



Le privé à l'assaut du social

**DU NEUF POUR LES AGENCES
IMMOBILIÈRES SOCIALES**



RBDH

Anne Bauwelinckx, Carole Dumont,
Anne-Sophie Dupont,
Laurence Evrard, Ambroise Thomson,
Werner Van Mieghem

Tél. : 02 502 84 63
Mail : info@rbdh.be
www.rbdh.be

Graphiques : Ambroise Thomson
Mise en page : Élise Debouny
Impression : Mirto Print, Gand

É.R. : Werner Van Mieghem,
Quai du Hainaut 29,
1080 Molenbeek

Cette publication est éditée avec le soutien de la
Région de Bruxelles-Capitale et de la Fédération
Wallonie-Bruxelles.

Cette publication est gratuite.
Pour la recevoir, vous pouvez envoyer une demande
au secrétariat du RBDH : info@rbdh.be

Reproduction libre des articles à condition que
la source soit mentionnée.



Institutions / personnes rencontrées pour la rédaction de ce numéro :

- AIS BAITA
- AIS Comme Chez Toi
- AIS IRIS
- AIS Logement pour Tous
- AIS Quartiers
- AISB
- Cabinet de la Ministre du Logement Céline Fremault
- FEDAIS
- Financité
- 4WINGS
- Habitat et Humanisme
- Inter-Environnement Bruxelles
- INCLUSIO
- ION
- Jean-Jacques Delens
- LivingStones
- Rénovasistance
- Revive
- SOHONET
- TREVI

Sommaire

Introduction

PARTIE 1 : **Pouvoirs publics : subventionner le privé à défaut de produire du logement social**

La production sociale publique à la dérive	7
Des solutions associatives prometteuses	8
La progression continue des AIS	11

PARTIE 2 : **Nouveaux acteurs, nouvelles stratégies**

1. DES PARTICULIERS OU COMMENT PLACER SON ARGENT DANS LA BRIQUE

Investisseurs : qui sont-ils ?	15
Un contexte favorable à l'investissement	16
Le rendement locatif	16
Du neuf	17
Avec l'AIS, c'est bingo !	17
Même les agents immobiliers s'y mettent !	19
Une stratégie opportuniste	20

2. DES PROMOTEURS OU COMMENT FAIRE DU CHIFFRE DE LA DEMANDE SOCIALE

Le logement abordable, LE secteur ou la demande dépasse l'offre	21
Quand l'offre s'adapte à la demande	21
Un marché de niche	24

3. DES SOCIÉTÉS OU COMMENT AIDER LES GROSSES FORTUNES

À ALLIER SOCIAL ET RENTABILITÉ	24
Inclusio : grandir à tout prix	26
Une première SIR à vocation sociale	27

PARTIE 3 : **Les AIS risquent-elles gros ?**

1. DÉVERROUILLER LES LOYERS ?

2. DU PROVISIOIRE

3. FAIRE FACE AU PLEIN DE LOGEMENTS

4. RENFORCER LA DIVISION SOCIALE DE L'ESPACE

Conclusion

40

PROJETS NEUFS DESTINÉS AUX AIS



Nom du partenaire privé
Nom de l'AIS
Nombre de logements

Note: Tous les projets dont nous avons connaissance sont recensés sur la carte, mais tous ne sont pas détaillés.
Source : RBDH

Introduction

Dans notre précédente étude, nous avons choisi de parler du logement social, des difficultés à en produire et de l'ambiguïté des dirigeants politiques bruxellois, si peu disposés à défendre sa place dans la Ville. Cette année encore, nous poursuivons sur la production de logement social ou plutôt de type social, en mettant cette fois le focus sur le marché privé. C'est la production privée de logements bon marché qui va nous occuper dans les pages suivantes, un filon peu exploité par la promotion immobilière jusqu'à présent, car jugé non rentable.

Mais pas n'importe quelle production non plus. Ce qui nous interpelle aujourd'hui, c'est ce qui est à l'œuvre dans le secteur des agences immobilières sociales. Depuis longtemps déjà, les AIS travaillent à socialiser des logements privés et elles montent en puissance. En 1998, elles étaient 7 et géraient 450 logements. Elles sont désormais 24 avec plus de 5 500 logements, engrangeant au passage, en 2018, une hausse inédite.

Et pour cause, les AIS sont depuis peu prises d'assaut par de nouveaux venus, investisseurs privés et promoteurs qui leur livrent du logement neuf, en masse, non pas pour la bonne cause mais parce que la rentabilité est au rendez-vous. La générosité des pouvoirs publics y est pour beaucoup et interpelle d'ailleurs.

Le phénomène est récent. Il ne concerne pour le moment que quelques AIS et quelques promoteurs et financeurs, mais il marque le secteur. Pour les AIS, ces nouveaux projets représentent des centaines de logements. Ces nouvelles échelles impliquent des adaptations et pas qu'organisationnelles. Le rapport de force bailleur/AIS s'en trouve lui aussi modifié.

L'étude est structurée en trois temps. Le premier est à prendre comme une mise en contexte, des morceaux choisis de l'histoire des AIS qui aideront le lecteur à comprendre les évolutions actuelles. Le second s'attarde sur les nouveaux acteurs, leurs stratégies, leurs attentes et leurs logiques d'action. Le troisième est quant à lui plus prospectif. Il parle des risques potentiels que ces nouveaux venus pourraient faire courir aux AIS.

En espérant que ce travail alimente le débat.
Un débat que nous estimons nécessaire.

PARTIE 1

Pouvoirs publics : subventionner le privé à défaut de produire du logement social

Pour comprendre les évolutions à l'œuvre dans le secteur des Agences Immobilières Sociales, on ne peut faire l'économie d'un bref retour en arrière. D'où viennent-elles? Pourquoi se sont-elles développées à Bruxelles? Cette première section du dossier pose le décor dans lequel les nouveaux acteurs vont s'immiscer, avant de découvrir qui ils sont et quelles sont leurs motivations.

Les difficultés d'accès au logement pour les Bruxellois, pour les plus pauvres d'entre eux, vont croissant. Le problème, on le connaît bien : des prix sur le marché locatif privé qui augmentent, qui augmentent plus vite que les revenus, et qui obligent les locataires à consacrer une part de plus en plus grande de leur budget au paiement du loyer. Une forme de concurrence entre locataires pour les logements les moins chers, qui pousse les bailleurs à être toujours plus gourmands, toujours plus exigeants (loyers excessifs et discrimination). Alors, pour s'assurer un logement adapté et un loyer abordable, le logement social est de loin la meilleure solution. Là, les loyers tiennent compte des revenus¹. Et c'est bien ça qui fait du logement social un outil solidaire et unique pour protéger le droit au logement des locataires les plus précaires.

Malheureusement, il fait cruellement défaut à Bruxelles, et les choses ne vont pas en s'améliorant. L'autre option, c'est le logement privé « socialisé », celui que les Agences Immobilières Sociales mettent en location à des prix inférieurs aux prix du marché. Un secteur qui monte en puissance, et qui contraste avec la production publique qui, elle, tourne au ralenti. Petit détour par le logement social avant de plonger pleinement dans les AIS et leurs principaux enjeux.

La production sociale publique à la dérive

Vous qui connaissez le RBDH et ses publications autour du logement social² ne serez pas surpris d'entendre – encore une fois! – que la situation est catastrophique. Malgré les annonces, plans de relance et budgets famoureux attribués au logement social, la production ne décolle absolument pas! Le taux de croissance reste indubitablement inférieur à 1 % d'année en année, et atteint péniblement 3 % en 12 ans (entre 2004 et 2016)³!

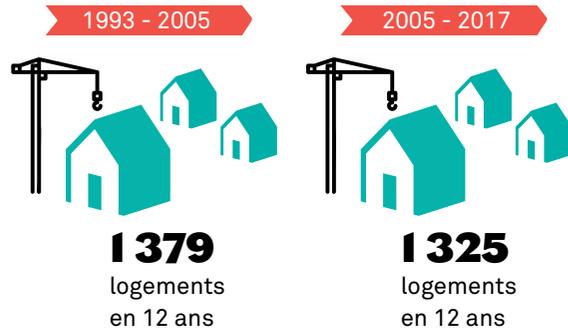
La production moyenne annuelle tourne autour de 110 logements par an, et les deux plans logements (le Plan Régional du Logement de 2005 et l'Alliance Habitat de 2013) ne sont pas parvenus à renverser la tendance. Pire, on a finalement produit moins de logement social après le lancement du premier plan logement (2005) qu'avant!

1. Le loyer social moyen (qui, pour rappel, ne peut dépasser 24 % des revenus du locataire) s'élevait à 320 € en 2015 alors que le loyer moyen privé atteignait, la même année, 709 €! Plus du double! (cf. *Pauvrophobie*, petite encyclopédie des idées reçues sur la pauvreté, Luc Pire, 2018 : Carole DUMONT, « Les bénéficiaires de logements sociaux sont des profiteurs », pp.345-347

2. Les quelques éléments chiffrés présentés ici sur le logement social sont tirés de RBDH, *Logement social : chronique d'une décennie pour presque rien*.

3. En 2004, le parc est constitué de 38 362 logements pour 39 586 logements en 2016. Source : Rapports annuels de la SLRB.

NOMBRE DE LOGEMENTS CONSTRUITS AVANT ET APRÈS LE PLAN RÉGIONAL DU LOGEMENT



Source : rapports annuels SRLB

Le constat est sans appel : la production est beaucoup trop lente ! Et le RBDH met clairement en cause la volonté politique pour expliquer cette lenteur. Le Gouvernement ne défend pas suffisamment la production sociale même lorsque des opportunités foncières se présentent⁴. Trop souvent, il laisse au secteur privé le soin de développer des projets à destination de la classe moyenne supérieure, alors que les besoins en matière de logement ne sont clairement pas là ! Et cette contradiction, on la connaît bien. Depuis sa création, la Région a toujours lorgné vers la classe moyenne supérieure, essayant à tout prix de l'attirer ou de la retenir.

4. On pense ici au Plan Régional de Développement Durable et aux zones stratégiques que la Région s'approprie à urbaniser. Dans le PRDD : pas de quota contraignant visant à imposer la construction majoritaire de logement social pour l'ensemble des nouveaux quartiers. Même lorsque les terrains sont 100 % publics – à Josaphat par exemple – il y aura au moins 50 % de logements qui seront développés par le secteur privé et qui s'adresseront plutôt à une classe moyenne supérieure.

5. Pour de plus amples informations sur l'origine des AIS : Isabelle JENNES « Les Agences Immobilières Sociales bruxelloises : politique régionale ou politiques communales ? », Les cahiers de la FOPES, 2001 et RBDH, « Agences Immobilières Sociales : Quand le privé devient un partenaire social... », art. 23, n° 8, 2002.

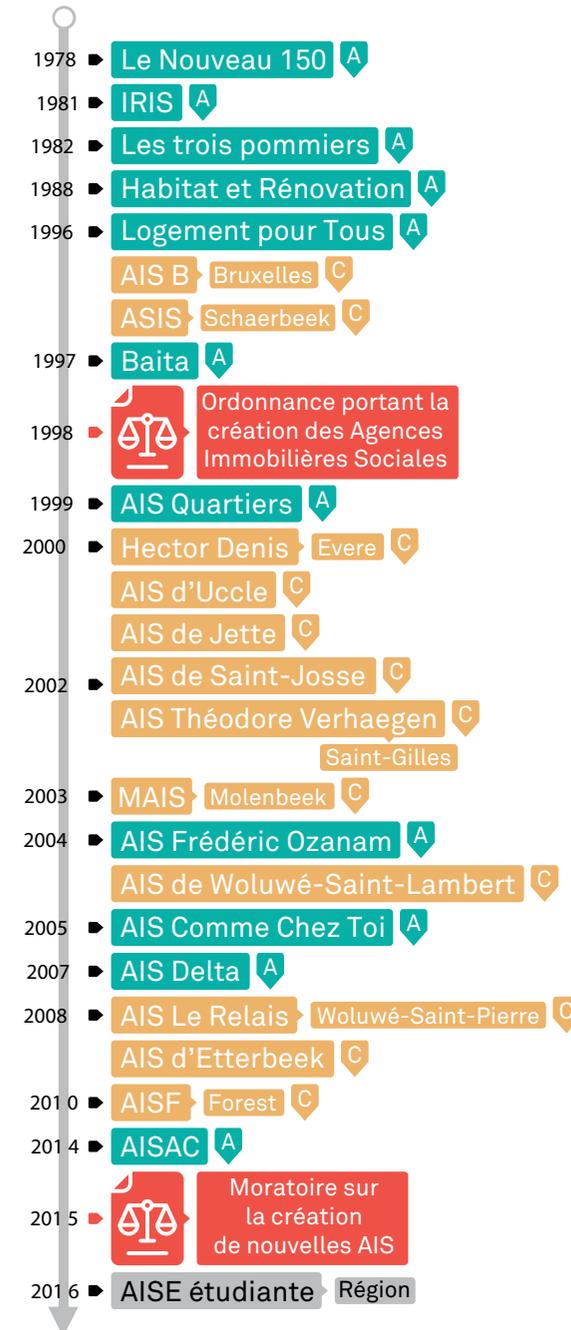
Conséquence : la liste d'attente des candidats locataires continue de croître année après année. Les familles attendent en moyenne dix ans avant que le logement convoité ne leur soit attribué. Mais on ne vit pas sur une liste d'attente ! Tous ces ménages sont donc (mal-)logés dans le parc privé, qui fait office de logement social de fait, sans que les loyers n'y soient aucunement régulés.

