % sur 2008-2017), elle n'a que peu détérioré l'accessibilité du logement ces dernières années. Cette amélioration est relative (l'accessibilité est toujours plus faible qu'au début des années 2000) mais elle est perçue : dans les enquêtes qu'ING mène régulièrement avec Ipsos, la part des consommateurs qui trouvent que le marché est « très cher » a baissé de 77 % à 70 % entre 2014 et 2017.

3.1.2 L'accessibilité sur le marché du neuf devrait se détériorer

Il semble qu'actuellement le logement soit toujours accessible sur le marché du neuf. En effet, d'après les personnes interrogées dans le cadre de notre enquête, l'accessibilité des nouveaux logements ne pose pas vraiment problème pour le moment. Selon une majorité des entreprises actives dans le secteur de la construction et de l'immobilier (53 %), les clients estiment que les prix du neuf sont toujours accessibles à l'heure actuelle (Graphique 4a). Seuls 22 % répondent que leurs clients pensent le contraire. En regardant de plus près les différents segments, nous constatons que les réponses les moins positives viennent des entrepreneurs. Seuls 38 % d'entre eux déclarent que leurs clients trouvent les prix des logements neufs encore accessibles. Chez les promoteurs, agents et investisseurs immobiliers, ils sont encore une majorité à considérer les prix accessibles.

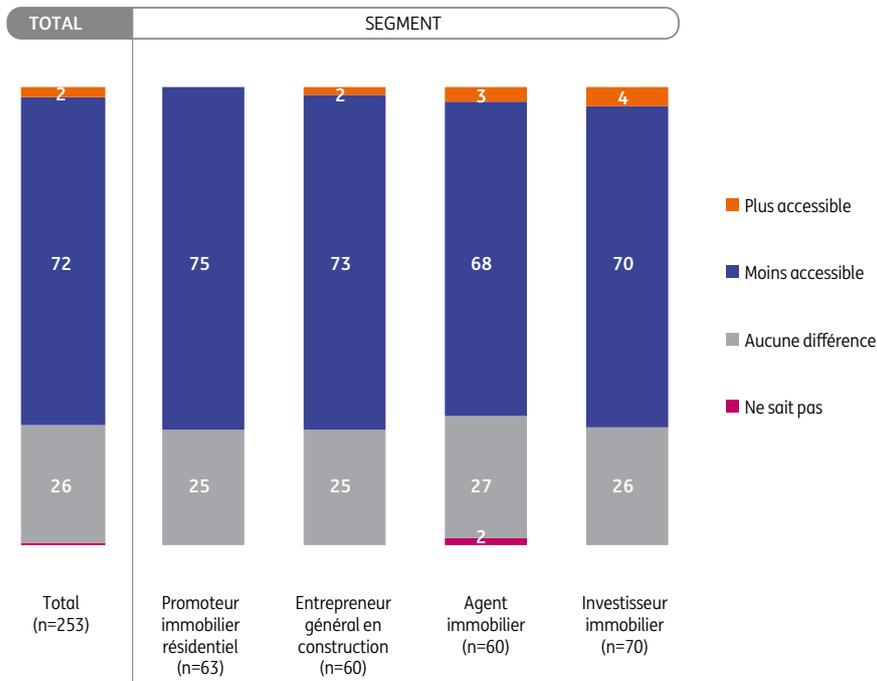


Graphique 4a | L'accessibilité aujourd'hui



Source : Ipsos pour ING

Graphique 4b | L'accessibilité demain



Source : Ipsos pour ING

Le secteur se montre en revanche moins optimiste en ce qui concerne l'évolution future de l'accessibilité (Graphique 4b). Une large majorité des sondés (72 %) estime que le logement neuf sera moins accessible dans 5 ans. Seuls 2 % pensent que les prix seront devenus plus accessibles. Nous ne constatons en outre aucune différence significative entre les différents segments.

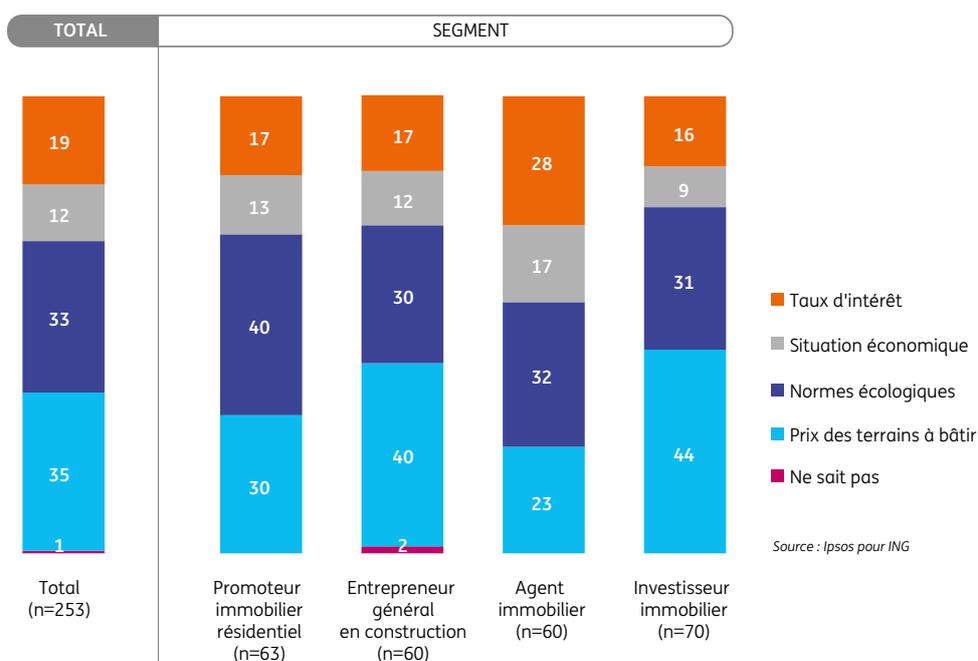
Le constat selon lequel les prix des logements neufs sont toujours abordables à l'heure actuelle mais risquent d'être mis sous pression dans les cinq prochaines années est évidemment important pour le secteur. Et il soulève de nombreuses questions. Nous tentons d'y répondre ci-dessous.

3.1.3 Quels facteurs auront le plus d'impact sur l'accessibilité des logements neufs ?

Avant de pouvoir analyser les raisons pour lesquelles l'accessibilité risque d'être mise sous pression, il est important de savoir quels sont les facteurs qui influencent cette accessibilité. C'est la raison pour laquelle nous avons demandé dans notre enquête de classer les facteurs suivants par ordre d'importance : le prix du terrain à bâtir, les taux d'intérêt, la situation économique générale et les normes écologiques.

La plupart des sondés estiment que le prix du terrain est le principal facteur qui détermine l'accessibilité (35 %), suivi par les normes écologiques (33 %). Ensuite seulement viennent les aspects purement économiques que sont les taux d'intérêt (19 %) et la situation économique générale (12 %). Nous retrouvons grosso modo la même hiérarchie dans quasiment tous les segments. Seule exception : les agents immobiliers accordent plus d'importance que les autres segments aux taux d'intérêt et moins d'importance aux prix des terrains (Graphique 5).

Graphique 5 | Quels sont les facteurs qui influencent l'accessibilité du logement ?



Nous sommes d'avis que l'évolution des facteurs décrits ci-dessus risque effectivement de réduire l'accessibilité. Prenons pour exemple la forte augmentation des prix des terrains, qui poussera naturellement les prix à la hausse. Ou les taux, qui sont déjà aujourd'hui extrêmement bas. Peut-on s'attendre à ce qu'ils baissent davantage ? Ci-dessous, nous analysons tous ces facteurs et montrons qu'ils devraient globalement évoluer d'une manière qui risque effectivement de mettre l'accessibilité sous pression. Toutefois, nous verrons plus loin que ce constat doit parfois être nuancé.

3.1.4 Les principaux défis rencontrés par le secteur de la construction

Outre les principaux facteurs qui influencent l'accessibilité des logements neufs, plusieurs autres défis spécifiques au secteur de la construction pèsent également dans la balance. Nous avons demandé aux promoteurs et aux entrepreneurs de classer par ordre d'importance plusieurs défis auxquels ils peuvent être confrontés lors de la réalisation d'un projet (Graphique 6). Pour les promoteurs, les **retards administratifs** constituent la principale pierre d'achoppement. Viennent ensuite le fait de **trouver le terrain à bâtir approprié** et le fait de **trouver des travailleurs qualifiés et financièrement accessibles**. Les entrepreneurs classent également ces cas de figure dans leur trio de tête, mais dans un ordre différent. Pour eux, vient d'abord le fait de trouver des travailleurs qualifiés et financièrement accessibles et ensuite les retards administratifs et le fait de trouver le terrain à bâtir approprié. Il est évident que ces facteurs exercent également une influence sur l'accessibilité des nouveaux logements, vu qu'ils entraînent une hausse des coûts.

Graphique 6 | Quels sont les principaux défis pour le secteur de la construction ?



Parmi les possibilités proposées dans la liste, il est frappant de constater que la fiscalité n'est pas vraiment considérée comme un défi, que ce soit par les promoteurs ou par les entrepreneurs. Pourtant, la différence de traitement entre les nouvelles constructions, sur lesquelles un taux de TVA de 21 % est dû, et les logements existants, soumis à des droits d'enregistrement moins élevés, fait souvent l'objet de critiques. Ni les promoteurs ni les entrepreneurs ne considèrent toutefois cela comme un défi pour le secteur. Ce constat surprenant a été discuté lors des tables rondes. Selon les participants, la fiscalité est considérée comme moins importante, car ni les promoteurs ni les entrepreneurs n'ont d'emprise sur elle.

Beaucoup ont confirmé ce que nous pensions déjà : la différence de traitement fiscal entre l'achat d'une nouvelle construction et celui d'une habitation existante pose toujours problème. Le taux de TVA plus élevé a naturellement aussi un impact sur l'accessibilité. L'abaisser rendrait les prix des logements plus abordables.

En ce qui concerne les conditions financières, celles-ci ne sont, sans surprise, pas considérées comme un défi à l'heure actuelle. Les taux d'intérêt très bas rendent en effet le crédit bon marché.

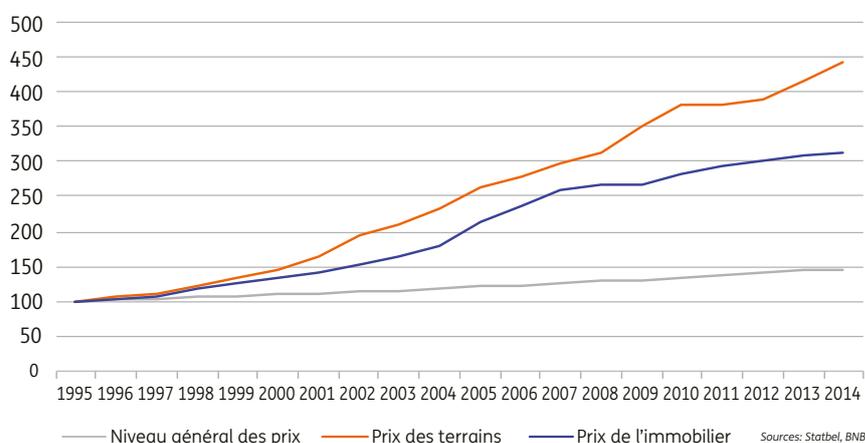
3.2 Comment les facteurs influençant l'accessibilité vont-ils évoluer ?

Nous pouvons conclure de ce qui précède que l'accessibilité des logements neufs est déterminée par de nombreux facteurs. Reste à savoir comment ces facteurs vont évoluer et ce que cela impliquera pour l'accessibilité. C'est ce que nous analysons en détail dans ce qui suit.

3.2.1 Les terrains hors de prix, source des principaux risques

Plus aucun chiffre officiel n'a été publié sur l'évolution des prix des terrains depuis 2014. Les chiffres jusqu'à cette date montrent que les prix avaient fortement augmenté. En 2014, un mètre carré de terrain coûtait en moyenne 119 euros, soit environ 4,5 fois plus que vingt ans plus tôt. Le Graphique 7 compare l'évolution des prix des terrains à l'inflation et aux prix de l'immobilier existant. Alors que les prix des biens de consommation ont augmenté de 44 % entre 1995 et 2014, ceux des terrains ont flambé de plus de 340 %, soit encore plus que les prix de l'immobilier (+200 %).

Graphique 7 | Les prix des terrains ont augmenté beaucoup plus que le niveau général des prix (1995 = 100)



Il n'est selon nous pas déraisonnable de penser que les prix des terrains à bâtir ont poursuivi leur forte croissance après 2014. Ce serait une évolution logique au vu de la vigueur de la conjoncture, qui pousse les prix à la hausse, et de la pénurie de terrains. Cette pénurie se marque particulièrement, dans les provinces à forte densité démographique, par une baisse des transactions sur terrains à bâtir (hors provinces de Namur et Luxembourg, ces baisses vont de 40 % en province de Liège à 65 % en province d'Anvers) entre 1990 et 2010. Tout le monde s'est accordé sur ce point lors des tables rondes. Le problème est particulièrement criant dans les grandes villes.

