

LA LIBRE ENTREPRISE	18.02.12	p.1
---------------------	----------	-----

La Libre **E**ntreprise

SUPPLÉMENT DE LA LIBRE BELGIQUE – SAMEDI 18 FÉVRIER 2012 – 24<sup>e</sup> ANNÉE – N°7 – www.lalibre.be

## Pas assez haut dans les tours

La production de logements neufs ne suit pas. Les promoteurs n'ont-ils pas suffisamment anticipé l'évolution démographique ? A moins que la crise ait chamboulé leur timing ? Ou les pouvoirs publics ?

pp. 2-3

Illustration of a city skyline with buildings of varying heights labeled with years from 2008 to 2012, showing a general decrease in height over time. A construction crane is visible in the background.

Illustration of a city skyline with buildings of varying heights labeled with years from 2008 to 2012, showing a general decrease in height over time. A construction crane is visible in the background.

LA LIBRE ENTREPRISE	18.02.12	p.2-3
---------------------	----------	-------

# Des promoteurs jamais à l'heure ?



Le projet City Docks de Atenor prévoit la création d'un bassin avec promenade pédestre le long du canal à Anderlecht.

► L'offre de logements est bien insuffisante à la demande qui se profile.

► Piètre anticipation des promoteurs ? Pas toujours volontairement.

Analyse **Charlotte Mikolajczak**

Entre 2002 et 2003, les prix des logements font un bond incroyable de 10 à 20 %. De quoi rassurer les promoteurs qui déposent des permis de bâtir à tour de bras, qu'ils obtiendront les années suivantes : 27 100 appartements autorisés en 2004 (+ 20 % par rapport à l'année précédente), 31 600 en 2005 (+ 17 %), plus de 34 500 en 2006 (+ 9 %).

Fin 2007, la crise des "subprimes" américains s'étend aux marchés immobiliers européens, qu'elle terrasse en 2008. Entre 2006 et 2007, le nombre d'appartements autorisés chute de 13 %; de 6 % l'année suivante et de 16 % entre 2008 et 2009 à 23 760 unités seulement.

Or, la demande potentielle, elle, ne faiblit pas. Début 2009, la Confédération Construction, armée de statistiques sur l'augmentation annoncée de la population et sur la diminution de la taille des ménages, prédit le danger. "Chaque année, la Belgique doit loger 55 000 ménages de plus. Or, elle ne produit que 40 000 logements par an", indique Jean-Pierre Liebaert, monsieur Statistiques de la Confédération. Soit un déficit de 15 000 unités". Mais elle est peu entendue. Et tout à coup, on se

dit que les promoteurs ne sont pas plus doués que le grand public pour anticiper les cycles, lancer leurs opérations quand un marché s'assoupit ou dégringole, afin de les sortir quand il remonte. A l'analyse, ce n'est pas aussi simple. Eléments à décharge.

- **Trop d'apprentis promoteurs.** Un boom immobilier et l'argent facile qu'il engendre donnent immanquablement des idées à des non-professionnels qui lancent de petites ou moyennes opérations. La bise venue, ce sont eux, surtout, qui s'éteignent. "En période de hausse, tout se vend. En période de crise, seuls les bons projets en termes de localisation, de conception... trouvent preneur", indique Eric Verbeeck (Kairos-Interbuild/BAM Group). "On a vu quelques faillites en 2008, raconte un promoteur bruxellois. De sociétés qui ne savaient pas faire le gros dos. Qui avaient un ou deux chantiers en cours, et l'obligation de les mener à bien, mais qui ne pouvaient lancer le ou les projets pour lesquels ils avaient obtenu un permis. Surtout si le terrain avait été acheté un peu trop cher, sur le postulat d'une poursuite de la hausse des prix de la brique". "Un bon promoteur sait dormir sur son foncier, supporter les risques", ajoute Eric Verbeeck.

- **Pas assez de terrains... au juste prix.** Pour qu'un promoteur se lance à la sortie d'un boom, alors que le marché est raplapla, encore faut-il qu'il trouve un terrain. "Et, donc, qu'il y ait des vendeurs", sourit Stéphane Sonnevile (Atenor). Mais il leur faut souvent du temps pour faire leur deuil des prix d'avant crise, ce qui retarde le lancement d'opérations".