Des solutions associatives prometteuses

Les difficultés d'accès au logement pour les plus précaires ne datent pas d'hier, et la carence de logement social non plus. On a coutume de faire remonter la crise du logement à Bruxelles à la fin des années 1970. C'est en tout cas durant cette décennie et la suivante que des associations de quartiers bruxelloises vont s'organiser pour soutenir les locataires qui ne parviennent plus à accéder à un logement. C'est le cas des premières unions de locataires (UL). Elles se composaient principalement de grands ménages, d'origine immigrée, disposants de revenus modestes et discriminés sur le marché du logement. Les UL vont développer un mécanisme pour contourner les phénomènes discriminatoires dont ces familles sont victimes : c'est l'association qui prend en location des biens sur le marché privé pour les sous-louer ensuite à ses membres. L'association est l'interlocutrice du propriétaire, c'est elle qui signe le bail (principal) et qui en répond. Ce rôle d'intermédiaire entre les bailleurs et les locataires, d'autres associations l'assumaient aussi à la faveur de publics cibles spécifiques (des personnes souffrant de handicap, des sans-abris, des ex-détenus, demandeurs d'asile...) ⁵. Le mécanisme de l'agence immobilière sociale était né.

NAISSANCE DES AIS

- A d'initiative associative
- C d'initiative communale



Lorsque le Parlement bruxellois vote l'Ordonnance qui crée le cadre pour les Agences Immobilières Sociales, en 1998, il ne part donc pas d'une page blanche. Il bénéficie de l'expérience de ces associations bruxelloises qui jouent le rôle d'agence immobilière sociale avant l'heure⁶. En fait, le Gouvernement va entériner un modèle associatif militant, de terrain qui a su convaincre et s'imposer par l'intérêt des mécanismes qu'il propose. Cette reconnaissance va permettre de multiplier les initiatives et leur assurer un financement. Nous y reviendrons. À la suite du vote de l'Ordonnance, de nouvelles AIS d'initiatives communale ou associative vont voir le jour, pour atteindre aujourd'hui un total de 24 agences.

Pour le politique, il y a là une forme d'alternative bienvenue à la production publique, au sein du parc privé existant. Il suffit de le socialiser – en partie il s'entend –, de le rendre plus abordable, pour réduire l'iniquité entre les locataires sociaux et les candidats locataires sociaux qui rament et assument des loyers exorbitants sur le marché privé. Avec, en sus, d'autres avantages au profit des pouvoirs publics : des logements qu'il ne faut pas construire, des logements qu'il ne faut pas gérer et des logements répartis dans toute la ville pour « éviter la création de ghettos »⁷. Et la formule « Agence Immobilière Sociale » répond à ces besoins.

6. Il s'inspire aussi des projets développés dans les deux autres Régions du pays.

7. « Proposition d'Ordonnance portant la création des Agences Immobilières Sociales et Locales et portant création du Conseil de l'Habitat de la Région de Bruxelles-Capitale », rapport fait au nom de la Commission du Logement et de la Rénovation Urbaine, 11 décembre 1997.

Notons qu'à l'origine, il était question de deux types d'agences : les agences immobilières sociales (les AIS) pour les bas revenus et les agences immobilières locales (les AIL) pour les revenus moyens. Les parlementaires n'ont finalement pas suivi cette double piste. Ils n'ont retenu que l'agence sociale, en lui accordant tout de même une latitude pour les revenus d'admission : chaque AIS peut louer jusqu'au tiers des logements qu'elle gère à des locataires dont les revenus dépassent de maximum 50 % les plafonds

du logement social⁸. Le résultat d'un compromis entre les souhaits des uns et les besoins sociaux des autres ? Quoi qu'il en soit, aujourd'hui seuls 3 % des locataires des AIS font état de revenus supérieurs au plafond social⁹.

8. *Idem*

9. *Parlement de la Région de Bruxelles-Capitale, Questions et Réponses, 15 avril 2017, p. 119*

LE MÉCANISME AIS : UN ÉQUILIBRE DÉLICAT ENTRE INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX

Le propriétaire d'un logement qui choisit de le mettre en location via une AIS fait un effort sur le prix du loyer qu'il va pouvoir retirer de son bien. On parle d'une décote de 30 % en moyenne. En contrepartie, il bénéficie d'un avantage de taille : la garantie de percevoir ce loyer tous les mois (et ce que le logement soit occupé ou en vide locatif, que le locataire ait payé en temps et en heure ou non) et de récupérer le logement en état conforme en fin de contrat. À cette sécurité s'ajoutent d'autres avantages financiers : primes à la rénovation majorées et exonération du précompte immobilier. Des avantages qui compensent l'effort consenti.

Le locataire, quant à lui, bénéficie d'un logement en bon état à loyer modéré. Il peut même payer un loyer inférieur au loyer convenu par l'AIS avec le propriétaire, si ses revenus se situent sous la barre du plafond du logement social. Un accompagnement social lui est également proposé en cas de besoin.

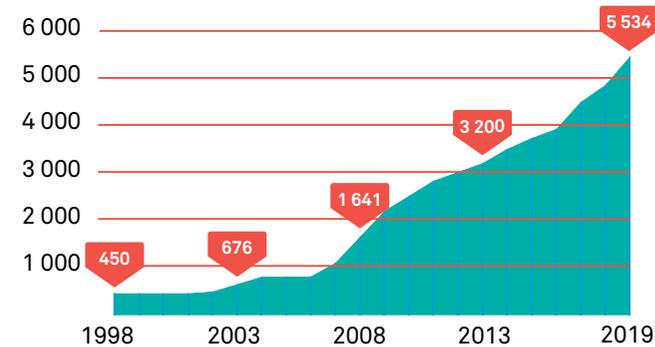
Certaines AIS ont également développé des partenariats (parfois historiques) avec des associations qui s'adressent à des publics particulièrement fragilisés (ex : sans-abris, personnes handicapées...) qui trouvent en l'AIS une opportunité souvent unique d'accès au logement.

C'est grâce à des **subsidés publics** que l'AIS peut assumer les vides locatifs et différentiels de loyers entre les loyers propriétaires et locataires.

Cette relation est **une relation à durée déterminée**. Le propriétaire place son logement en AIS pour un temps limité.

La progression continue des AIS

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE LOGEMENTS CÉRÉS PAR LES AIS



Sources : *Observatoire Bruxelles Logement, Le parc de logements AIS, colloque 20 ans des AIS, 9 mai 2018.* & « Les AIS gèrent plus de 5 000 logements », *La Capitale*, 26 novembre 2018

Note : Les chiffres sont toujours datés du 30 septembre de l'année antérieure (date de comptabilisation des logements pour les subsides de l'année suivante).

C'est indéniable, le secteur des AIS fait montre d'une progression indéfectible. Plus lente dans les premières années, lorsque les AIS étaient inconnues du grand public, elle va croissant pour atteindre aujourd'hui des sommets ! En 10 ans (entre 2008 et 2018), le nombre de logements a triplé¹⁰. Comment expliquer cette progression ? Bien sûr, la réponse appelle plusieurs facteurs explicatifs, mais ce qui est central, ce sont les avantages du système pour le propriétaire. Comme tous les partis et tous les Ministres successifs en charge du logement s'accordent sur le bienfondé des AIS, ils n'hésitent pas à mettre en place des mesures et incitants solides pour soutenir la croissance du secteur. Pour ce qui est de l'intensité du soutien politique, le contraste avec le secteur du logement social est saisissant.

Avec la reconnaissance, vient le subventionnement. Rappelons que les initiatives initiales fonctionnaient sans subside spécifique. En d'autres mots, lorsque les Unions de Locataires « captaient » un logement, elles négociaient, au cas par cas, avec le propriétaire, le loyer le plus bas possible. La famille à qui elle sous-louait, payait ce loyer. L'UL jouait « juste » un rôle d'intermédiaire et de garant du paiement du loyer.

– En 2002¹¹, la première grande réforme du cadre va offrir la possibilité aux AIS de proposer aux propriétaires des loyers plus élevés que les loyers payés par les locataires, pour capter plus de logements. Une grille de référence arrête les loyers maximums que l'AIS peut leur proposer et la Région intervient via des subsides pour combler le différentiel entre le loyer payé par le locataire et celui payé au propriétaire.

Mais dès 2005, le secteur met en garde contre les risques inflationnistes de cette logique : « *Payer des propriétaires pour qu'ils 'consomment de l'AIS' dans le but d'augmenter le parc plus rapidement n'est donc pas la meilleure politique à mettre en œuvre* »¹².

10. Il s'agit d'une croissance nette. C'est-à-dire que chaque année, les AIS captent de nouveaux logements mais elles en perdent aussi. Le solde reste cependant toujours positif.

11. Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 4 juillet 2002 modifiant l'arrêté du 19 novembre 1998 organisant les Agences Immobilières sociales.

12. Isabelle JENNES, « Les agences immobilières sociales en région bruxelloise : naissance, évolution, limites », dans : SLRB Info, n° 43, juillet – août – septembre 2005, pp. 20-22

L'alternative, c'est de laisser aux AIS le pouvoir de négocier le loyer au plus bas, de prospecter, de saisir les meilleures occasions et de convaincre les propriétaires par les garanties de la formule, plutôt que de jouer sur le loyer¹³. Une alternative certes moins chère, mais plus lente.

– En 2008¹⁴, une nouvelle adaptation du cadre va cibler les grands logements en adaptant à la hausse les loyers que les AIS pourront proposer à leurs propriétaires.

– En 2016¹⁵, toujours en vue de rester connecté aux loyers privés, le Gouvernement bruxellois permet aux AIS de majorer de 10 % les loyers payés aux propriétaires de biens situés dans des zones géographiques définies ; c'est-à-dire principalement dans les quartiers aisés de deuxième couronne, là où les loyers privés sont les plus élevés, là où l'AIS serait la moins concurrentielle. Une mesure peu soutenue par le secteur, qui estime que cette majoration participe à justifier les loyers trop élevés de certains quartiers mais surtout que la formule AIS peut convaincre aussi dans ces quartiers par ses atouts et garanties, sans que ce « bonus » ne soit déterminant.¹⁶

Les propriétaires qui optent pour l'AIS vont pouvoir aussi bénéficier d'avantages fiscaux via des réductions sur le précompte immobilier d'abord, et même d'une exemption totale du précompte depuis 2018¹⁷. Selon O. de Clippele (MR), « Cette mesure va stimuler l'offre privée de logements sociaux car elle va augmenter le rendement des propriétaires qui passent par une AIS pour louer leur bien. »¹⁸

On a coutume de qualifier les propriétaires qui optent pour l'AIS de propriétaires « éthiques ». Des propriétaires qui sont prêts à sacrifier une partie de leurs bénéfices au profit d'une tranquillité quasi-totale et éventuellement pour certains d'un impact social. Mais la question du rendement fait aussi partie des arguments en faveur de l'AIS. Une tendance qui va en se renforçant.