En ce qui concerne l'évolution future, une large majorité des promoteurs (82 %) et des entrepreneurs (80 %) s'accorde à dire que les prix des terrains vont augmenter dans les deux prochaines années, ce qui pèsera évidemment sur l'accessibilité (Graphique 8). Quant à l'ampleur de la hausse, les avis divergent. Un peu moins de 50 % des promoteurs et entrepreneurs estiment que les prix vont augmenter de 0 % à 2 % chaque année, alors qu'ils sont 33 % à penser que les prix des terrains vont grimper de plus de 2 % par an au cours des deux prochaines années.

« Les bons emplacements se font de plus en plus rares et la surenchère fait sensiblement grimper les prix »

Nicolas Bearelle
Revive

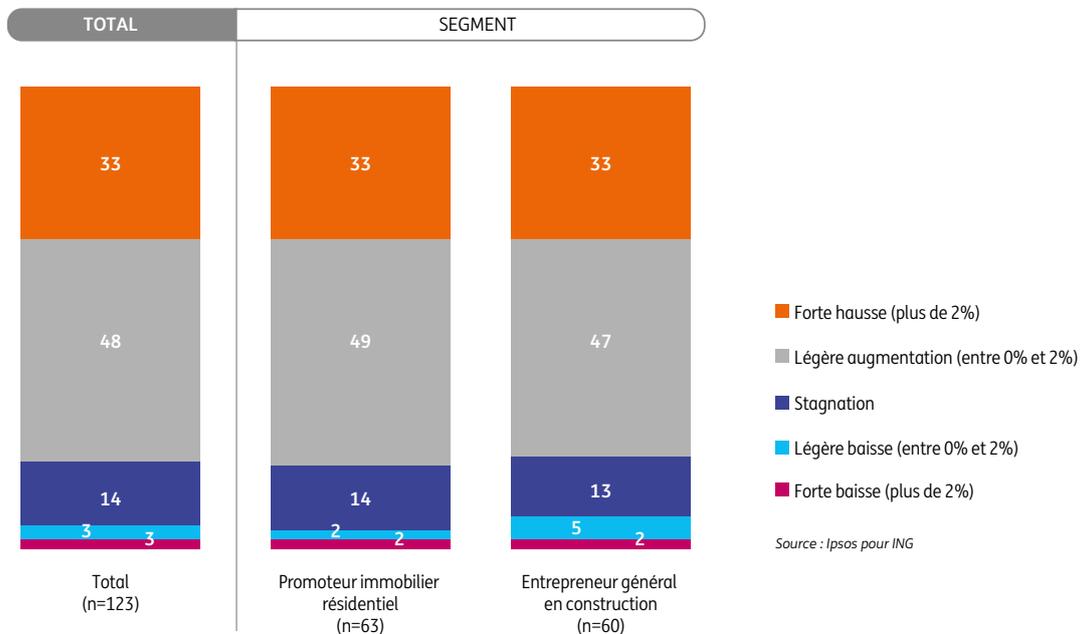


« Pour les agents, la rareté des terrains dans les grandes villes constitue un immense défi »

Sébastien Verstraete
CBRE



Graphique 8 | Les prix des terrains à bâtir vont-ils continuer de grimper ?



« Le prix qui par le passé constituait un seuil maximal pour un terrain à bâtir est aujourd'hui devenu le nouveau standard. En tant qu'investisseur, je me dis donc : au-delà de ce prix à l'unité, je m'abstiens »



Christian Teunissen
Xior

« La présence d'acteurs non professionnels aux motivations parfois bien éloignées des réalités du marché a un effet dérégulateur sur les prix d'acquisition des terrains »



Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

Sur la base de ce qui précède, nous pourrions donc conclure que la hausse des prix des terrains va réduire l'accessibilité. Mais ces chiffres peuvent également être envisagés sous un autre angle. Si nous partons de l'hypothèse que l'inflation progressera de 2 % au cours des deux prochaines années (environ la moyenne de l'inflation belge sur ces 20 dernières années), ces résultats montrent alors qu'un peu moins de 70 % des sondés pensent que les prix des terrains vont augmenter moins rapidement que l'inflation. Cela signifie donc que le coût réel d'un terrain ne sera pas plus élevé. L'idée selon laquelle les prix des terrains pourraient augmenter moins rapidement au cours des prochaines années a également été abordée lors des tables rondes. Certains se demandent ainsi si les prix n'ont pas atteint leur plafond. D'autres intervenants en doutent, notamment lorsqu'ils voient la pression que mettent certains spéculateurs sur le marché.

Dès lors, pour ce qui est de l'impact de l'évolution future des prix des terrains sur l'accessibilité, aucune réponse ferme et définitive n'a pu être dégagée. S'il devait se confirmer que les prix ont atteint un sommet, la pression du prix des terrains sur l'accessibilité pourrait se stabiliser. En tous cas, il ressort de notre enquête (Annexes 2 et 3) qu'il devient plus complexe d'acheter des terrains, tant et si bien que beaucoup de répondants s'attendent à en acquérir moins dans les prochains mois.

De façon plus critique, il apparaît que la rareté des terrains et le niveau de prix associé à cette rareté est le principal facteur de risque pour les acteurs du secteur. En effet, tout le reste de l'activité dépend de savoir si on pourra construire quelque part. Dès lors, il faut prendre des risques pour pouvoir se les approprier, des risques d'autant plus grands que les incertitudes sont grandes quant à ce qui pourra effectivement être construit dessus. Les délais d'obtention de permis et les incertitudes quant à leurs prescriptions finales (en termes de nombre d'étages ou d'unités de logement à vendre) sont tels que les risques s'en trouvent accrus.

« Les difficultés d'obtention de permis ont modifié la manière de négocier les acquisitions »

Sidney D. Bens
Atenor



Les délais d'obtention se comptent parfois en années selon les participants à notre enquête, un temps durant lequel la conjoncture, la législation ou la fiscalité peuvent avoir évolué.

Le problème est que cette prise de risque pratiquement obligatoire faute de cessation d'activités a des implications sur le rendement du projet et dès lors sur l'ensemble des contractants.

Il s'agit donc là d'un obstacle politique majeur face auquel tous les acteurs ne peuvent se défendre avec la même force. C'est essentiellement cette différence qui conduirait, le cas échéant, à une consolidation du secteur.

« Le temps politique et le temps immobilier sont difficilement conciliables »

Edouard Gallée
Gallée Concept



« Les incertitudes quant à l'obtention des permis ont des répercussions sur tous les maillons de la chaîne »

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron



Que pense le secteur du « Stop au béton » ?

En Flandre, le débat sur l'occupation des sols a été initié il y a déjà quelque temps par le « bouwmeester » flamand, Leo Van Broeck. Au cours de la dernière décennie, 6 hectares de terrain supplémentaires ont été utilisés chaque jour. En 2013, 33 % du sol étaient occupés et 14 % étaient bétonnés. Le gouvernement flamand précédent a donc voulu intervenir afin de limiter la croissance du taux d'occupation des sols et ainsi protéger les espaces libres.

L'idée était de limiter les activations de terrains à 3 hectares par jour à partir de 2025, pour arriver finalement à 0 hectare à partir de 2040. Cette politique a souvent été décrite comme la politique du « Stop au béton » (« Betonstop » en néerlandais), ce qui est un intitulé trompeur. **Cette mesure ne vise pas une interdiction totale, mais a pour objectif une utilisation la plus efficace possible des espaces disponibles et une protection des espaces libres.**

« Leo Van Broeck a levé un lièvre et en a choqué plus d'un. Cela a été bénéfique, car il a suscité une prise de conscience dans le secteur et dans la société »



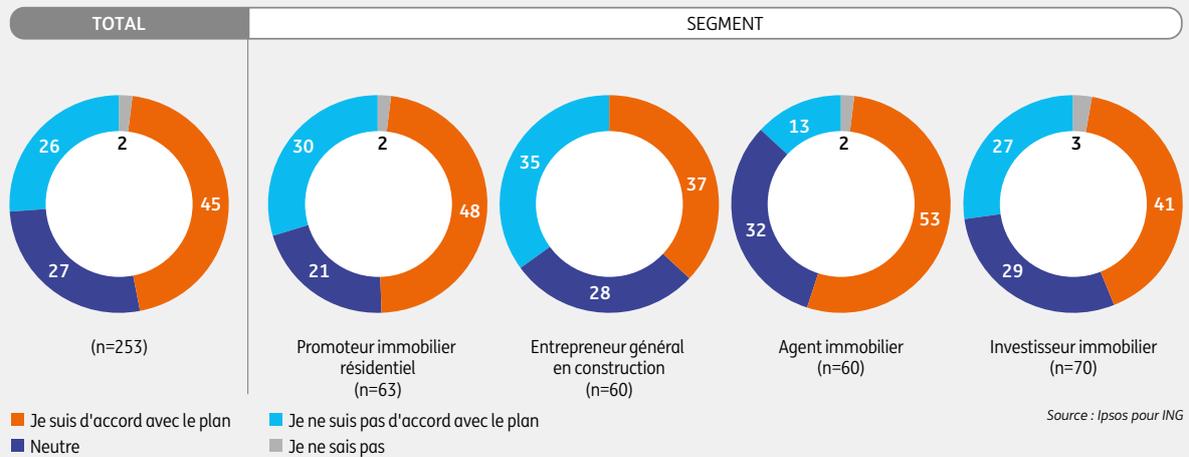
Toon Haverals
Life

Il était prévu que le précédent gouvernement flamand coule cette politique en loi, mais des obstacles juridiques l'en ont empêché. Cela ne signifie toutefois pas que la politique relative à l'occupation des sols a été jetée aux oubliettes en Flandre. Le récent accord de gouvernement flamand prévoit une politique similaire, bien que le terme « betonstop » ait été remplacé par « bouwshift ».

Cette discussion sur l'occupation des sols est évidemment importante pour les acteurs de la construction. Nous voulions par conséquent savoir ce qu'ils en pensaient. Soutiennent-ils cette initiative ? Cette politique est-elle déjà prise en compte au moment de l'achat d'un terrain à bâtir ?



Graphique 9 | Que pensent les professionnels de l'immobilier du « Stop au béton » ?



Comme notre enquête a eu lieu en mai et juin, il était encore question de « Betonstop », et non de « Bouwshift ». Les résultats montrent que les avis sont plutôt positifs vis-à-vis de la politique du « Stop au béton » (Graphique 9). Parmi les sondés, 45 % y sont favorables, 27 % n'ont pas d'opinion et 26 % ne sont pas d'accord avec le plan.

Le groupe où l'on rencontre le plus d'avis négatifs est celui des entrepreneurs (35 %), suivis par les promoteurs (30 %) et les investisseurs immobiliers (27 %). Chez les agents immobiliers, seuls 13 % ont un avis défavorable. Il est également intéressant de constater que beaucoup d'entreprises actives en Wallonie n'ont pas d'avis sur le « Stop au béton » : 38 % en Wallonie, contre 24 % en Flandre (Annexe 4). **Ce débat, qui anime la Flandre depuis pas mal de temps, n'est pas encore très présent dans le sud du pays bien que certains voient ce type de mesure comme un moteur** (Annexe 5).

Cependant, les acteurs du secteur préviennent déjà, il faudra un accompagnement étalé dans le temps.

Bien que la politique du « Stop au béton » ne soit pas encore entrée en vigueur et qu'il y ait encore beaucoup de points d'interrogation autour de sa forme finale, **deux sondés sur trois actifs en Flandre tiennent déjà compte de cette initiative au moment d'acheter un terrain à bâtir** (Annexe 6).

« Le Stop au béton n'est pas un frein, mais un incitant pour se transformer »

Sidney D. Bens
Atenor

« Le Stop au béton doit être une transition progressive plutôt que radicale, il doit s'accompagner de moyens de mise en œuvre et de temps »

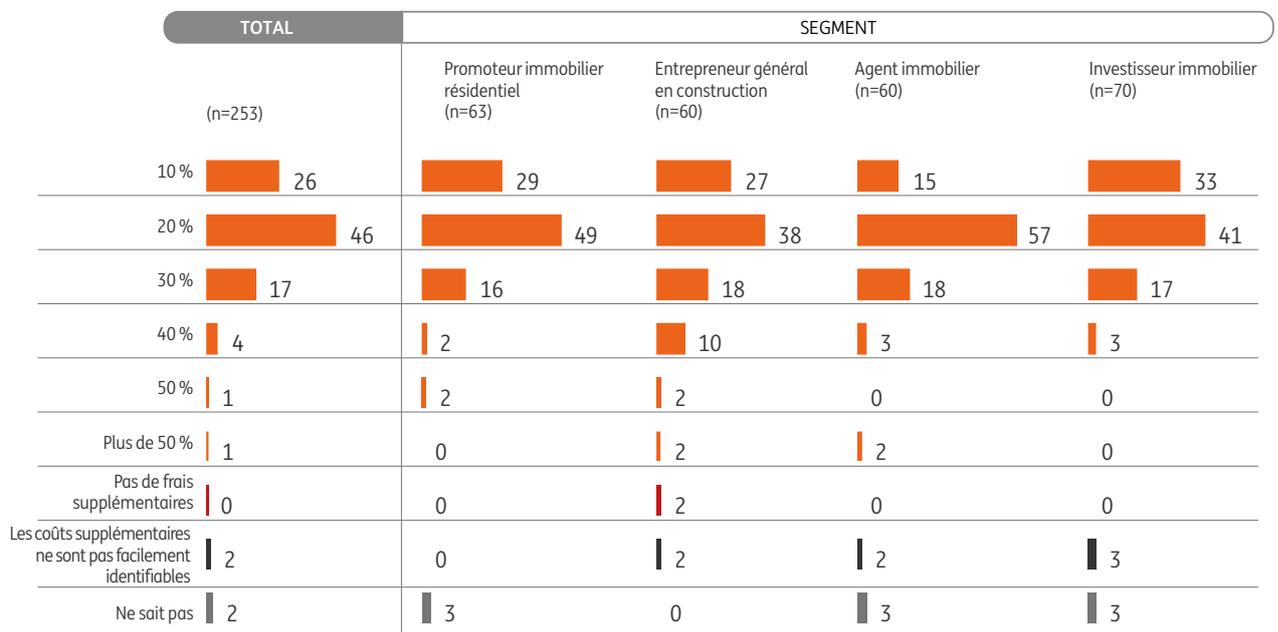
Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

3.2.2 Des normes énergétiques plus sévères

Le durcissement des normes énergétiques est un deuxième facteur important qui influence le coût et l'accessibilité du logement neuf. Les exigences les plus connues sont celles ayant trait aux **prestations énergétiques des bâtiments** (PEB). Ces exigences dépendent de l'affectation du bâtiment, de la nature des travaux et de l'année de la demande du permis d'urbanisme ou de la déclaration.