- **Des cycles moins prévisibles** qu'avant et différents pour chaque

segment du marché. Une catastrophe pour les petits promoteurs spécialisés, mais heureusement, une porte de sortie pour les plus grands : quand les bureaux se sont écroulés – et certains prédisent qu'ils ne se relèveront pas avant 5 ans –, on les a vus se rabattre sur le logement, les hôtels, les écoles, et, surtout, les séniories.

- **De trop longs délais.** Un permis a une date de validité de 2 ans. Ce qui peut sembler conséquent. Mais pour l'obtenir, certains ont dû ramer pendant 1, 2, 3 ans et plus. Difficile, de ce fait, d'être dans le bon timing. "La longueur des procédures contre-carre le métier du promoteur", indique Stéphane Sonnevile. Un permis peut être demandé en période de croissance, obtenu en période de surchauffe, mais construit et vendu quand le marché s'écroule. Une complication au développement qui prend un an et demi peut coûter très cher", ajoute Eric Verbeeck.

- **Pas assez de soutien des banques.** Une crise se focalise aussi sur une réduction de l'accès au crédit – "plus marquée pour les promoteurs qui n'ont qu'un terrain à mettre en gage, que pour les particuliers", précise Stéphane Sonnevile. "Les banques ne suivent pas en début de cycle", insiste-il, heureux que les siennes ne l'aient pas lâché. Ce qui oblige les promoteurs à réduire leurs risques et, donc, leurs projets.

- **Trop de financier dans l'immobilier.** "Les immobiliers s'autorégulent", conclut Stéphane Sonnevile, car ils ont une notion du risque. C'est le marché financier qui crée les bulles. Or, la finance – fonds d'investissement... – est cliente de l'immobilier". De bureaux, surtout, mais résidentiel de plus en plus.

LA LIBRE ENTREPRISE

18.02.12

p.2-3



La tour (80m) Belview de Allfin s'érigera bientôt au cœur du quartier européen.

### Segment

#### Un déficit général, oui, mais une suroffre se pointe pourtant sur le moyen-haut de gamme

Ralentissement. Ainsi donc, la Belgique se prépare à des temps difficiles sur le front de l'offre de logements neufs. C'est ce qui se disait, mardi, au cours du séminaire organisé par Laurence de Hemptinne. La crise de 2008 a eu le dessus sur certains projets et/ou sur certains promoteurs. Mais elle n'a pas agi dans le seul sens d'une mise à mort. Elle a aussi, en quelque sorte, incité les promoteurs à se focaliser sur l'unique cible en laquelle ils croyaient dur comme fer : les ménages à revenus moyens-hauts. A savoir des prix de vente au mètre carré s'étalant entre 2300 et 2800 euros à Bruxelles, et 2200 et 2400 ailleurs, comme à Anvers, par exemple. Ce n'est pas encore catastrophique mais déjà les professionnels sentent un ralentissement sur ce segment de prix. "Le risque est réel", confirme l'un d'eux. Ils vendent, certes, mais pièce par pièce, parfois déjà en rognant sur leur marge. Les candidats-acquéreurs savent qu'ils ont le temps et s'offrent deux, trois, quatre visites avant de signer. Souvent d'ailleurs à des investisseurs qui les mettront en location. Mais à quel prix ! Autre preuve de ce déséquilibre annoncé : dans les gros complexes, ce sont les plus petites unités (flats, appartements 1 chambre) et les grands penthouses qui partent en premier lieu. Les premiers parce qu'ils répondent au pouvoir d'achat des acquéreurs. Les seconds parce que leur taille et leurs terrasses les font monter dans la gamme supérieure qui ne semble pas être touchée. "Il ne faut pas parler en prix au mètre carré, explique un promoteur, mais en prix à l'unité. A Bruxelles, sous la barre des 280000 euros hors frais et taxes, on vend. Au-dessus des 400000 euros aussi. Mais très difficilement entre 300 000 et 400000 euros." Une suroffre qui permettra de réguler les prix ? Peut-être. Mais un signal d'alarme pour les promoteurs qui doivent sortir de ce segment. Et se positionner sur celui où le déficit est majeur : les petits budgets et/ou les petites surfaces (entre 2000 et 2300 euros/m<sup>2</sup> à Bruxelles). "Encore faut-il qu'on nous laisse faire. Les pouvoirs publics veulent tous des 2 ou 3 chambres pour accueillir des familles avec enfants, poursuit-il, négligeant le fait que le nombre de ménages d'une personne, avec ou sans enfant, augmente." (C.M.)