13. Pour mieux faire connaître la formule AIS, des campagnes de promotion grand public sont organisées depuis 2002, et à un rythme plus soutenu depuis 2008. C'est la FEDAIS (la fédération des AIS créée en 2004) qui se charge dorénavant de l'organisation de ces campagnes.

14. Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 28 février 2008 organisant les agences immobilières sociales.

15. Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 17 décembre 2015 organisant les agences immobilières sociales.

16. RBDH, *Baromètre du logement*, 2017, p. 89.

17. Cf. Ordonnance effectuant les adaptations législatives en vue de la reprise du service du précompte immobilier par la Région de Bruxelles-Capitale, 23 novembre 2017, art. 3.

18. Olivier de Clippele, Parlementaire bruxellois, MR, Interrogé pour l'article suivant, disponible en ligne : « [Précompte supprimé pour les biens loués via une agence immobilière sociale](#) », *l'Écho*, 10 octobre 2017.

Nouveaux acteurs, nouvelles stratégies

Depuis quelques années, les AIS sont courtisées par des acteurs privés, autres que les propriétaires connus jusqu'alors. Depuis peu, l'attrait pour l'AIS s'est même intensifié et les pouvoirs publics ne sont pas étrangers à cette évolution.

– **promoteurs**, qui se lancent pour la première fois dans la production de nouveaux logements à destination des AIS;

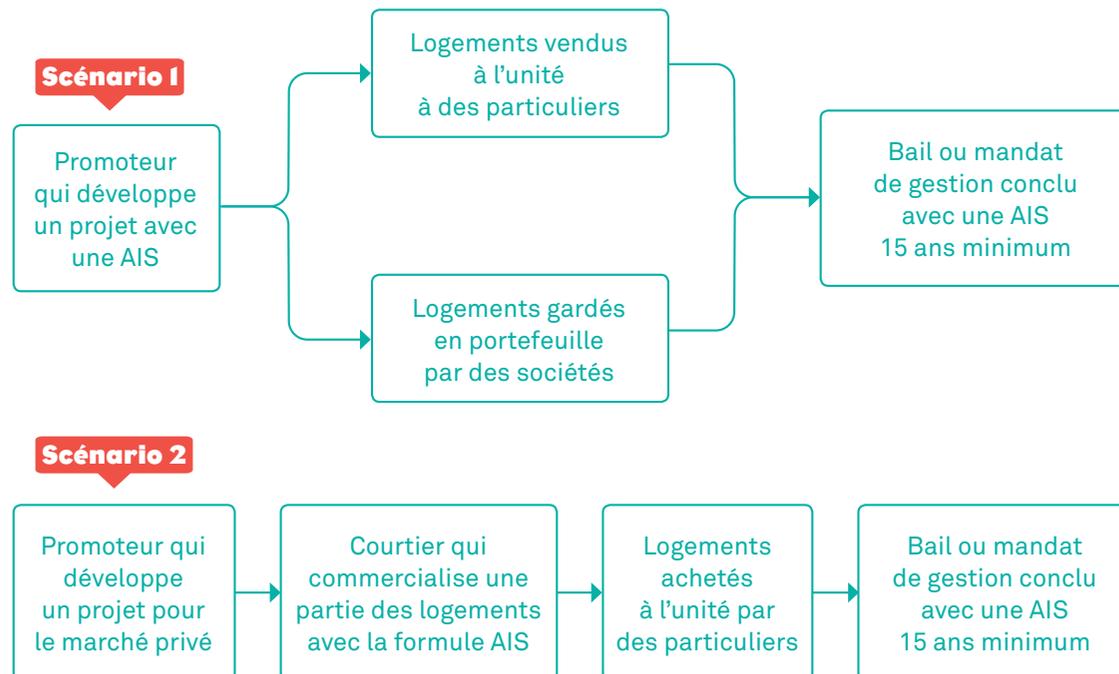
– **investisseurs**, qui mobilisent l'argent nécessaire au financement de ces logements : des particuliers, mais aussi des sociétés d'investissement émergentes ou d'autres structures créées ad hoc;

– **vendeurs** aussi, qui ont compris que l'attrait des AIS n'était pas que social.

Ce qui est en train de se jouer au niveau des AIS est à mettre en lien avec l'évolution du marché immobilier bruxellois, mais aussi l'évolution de l'investissement locatif. Le logement reste vaillable que vaillable un placement qui rapporte, mais en est-il de même du logement loué au travers d'une AIS?

Qui sont ces acteurs et que recherchent-ils? C'est ce que nous allons tenter de découvrir.

SOUS QUELLES FORMES SE DÉVELOPPENT ACTUELLEMENT CES INITIATIVES PRIVÉES?



I. DES PARTICULIERS OU COMMENT PLACER SON ARGENT DANS LA BRIQUE

À Bruxelles, les propriétaires occupants représentent environ 40 % des ménages, les autres étant locataires. Une situation singulière par rapport aux deux autres Régions où le ratio est inversé, mais toutefois caractéristique d'une grande ville. L'investissement dans l'immobilier locatif apparaît donc comme une constante sur le marché bruxellois.

Certains scrutateurs du marché, le groupe Trevi notamment, présagent même pour les années à venir, une érosion du nombre de propriétaires occupants, freinés plus que jamais par les prix¹⁹. En 2017, si le nombre de crédits hypothécaires était en baisse, le nombre de vente atteignait, lui, un plafond record en Belgique²⁰, porté par des investisseurs, mieux nantis et moins dépendants du crédit. Placer ses billes dans l'immobilier est donc plus que jamais une réalité. Une tendance qui semble même aller croissant, sur le marché du neuf en particulier²¹.

19. « Pourquoi les propriétaires désertent Bruxelles? », *La Libre*, 28 février 2017.

20. Baromètre immobilier des notaires, 2017.

21. Olivier Peeters de TREVI souligne qu'il y a 10 ans, dans le neuf, 1 logement sur 10 seulement était acheté comme produit d'investissement, aujourd'hui, selon lui, c'est un sur deux. Entretien du 17 juillet 2018.

22. CHARLES J., « Structure de la propriété sur le marché locatif bruxellois », *Les Cahiers Nouveaux*, Service public de Wallonie, n° 85, juin 2013, pp. 45-46.

23. ROMAINVILLE A., « La production capitaliste des logements à Bruxelles : promotion immobilière et division sociale de l'espace », thèse de doctorat, ULB-IGÉAT, 2014-2015, pp.148-149.

24. CHARLES J., op. cit.

Investisseurs : qui sont-ils ?

Pour approcher le profil des investisseurs, il faut approcher la structure de la propriété à Bruxelles. Il n'existe pas de données récentes sur la question. La dernière étude remonte à 2007²². Une étude remarquable, datée certes, mais qui donne des éclairages inédits sur les bailleurs bruxellois.

Point un : le portefeuille immobilier résidentiel est détenu en principal (82 %) par des particuliers et pas par des sociétés. Les lignes ont sans doute bougé ces 10 dernières années. Le logement est sans conteste un produit d'investissement rentable pour des sociétés – dont certaines sont cotées en bourse –, mais le phénomène reste encore limité. D'autres secteurs de l'immobilier sont plus lourdement impactés : bureaux, kots étudiants, maisons de repos et seniories (nouveau marché juteux), mais aussi hôtels, commerces²³...

Point deux : les « petits » bailleurs bruxellois sont en nombre. La moitié est propriétaire d'un seul logement locatif. 80 % ne dépassent pas les trois unités. La distribution des logements est cependant très concentrée : « la moitié des bailleurs détiennent ensemble moins de 20 % des logements locatifs privés, à l'autre extrémité de la distribution, les 3 % des plus gros bailleurs détiennent à eux seuls plus de 20 % du parc locatif privé²⁴. » Ainsi, les particuliers qui placent leur argent dans le logement ne sont pas tous des « petits » investisseurs avec un capital « limité ». Pour certains, l'investissement se réalise à une toute autre échelle.

Un contexte favorable à l'investissement

Pour ceux qui ont un bas de laine confortable, l'investissement locatif est une stratégie porteuse, là où d'autres ne le sont plus. Il faut dire que l'immobilier résidentiel belge bénéficie d'une grande stabilité, qui n'a pas été entamée par la crise de 2008. C'est la valeur refuge par excellence.

Les placements boursiers volatils et spéculatifs génèrent méfiance et incertitude et sont plutôt relégués à la marge. À l'autre extrême, le livret d'épargne offre de la sécurité mais ne rapporte plus rien. Pire encore, la baisse des taux d'intérêt entame peu à peu le capital placé. Le taux plancher appliqué par les grandes banques, – actuellement 0,11 %, taux de base et prime de fidélité – est largement inférieur à l'inflation, de sorte qu'avec le temps l'épargnant perd de l'argent. Il est possible de trouver des taux plus attractifs, mais ils restent malgré tout inférieurs au rendement escompté par une location.

Autre élément favorable à l'investissement locatif, les taux d'emprunt. Si la faiblesse des taux d'intérêt écorne l'épargne, la brique en sort par contre gagnante. C'est un argument déterminant pour l'investisseur qui emprunte²⁵.

25. Comme dit plus haut, le crédit n'est pas la voie privilégiée par tous, mais l'endettement permet cependant d'investir moins et dans le cas d'un achat immobilier, de ne pas devoir assumer (toute) la charge du remboursement, grâce au revenu locatif. Par ailleurs, emprunter est plus avantageux fiscalement. Les intérêts liés au prêt peuvent être déduits du revenu cadastral.

26. Cette donnée provient du bureau d'expertise Crombrugghe et Partners qui a analysé plus de 20 000 offres tirées d'Immovlan, dont 13 875 à Bruxelles. Citée par le journal *L'Écho*.

27. Dans le secteur immobilier, le passage du brut au net est calculé de façon variable. Certains estiment que les coûts « locatifs » rongent jusqu'au tiers du rendement.

L'investissement locatif est donc perçu comme un placement sûr, stable et rentable, sur un marché où la demande locative va croissant. Il offre de nombreuses perspectives à ceux qui en ont les moyens : complément de revenu, assurance pour les vieux jours, protection contre l'inflation (les loyers sont indexés), plus-value en cas de revente, avantages fiscaux (taxation sur la plus-value marginale)...

Le rendement locatif

Mais qu'est-ce que ça rapporte finalement d'investir dans le logement ? Quel rendement locatif espérer ? À Bruxelles, il se situe en moyenne autour de 4,5 %²⁶ en 2015. La rentabilité varie cependant d'une commune à l'autre. Plus le foncier coûte cher, plus il fait monter les prix. Le rendement s'en trouve alors limité, car les loyers, bien que plus élevés, ne permettent pas de compenser. Ainsi, si on ne tient compte que du rendement locatif, un investisseur gagne plus à acheter à Anderlecht ou Molenbeek, qu'à Uccle ou à Ixelles.

Le rendement locatif, c'est le rapport entre le coût d'acquisition du logement (frais inclus) et le loyer annuel. Les 4,5 % correspondent à un rendement brut. Pour avoir le net, l'investisseur doit encore déduire toute une série de dépenses qui vont grignoter son avantage : précompte immobilier, travaux d'entretien, vide locatif, assurances, frais d'agence... Au final, il pourra compter sur un rendement net de 3 à 3,5 %²⁷. Sur le marché du neuf, produit d'investissement par excellence, le rendement brut est peut-être moins haut que dans le bâti plus ancien, vu la flambée des prix des terrains ces dernières années, mais les frais d'entretien y sont par contre réduits. L'un dans l'autre, on peut s'attendre à des revenus nets assez proches.

Du neuf

Le logement neuf plaît aux investisseurs. Il occasionne en général moins de tracas et de dépenses que le logement existant et il bénéficie aussi de garanties (comme la garantie décennale).

L'évolution en cours dans le secteur des AIS concerne justement le logement neuf et c'est ce qui en fait le caractère inédit, en plus du changement d'échelle (projets de grande envergure).

L'immobilier géré par les AIS est composé presque exclusivement de logements existants. Biens hérités que les propriétaires souhaitent conserver, en privilégiant toutefois une gestion locative externalisée et sans risques, biens à rénover dont la réhabilitation peut être partiellement subsidiée grâce au levier AIS (primes régionales majorées)...