Dans notre enquête, nous avons tenté d'en savoir plus sur l'éventuel surcoût d'une maison passive⁷ par rapport à une maison ordinaire (Graphique 10).

Graphique 10 | Les professionnels de l'immobilier estiment qu'une maison passive coûte indéniablement plus cher



Source : Ipsos pour ING

« Le prix des logements augmentera sans cesse, car les coûts de construction augmentent constamment en raison de prescriptions plus strictes »



Peter Moerman
Rietveld Projects

Nous constatons que **le secteur est convaincu que le durcissement des normes énergétiques fait grimper le coût du logement**. Les avis sont plus partagés en ce qui concerne l'ampleur de cet impact. La plupart des sondés (environ la moitié) estime qu'un logement passif coûte 20 % plus cher. Pour 26 %, le coût supplémentaire ne s'élève qu'à 10 %, tandis que 23 % l'estiment à 30 % ou plus. Les résultats de l'enquête montrent que ce sont les entrepreneurs qui perçoivent le surcoût le plus élevé, là où les investisseurs semblent moins convaincus. Si le chiffre de 20 % semblait faire consensus lors des tables rondes, il semble aussi que ce facteur ne soit pas près de disparaître.

⁷ Un bâtiment passif est un bâtiment pour lequel les exigences environnementales sont encore plus sévères que pour un bâtiment à consommation d'énergie quasi nulle. Ce type de bâtiment est encore mieux isolé et vise une étanchéité extrême. Les besoins en énergie peuvent ainsi être satisfaits avec de l'énergie passive comme, par exemple, l'énergie solaire.

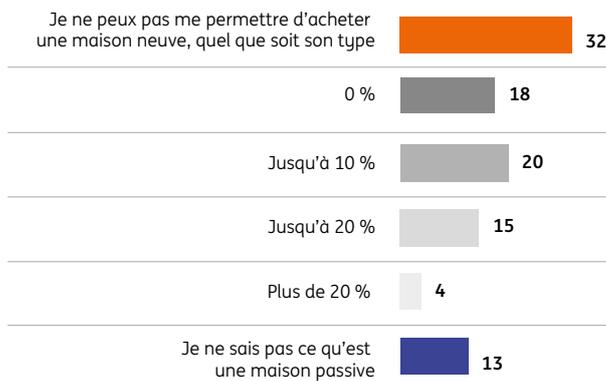
« Les investisseurs avertis acceptent de payer davantage pour le neuf durable »

Sébastien Verstraete
CBRE

Il semble qu'il s'agisse d'un surcoût que certains investisseurs sont prêts à supporter dans le cadre d'investissements de long terme.

Pour le secteur, il est évidemment important de savoir si le consommateur est prêt à payer ce coût supplémentaire. Dans une autre enquête, auprès de consommateurs (Graphique 11), nous avons examiné combien les Belges sont prêts à payer en plus pour une maison passive par rapport à une habitation qui répond aux normes minimales. Il en ressort que 39 % sont disposés à dépenser plus, alors que 18 % ne sont pas prêts à le faire. Le reste des sondés déclarent soit ne pas être en mesure d'acheter un logement (32 %) soit ne pas savoir ce qu'est une maison passive (13 %). Cela signifie que parmi ceux qui disent pouvoir s'offrir un logement et savent ce qu'est une maison passive (55 % des consommateurs interrogés), plus de la moitié sont disposés à mettre la main à la poche. Toutefois, tous ne sont pas prêts à mettre le même prix. Ils sont ainsi 36 % à ne pas vouloir payer plus de 10 % supplémentaires. Pour la majorité des autres, 20 % de surcoût est un maximum.

Graphique 11 | Certains consommateurs sont prêts à payer plus pour une maison passive



Source : ING Strategic Monitor (enquête auprès des consommateurs)



« Focaliser les normes sur le neuf qui ne représente que 7 % du marché alors que 93 % ont des performances énergétiques médiocres, c'est de l'anti-Pareto... »

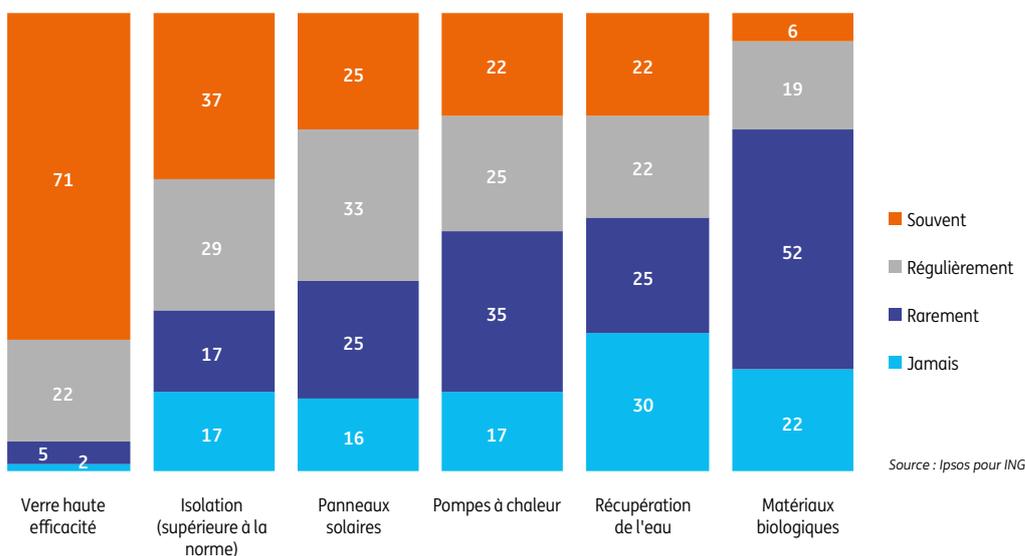
« Lier incitants fiscaux et upgrade énergétique de l'ancien créerait un cercle vertueux pour l'activité économique »

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

Si nous mettons en parallèle l'avis des professionnels de l'immobilier et la mesure dans laquelle les consommateurs sont disposés à payer plus, nous pouvons alors en conclure que l'accessibilité au logement est effectivement mise sous pression par les normes énergétiques. En effet, la plupart des professionnels estime qu'une maison passive coûte 20 % de plus qu'une maison traditionnelle et seuls 7 % des acheteurs potentiels sont prêts à payer une telle somme. Ce qui fait dire à certains que l'effort pourrait être mis ailleurs en termes de lutte contre le réchauffement climatique.

Pour garantir le respect des normes énergétiques, il est souvent nécessaire d'utiliser certaines techniques et certains matériaux. Nous avons demandé aux développeurs à quelle fréquence ils utilisaient des techniques ou des matériaux spécifiques (isolation supérieure à la norme, verre à haute efficacité, panneaux solaires, pompes à chaleur, système de récupération d'eau et matériaux biologiques). Les résultats montrent que **le verre à haute efficacité** est le plus utilisé (Graphique 12). Pas moins de 71 % l'utilisent souvent et 22 % l'utilisent régulièrement. L'utilisation de matériel biologique est actuellement la plus rare. Seuls 6 % disent l'utiliser souvent et 19 % l'utilisent régulièrement.

Graphique 12 | Quelles sont les solutions durables les plus utilisées ?



L'accessibilité peut néanmoins être favorisée par des mesures de soutien fiscales. Ainsi, les demandes de permis en Flandre bénéficient déjà depuis 2016 d'une réduction du précompte immobilier de 50 % pour les habitations avec un niveau E inférieur à E30 et une réduction de 100 % pour les habitations avec un niveau E inférieur à E20. Cette mesure pourrait en principe être étendue pour soutenir l'accessibilité.

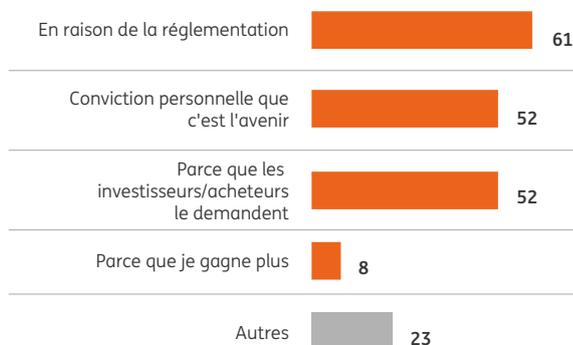
Pour neutraliser l'effet négatif des normes énergétiques sur l'accessibilité, une autre possibilité serait de prendre en compte la diminution des dépenses courantes réalisée grâce aux économies d'énergie. Si la diminution des dépenses courantes permettait de neutraliser le prix initial plus élevé, on pourrait alors dire qu'il n'y a aucun impact sur le coût total. Reste que pour le consommateur cela implique d'être en mesure de placer une mise de départ plus élevée sur la table. En principe, une banque devrait pouvoir tenir compte de cela dans sa décision de crédit, mais cela reste difficile dans la pratique. **Il n'est pas toujours facile d'évaluer dans quelle mesure les dépenses courantes pourront être réellement réduites ou si cette réduction a un impact significatif sur la capacité d'emprunt.** À l'inverse, il semble que ceux qui préfèrent rénover un bien sous-estiment parfois les coûts nécessaires à une réelle amélioration énergétique.

« Nombreux sont les acheteurs qui n'évaluent pas le surcoût de la rénovation de l'ancien en comparaison du neuf durable »

Sébastien Verstraete
CBRE

Enfin, nous avons également voulu savoir ce qui poussait les acteurs du secteur à construire des logements durables (Graphique 13). Sans surprise, la réglementation fait partie des raisons évoquées le plus souvent. C'est le cas pour 62 % des promoteurs. Lorsque la réglementation est contraignante, le promoteur n'a évidemment pas le choix. La réglementation n'est cependant pas la seule motivation avancée. Ainsi, 52 % des promoteurs ont répondu que leur choix relevait d'une conviction personnelle. Pour eux, le durable, c'est l'avenir. La demande des consommateurs pour des logements durables joue également un rôle pour 52 % des promoteurs interrogés. Seuls quelques-uns (8 %) reconnaissent par ailleurs être également attirés par la marge plus élevée dont ils peuvent bénéficier en construisant durable.

Graphique 13 | Quelles sont les motivations à construire durable ?



Source : Ipsos pour ING

Les parkings : une autre législation influençant l'accessibilité

Les normes énergétiques ne sont évidemment qu'une des nombreuses conditions que les bâtiments doivent remplir et qui ont un impact sur les coûts de construction. L'aménagement de places de parking en est une autre.

Beaucoup de villes imposent aujourd'hui une norme minimale que les promoteurs doivent respecter. Ces normes minimales sont utilisées par les administrations communales pour lutter contre les problèmes de stationnement sur la voie publique alors que les promoteurs ne sont pas disposés à prévoir plus de places que celles qu'ils estiment nécessaires. Quand elles sont mal appliquées, ces normes peuvent néanmoins exercer une pression haussière sur les prix de l'immobilier. Des villes comme Gand ont également mis en place une norme maximale qui a pour but de décourager l'utilisation de la voiture.

La plupart des villes font preuve de pragmatisme et autorisent, dans certains cas, des dérogations à ces normes. Mais les discussions durant les tables rondes ont tout de même mis en avant la nécessité d'une plus grande flexibilité.

En fait, l'application de la réglementation devrait idéalement pouvoir être examinée au cas par cas. Dans quelle partie de la ville se situe le projet ? Y a-t-il un manque de places de parking dans ce quartier ? Le public cible est-il constitué de propriétaires de voiture ? Tous ces éléments devraient pouvoir être pris en compte, pour ensuite prendre la décision en concertation avec le promoteur.

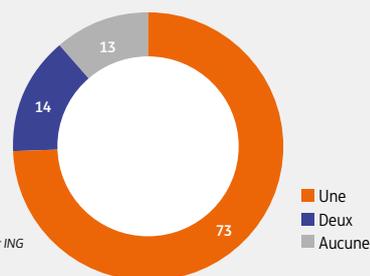
Il ressort de notre enquête que 73 % des promoteurs immobiliers estiment qu'une place de stationnement devrait être prévue par unité d'habitation, alors que 14 % trouvent qu'il en faudrait deux (Graphique 14). Pour 13 % d'entre eux, aucun emplacement ne devrait être prévu.