## Les logements de haut standing montent dans les tours

► La hauteur ne fait plus peur aux promoteurs, surtout à Bruxelles où les projets ne manquent pas.

Longtemps snobés par les promoteurs immobiliers, les tours de logement refont leur apparition en Belgique. A Bruxelles, les professionnels regardent plus que jamais vers le ciel. Le boom démographique prévu ses prochaines années dans la capitale (+ 14 000 habitants par an les prochaines années) amènera, de facto, une densification du tissu urbain. Et contrairement à ce qui est souvent écrit, *"tous ces nouveaux Bruxellois ne seront pas socialement défavorisés"*, fait remarquer Charles Picqué (PS), le ministre-Président de la Région bruxelloise. Les promoteurs attendent donc avec impatience ce nouveau public aisé et souvent dans des quartiers qu'ils avaient désertés ou ignorés. C'est notamment le cas le long du canal où l'immense tour de logements

d'Atenor, Up-Site, s'élèvera d'ici 2014 à une hauteur de 142 mètres, soit la plus élevée du Royaume. Les prix montent autant que les étages. Si au 18<sup>e</sup> étage, il faudra payer 371 000 euros (hors TVA) pour un appartement de 111 m<sup>2</sup>, le tarif s'envole pour les étages supérieurs. Le 41<sup>e</sup> et dernier étage habitable a été vendu à plus d'un million d'euros à Didier Thiry, le propriétaire des restaurants-hôtels "Chez Odette". Plusieurs dizaines des 252 appartements de la tour ont déjà trouvé acquéreurs avant même la commercialisation officielle de l'ensemble, ce 29 février prochain. *"Cette tour, on la déteste ou on l'adore, explique Stéphane Sonnevillie, le CEO de Atenor. Mais il est évident que la demande existe pour ce type de projet."*

D'aucuns évoquent la vue ou la luminosité que l'on peut avoir à de telles hauteurs et, de plus, en plein centre-ville. Mais les inconvénients sont également nombreux: charges élevées, promiscuité,... Reste qu'Atenor aura sans doute plus de difficultés à vendre ses appartements des bas étages, même si le promoteur dit avoir *"particulièrement soigné"* les alentours de la tour. Car selon l'expression de Christian de Portzamparc, architecte de plusieurs tours new-yorkaises, parisiennes et, bientôt, bruxelloises (quartier du Midi): *"Mieux utiliser le ciel passe par un soin tout particulier apporté au sol."* Un peu plus loin à Bruxelles, le projet Belview de Allfin dans le quartier européen mise aussi sur la hauteur. La tour de l'ensemble mixte (bureaux, logements, Horeca)

culminera à 80 mètres pour 24 étages. Dans le sud de la ville, on est prêt aussi à mettre la main au portefeuille pour s'offrir une vue sur Bruxelles et la Forêt de Soignes. L'église Saint-Hubert de Watermael-Boitsfort, récemment désacralisée, devrait accueillir une trentaine d'appartements dans son clocher qui atteint 85 mètres de haut. D'autres projets visant haut sont attendus en Belgique. Ils ne concernent pas tous du logement. Citons, entre autres, la tour des Finances à Liège (118 mètres) ou encore le projet controversé de l'hôtel de standing (94 mètres) de Uplace à Machelen (*voir LLB 16 février*). Cette dernière tour étant tellement élevée qu'elle gênerait le décollage des avions depuis l'aéroport de Bruxelles-National.  
**R.Me.**