Le soutien financier grandissant des pouvoirs publics et les dispositions (fiscales notamment) toujours plus favorables ont toutefois amené d'autres personnes à s'intéresser au secteur. Des particuliers qui achètent un ou plusieurs logements pour les confier précisément à une AIS, car de placement sûr, la formule est devenue rentable. Mais jusque-là, c'est le marché des biens existants et pas le segment neuf qui était visé.

Et pour cause, si le logement neuf a des atouts, il a aussi des revers. Il coûte évidemment plus cher et il est plus lourdement taxé. L'achat d'un bien neuf implique de s'acquitter d'une TVA de 21 %, alors que pour des biens d'occasion, les droits d'enregistrement sont limités à 12,5 %. Par ailleurs, le revenu cadastral d'un nouveau logement est plus élevé que celui, même indexé, d'un bien ancien, alourdissant encore l'impôt.

En allégeant la fiscalité, mesure portée et soutenue activement par certains acteurs privés, les pouvoirs publics ont rendu le duo logement neuf/AIS fort attrayant pour le « petit » investisseur.

Avec l'AIS, c'est bingo !

Plusieurs projets immobiliers neufs créés sur mesure pour les AIS – comme les 134 logements du projet Central Gardens à Anderlecht par exemple – sont vendus sur plan, à l'unité, à des particuliers principalement. Central Gardens, ce sont environ 90 propriétaires distincts, soit un à deux logements par tête. Le dispositif a le vent en poupe. Les projets sont vendus dans leur intégralité avant achèvement.

On pourrait penser qu'un logement neuf loué via une AIS produit un rendement locatif inférieur à une location classique puisque les loyers y sont sensiblement plus bas que les prix du marché. Le passage par l'AIS permet toutefois de se protéger contre tout ce qui, dans une location, diminue la productivité d'un bien ; vide locatif, impayés, dégâts locatifs hors garantie... Et par ailleurs, ce qui redistribue fondamentalement les cartes aujourd'hui, c'est la réduction de la TVA lors de l'achat d'un bien neuf et l'exonération complète du précompte immobilier pour ceux qui font le choix de l'AIS. Ces mesures, combinées, offrent de nouvelles perspectives de rentabilité : des rendements nets proches des 3 %²⁸, soit des valeurs approchantes celles du marché.

28. Central Gardens : rendement net garanti de 2,75 % – Logements vendus par TREVI : rendement jusqu'à 3,79 %, c'est en tout cas ce que promet le courtier. (Brochure de présentation du produit Trevi valuable invest).

Les acheteurs paient désormais 12 % de TVA (depuis le 1^{er} janvier 2017) sur un bien neuf placé en AIS pour une durée minimale de 15 ans²⁹. Un beau cadeau qui réduit sensiblement l'investissement de départ.

Le rendement brut est proche du rendement net. Le logement est neuf, il n'y a donc pas ou peu de travaux à charge du propriétaire. Les risques inhérents à la location sont supportés par l'AIS et en sus, le précompte immobilier est réduit à 0 %. Une dépense qui pesait lourd sur le rendement. À Bruxelles, le précompte immobilier d'un logement neuf (2 chambres) est d'environ 1 000 euros/an³⁰, soit plus d'un mois de loyer à soustraire chaque année pour le propriétaire.

Ainsi, grâce à l'intervention publique, l'investisseur maintient un rendement attractif, certes un peu diminué comme le montre l'exemple suivant (-0,5 %), mais l'effort concédé reste limité en regard de la sécurité de location offerte par l'AIS.

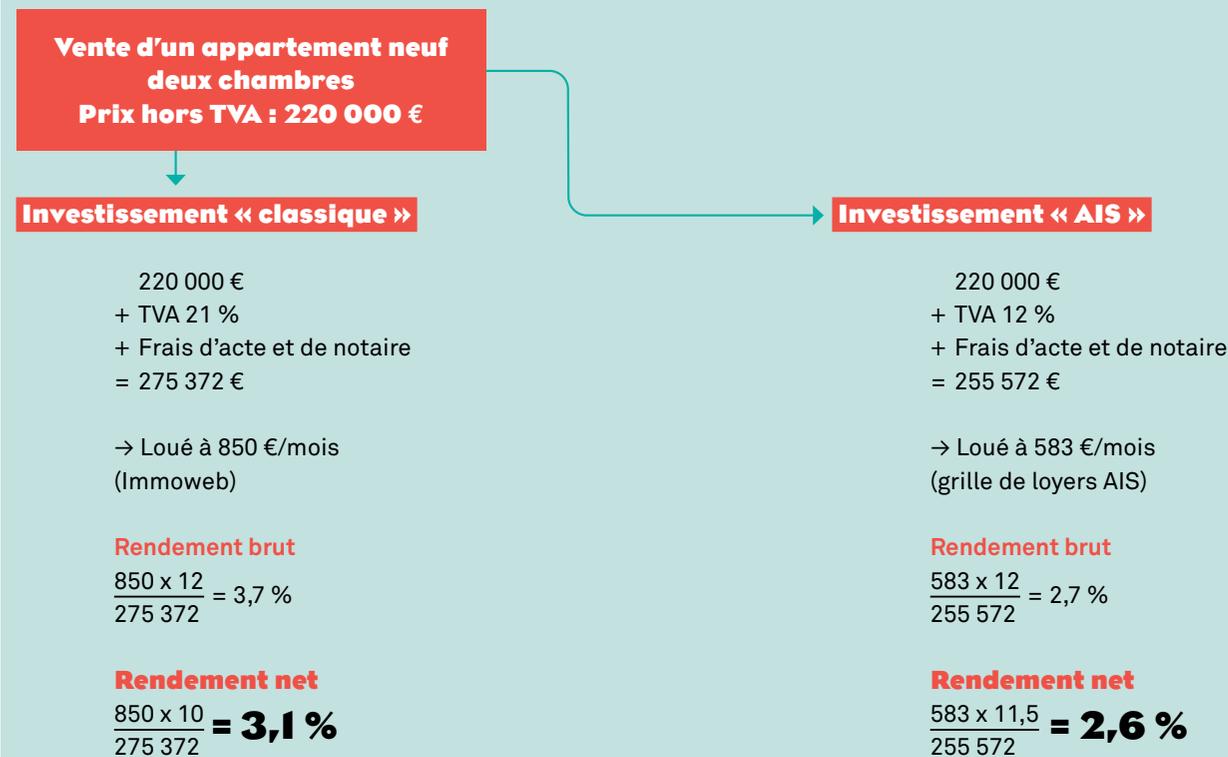
29. Loi-programme du 25 décembre 2016, chapitre 6. Avant 2016, l'administration de la TVA pratiquait déjà des taux réduits de TVA pour l'achat, la rénovation ou la construction de biens affectés à la politique sociale du logement (6 % ou 12 % selon les opérateurs publics). Depuis janvier 2017, le taux réduit de 12 % a été étendu, sous certaines conditions, aux initiatives privées qui visent le même objectif social.

30. C'est le chiffre qui circule du côté des agents immobiliers. Attention, la fixation du revenu cadastral, qui sert de base à l'imposition, varie selon la localisation du bien et ses caractéristiques propres.

RENDEMENT COMPARÉ

Les données sont issues du projet Citydox à Anderlecht où des logements sont loués par des bailleurs privés au prix du marché et d'autres commercialisés par TREVI avec l'option AIS.

Source : Immoweb



Sans tenir compte d'éventuels impayés de loyer ou dégâts locatifs en fin de bail

Les couts locatifs à charge du propriétaire sont évalués à deux mois de loyer : précompte immobilier, vide locatif – estimé par les professionnels du secteur à un mois de loyer tous les trois ans – frais de syndic, frais d'agence éventuels, entretien du bien (limité pour un nouveau logement). Les dettes locatives ou dégâts éventuels non couverts par la garantie ne sont pas comptabilisés, car difficiles à chiffrer, mais ils peuvent réduire la marge bénéficiaire.

Sécurité de loyer, logement remis en état conformément à l'état des lieux d'entrée

Le rendement brut est proche du rendement net, les couts locatifs à charge du propriétaire sont limités : frais de syndic (parfois répartis pour moitié entre l'AIS et le bailleur, parfois entièrement à charge de celui-ci), frais d'entretien (réparations qui restent à charge du propriétaire), frais de gestion. Couts évalués à la moitié d'un loyer par an, comme pour le bailleur privé qui loue sans l'intermédiaire d'une AIS.

Même les agents immobiliers s'y mettent !

L'attrait pour les AIS est tel qu'on voit même d'autres acteurs s'emparer du modèle. En mars 2018, le groupe Trevi a lancé un nouveau produit de courtage : le Trevi valuable invest ou la vente de logements avec conclusion d'un bail AIS. Le groupe ambitionne de commercialiser ce type de logements dans n'importe quelle promotion immobilière. Il a conclu un partenariat avec l'agence immobilière sociale de Woluwé-Saint-Lambert.

Ce qui fait aussi la différence aujourd'hui, c'est l'émergence de projets sur mesure, portés par des promoteurs ou des courtiers comme Trevi qui transforme l'AIS en un véritable produit d'investissement. Simple, prémâché, complet. Le partenaire AIS, les conditions de location dont le loyer... Tout est négocié en amont. Reste un produit fini, prêt à consommer.

La dimension sociale du projet passe, dans le meilleur des cas, au second plan ou est tout bonnement éclipsée, comme chez Trevi. L'AIS est ainsi absente de la communication autour du Trevi valuable invest. L'investisseur curieux découvre que le produit est assorti d'une garantie régionale, mais sans savoir laquelle. Une stratégie du vendeur pour rassurer et éviter de perdre d'emblée de potentiels investisseurs. Le profil des futurs locataires est lui aussi présenté avec prudence : le spectre du logement social et de ses occupants n'est pas loin.

Trevi est actif sur le marché immobilier neuf, avec 25 promotions immobilières en cours de commercialisation à Bruxelles, soit environ 800 logements.

C'est un courtier au portefeuille immobilier bien fourni et varié. Il vend de tout : des biens de prestige, comme des biens de milieu de gamme ou d'entrée de gamme. Ce sont ces derniers qui sont visés par l'alternative AIS, soit les logements les moins chers, de taille modeste, de bonne facture mais aux finitions minimales.

Des biens par ailleurs situés dans des quartiers en transformation où il est encore possible de trouver de bonnes opportunités foncières (Anderlecht, Molenbeek, Schaerbeek...).

Même si Trevi se vante de pouvoir vendre l'AIS dans n'importe quelle promotion immobilière, les projets vendables sous cette forme, en seconde couronne, sont plutôt rares (les Hauts Prés à Uccle comme exception). D'après le courtier, pour faire réagir l'investisseur, il faut au moins un rendement locatif net de 2,5 %. Uccle ou ses voisines ne sont pas les communes où l'option AIS permet d'envisager les meilleurs rendements.

Après quelques mois d'existence seulement, le produit a déjà fait mouche. Trevi a vendu 80 logements³¹ sous ce label. Presqu'autant que la production annuelle de logements sociaux à Bruxelles. Et il ne devrait pas s'en contenter tant la formule séduit les investisseurs. Pour le courtier qu'il est, l'essentiel c'est de vendre vite. Il trouve là de quoi répondre à cette contrainte.

Les nouveaux propriétaires sont pour la plupart des particuliers (50-65 ans). Ils achètent le plus souvent un seul logement, avec pour volonté principale de pérenniser leur capital, en privilégiant une gestion en « bon père de famille ». Ce ne sont pas des requins de l'immobilier, mais l'argument économique est déterminant pour franchir le pas : gestion sans risque certes, mais exigence de rendement aussi.

Une stratégie opportuniste

C'est un marché d'opportunité, pas de doute, les avantages fiscaux substantiels achevant de convaincre les plus sceptiques. Le résultat est là cependant. D'ici peu, plusieurs centaines de nouveaux logements abordables viendront s'ajouter au parc des AIS pour une durée minimale de 15 ans, alors que les baux actuels sont signés, à l'initial, en moyenne pour 9 ans.