Une large majorité des promoteurs est donc d'avis que les **besoins en matière de stationnement** demeurent très élevés. On peut néanmoins se demander si ces besoins seront toujours les mêmes dans les prochaines années. **Plusieurs évolutions sociales et technologiques pourraient en effet avoir tendance à les faire baisser.** Le phénomène de la **voiture partagée** a, par exemple, un impact sur la possession d'un véhicule et donc aussi sur le nombre de places de stationnement nécessaires. Le **partage de places de parking** (lorsque, par exemple, une place est utilisée par un travailleur durant la journée et par un résident le reste du temps) diminue également les besoins en stationnement. **L'émergence d'un nouveau modèle économique innovant, dans lequel le consommateur ne devient pas propriétaire, mais paie uniquement pour l'utilisation effective du produit ou du service, pourrait aussi faire évoluer les choses.**

Dans un avenir un peu plus lointain, la montée en puissance des voitures autonomes pourrait aussi exercer une énorme influence sur les besoins en matière de stationnement et l'utilisation de l'espace urbain. Ces véhicules peuvent en effet se garer plus près les uns des autres. En outre, les utilisateurs ne seront plus obligés de se garer à proximité puisque ce type de véhicule sera capable de faire le trajet retour de façon autonome. Tout cela permettra de réduire les espaces de stationnement en ville à un minimum, mais ce n'est pas pour demain.

Graphique 14 | Près de 3 professionnels de l'immobilier sur 4 estiment qu'il faut prévoir une place de parking par unité d'habitation en environnement urbain

Source : Ipsos pour ING





3.2.3 Situation économique et rareté

La situation économique générale est évidemment aussi importante pour le secteur. Si l'économie se porte bien et que les consommateurs ont le moral, il est logique que la demande de logements augmente. Ces dernières années, la situation macroéconomique a donc soutenu l'activité dans le secteur. Les revenus ont bien progressé et les taux d'intérêt sur les emprunts hypothécaires sont tombés à des planchers historiques.

La situation économique générale influence aussi le secteur par un autre canal, à savoir celui de l'attitude vis-à-vis du risque. Lorsque les rendements sont bas, voire négatifs, les investisseurs sont généralement poussés à prendre plus de risque pour s'assurer un rendement. Nous avons vu plus haut que le contexte actuel (de forte activité immobilière, de présence d'investisseurs extérieurs et de rareté des terrains) poussait les acteurs du secteur à prendre beaucoup de risques sur les achats de terrains.

Dans notre enquête, nous avons également voulu mesurer si on pouvait mettre en évidence une plus grande prise de risque sur la base du nombre de préventes que le secteur juge nécessaire avant de commencer à construire des appartements. Moins il y a de préventes, plus les risques sont élevés. Cet indicateur n'est cependant pas parfait vu que les établissements financiers exigent souvent un nombre minimal de préventes avant d'accepter le financement d'un projet. Les réponses données sont donc un peu faussées. En outre, le nombre de préventes requis dépend aussi du segment. Lors des tables rondes, il a été souligné qu'une maison mitoyenne dans une catégorie de prix moyenne ne se vendait pas sur plan. **Certains participants ont par conséquent suggéré que les établissements financiers fixent le nombre minimal de préventes requis, non pas à un taux généralement applicable, mais plutôt de manière spécifique selon le projet en question.**

Notre enquête montre que les avis sur le nombre minimal de préventes requis sont assez partagés (Annexe 7). Parmi les sondés, 29 % estiment ainsi que 21 % à 30 % du projet devraient être vendus avant de pouvoir effectivement entamer les travaux de construction. 23 % se montrent encore plus prudents et citent un pourcentage de plus de 30 %. D'autres prennent en revanche moins de précautions : 21 % ont répondu que les préventes devraient se situer entre 11 % et 20 %, ils sont même 20 % à penser que moins de 10 % doivent être vendus à l'avance.

Une situation économique favorable constitue évidemment un plus pour le secteur de la construction. Mais cette vigueur de l'activité implique aussi des effets secondaires négatifs autres que des prises de risque accrues : elle induit de la rareté.

C'est notamment le cas au niveau de la **main-d'œuvre disponible**. En période de haute conjoncture, il est en effet plus difficile de trouver les bonnes personnes. Les entrepreneurs et les promoteurs admettent d'ailleurs qu'il s'agit du principal défi auquel ils sont confrontés à l'heure actuelle (Graphique 6).

La rareté concerne aussi les **matières premières**, dont le renchérissement est dû à la forte demande.

La pénurie de matières premières ne pose en outre pas uniquement problème en période de haute conjoncture. Nos modes de production actuels sont extrêmement voraces en matières premières. Certaines sont donc en voie d'épuisement, ce qui risque de provoquer des flambées des cours. **La Commission européenne a établi une liste de matières premières dites critiques qui jouent un rôle essentiel dans l'économie mais qui présentent un risque élevé de pénurie d'approvisionnement**⁸. En 2011, cette liste en comptait 14 alors que dans sa dernière version (2017), elle en totalise 27. Et **cette liste reprend notamment des matières premières importantes pour le secteur de la construction** comme, par exemple, le magnésium, qui est utilisé dans la production d'aluminium.

Des matières premières d'usage courant, qui ne figurent pas encore sur la liste de Commission à l'heure actuelle, risquent également de s'épuiser. Les Nations unies ont ainsi récemment averti que la consommation de sable dans le monde avait atteint des niveaux intenable⁹. Au cours des deux dernières décennies, la demande de sable a été multipliée par trois, notamment à cause de l'urbanisation croissante et du développement des infrastructures. **Les Nations unies insistent par conséquent sur la nécessité d'une approche coordonnée au niveau mondial afin de mieux gérer les stocks.**

« La hausse des prix ne profite pas aux entrepreneurs »

Peter Temmerman
Alheembouw



« Nous constatons que les prix s'envolent. La pression sur les prix du matériel et des sous-traitants est très forte »

Philip Demot
Democo



⁸ https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/specific-interest/critical_en

⁹ <https://www.unenvironment.org/news-and-stories/press-release/rising-demand-sand-calls-resource-governance>

3.2.4 Situation économique à venir

Comment se présente l'avenir ? La conjoncture va-t-elle rester favorable ? Et comment les taux d'intérêt vont-ils évoluer ?

En ce qui concerne la conjoncture et, partant, la croissance des revenus et l'emploi, les années qui viennent s'annoncent un peu moins réjouissantes. D'après les prévisions actuelles, le ralentissement que connaît l'économie de la zone euro depuis début 2018 devrait se poursuivre. Les projections de croissance pour la zone euro, et pour la Belgique, ont par ailleurs été récemment revues à la baisse. Cela signifie que **la croissance des revenus et l'emploi pourraient se dégrader**, ce qui pèsera sur la demande de logements neufs. Cela signifie aussi que ceux-ci pourraient devenir moins accessibles.

Néanmoins, **cette détérioration des perspectives économiques est au moins compensée en partie puisqu'elle va de pair avec des taux d'intérêt bas sur les crédits hypothécaires.**

La Banque centrale européenne (BCE) maintient actuellement les taux bas afin de stimuler l'économie et cette situation devrait encore durer longtemps.

Nous pensons par conséquent que la faiblesse des taux d'intérêt continuera de soutenir l'accessibilité, vu que le coût du crédit pour acheter un logement restera bas. Nous n'avons donc pour le moment aucune raison de craindre qu'une hausse des taux vienne influencer négativement l'accessibilité.

Il convient cependant de noter que la diminution des taux exerce une pression haussière sur les prix des logements. Un taux plus bas signifie en effet que les gens peuvent emprunter davantage pour une même mensualité et peuvent par conséquent mettre davantage sur la table. Au final, **le gain de pouvoir d'achat généré par la faiblesse des taux est donc neutralisé par la hausse du prix de l'habitation** : le taux de croissance du crédit moyen à l'achat d'une maison existante a ainsi progressé en moyenne de 3,4 % par an ces cinq dernières années, soit à peu de choses près l'augmentation des prix sur le résidentiel existant. À titre de comparaison, l'emprunt moyen pour la construction d'un logement neuf a lui augmenté de 4,5 % par an en moyenne.

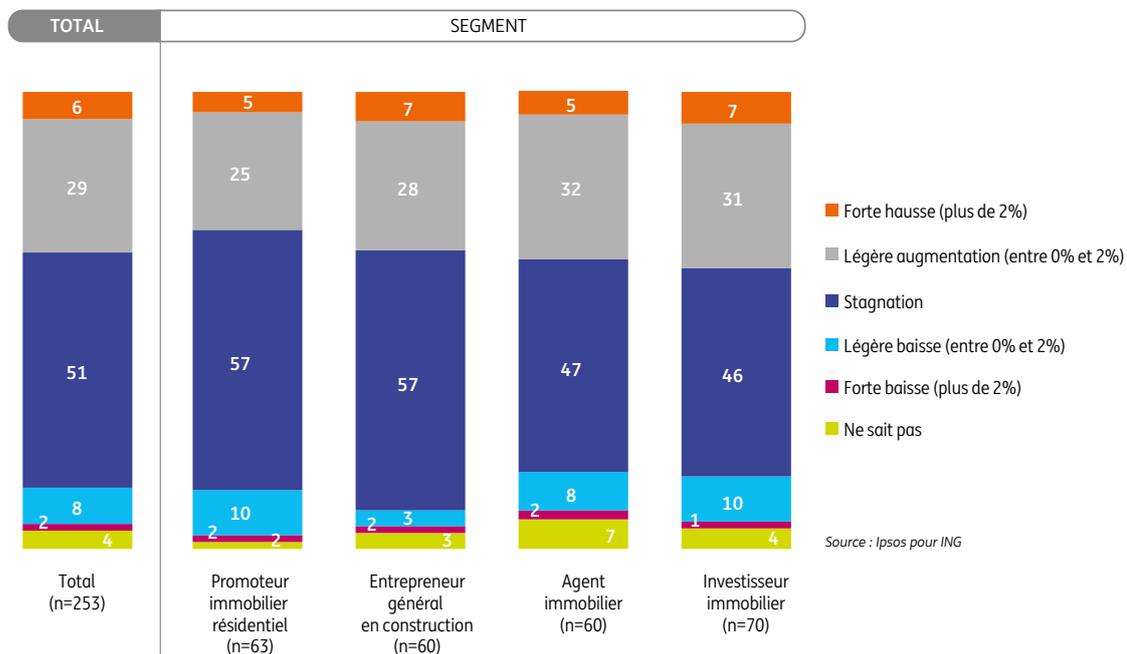
Outre les taux hypothécaires, les coûts de financement pour les entreprises immobilières constituent évidemment aussi un facteur important pour le secteur. La politique de la BCE a naturellement le même impact sur les crédits accordés aux entreprises que sur les prêts

hypothécaires, à savoir des taux bas. Nous avons néanmoins voulu savoir comment les professionnels de l'immobilier voyaient leurs coûts de financement évoluer (Graphique 15). La plupart des sondés (51 %) estiment que ceux-ci resteront stables au cours des deux prochaines années. Un peu plus d'un tiers pensent que les taux vont augmenter (35 %) et seuls 10 % tablent sur une baisse. Un facteur explicatif peut être les normes plus strictes auxquelles les banques devraient être soumises en termes de prise de risque sur leur portefeuille de prêts.

« Une concurrence sur les marges ne serait pas saine. Nous avons besoin des banques pour soutenir l'activité et octroyer des crédits »

Sidney D. Bens
Atenor

Graphique 15 | Comment les coûts de financement vont-ils évoluer dans les deux prochaines années ?





« Les normes urbanistiques
sont trop éloignées de
l'évolution de l'art d'habiter »

Sébastien Verstraete
CBRE

« Il suffit de créer des espaces
intelligents. Et non de l'espace
là où il n'est pas nécessaire »

Toon Haverals
Life

5

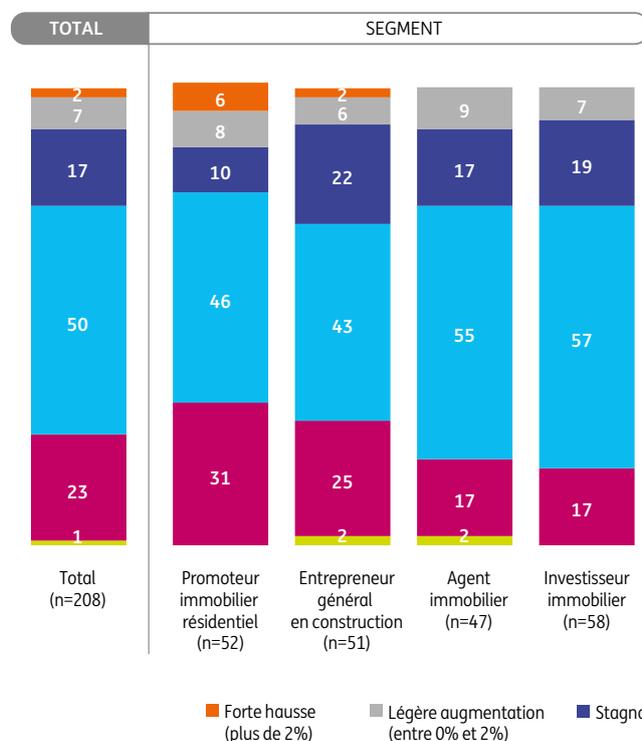
4 | Quelles conséquences pour l'avenir du secteur ?