On capte une petite partie de l'épargne privée au profit d'un projet dont la plus-value sociale n'est plus à démontrer. Et les marges restent immenses : 265 milliards d'euros dorment sur les comptes d'épargne en 2018. De quoi rêver !

Mais à quel prix ? L'investissement privé se voit fortement subsidié pour garantir sa logique de rendement. Les fortes subventions consenties aujourd'hui par les pouvoirs publics n'empêcheront pas à terme que les logements retournent sur le marché privé et alimentent, à leur tour, son caractère spéculatif. En passant, les propriétaires réaliseront de confortables plus-values – d'autant que les logements sont situés dans des quartiers en voie de gentrification – sans devoir à aucun moment rendre des comptes. C'est cette tension qui interpelle.

31. Les premiers ont été réceptionnés en octobre. Les autres sont en cours de construction.

2. DES PROMOTEURS OU COMMENT FAIRE DU CHIFFRE DE LA DEMANDE SOCIALE

C'est très clair, les récents avantages fiscaux associés à la mise en location via AIS amènent de nouveaux investisseurs à considérer le logement à caractère social comme un placement plutôt intéressant. Si un courtier tel que Trevi l'a bien compris, les promoteurs aussi. Le segment du logement abordable représente pour eux de nouvelles opportunités de développements. La demande est là, les rendements suivent et les acheteurs sont au rendez-vous. Les promoteurs bénéficient donc aussi de ce contexte favorable à l'investissement pour proposer de nouveaux projets qui se vendent bien et vite, l'enjeu n° 1 pour ces acteurs.

Le logement abordable, LE secteur ou la demande dépasse l'offre

Toutes les projections démographiques l'assurent : Bruxelles va continuer d'accueillir de nouveaux habitants dans les prochaines années voire décennies. Une aubaine pour les constructeurs et promoteurs qui peuvent donc poursuivre leurs projets à un rythme soutenu³². Mais cet essor démographique va essentiellement renforcer un type de demande en matière de logement : celle du logement abordable. En effet, parmi les nouveaux Bruxellois, les revenus inférieurs sont surreprésentés (alors que les ménages qui quittent Bruxelles appartiennent majoritairement aux classes moyennes et supérieures)³³.

Et que dire des 40 000 ménages en attente d'un logement social. Avec de pareils chiffres, on ne peut que constater, cyniquement, que le logement abordable à de beaux jours devant lui. Les risques de surchauffe pour ce segment du parc sont inexistant. Dans le même temps, le marché du haut de gamme risque d'arriver, lui, à saturation. Les projets de prestige ne se vendent pas toujours aussi bien qu'espéré³⁴.

Quand l'offre s'adapte à la demande

Le secteur de la promotion immobilière va s'adapter à ces nouveaux éléments. Des particuliers sont prêts à investir dans du logement neuf pour le placer en AIS (avec toutes les garanties qu'offre la formule) ? Des promoteurs vont leur proposer des projets clé sur porte, prévus exactement pour correspondre à ce placement. Des ensembles revendus à la découpe à des particuliers ou à des acteurs institutionnels, convaincus par l'intérêt du dispositif AIS. Le promoteur se charge de tout, de la conception du projet à la négociation avec l'AIS.

Pour la promotion immobilière, il s'agit bien d'un nouveau débouché, avec un atout de taille : une grande sécurité. Les projets destinés au placement en AIS sont pratiquement tous vendus sur plan, avant leur achèvement et les banques suivent sans grande difficulté.

32. Entre 2004 et 2015 : + 3 800 logements par an en moyenne, pour une moyenne annuelle de 2 000 logements dans les années 1990. Dans : DESSOUROUX C., BENSLIMAN R., BERNARD N., DE LAET S., DEMONTY F., MARISSAL P., SURKYN J., « Note de synthèse BSI. Le logement à Bruxelles : diagnostic et enjeux », dans : Brussels Studies, Numéro 99, 6 juin 2016, www.brusselsstudies.be

33. Idem

34. C'est notamment le cas de la tour Up Site. Son promoteur (Aténor) explique avoir vendu tous les appartements avec difficultés, en étant obligé de baisser les prix. Cf. WINKEL J., « Pour se loger, Bruxelles compte sur les promoteurs... », dans : Alter Echos, n° 469, décembre 2018, p. 18.

Année de création 1945 Capital 23 000 000 € Collaborateurs 350	Matexi SA
Spécialité Résidentiel	
35 000 Logements construits en Belgique	
2 Projets AIS	
<ul style="list-style-type: none"> Haren AIS B 44 logements en 2010 Durée de socialisation : 9 ans 	

Année de création 2009 Capital 201 000 € Collaborateurs 32	ReVive SA
Spécialité	Dépollution des sols et développement de projets urbains sur d'anciens sites industriels
14	Projets en cours de commercialisation principalement en Flandre dont 1 à Bruxelles
1 Projet AIS	
<ul style="list-style-type: none"> EKLA Molenbeek MAIS 91 logements (en chantier) Durée de socialisation : 27 ans 	

Année de création 2011 Capital 500 000 € Collaborateurs 57	Ion SPRL
Spécialité Résidentiel & projets mixtes	
25 Projets en cours de commercialisation principalement en Flandre dont 3 à Bruxelles	
2 Projets AIS	
<ul style="list-style-type: none"> CENTRAL GARDENS Anderlecht AIS Logement pour Tous 134 logements (en chantier) en collaboration avec Alphastone NAVEZ Schaerbeek AIS Quartiers 112 logements (en projet) Durée de socialisation : 30 ans 	

Qui sont les promoteurs à l'origine de ces projets taillés pour l'AIS ?

Nous avons identifié trois promoteurs qui ont développé ou sont en train de développer une poignée de projets à destination des AIS dans la Région. D'autres acteurs pourraient rejoindre ce cercle encore fermé dans les prochains mois et années, des petits et plus grands groupes approchant les AIS sans pour autant avoir toujours un projet défini sous le bras.

Mais, pour que l'équation tienne la route – c'est-à-dire pour que l'acheteur puisse tabler sur son rendement de 2,6 à 3 % – il faut que son investissement de départ ne soit pas trop élevé. Trois composantes majeures déterminent les prix de vente d'un logement : le prix du terrain, le coût de la construction et la marge du promoteur³⁵. Pour qu'un projet puisse convenir au schéma d'investissement AIS, le promoteur va jouer sur les trois tableaux.

Année de création 2014 Mouvement né en France en 1985 Collaborateurs 6	Habitat et Humanisme
Spécialité	Promotion immobilière sociale et accompagnement social des locataires par des bénévoles.
62 Logements à Bruxelles	
30 Logements en plus Perspectives bruxelloises	
AIS partenaires :	Logement pour Tous, ASIS et Baita
Durée de socialisation :	20 ans (sauf pour les logements achetés par la SA d'HH, qui garderont leur affectation sociale à plus long terme).
Fonctionnement	<p>4 structures distinctes :</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1 asbl (accompagnement social), – 1 asbl (développement immobilier social) – 1 fondation (garante du mouvement HH) – 1 SA (qui permet à HH de rester propriétaire d'une partie des logements produits). <p>CA composé notamment de promoteurs, investisseurs, fondations familiales qui mettent à profit d'HH leurs compétences, expériences et réseaux.</p>

UN PROMOTEUR SOCIAL

Habitat et Humanisme (HH) fait figure d'exception dans le monde des promoteurs, en alliant la promotion immobilière à destination sociale et l'accompagnement des locataires.

1. Les coûts de la construction. Ils sont quasi incompressibles et seules les finitions peuvent les faire varier. C'est pourquoi tous les promoteurs rencontrés³⁶ confirment opter pour des logements « simples », « pas trop grands », des matériaux solides mais peu luxueux (du vinyle plutôt que du parquet par exemple). Mais, malgré tout, ces variations restent marginales.

2. La marge du promoteur³⁷ : une marge éventuellement réduite, oui, mais avec des compensations : des projets mixtes (les projets se composent aussi d'espaces commerciaux ou de logements vendus à un prix plus élevé, c'est le cas des projets EKLA ou NAVEZ) et surtout une commercialisation rapide qui limite le délai d'immobilisation du capital.

3. Le prix du terrain : c'est ici que tout se joue. C'est le prix du terrain qui va dicter le prix final du projet. Tous les projets qui nous occupent se situent donc dans des communes où le foncier reste encore relativement abordable (Molenbeek, Anderlecht ou Schaerbeek) et sont plutôt très denses. Les promoteurs rivalisent d'ingéniosité pour réduire au maximum l'incidence foncière en s'attaquant aux terrains pollués (EKLA) ou en rachetant des promotions en difficulté (CENTRAL GARDENS) par exemple.

– **Et la TVA ?** La réduction de la TVA à 12 % vient renforcer la soutenabilité financière en limitant l'investissement de départ que l'acheteur va consentir. Le promoteur profite aussi de cette mesure car elle booste le nombre d'acheteurs, réduisant les délais de commercialisation – et donc d'immobilisation de capital. Notons que certains promoteurs n'ont pas attendu les récents avantages fiscaux pour se lancer dans le créneau AIS (Matexi par exemple). L'allègement fiscal n'étant donc pas toujours nécessaire pour assurer la rentabilité des projets³⁸.

36. Ion, ReVive, mais aussi Inclusio et Habitat et Humanisme.

37. Les promoteurs rencontrés sont peu loquaces sur ce point. Selon Alice Romainville, la marge moyenne se situe entre 12 et 20 % du prix du projet. On peut donc supposer que, pour les projets qui nous occupent, on se situe plutôt dans le bas de la fourchette.

38. Les logements vendus avant 2017 n'ont pas bénéficié de la TVA réduite. Leurs acquéreurs ne sont donc pas tenus de respecter la durée de mise en AIS minimale de 15 ans. Pour les deux projets développés par Matexi à Haren, les baux conclus avec l'ASB sont des baux de 9 ans, assortis d'un préavis d'1 an.

35. La production de logements par la promotion immobilière privée est détaillée dans : ROMAINVILLE A., « La production capitaliste des logements à Bruxelles : promotion immobilière et division sociale de l'espace », thèse de doctorat, ULB-IGEAT, 2014-2015

3. DES SOCIÉTÉS OU COMMENT AIDER LES GROSSES FORTUNES À ALLIER SOCIAL ET RENTABILITÉ

Un marché de niche

Bien sûr, les promoteurs ne misent pas exclusivement sur ces projets, bien au contraire. Ne nous méprenons pas ! Si le secteur des AIS s'en trouve chamboulé, il ne s'agit que d'un léger frémissement pour le marché de l'immobilier résidentiel. Le fait de quelques promoteurs qui mènent l'un ou l'autre projet à vocation sociale en complément des promotions classiques qui continuent de représenter la toute grande majorité de la production neuve.

Une forme de diversification de l'activité dont l'image de l'entreprise sort plutôt gagnante. « *Revive cherche un équilibre entre la plus-value sociale, écologique et économique. People, planet & profit – ce sont les valeurs clés de Revive.* »³⁹ Avec le projet EKLA, Revive valorise les composantes humaine et sociale, inscrites dans sa « culture d'entreprise ».

Le comportement des promoteurs diffère finalement assez peu de celui des investisseurs. Le système AIS, c'est aussi une opportunité pour doper le chiffre d'affaire. Si le terrain le permet, pourquoi ne pas y développer un projet bon marché à vertu sociale, qui va bien se vendre ? Par conviction peut-être, par sens des affaires sûrement ! D'autres acteurs vont déplacer le curseur des intérêts économiques pour le rapprocher de l'impact social.

À côté des particuliers qui achètent un voire plusieurs logements pour les confier en AIS, profitant de l'aubaine actuelle, on trouve d'autres acteurs, professionnels de la finance et de l'investissement, de la promotion immobilière ou encore de la construction qui s'unissent autour d'un projet social, celui de produire des logements abordables à destination des AIS. Ces sociétés n'existent que dans ce but, elles sont créées à cette fin-là.

Nous en avons repéré deux, sans pour autant prétendre à l'exhaustivité : Inclusio et Reos, le ténor et le petit poucet. Marginal pour le marché de l'immobilier, mais pas pour les AIS.