Jusqu'ici notre analyse a montré que l'accessibilité des logements neufs risque de se trouver sous pression dans les prochaines années. Que peut faire le secteur de la construction pour y remédier ? Quelles stratégies pourrait-il mettre en place pour rendre les prix tout de même plus abordables ? Voici quelques pistes.

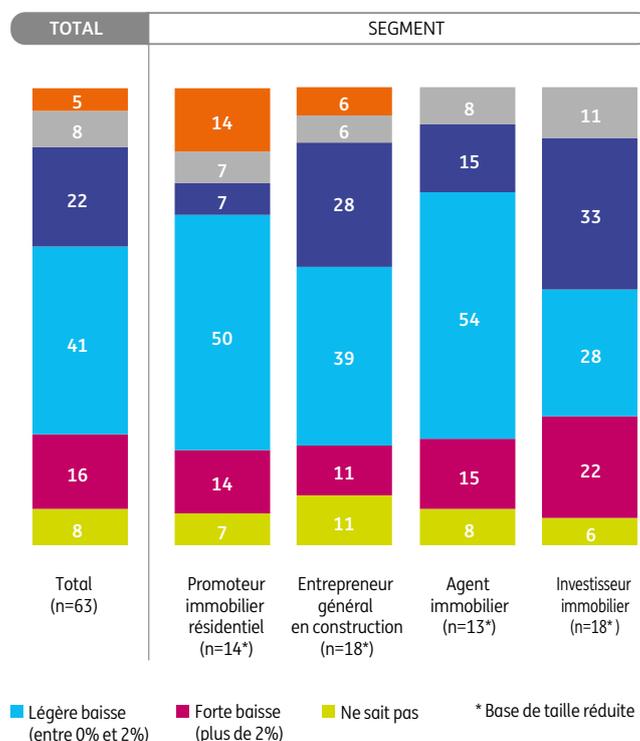
4.1 Vers des logements plus petits

Une solution évidente pour résoudre le problème d'accessibilité consisterait à vivre dans des logements plus petits. Une très grande majorité des sondés estiment d'ailleurs que la surface habitable des appartements diminuera dans les cinq prochaines années (Graphiques 16 et 17 : 73 % en Flandre et 57 % en Wallonie). Seuls quelques-uns s'attendent à un accroissement de la surface habitable (9 % en Flandre et 13 % en Wallonie). Cette évolution devrait, en principe, permettre d'atténuer la pression sur l'accessibilité tout en autorisant des hausses de prix au m² (tout comme cela s'est déjà vu au niveau des terrains dont le prix moyen a continué d'augmenter ces 20 dernières années malgré une forte réduction de leur taille moyenne). Cette tendance est de plus lourdement portée par le phénomène du vieillissement. Cependant, les nombreuses règles en matière de surfaces minimales limitent les possibilités à ce niveau.

Graphique 16 | Évolution de la surface habitable en Flandre



Graphique 17 | Évolution de la surface habitable en Wallonie



Source : Ipsos pour ING

« Dans le futur, passerons-nous toujours trois heures dans notre voiture ? Ou transformerons-nous le peu de temps libre dont nous disposons en un moment de qualité ? La prise de conscience s'accroît, d'où le boom des nouveaux quartiers à la proximité des gares »

Toon Haverals
Life

Moins d'espace, mais plus central

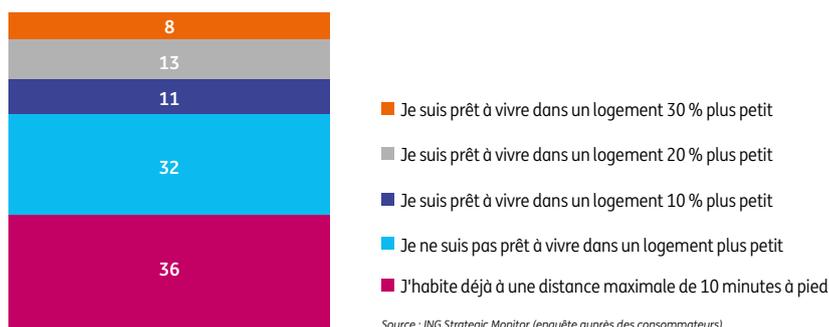
La perspective de vivre dans un logement plus petit n'a probablement rien de réjouissant pour la plupart des Belges. Mais une telle décision peut également s'accompagner d'effets secondaires positifs. On pourrait, par exemple, réduire son espace de vie, mais opter pour une habitation qui se trouve à proximité immédiate de magasins et de restaurants. Nous avons voulu savoir si les Belges étaient prêts à s'installer dans un logement plus petit pour pouvoir **habiter à 10 minutes à pied des commerces, écoles et autres services** (Graphique 18).

Les résultats montrent que les Belges sont très partagés sur ce point. Environ un tiers d'entre eux déclarent ne pas être prêts à faire une telle concession. Un autre tiers des sondés se disent prêts à envisager une telle possibilité, mais les avis divergent quant à la surface qu'ils sont prêts à abandonner. Parmi eux, 11 % déclarent qu'ils pourraient concéder 10 %. Pour un appartement de 100 mètres carrés, ces personnes seraient donc prêtes à renoncer à 10 mètres carrés pour vivre dans un quartier plus central. D'autres 13 % seraient disposés à habiter dans un logement réduit de 20 % et 8 % seraient prêts à renoncer à plus de 30 % de surface. Les autres (36 %) disent déjà habiter à maximum dix minutes de tous les services.



Ces chiffres montrent qu'il existe donc un marché pour les appartements de plus petite taille bénéficiant d'une position plus centrale. Dans le contexte du « betonshift » en Flandre, cela peut être considéré comme une bonne nouvelle. **Reste néanmoins à savoir si le prix inférieur des habitations de taille plus modeste ne sera pas neutralisé par une hausse des prix des terrains dans les centres(-villes). Si tel était le cas, cela signifie que les logements plus petits ne deviendraient pas plus abordables.**

Graphique 18 | Le consommateur est-il prêt à habiter une surface plus petite pour se rapprocher du centre ?



4.2 Vers de nouvelles technologies

Le problème de productivité dont souffre le secteur de la construction n'est pas neuf. En Belgique, la productivité du travail dans le secteur de la construction progresse plus lentement que dans l'industrie en général (Graphique 19). Cela s'explique notamment par le fait que les entreprises de construction sont moins intensives en capital et qu'elles ont plus de difficultés à réaliser des économies d'échelle dans leur phase de production. Cette situation est due à toute une série de facteurs qui peuvent difficilement être éliminés. Citons, par exemple, le fait que la production a essentiellement lieu sur chantier et peut difficilement être réalisée en usine. Les entreprises de construction investissent donc moins dans leurs moyens de production que les entreprises industrielles. En outre, les projets sont souvent différents les uns des autres et il est difficile de constituer des stocks. Cela rend également les économies d'échelle plus compliquées en phase de production.

Graphique 19 | La productivité du travail dans le secteur de la construction progresse plus lentement que dans l'industrie en général (T1 1995 = 100)



Si l'évolution de la productivité ces dix dernières années a été moindre dans le secteur de la construction que dans l'industrie, nous pensons toutefois qu'elle pourrait s'améliorer à l'avenir, ce qui jouera en faveur de l'accessibilité du logement. Pourquoi ? Les nouvelles technologies permettent de gagner en productivité tout en réduisant l'empreinte écologique du secteur. La vague verte que traverse la société constitue un argument supplémentaire en faveur de l'adoption de ces nouvelles technologies. Les gains de productivité ainsi engrangés (les Pays-Bas¹⁰ sont d'ailleurs un exemple en la matière) pourraient permettre de comprimer les coûts et donc d'améliorer l'accessibilité au logement.

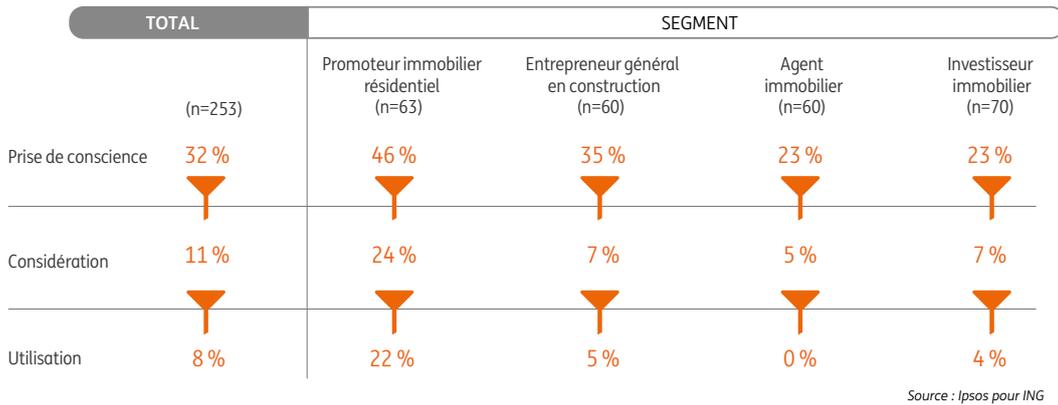
Nous pensons notamment à la modélisation des données du bâtiment (**BIM** ou « **Building Information Model** »), qui permet de simuler les travaux numériquement avant de les réaliser. Grâce à cette technologie, il est aussi possible de détecter plus facilement les erreurs, ce qui limite les frais inutiles. Elle permet également de réduire les volumes de matériaux utilisés. Vert et productif donc. Autre aspect intéressant, cette nouvelle technologie permet d'inventorier tous les matériaux utilisés. Il est donc plus facile d'estimer le coût total du bâtiment, tout en stimulant la réutilisation des matériaux. En effet, **si vous savez comment un bâtiment est agencé et de quoi il est composé, il est évidemment plus facile de réutiliser ses matières premières ou ses composants lors de sa démolition. Le bâtiment peut alors, d'une certaine manière, également être considéré comme un lieu de stockage de matériaux de construction, un concept central lorsque l'on parle de circularité** (voir 4.3).



¹⁰ <https://www.ing.nl/zakelijk/kennis-over-de-economie/uw-sector/building-and-construction/groei-prijzen-nederlandse-bouw-relatief-beperkt-dankzij-hogere-arbeidsproductiviteit.html>

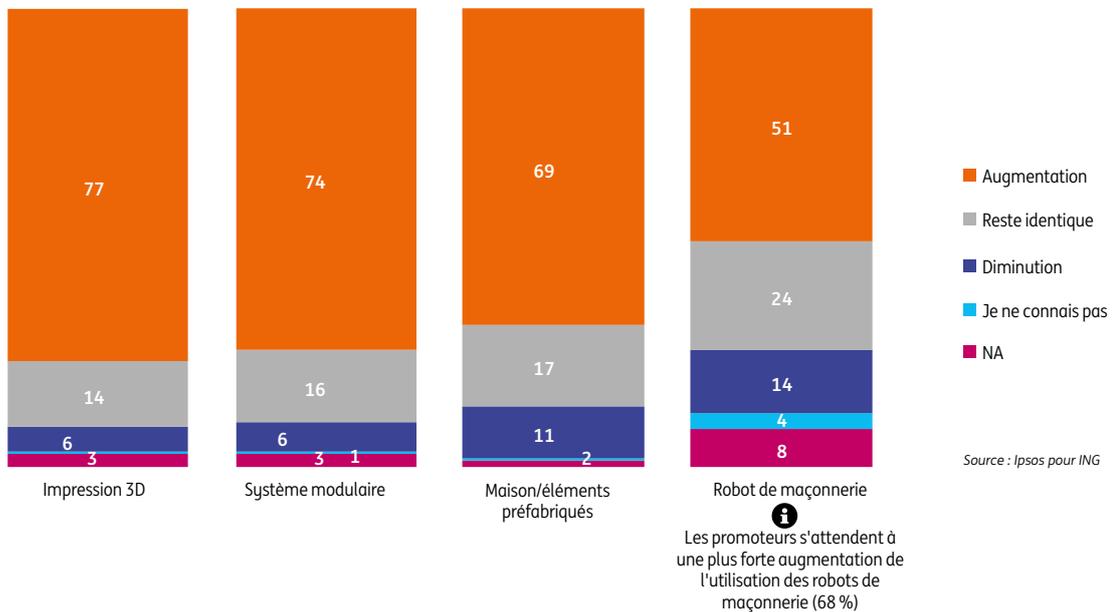
Tous les acteurs du secteur ne connaissent cependant pas encore la BIM (Graphique 20). Seuls 32 % des sondés savent de quoi il s'agit. Nous constatons cependant une grande différence entre les segments. Le concept est plus connu chez les promoteurs (46 %) et les entrepreneurs (35 %) que chez les agents (23 %) et les investisseurs immobiliers (23 %). Cela n'a rien de surprenant vu que la technologie est utilisée pendant la phase de construction. En revanche, il est étonnant de constater que ce sont surtout les promoteurs (22 %) qui utilisent effectivement cet outil.

Graphique 20 | Utilisation de la BIM



La BIM n'est pas la seule technologie qui permet à la fois de réaliser des gains de productivité et de réduire l'empreinte écologique. Les imprimantes 3D, les systèmes de construction modulaires, le préfabriqué et même les robots de maçonnerie sont des avancées très prometteuses. Notre enquête montre aussi que les avantages de ces nouvelles méthodes ne sont pas que théoriques (Graphique 21). De nombreuses personnes interrogées pensent qu'elles seront davantage utilisées dans les cinq prochaines années. Une très large majorité est ainsi convaincue que les imprimantes 3D, les systèmes modulaires et le préfabriqué vont gagner en popularité. En ce qui concerne les robots de maçonnerie, 51 % des participants tablent sur une hausse de leur utilisation.