Derrière ces structures, on retrouve des figures bien connues de l'entreprenariat belge, certaines parmi les plus grandes fortunes du pays⁴⁰. Ces investisseurs familiaux apportent certes des capitaux pour démarrer mais pas seulement. Ils mettent également à profit leurs compétences (ingénierie financière, entrepreneuriale notamment), leur carnet d'adresses (bien étoffé) et leur réputation, à même d'encourager d'autres investissements.

Le financement n'est pas complètement désintéressé. Certes, le projet social occupe une place centrale et le rendement est moins déterminant, la prospérité étant de toute façon assurée ailleurs, mais ce n'est pas pour autant de la philanthropie. La logique privilégiée est plutôt celle de l'impact investing, une forme d'investissement qui permet d'allier retour financier et social (ou environnemental).

Année de création 2011	Inclusio
Capital 55 000 000 €	SCA
Fondateurs	
KOIS invest (famille Janssen) Revive (famille Colruyt) Banque privée Degroof Petercam (dont familles Peterbroeck et Van Campenhout)	
148	Logements mis en location à Bruxelles
491	Logements en plus Perspectives bruxelloises 2020
AIS partenaires : Hectos Denis, Baita, Logement pour Tous, MAIS, AIS de Jette, ASIS, AISE (étudiante), Le relais et AIS de Woluwé-Saint-Lambert	
Durée de socialisation : 9, 15 ou 27 ans	
Particularité	
Une partie des logements doit être louée à des publics en situation de très grande précarité (25 % du parc)	

C'est donc bien une stratégie d'investissement à part entière⁴¹. C'est en tout cas le moteur d'une structure comme Inclusio qui en a besoin pour se déployer. D'ailleurs, un de ses partenaires fondateurs, Kois invest, en a fait sa spécialité.

Reos, comme Inclusio, assure le financement des projets immobiliers, mais aussi leur promotion⁴². On l'a dit, les compétences sont réunies en interne pour concevoir et suivre les projets de bout en bout. Le réseau, l'expérience et le savoir-faire vont permettre de lever certains obstacles mais aussi de réduire les coûts de production⁴³. Le logement doit rester bon marché. La perspective AIS limite la marge sur les loyers, or dans tous les cas, un rendement, même moindre, est attendu.

Année de création 2014	REOS
	SA
Fondateurs	
Six actionnaires dont la famille DELENS, à l'initiative (entreprises Jacques Delens, Besix group)	
1	Projet AIS
BE@HOME	
Anderlecht AIS BAITA	
30 logements (en projet)	
Durée de socialisation : 15 ans	
€ 6,5 millions	

Contrairement à un promoteur classique qui vend les logements à la découpe, ce qui a été produit reste ici en portefeuille. Investisseurs, promoteurs et donc bailleurs aussi. Les propriétaires des logements qui sont ou vont être confiés en AIS, ce sont ceux qui détiennent le capital dans la société. Toutefois, s'ils sont propriétaires, ce n'est que d'une part du portefeuille : de la brique-pa-pier plutôt que de la brique.

39. www.revive.be/fr/notre-culture

40. Notamment des membres des familles Colruyt (grande distribution) et Janssen (industrie pharmaceutique notamment) dans le top 10 des plus grandes fortunes de Belgique.

41. C'est une dynamique, semble-t-il, moins marquée dans le projet porté par REOS, où d'après Jean-Jacques DELENS, les investisseurs pourraient se contenter d'un rendement limité à l'inflation, même si le projet lui-même génère un rendement supérieur (interview du 23/10/2018, brochure de présentation du projet be@home).

42. Inclusio n'assure pas la promotion de tous ses projets.

43. Jean-Jacques Delens explique, par exemple, qu'il assume la promotion du projet de la société REOS à titre gracieux.

44. Le projet be@home bénéficie, lui, d'un taux de TVA réduit à 6% puisqu'il s'agit d'une démolition/reconstruction.

L'allègement de la fiscalité immobilière sur les logements à finalité sociale est un enjeu⁴⁴. Pour Inclusio c'est très clair. Si la société veut se développer, produire plus de logements, elle va devoir séduire de nouveaux investisseurs. Tout ce qui peut améliorer le rendement est donc bienvenu. La réduction de la TVA faisait partie du plaidoyer de la société avant d'être actée. L'ambition était d'obtenir un taux réduit à 6 %, ce sera finalement 12 %. Autre élément à pointer, c'est la capacité de lobbying de ces acteurs : le carnet d'adresses encore et la proximité avec le monde politique contribuent à faire évoluer les termes du partenariat public/privé.

Inclusio : grandir à tout prix

Dès le départ, Inclusio a été pensé par ses fondateurs pour grandir et le faire vite. Les perspectives de production ne tiennent pas en dizaines mais en centaines de logements, voire davantage à plus long terme. En 2015, la société possédait 48 logements. À l'horizon 2020, elle devrait en compter 639 à Bruxelles, d'après nos calculs. À elle seule, elle détiendra, à terme, plus de 10 % du patrimoine immobilier géré par les AIS. Un acteur qui pourrait, dès lors, peser « lourd » sur le secteur.

Pour soutenir leurs ambitions de développement, les dirigeants de la société projettent l'entrée en Bourse. Pour 2020. Inclusio dispose semble-t-il d'assises (capitales, potentiel de croissance...) suffisantes que pour viser la cotation.

Pourquoi la Bourse ? Pour une raison simple ; augmenter les capitaux et se développer rapidement. L'entrée en bourse permet en effet d'ouvrir le capital (ou en tout cas une partie du capital) à n'importe quel investisseur. Pour le moment, l'actionnariat d'Inclusio est plutôt concentré. Il est réparti entre investisseurs familiaux historiques et quelques sociétés publiques (comme la SRIB ou la FIF⁴⁵) et privées (banques, assurance...)

L'introduction en Bourse, c'est donc une stratégie qui va offrir de nouvelles perspectives en terme de croissance, mais qui va aussi amener à diversifier l'actionnariat et qui, par la même occasion, risque de diluer le projet social.

Inclusio va intégrer la Bourse comme société immobilière réglementée (SIR). L'objet d'une SIR, c'est la mise en location d'immeubles⁴⁶. L'idée n'est donc pas d'acheter pour revendre rapidement dans une logique de type spéculatif.

Il existe 17 SIR en Belgique. Elles ont toutes leur spécialité : l'immobilier de bureaux, la mise à disposition d'espaces commerciaux, les kots ou encore les maisons de repos, etc. Elles sont toutefois peu nombreuses à se développer exclusivement dans le secteur de la location d'appartements⁴⁷. Certaines SIR se déploient dans du résidentiel très porteur où la demande est soutenue (kots par exemple). Là où justement les pouvoirs publics sont défaillants, incapables de répondre aux besoins. Là où les marges sont importantes.

Le marché des SIR fonctionne plutôt bien. Les taux d'intérêt restent très bas⁴⁸, ce qui permet d'espérer un bon retour sur investissement. Le rendement moyen de ces sociétés se situe autour des 3,6 % net⁴⁹. Il y a des investisseurs pour se lancer dans l'aventure, car le potentiel de croissance est bien présent, la demande locative ne faiblit pas. L'investisseur peut table sur des dividendes en hausse (bénéfices versés aux actionnaires) et plus tard, sur une prime potentielle lors de la revente des titres (c'est le « jeu » de la Bourse).

Contrairement à ceux qui investissent dans l'achat d'un logement, les détenteurs d'actions immobilières peuvent s'affranchir de toute gestion locative. Ils peuvent engager moins d'argent et surtout se défaire plus rapidement de leurs titres quand bon leur semble ou quand le vent tourne...

Une première SIR à vocation sociale

C'est dans ce jeu-là qu'Inclusio va entrer. Nul doute que l'entreprise intéresse certains investisseurs⁵⁰. Le rendement sur dividende est moindre que les résultats affichés par les autres SIR, 3 % net en moyenne, mais Inclusio pourra offrir d'autres garanties grâce aux AIS. Une SIR tire principalement ses recettes de ses revenus locatifs. Réduire le vide locatif est par exemple un enjeu majeur pour ce type de sociétés, car une vacance trop importante peut donner un mauvais signal aux investisseurs. Dans le cas d'Inclusio, la variable est maîtrisée : c'est l'AIS qui prend en charge le vide.

La logique de la Bourse est toutefois financière et pas sociale. Les investisseurs viennent sur les marchés boursiers pour gagner de l'argent et de ce fait, acceptent de prendre certains risques. On peut penser que les futurs actionnaires d'Inclusio, ceux qui arriveront par la Bourse, en comparaison aux actionnaires historiques, rechercheront d'abord la rentabilité. Ils seront aussi beaucoup plus nombreux, et notamment plus nombreux à tirer dans un sens qui peut ne plus converger vers l'objet social des fondateurs. La Bourse met sous pression. On voit mal comment garantir un projet social dans un schéma comme celui-là.

45. SRIB, Société Régionale d'Investissement de Bruxelles. FIF, Fonds d'Infrastructure Ferroviaire.

46. « La SIR peut dans ce cadre exercer toutes les activités liées à la construction, l'aménagement, la rénovation, le développement (pour son propre portefeuille), l'acquisition, la cession, la gestion et l'exploitation d'immeubles. » Loi du 12/05/2014, relative aux SIR.

47. C'est le cas de Home Invest Belgium, dont l'ex-CEO a intégré la cellule management d'Inclusio en 2014.

48. Les SIR, comme toute société, ne font pas que lever des fonds pour se développer, elles empruntent aussi auprès des banques. La hausse des taux d'intérêt sur emprunt constitue un frein. Légalement, le taux d'endettement maximum d'une SIR est fixé à 65 % de ses actifs.

49. Journal *l'Écho*, « Les SIR résidentielles offrent la sécurité et le rendement de l'immobilier », 26 mars 2016.

50. Il existe sur les marchés boursiers des valeurs qui rapportent évidemment beaucoup plus, mais les risques sont alors aussi plus élevés.

51. Inclusio s'engage le plus souvent auprès des AIS pour 27-30 ans mais ses actionnaires, eux, disposent de titres qu'ils peuvent vendre à tout moment (dans une conjoncture favorable).

Pour maintenir le niveau de rendement et donc l'attrait pour la société, deux possibilités : réduire les couts (exploiter au mieux le foncier bon marché par ex., ce qu'Inclusio fait déjà) ou augmenter les recettes, donc les loyers. Et c'est là qu'est notre crainte, d'autant que les taux d'intérêt ne vont pas rester éternellement bas. Une remontée, ce sera une charge pour la SIR, qu'il faudra pouvoir compenser et qui pourrait détourner les investisseurs du produit. L'opportunisme pointé dans les pages précédentes (cf. notamment Trevi Valuable Invest) est d'autant plus criant ici. On se défait plus facilement d'une action que d'un logement⁵¹.

La tentation sur les loyers nous paraît bien réelle pour le secteur des AIS. Les loyers sont cadencés aujourd'hui, mais le seront-ils encore demain ? Inclusio a des capacités de lobbying et on l'a dit, la société pourrait représenter d'ici peu un interlocuteur incontournable pour le secteur. D'ailleurs, d'autres acteurs privés pourraient lui emboîter le pas (type Trévi) ; chercher la revalorisation des loyers et continuer ainsi le jeu de séduction auprès des investisseurs. Comment réagiront alors les pouvoirs publics ?

Ce n'est pas le modèle que nous souhaitons pour les AIS. Le développement est certes fulgurant – et sous peu, de nouveaux logements abordables viendront grossir les rangs des AIS – mais il pose question pour l'avenir.

LE MODÈLE COOPÉRATIF, UNE AUTRE PISTE

La coopérative (d'investisseurs) à finalité sociale permet d'allier financement privé (citoyen, associatif ou familial) et pérennité sociale des projets grâce à trois éléments conformes à l'idéal coopératif et aux fondements de l'économie sociale⁵² :

- **L'esprit coopératif** : les coopérateurs adhèrent d'abord et avant tout à un projet, à sa philosophie.
- **La gouvernance au service du projet social**, grâce à une catégorisation des parts offrant un pouvoir accru aux coopérateurs garants de la finalité sociale de la structure.
- **Le rendement limité** : des dividendes peuvent être versés, mais ils sont limités, pour favoriser d'abord le développement de l'objet social de la coopérative⁵³. Les bénéfices (éventuels) peuvent être réinvestis dans le projet plutôt que redistribués aux coopérateurs. Le sociétaire s'investit à long terme dans la coopérative et revend ses parts beaucoup moins librement que des actions cotées sur le marché boursier.