Graphique 21 | Recours à de nouvelles méthodes



« C'est la conception qui détermine si l'on peut utiliser la technologie intelligemment. Mais employer de la main-d'œuvre étrangère sur un chantier reste aujourd'hui plus économique que de construire des ossatures bois dans un atelier »

Toon Haverals
Life

« Les nouvelles techniques réduisent la durée des chantiers, certes. Mais elles ne réduisent pas nécessairement les coûts, pas plus qu'elles n'accélèrent le rythme des ventes. Cela génère donc plus d'encours »

Aubry Lefebvre
Thomas & Piron

« Chez Democo, nous misons beaucoup sur le Design & Build. Pour un entrepreneur, c'est une occasion de faire preuve d'innovation »

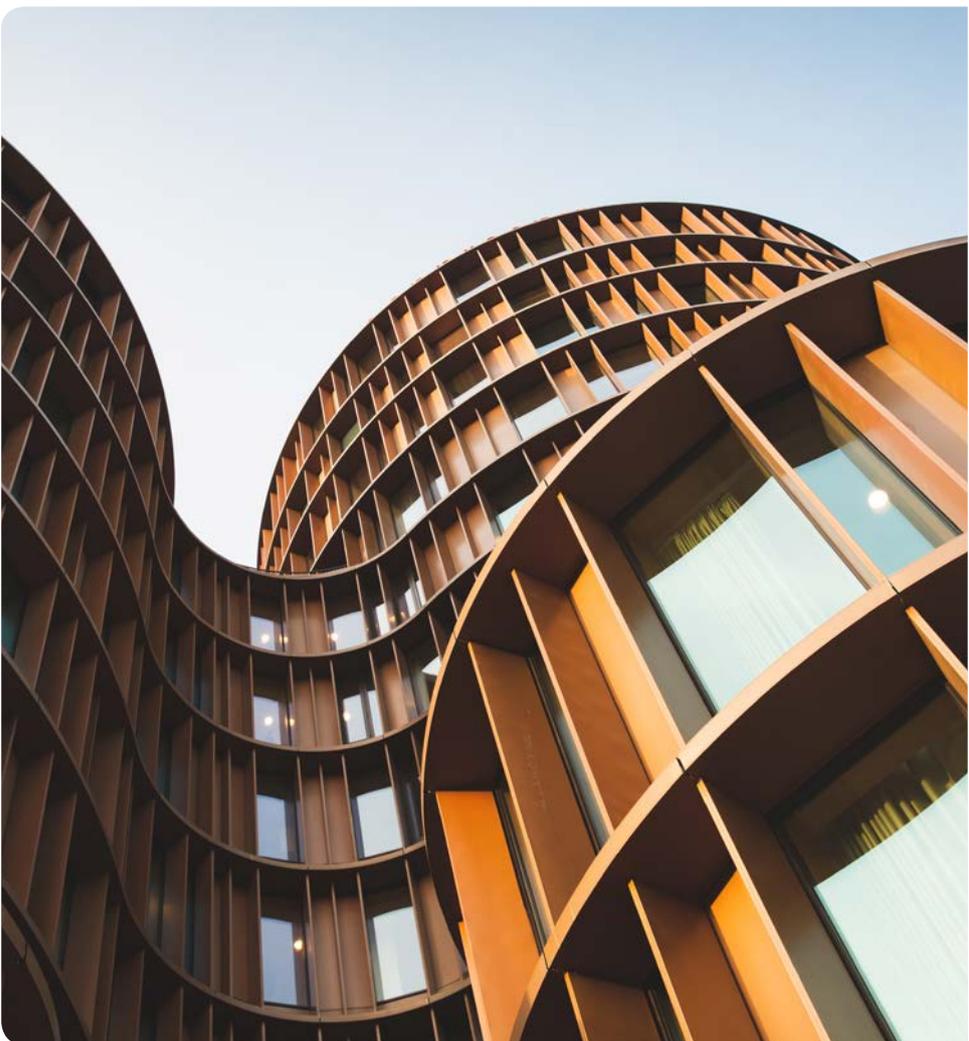
Philip Demot
Democo

L'utilisation de cette nouvelle technologie permet donc d'accroître la productivité, mais son coût doit évidemment aussi être pris en compte. Les coûts initiaux et les frais d'entretien peuvent en effet s'avérer élevés et risquent d'être difficiles à supporter pour les plus petites entreprises.

De plus, ces coûts ont des effets collatéraux.

Si certaines technologies permettent donc de réduire les temps de chantier et de pallier certains facteurs de rareté examinés plus haut, elles ne permettent pas de vendre les logements plus rapidement : les stocks s'accumulent ainsi plus vite et alourdissent les bilans.

De manière générale, nous pensons que l'accès aux technologies (et ses conséquences) est le 4^{ème} facteur (après la démographie, l'accessibilité et la rareté des terrains, tous les trois examinés plus haut) qui laisse supposer une consolidation du secteur (telle qu'illustrée en Annexe 1) : seuls certains pourront prendre le virage technologique et en supporter les coûts.



4.3 Construction circulaire et modèles d'organisation hybrides

Comme expliqué plus haut, le durcissement des normes énergétiques et la pénurie de matières premières sont deux facteurs qui risquent de faire grimper les coûts de construction dans les prochaines années. Mais cette hausse des coûts pourrait être limitée par l'application de la circularité dans la construction.

L'économie circulaire est souvent considérée comme la solution à de nombreux problèmes environnementaux. Dans une économie circulaire, toutes les matières premières peuvent être réutilisées. Il n'y a donc pas de déchets.

Les solutions pour **maintenir les matières premières plus longtemps dans le système économique** ne manquent pas. Ainsi, la réutilisation peut par exemple être stimulée avec des produits pouvant être démontés plus facilement. Nous pensons notamment à des systèmes de construction modulaires dont les éléments s'emboîtent les uns dans les autres.

Il est également possible de **réduire les flux de déchets en adaptant les processus de production** de telle sorte que les déchets d'une entreprise deviennent les intrants d'une autre. Si différentes sociétés, ou différents départements au sein d'une même entreprise, parviennent à aligner leurs processus de production grâce à une meilleure communication et une meilleure coordination, toutes les parties pourront alors en tirer profit. L'une valorisera ce qui était auparavant des déchets et l'autre aura la possibilité de se procurer des matières premières à un meilleur prix. Ces exemples montrent que **la réduction des déchets peut être créatrice de valeur**.

De nombreuses entreprises testent également des méthodes circulaires dans le secteur de la construction¹¹. Ainsi, la firme Facadeclick a développé des briques de parement qui s'emboîtent les unes dans les autres, sans mortier ni colle. Les briques utilisées dans ce système peuvent être facilement démontées et réutilisées. L'entreprise JuuNoo a, quant à elle, conçu des systèmes de parois réutilisables, qui permettent de moduler plus facilement les espaces.

D'autres entreprises tentent d'augmenter les espaces communs aux logements afin de réduire la taille des parties individuelles. L'économie du partage s'applique donc également au secteur de la construction et de l'immobilier. De cette manière, le coût de construction d'une habitation peut être réduit.

Autres exemples : **les énergies renouvelables ainsi que la réutilisation et la purification de l'eau** sont par définition circulaires. À long terme, elles constituent sans aucun doute le meilleur choix sur le plan économique, mais elles augmentent considérablement le coût de construction initial. Pour y remédier, on peut envisager de recourir à une **ESCO (Energy Service Company)**. Il s'agit d'un SPV (Special purpose vehicle) dans lequel sont logés les services partagés comme l'eau et l'électricité. La propriété des installations et du bâtiment sont donc juridiquement séparées. De cette façon, le SPV prend en charge la gestion de l'énergie du bâtiment et est également responsable de sa maintenance.

¹¹ En 2018, ING Belgique a publié une étude qui examine à la loupe le phénomène de la circularité dans le secteur de l'immobilier en Belgique. « Circularité dans le secteur immobilier » illustre à l'aide d'exemples concrets chacune des méthodes de construction circulaires ainsi que les différents modèles économiques circulaires. « Circularité dans le secteur immobilier » est disponible sur ing.be/realstate

Le SPV constitue une opportunité d'investissement pour les actionnaires (il est souvent associé à un fournisseur d'énergie) et une option de financement pour les propriétaires des appartements du bâtiment. Ceux-ci paient une redevance mensuelle au SPV et étalent ainsi leur investissement. Au terme du contrat, la propriété des installations est transférée aux propriétaires des appartements. Il est également possible de prolonger le contrat. L'approche globale et la vision à long terme du SPV assurent une optimisation de la performance énergétique et améliorent l'accessibilité financière des maisons durables nouvellement construites. La structure peut également être utilisée pour d'autres services publics tels que l'eau.

« Chez Revive, nous travaillons non seulement avec des ESCos, mais aussi avec des WASCos : Water Service Companies. Nous avons inventé cette méthode »

Nicolas Bearelle
Revive

Ces techniques contribuent donc à réduire la production de déchets, que ce soit physiquement ou sous forme de CO₂, et éventuellement à réduire les coûts. Mais la construction circulaire ne se limite pas à appliquer de nouvelles méthodes, elle concerne également de nouveaux modèles d'organisation.

Ce que nous observons actuellement, et qui a également émergé lors des tables rondes, c'est que certaines entreprises du secteur de la construction ont choisi d'élargir le champ de leurs activités et ont ainsi évolué vers un modèle économique hybride. C'est ainsi qu'un entrepreneur peut choisir de ne pas seulement construire, mais également de développer le projet, selon le modèle du Design & Build. Un tel modèle pourrait en principe garantir que les méthodes de construction innovantes puissent être utilisées plus facilement. L'entrepreneur sait exactement ce qui est techniquement possible et peut déjà en tenir compte lors de la phase de conception. Une meilleure utilisation de cette technologie pourrait donc réduire les coûts.

« Nous nous dirigeons davantage vers le design-build-finance-maintain. C'est notre business model »

Peter Temmerman
Alheembouw

Les entreprises peuvent même aller plus loin. Plutôt que de vendre le bâtiment ou ses unités, les entreprises qui les ont construits peuvent en rester propriétaires et proposer de ce fait des services de maintenance. Avec un tel modèle d'entreprise, appelé Conception-construction-financement-maintenance (Design-build-finance-maintain), on se rapproche du modèle circulaire du « produit en tant que service » (Product as a service).

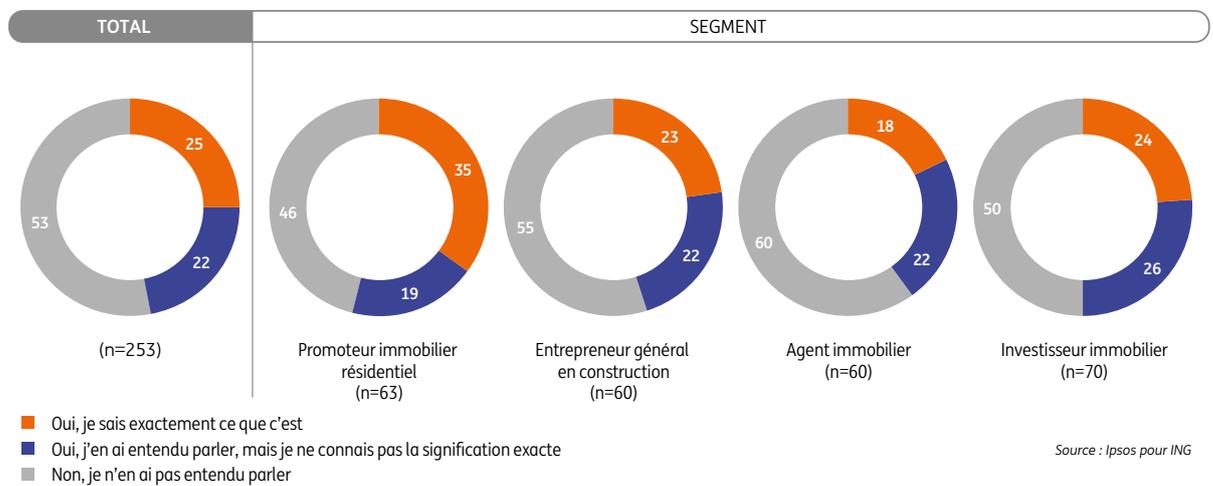
L'exemple classique du « produit en tant que service » est celui de Philips, qui ne vend plus des lampes mais de l'éclairage. Le consommateur n'est plus propriétaire du matériel et doit uniquement payer pour le service. Ce modèle devrait permettre d'augmenter la durée de vie et les possibilités de recyclage des produits. Comme le producteur reste propriétaire du produit, il a en effet tout intérêt à se préoccuper de ce qu'il adviendra de celui-ci une fois son cycle de vie achevé. Le fabricant est également encouragé à concevoir un produit qui est facile à réparer et dont les composants peuvent être réutilisés.

En Belgique, la société ETAP propose des services de ce type. Elle s'est ainsi engagée dans un projet Light-as-a-Service (LAAS) avec la ville de Malines. ETAP fournira l'éclairage pendant une période de dix ans et s'occupera également de l'entretien, de l'installation et du financement. En échange de ce service, la ville de Malines lui paiera un loyer fixe.

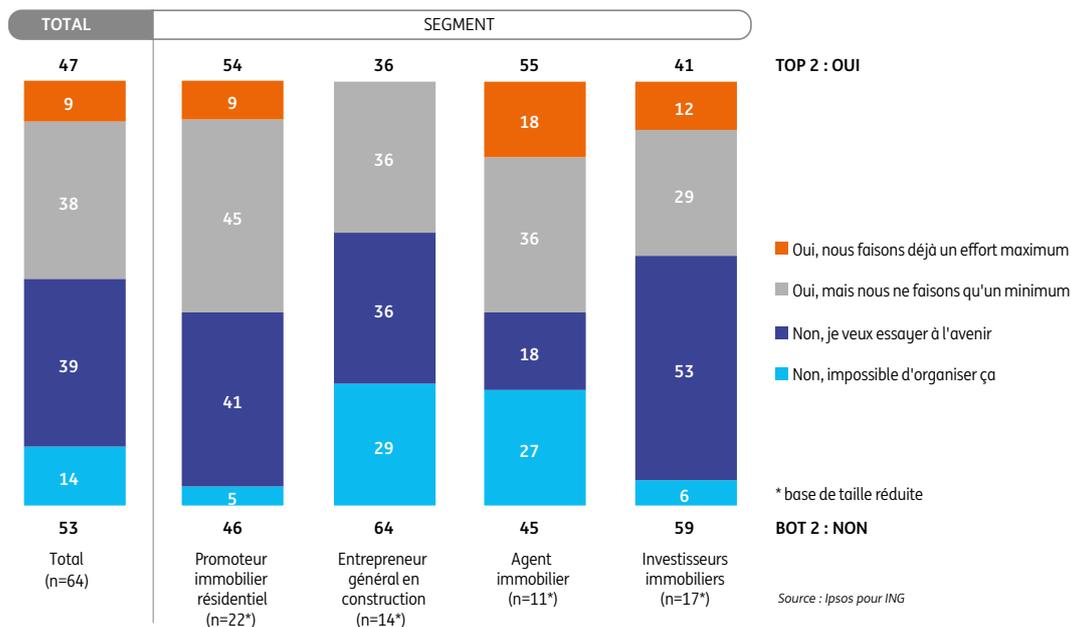
Dans notre enquête, nous avons également voulu savoir si cette notion de circularité était connue dans le secteur de la construction. Plus de la moitié des sondés ne savaient pas ce que cela signifiait, moins d'un quart en avait déjà entendu parler sans savoir ce que cela signifiait précisément et 25 % savaient exactement de quoi il s'agissait. La circularité n'est pas connue de la même façon dans les différents segments. Les promoteurs semblent ainsi les mieux informés (35 %), alors que les agents sont ceux qui connaissent le moins le concept (60 %).

À ceux qui savaient précisément ce que signifie la circularité dans le secteur de la construction, nous avons demandé si celle-ci prenait déjà une place importante dans la mise en œuvre de leurs projets. Environ la moitié a confirmé que c'était le cas, alors que l'autre moitié a répondu par la négative.

Graphique 22 | Le concept de la circularité dans la construction n'est pas encore connu de l'ensemble du secteur



Graphique 23 | La circularité est-elle importante dans la mise en œuvre des projets ?





5 Conclusion

Un double problème de demande...

Dans cette étude, nous avons montré que l'accessibilité des logements existants s'est améliorée sur les cinq dernières années (avec la baisse des taux, la hausse des revenus et une hausse modérée des prix de l'immobilier), mais que cette amélioration avait surtout profité à l'activité sur les maisons existantes en Flandre. À l'inverse, il ne semble pas que cette hausse de l'accessibilité se marque particulièrement sur le marché des maisons neuves (sur le dynamisme des permis), que ce soit en Flandre ou en Wallonie. Sur le marché du neuf, il semble que ce soit les investisseurs qui poussent le marché à la hausse, et exclusivement pour les appartements.

L'accessibilité du logement continue donc de poser question à l'heure où les avantages fiscaux risquent de disparaître peu à peu. Ainsi, après la politique fiscale des années 1990 qui avait eu pour objectif d'augmenter le taux de propriété (avec un certain succès : en 20 ans, de 1995 à 2014, le taux de propriété dans notre pays est passé de 65 % à 72 %.

Le renversement qui a fait suite à la réforme de l'Etat de 2015 a fixé le cap inverse, et la fin du bonus logement est progressivement remplacée – très partiellement – par une baisse des droits d'enregistrement. C'est notamment ce qu'a décidé le nouveau Gouvernement flamand, deux ans après qu'une décision similaire ait été prise à Bruxelles.

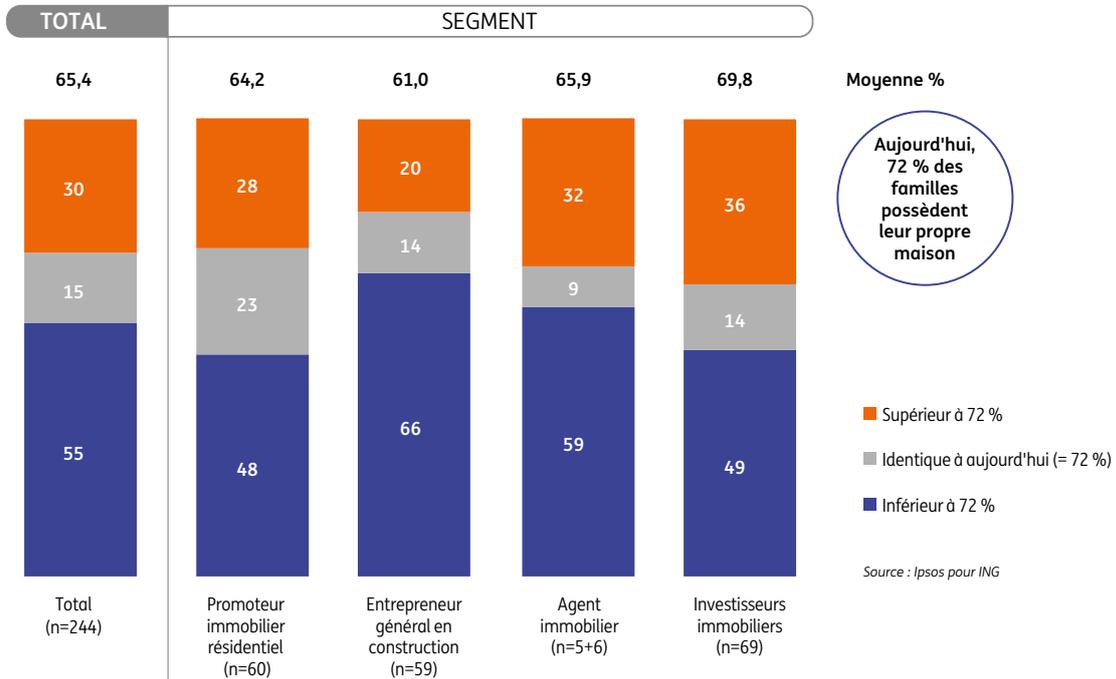
Si l'on ajoute ce contexte fiscal aux autres facteurs d'accessibilité, on peut être pessimiste quant au taux de propriété à l'avenir. Un sentiment partagé par les consommateurs consultés à l'occasion de l'une de nos récentes enquêtes (Annexe 8), ainsi que par les entreprises du secteur immobilier interrogées dans notre enquête de ce mois de mai 2019 : celles-ci pensent en effet que le taux de propriété va diminuer dans les dix prochaines années (Graphique 24), principalement à cause de la baisse de l'accessibilité financière (Graphique 25). Parmi les sondés, 55 % s'attendent à ce que ce taux diminue dans les dix prochaines années, 30 % pensent que l'accession à la propriété va augmenter et 15 % estiment qu'elle ne va pas évoluer. Les entrepreneurs sont le groupe où l'on trouve le plus de personnes convaincues que le nombre de propriétaires va diminuer (66 %), alors que les investisseurs immobiliers sont davantage enclins à tabler sur une hausse de l'accessibilité. **D'après 74 % des sondés, la principale raison de la diminution du nombre de propriétaires réside dans le recul de l'accessibilité. Ce n'est cependant pas la seule raison invoquée. L'évolution démographique (50 %) et les changements de priorités des consommateurs (47 %) sont également avancés comme raisons pour expliquer le recul du taux d'accession à la propriété dans les prochaines années.**

« L'attitude vis-à-vis de la propriété a radicalement changé. Il y a 10 ans on considérait qu'il était bon d'avoir de nombreux propriétaires, car cela réglait la question des retraites. Aujourd'hui, la propriété pose question au regard de la mobilité »

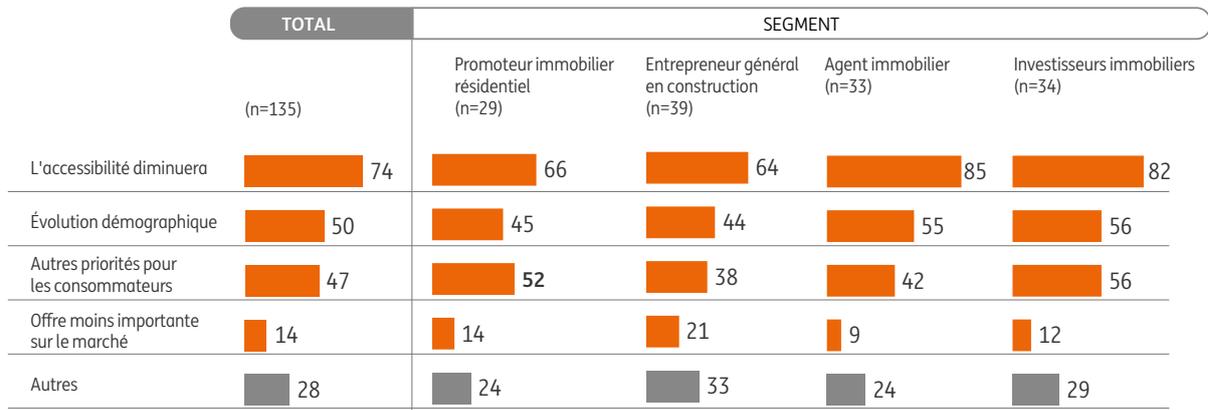
Filip Dewaele
Dewaele



Graphique 24 | Prévisions des professionnels de l'immobilier concernant le taux d'accession à la propriété



Graphique 25 | Pourquoi le nombre de propriétaires va-t-il diminuer ?



Autres raisons : écologie et nouvelles normes, passage à la location, autre mentalité de la jeune génération (plus mobile/libre)

Non seulement les nouveaux ménages qui se formeront dans ces prochaines années auront-ils sans doute moins la possibilité financière de construire un logement neuf, mais nous avons aussi montré qu'il n'est pas exclu que ces nouveaux ménages soient moins nombreux que par le passé. Si les projections du Bureau fédéral du Plan se réalisent (baisse du nombre de nouveaux ménages de 14 % en Flandre et de 6,7 % dans le reste du pays pour la période 2019-2028 en comparaison avec la décennie précédente), un choc de demande se prépare. Même si nous n'y croyons pas (le phénomène du vieillissement nous laisse penser à une demande de 10 % plus élevée pour la période 2019-2028 en comparaison avec la décennie précédente), il est clair que la demande à venir ne justifiera pas le rythme de croissance actuel du parc de logement en dehors de zones urbaines spécifiques (Bruxelles, Gand, Anvers en particulier) où la croissance de l'offre est déjà trop faible par rapport aux besoins, pour des raisons liées aux phénomènes observés ici (rareté et cherté des terrains, difficultés sur la question des permis...).

Par ailleurs, l'augmentation récente du surplus de logements en Flandre devrait être modérée par la perspective du « bouwshift ». En effet, en l'absence de telles précautions urbanistiques, l'écart croissant entre offre et demande pose un risque de voir les commerçants et les habitants délaisser les centres-villes historiques au profit de développements neufs en périphérie.

« Un des plus gros challenges :
que faire de l'immobilier
vieillissant ? »

Sébastien Verstraete
CBRE

...et un problème d'offre multidimensionnel...

Du côté de l'offre, le contexte de taux bas accentue les phénomènes de rareté qui augmentent les coûts. La rareté de certains types de travailleurs et de certaines matières premières ont été pointées du doigt. Les faibles rendements ont aussi augmenté la présence d'investisseurs sur le marché des terrains, accentuant leur rareté, et donc leur cherté. Si on ajoute à ce contexte des lenteurs administratives inacceptables dans l'obtention de permis et l'importance de la politique locale dans leur résultat, on obtient un contexte, nous l'avons montré, favorable à des prises de risque accrues qui mettent sous pression toute la chaîne d'offre du secteur.



Ces développements inquiétants ne font rien pour améliorer l'accessibilité des logements neufs déjà impactée par les normes écologiques alors que le reste du parc immobilier est responsable de 13 % des émissions de gaz à effet de serre (en 2017 en Belgique). C'est sans doute un risque pour l'immobilier neuf : les prix sont contraints par les coûts (normes strictes, prix de terrains élevés) alors que la baisse de l'accessibilité des logements pourrait se compenser en partie par des dynamiques de prix plus faibles sur le marché des biens existants.