Le comportement des coopérateurs est donc très éloigné de celui de l'investisseur spéculateur qui trouve dans les valeurs boursières de quoi faire fructifier son capital et pour qui l'économie réelle importe peu. Si un acteur tel qu'Inclusio a opté pour l'entrée en bourse, c'est pour assurer un développement rapide à ses activités, avec les risques qui vont avec.

Malheureusement, le modèle coopératif – et les garanties qu'il offre – peine à se développer à Bruxelles. LivingStones, la coopérative bruxelloise qui s'est donnée pour mission la création de logements destinés aux AIS, enregistre une progression trop faible (33 logements depuis sa création il y a plus de 10 ans). Principal écueil : trouver des terrains et occasions intéressantes, notamment via les contrats de quartier, le cadre visé par LivingStones à sa création. Pour que cette initiative puisse gagner en puissance, elle devrait bénéficier d'un soutien politique qui fait aujourd'hui défaut, pour profiter de bonnes opportunités foncières via les dispositifs d'aménagement du territoire et de rénovation urbaine régionaux. Les pouvoirs publics auraient pourtant tout à gagner si une telle structure solidaire et durablement sociale prenait de l'ampleur !

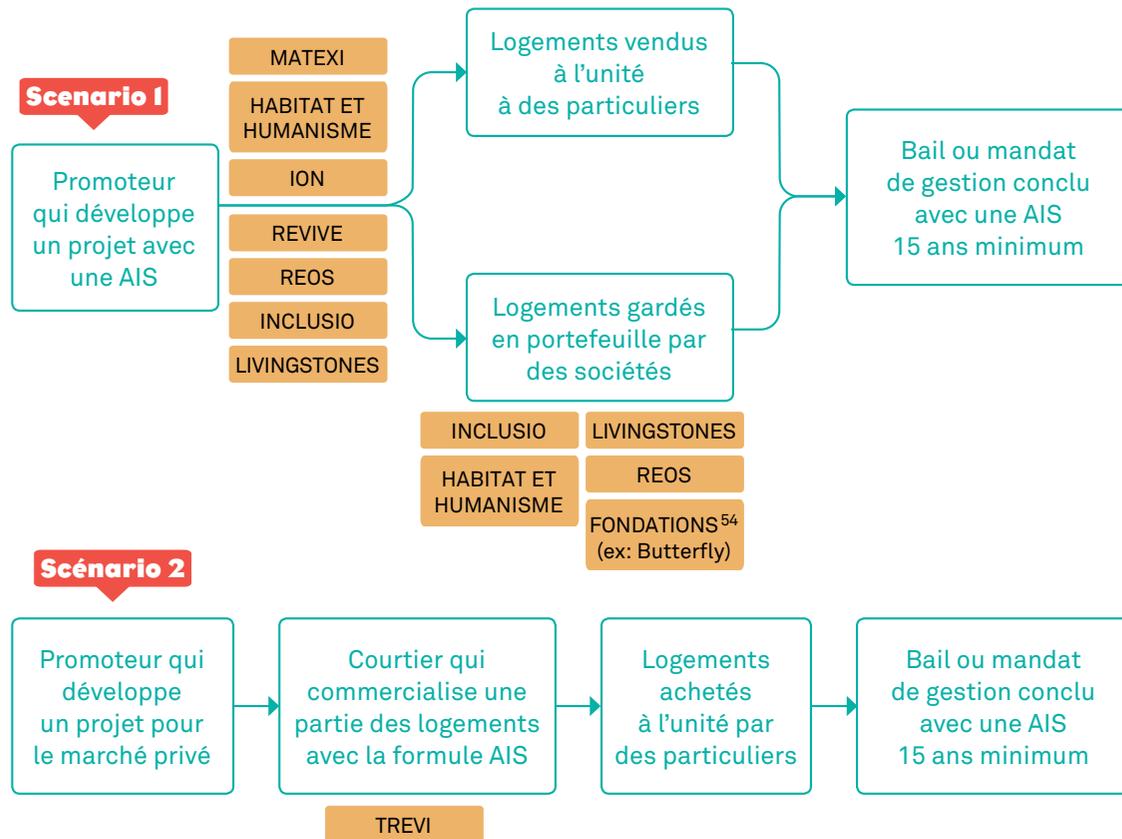
52. Plus d'info sur les coopératives de logement : Bernard N., De Pauw G., Géronnez L., « Coopératives de logement et Community Land Trusts », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2010/28 (n° 2073), p. 5-52. et DEFREYNE M., « Les coopératives d'habitants : une troisième voie pour le logement ? » art.23 #63, septembre 2016, pp.25-29

53. De toute façon limité à 6 % en économie sociale et pour les coopératives agréées par le Conseil National de la Coopération.

Année de création 2005	LivingStones Société coopérative à responsabilité limitée
Capital 495 000 €	
Fondateurs	
AIS Baita, AIS IRIS et AIS Quartiers	
Apports financiers et immobiliers	
FairFin, Hefboom, ENGIE, JOC et fonds privés familiaux (dont certains se retrouvent aussi chez Inclusio)	
Spécialité	
Création de logements à destination des AIS (acquisition, rénovation, construction). La coopérative reste propriétaire des logements qu'elle donne en gestion aux trois AIS fondatrices.	
Gouvernance	
Rôle prédominant des AIS pour garantir le projet social (dans la composition du CA et pour la sélection des projets)	
33	Logements
Rémunération limitée du capital maximum 2 %	

ACTEURS : QUI FAIT QUOI ?

RÉCAPITULATIF



PARTIE 3

Les AIS risquent-elles gros ?

54. Certaines familles choisissent la fondation pour placer une partie de leurs avoirs en immobilier destiné aux AIS. Le but étant de préserver, sur plusieurs générations, à la fois la fortune et le caractère social de l'engagement.

L'investissement privé dans le logement (à caractère) social reste, pour l'instant, limité à l'échelle de l'immobilier bruxellois, mais pour les AIS, l'évènement bouscule. Les lignes, les certitudes, certains repères. L'arrivée en masse de nouveaux logements, la gestion inédite de grands ensembles ou encore la logique de rentabilité qui sous-tend tous ces investissements, sont des facteurs potentiellement déstabilisants pour le secteur.

Les AIS ont dans leur ADN de capter des logements privés. Ces nouveaux logements sont donc plutôt bien accueillis et surtout attendus. Ils vont permettre de loger, à court terme, des locataires à faibles revenus qui n'ont pour l'instant aucune autre alternative que la loi du marché. Les listes d'attente s'étirent aussi du côté AIS. Et pour ne rien gâcher, les logements sont livrés neufs, occasionnant très peu d'entretien, et sont de bonne facture énergétique.

Plus de 250 logements sont déjà loués, 900⁵⁵ sont sur les rails. Difficile d'évaluer la marge de croissance au-delà, mais elle existe, c'est certain. Inclusio ou Trevi ont de réelles ambitions de développement et si certains promoteurs ne réitéreront pas l'expérience AIS, la relève est déjà là. D'autres acteurs immobiliers d'envergure (notamment Bouygues immobilier) sondent le terrain. En 2018, les AIS ont engrangé une progression record, quasiment 750⁵⁶ logements de plus ! L'action des investisseurs se fait déjà sentir. L'exonération du précompte immobilier qui renforce la logique opportuniste des propriétaires (et pas seulement dans le groupe des investisseurs) explique aussi cette belle évolution.

Dans une ville où le logement abordable fait cruellement défaut, comment ne pas voir d'un bon œil ces unités supplémentaires, même si on leur préférerait de vrais logements sociaux, publics ceux-là ?

En adoptant une position justement moins pragmatique, car des risques pour l'avenir des AIS, il y en a aussi. C'est un peu cette ambiguïté qu'on ressent du côté des AIS aujourd'hui : l'envie de socialiser davantage et de compléter le projet social, mais pas à n'importe quel prix, ni à n'importe quelles conditions... Pour garantir l'avenir social des AIS, l'enjeu est peut-être aussi, pour le secteur, d'adopter une position commune plus franche et plus unanime sur la question.

1. DÉVERROUILLER LES LOYERS ?

Une formule « win-win » pour le propriétaire et le locataire⁵⁷. Voilà bien une expression qui revient régulièrement quand on évoque le système AIS. À plusieurs reprises, dans les pages qui précèdent, des éclairages ont été posés sur les stratégies des uns, sur les besoins des autres. Certains de ces constats, combinés, nous font craindre qu'à l'avenir les propriétaires puissent continuer à gagner, au détriment des locataires, et l'équilibre de se rompre. Comment ? Si l'un des fondements essentiels de la formule – le verrouillage des loyers – est remis en cause.

55. D'après nos propres calculs basés sur des entretiens, la consultation de fiches projets et de rapports d'activités. Certains projets trop hypothétiques à nos yeux n'ont pas été comptabilisés. La liste n'est certainement pas exhaustive. Par ailleurs, rien ne garantit avec certitude que tous les projets repris aboutiront.

56. « Les AIS gèrent plus de 5 000 logements », *La Capitale*, 26 novembre 2018. À noter que certains logements en chantier, livrés dès 2019 sont déjà comptabilisés dans les 750 unités, car ils entrent en compte pour déterminer le subside de l'année 2019 octroyé aux AIS concernées.

57. FEDAIS, Dossier de presse, avril 2017, p.2.

Aujourd'hui, lorsqu'un propriétaire présente un logement à une AIS, celle-ci évalue le loyer qu'elle va lui proposer en fonction de la qualité du logement. Le résultat de la négociation, c'est un montant qui ne peut en aucun cas dépasser les limites fixées par « la grille AIS » arrêtée par le Gouvernement. En moyenne, les propriétaires reçoivent 520 € par mois pour un 2 chambres⁵⁸. Les projets neufs développés sur mesure pour la location en AIS bénéficient d'un double atout qui leur permet d'atteindre ou de s'approcher fortement du plafond de loyer maximum – soit plus de 590 € pour un deux chambres – : ils sont neufs donc d'assez bonne qualité (énergétique

58. B. NYS, « Le parc de logements AIS », colloque 20 ans des AIS, 09/05/2018. Présentation en ligne.

59. Cf intervention de X. Mertens au colloque consacré aux 20 ans des AIS, le 9 mai 2018 : « Un nouveau modèle économique pour les investisseurs privés ? Attractivité du système AIS pour la promotion immobilière », p.32. Présentation en ligne.

60. Rappelons qu'actuellement les AIS peuvent loger aussi des ménages dont les revenus sont supérieurs au plafond social (150 % max.) mais cette pratique reste très limitée : seuls 3 % des locataires AIS sont dans cette situation en 2017. (Source : Parlement de la Région de Bruxelles-Capitale, Questions et Réponses, 15 avril 2017, p. 119.) De plus, cette disposition n'impacte pas les loyers que perçoivent les propriétaires qui restent liés à la grille AIS. Par contre, les locataires dont les revenus dépassent le plafond social ne bénéficient d'aucune réduction. Ils payent l'intégralité du loyer que l'AIS donne au propriétaire. On peut donc imaginer que les AIS amenées à gérer des logements neufs – négociés au plafond de la grille – soient tentées d'y loger des ménages à plus hauts revenus pour ne pas avoir à combler un différentiel trop important entre le loyer offert au propriétaire et ce que le locataire à bas revenu va pouvoir payer.

61. *Presentatie marktverhuurkantoor*, Stad Kortrijk, 19 janvier 2016.

62. Olivier Peeters de Trevi, entretien du 17 juillet 2018.

notamment) et ils sont négociés par des pros, qui connaissent bien le mécanisme et l'échelle de loyers. La logique de rendement étant la motivation première des investisseurs opportunistes, la négociation du loyer est un enjeu essentiel.