Le handicap de prix pourrait donc bien se creuser, même si la demande venant de la démographie ne se développait pas de façon aussi défavorable qu'annoncé. La solution actuelle, nous l'avons vu, est de favoriser des surfaces plus petites pour limiter l'impact des prix au m² élevés, mais elle n'est sans doute pas un réservoir infini, d'autant qu'elle est limitée, nous l'avons vu, par des normes inadaptées aux nouveaux modes de vie.

Enfin, attendre de **la technologie** qu'elle règle tous ces problèmes ne semble pas être une option. Elle est certes nécessaire pour augmenter la productivité du secteur dans un contexte très contraignant de rareté. Cependant, à voir les résultats de notre enquête, il apparaît qu'elle ne soit sans doute pas à la portée de tous les acteurs car elle génère de nouveaux coûts et présente dès lors des risques lorsque les économies d'échelle ne sont pas possibles pour les financer. Or, la construction de logements est une activité où les économies d'échelle sont particulièrement difficiles à réaliser, d'autant plus pour les petits acteurs.



Quant à la **circularité**, si elle permet de créer beaucoup d'externalités positives sur le long terme (notamment des économies de matériaux, des possibilités de recyclage et de moindres coûts de gestion), elle ne résout pas le problème de l'accessibilité à court terme, en tous cas sur le marché résidentiel. Cependant, lorsqu'elle s'applique à de nouveaux business models, elle permet au développeur-entrepreneur qui reste propriétaire de retrouver des rendements plus élevés à long terme. On pense là aux nouveaux modèles de location où l'habitat est un service parmi d'autres.



Si cela reste marginal auprès des locataires traditionnels, nous pensons que le vieillissement de la population créera des opportunités dans ce domaine car c'est lui qui sera le principal facteur de la demande de logement des années 2025-2040. Pour les locataires plus âgés, la multiplication des services est nécessaire et des immeubles prévus pour les prester tout en pouvant être reconvertis plus facilement à terme seront ceux qui permettent le mieux de compenser à long terme des investissements initiaux plus lourds. Les tendances à venir sont donc également sources d'opportunités.

...amène les acteurs du secteur à considérer l'avenir avec prudence

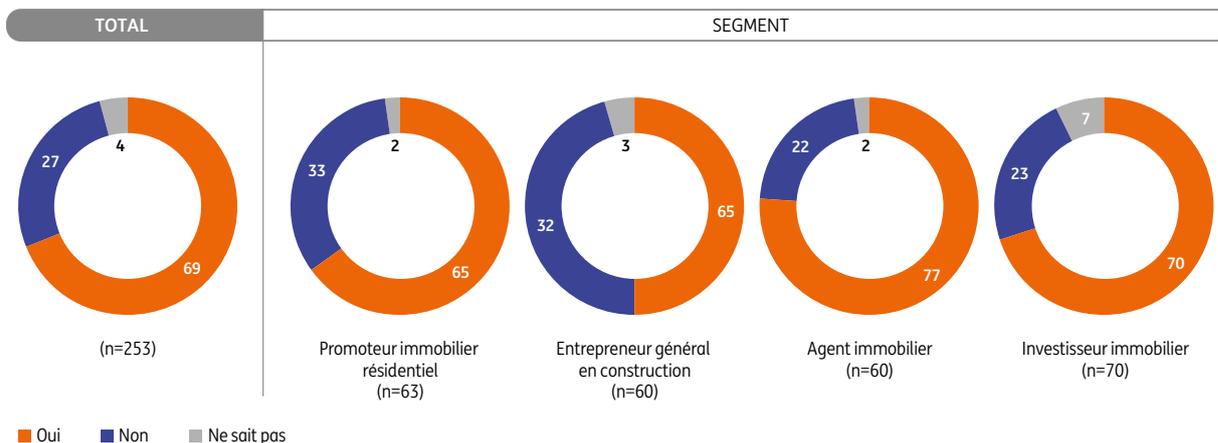
Quoi qu'il en soit, quatre facteurs de difficultés se dégagent de cette étude.

Du côté de la demande, l'avenir montre des incertitudes quant à la demande venant de l'évolution du nombre de ménages, couplées au fait que cette nouvelle demande aura moins accès au logement (et en tous cas au logement neuf dont les prix resteront beaucoup moins élastiques à la demande que ceux des logements existants tant que ces derniers ne seront pas soumis aux mêmes normes).

Du côté de l'offre, les barrières viennent essentiellement de la capacité à prendre des risques quant à l'adoption de nouvelles technologies et à l'acquisition de terrains où exercer son activité. Pas étonnant dès lors que les participants à notre enquête n'attendent pas une explosion de l'activité dans les années à venir (au mieux une faible croissance) et sont d'accord avec l'idée qu'une consolidation attend le secteur. Dans le secteur de l'immobilier comme dans la plupart des secteurs industriels à l'heure actuelle, il semble que le haut du cycle ait été atteint et que les changements structurels auxquels il doit faire face sont aussi source d'opportunités pour se transformer.

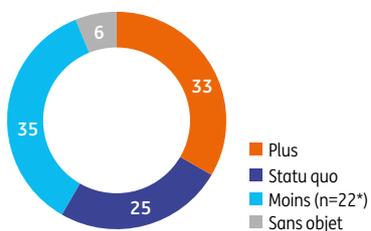
6 | Annexes

Annexe 1 | Vous attendez-vous à une consolidation des acteurs professionnels du secteur ?



Source : Ipsos pour ING

Annexe 2 | Acquisitions de terrains durant les 12 derniers mois



Source : Ipsos pour ING

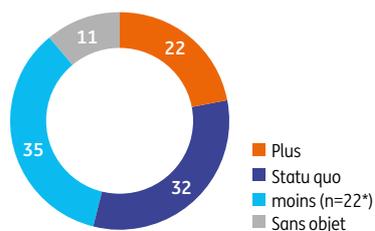
* base de taille réduite

Raisons d'acheter moins de terrains à développer



Autres raisons : réduction de l'activité, manque d'argent, insécurité en termes de localisation...

Annexe 3 | Acquisitions de terrains au cours des 12 prochains mois



Source : Ipsos pour ING

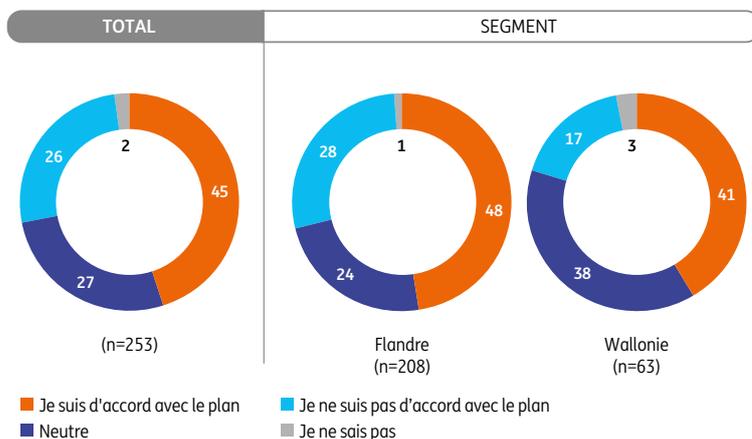
* base de taille réduite

Raisons d'acheter moins de terrains à développer



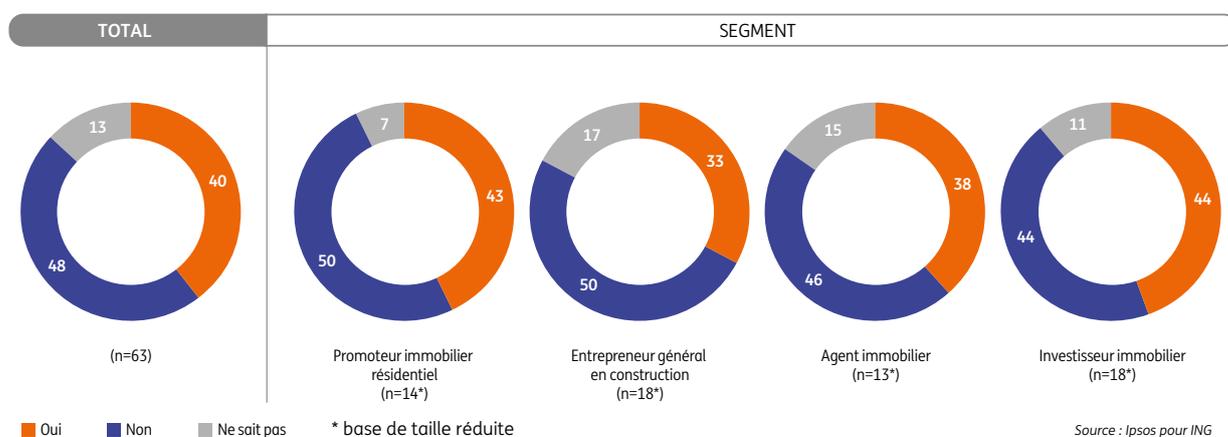
Autres raisons : réduction de l'activité, manque d'argent, insécurité en termes de localisation...

Annexe 4 | Que pensez-vous du « Stop au béton » ?



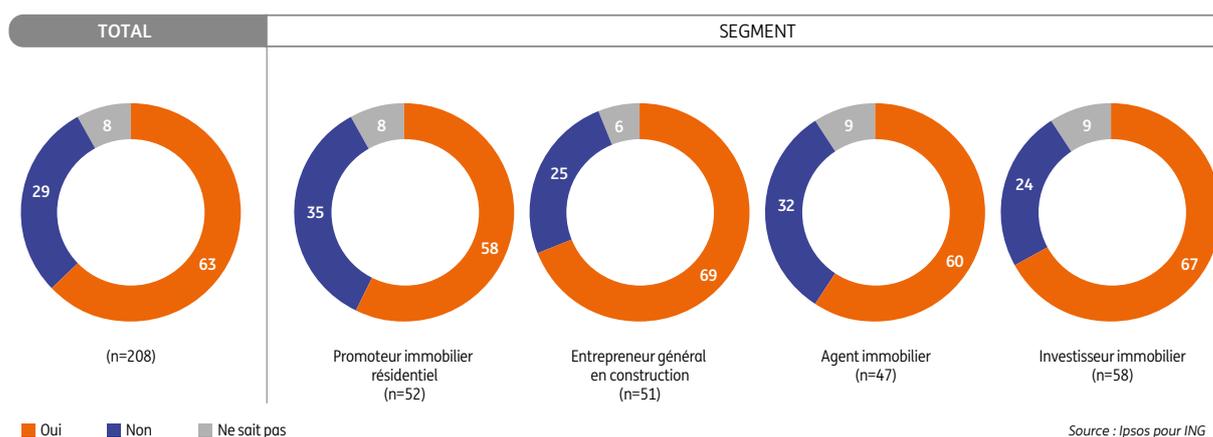
Source : Ipsos pour ING

Annexe 5 | En Wallonie, près de 4 acteurs sur 10 intègrent déjà le « Stop au béton » dans leur décision d'achat de terrain



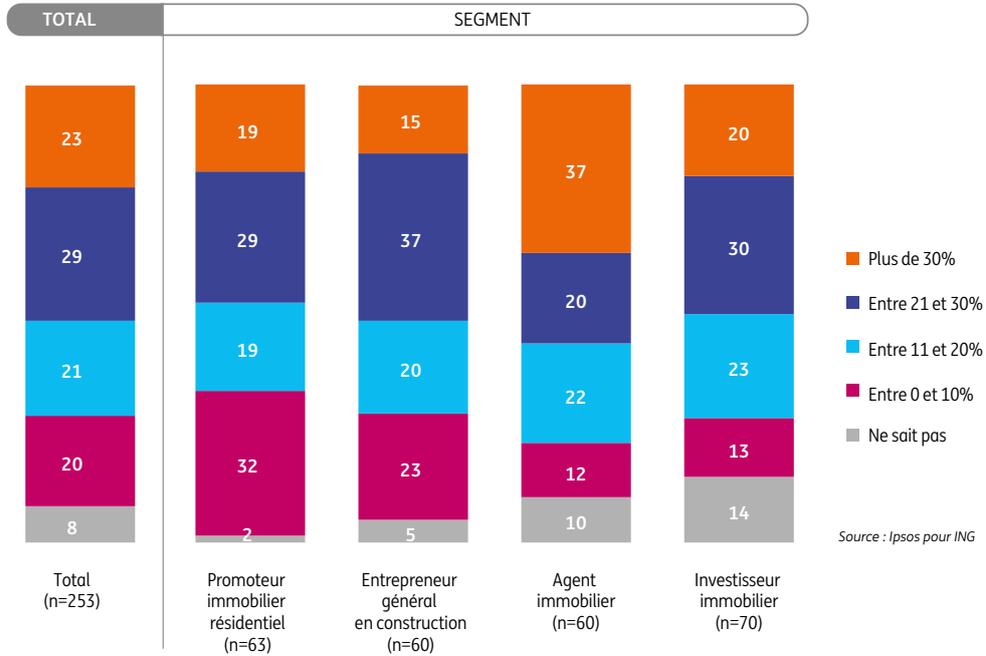
Source : Ipsos pour ING

Annexe 6 | En Flandre, près de 2 acteurs sur 3 intègrent déjà le « Stop au béton » dans leur décision d'achat de terrain



Source : Ipsos pour ING

Annexe 7 | Quel est le pourcentage de préventes requis avant d'initier les travaux ?



Annexe 8 | Avis sur l'accès à la propriété dans 10 ans