En outre, un acteur tel qu'Inclusio verrait plutôt d'un bon œil l'ouverture du secteur à d'autres publics-cibles. Pour assurer le développement de son modèle, son CEO envisage plusieurs pistes, parmi lesquelles l'élargissement à la classe moyenne⁵⁹, capable d'assumer des loyers plus élevés que ceux aujourd'hui pratiqués en AIS⁶⁰. Référence est faite à la nouvelle agence Courtraisienne « Marktverhuurkantoor »⁶¹ qui fonctionne sur les mêmes bases que l'AIS mais qui s'adresse exclusivement aux candidats locataires dont les revenus dépassent les plafonds sociaux. Trevi aussi estime qu'une revalorisation des loyers AIS permettrait de capter des logements dans les quartiers plus chers et surtout de convaincre plus d'investisseurs. C'est, selon le courtier, à ce prix que le modèle pourra encore gagner en puissance.⁶²

On ne peut s'empêcher de craindre le pire avec une telle invitation lancée aux pouvoirs publics. Depuis la création de la Région, la classe moyenne est au cœur de l'attention des Gouvernements successifs. À la création du cadre AIS (1998), il était déjà question d'un double dispositif : des agences sociales et des agences locales qui devaient cibler la classe moyenne. Plus récemment (2013), c'est le logement social même que le Gouvernement a ouvert à la classe moyenne en permettant aux SISF de mettre en location – dans des proportions limitées – des logements moyens. Une exception que le RBDH a toujours dénoncée, les efforts envers la classe moyenne ne devant jamais se faire au détriment des plus pauvres.

2. DU PROVISOIRE

Ne nous méprenons pas sur la réalité de la classe moyenne bruxelloise. Celle que les autorités ciblent et soutiennent, c'est la classe moyenne « supérieure », celle qui peut trouver à se loger dans la Région sans aide publique, au vu de la hauteur de ses revenus (ex : plus de 95 % des Bruxellois peuvent se porter candidats-acquéreurs d'un logement produit par Citydev, subsidié pour 30 % de son prix). Quant à la « véritable » classe moyenne, celle définie par l'IBSA (l'Institut Bruxellois de Statistique et d'Analyse) sur base de critères économiques⁶³, elle est, en partie du moins, concernée par les dispositifs de la politique sociale du logement, de laquelle relèvent les AIS.

Lorsque les intentions politiques et les souhaits de partenaires privés de poids se rejoignent, on doit s'attendre à ce que les lignes bougent. Les AIS ne semblent pas aujourd'hui en ordre de marche pour parler d'une même voix, suffisamment audible que pour contrer cette tendance.

Le dispositif AIS entend socialiser provisoirement des logements privés. Le propriétaire convient d'un délai durant lequel l'AIS prend en charge la gestion et la location sociale du bien, et, une fois ce délai épuisé, le bien revient tout naturellement à son propriétaire qui peut le revendre, le relouer ou l'occuper à sa guise. En moyenne, les bailleurs qui contractent avec l'AIS le font pour neuf ans. Certains renouvellent leur engagement, d'autres pas. Les nouveaux logements étant – année après année – plus nombreux que ceux qui quittent le giron social, les AIS ne rencontrent guère de difficultés pour reloger les ménages locataires des logements sortants.

Les nouveaux investisseurs tentés par l'AIS ont une obligation supplémentaire : lorsqu'ils proposent un logement neuf, il doit demeurer en AIS durant 15 ans⁶⁴. C'est la condition et la contrepartie à l'avantage fiscal dont ils ont bénéficié : la TVA réduite à 12 %. Les porteurs de certains projets particuliers ont choisi d'étendre ce délai au-delà des 15 ans imposés (20 ans pour les projets d'Habitat et Humanisme et 27 ans pour les projets d'Inclusio par exemple).

15 ans. Une durée qui dépasse donc les 9 ans⁶⁵ d'aujourd'hui, mais qui reste bien en-deçà du logement social. Qu'advient-il après 15, 20 ou même 30 ans ? Difficile, voire impossible, à dire aujourd'hui. Toutes les hypothèses sont soumises au comportement des marchés (financiers et immobiliers) et à celui des nouveaux propriétaires. On peut supposer que l'attrait de la formule AIS se confirme si le placement reste profitable. En revanche, si sa rentabilité s'évapore (suite à une remontée des taux d'intérêts sur les emprunts par exemple) ou si de nouvelles opportunités de placements fructueux s'ouvrent, les investisseurs risquent de désertir pour placer leurs billes ailleurs. Seuls les bailleurs

véritablement mus par le projet social des AIS continueront à répondre présents. Il faut donc que les AIS se montrent lucides et prévoyantes pour anticiper l'impact d'éventuelles défections massives en s'assurant des préavis très longs pour reloger les locataires et en étalant les prises en gestion pour étaler aussi les sorties.

En revanche, les aides publiques qui ont initié l'investissement et soutenu sa rentabilité durant 15 ans perdent, elles, leur impact social à l'expiration de ce délai. Pour l'acquéreur, aucune perte par contre, c'est même plutôt un double jackpot : 15 ans d'investissement sûr et rentable et à terme une plus-value (qualifiée « d'énorme » par ION⁶⁶) à la revente du bien. Celle-ci sera d'autant plus élevée que le bien s'échangera au prix du marché, l'acquéreur empochant donc au passage le cadeau des 9 % de TVA, perçu 15 ans plutôt.

Le RBDH a la conviction que le dispositif gagnerait à être cadencé pour renforcer son impact social. Comment ? En suivant l'une des pistes suivantes :

– **En labellisant les projets sociaux.** L'obtention du label pourrait par exemple être conditionnée à une durée de socialisation de 30 ans (équivalant à la durée de vie d'un bien avant qu'il ne doive faire l'objet de rénovations importantes). Un délai soutenable aussi pour les investisseurs : c'est l'intention d'ION et Inclusio pour leurs projets. Signalons encore qu'un groupe de travail réunissant des acteurs économiques et associatifs, initié par l'ASBL SOHONET⁶⁷, réfléchit en ce sens.

– **En associant un droit de préemption** en faveur des opérateurs immobiliers publics pour qu'ils puissent racheter prioritairement ces logements initiés par d'importants coups de pouces financiers publics, à un prix plus avantageux. Une piste pourrait être le prix de vente diminué de 9 % (soit la valeur de l'avantage fiscal) par exemple.

3. FAIRE FACE AU PLEIN DE LOGEMENTS

En général, les AIS négocient les logements par petites unités. Le parc s'étoffe certes, mais de manière très progressive. Certains propriétaires délèguent déjà la gestion de petits immeubles aux AIS mais ce n'est pas une tendance majoritaire, loin de là. Par contre, avec les projets neufs alimentés par les capitaux privés, on va changer d'échelle.

Certains projets frôlent ou dépassent même la barre des 100 logements : 91 pour la tour Ekla à Molenbeek, 112 pour le projet Navez à Schaerbeek, 134 pour Central Gardens à Anderlecht... Mais même dans les projets de plus petite taille, les logements arriveront quand même par dizaine.

Pour les plus gros chantiers, un phasage a été prévu, justement pour éviter de voir affluer tous les logements au même moment. Il reste que pour les AIS, le changement est important. Il va falloir pouvoir « absorber » toutes ces nouvelles unités.

63. L'IBSA définit la classe moyenne bruxelloise sur base de critères économiques comme la part de la population bruxelloise dont les revenus se situent entre 15 000 € et 30 000 €. Cf. « Évolution, caractéristiques et attentes de la classe moyenne bruxelloise », Cahiers de l'IBSA, décembre 2012.

64. Notons qu'il ne s'agit pas de 15 ans fermes. A tout moment, les propriétaires peuvent racheter leurs obligations en remboursant l'avantage fiscal perçu, au prorata des années restant à courir.

65. Il s'agit en tous cas de la durée pour laquelle s'engage généralement le propriétaire. On manque de données consolidées sur les renouvellements des baux pour connaître la durée moyenne de mise en gestion AIS.

66. <https://centralgardens.be/fr/>

67. <https://sohonet.be/>

Il n'y a pas trop à craindre du côté des subsides. La Région est là pour soutenir financièrement l'évolution du secteur, même au-delà du seuil prévu dans la législation (450 logements maximum par AIS). Certaines agences immobilières sociales dépassent déjà cette limite (Logement pour Tous) ou sont en bon chemin (MAIS par exemple). De plus, en 2015, le calcul du subside a été revu de manière à mieux faire coïncider son évolution à l'évolution du parc de logements (subside⁶⁸ augmenté forfaitairement par tranche de 10 logements supplémentaires, plutôt que 50 avant la réforme de 2015).

C'est plutôt au niveau de la gestion opérationnelle et du suivi que les défis sont posés – trouver le juste équilibre entre croissance et gestion saine – d'autant que certaines AIS vont devoir faire face à une situation tout à fait inédite, celle de faire tourner des grands ensembles, à l'image de ce que font les SISP⁶⁹ dans le logement social.

Les grands formats présentent bien sûr des avantages, économies d'échelle par exemple, mais ils posent aussi question, entre autres sur le vivre ensemble. Le job des AIS, c'est la gestion locative, pas le travail social communautaire, le collectif ou le quartier. En tout cas, elles ne sont pas rompues à ces dynamiques-là aujourd'hui. Devront-elles le faire à l'avenir ? Le déléguer ? La Région leur emboîtera-t-elle le pas financièrement, une fois de plus ?

68. Le subside AIS est constitué d'une partie fixe forfaitaire et d'une partie variable payée par logement. C'est de la partie fixe dont il est question ici.

69. Société immobilière de service public.

Avec ces nouvelles densités, on entre dans une autre dimension. Certaines AIS continuent toutefois de plaider pour des projets à taille humaine et ne sont pas prêtes ou ne souhaitent pas se lancer dans des promotions privées d'envergure. C'est ce qui fait peut-être la limite des partenariats avec le privé, la volonté d'avancer prudemment du côté des AIS – qui tranche avec la promptitude des autres – et la capacité globale du secteur à assimiler les nouveaux logements.

Du reste, les AIS n'ont pas été pensées pour devenir des géantes. S'il faut massivement du logement abordable, qu'il soit durablement social et public.

4. RENFORCER LA DIVISION SOCIALE DE L'ESPACE

La Région bruxelloise est divisée socialement. Les quartiers cossus du sud-est attirent les ménages les plus en fonds, alors que le centre dense et le quadrant nord-ouest, qui restent relativement plus abordables, concentrent une part importante de la précarité. L'une des vertus que l'on attribue généralement aux AIS, c'est leur capacité à socialiser des logements disséminés sur tout le territoire. On leur oppose alors les quartiers de logements sociaux, présentés comme ghettoïsés et qui souffrent d'une image stigmatisante. Les AIS parviennent en effet à capter des logements dans les 19 communes de la Région, même si la formule se vend mieux là où le différentiel entre les loyers AIS et les loyers privés est le plus faible (les AIS sont plus attractives dans les communes de Bruxelles, Anderlecht, Molenbeek et Schaerbeek).

RÉPARTITION ACTUELLE DES LOGEMENTS AIS



Source : fedais.be

LOCALISATION DES PROJETS NEUFS



Source : RBDH

Avec les nouveaux projets privés destinés aux AIS, c'est tout l'inverse. On l'a dit, pour qu'ils puissent générer un rendement suffisant, il faut absolument que leur coût soit le plus bas possible. Celui-ci étant directement dicté par le prix du foncier, aucune surprise : les projets se concentrent inévitablement dans les mêmes territoires, là où les terrains sont les moins chers. C'est aussi là que les acquéreurs individuels, conseillers par Trevi, trouveront les opportunités les plus intéressantes. Quasi aucun projet au sud du

Canal. Ainsi, plutôt que de poursuivre les efforts visant à une plus grande mixité menés par les AIS, ces nouveaux projets viennent renforcer la dualisation spatiale. Ils déséquilibrent encore un peu plus la structure socio-spatiale de la Région en s'implantant là où les logements sociaux sont nombreux, là où on continue d'en construire⁷⁰, là où les revenus des habitants sont faibles.

70. Cf RBDH, *Logement social – chronique d'une décennie pour presque rien*, décembre 2017.

RÉFORMER LES CHARGES D'URBANISME

Il existe, dans la législation urbanistique régionale, un outil qui permet d'impliquer les producteurs privés de logements dans la production à caractère social et qui assure sa répartition sur tout le territoire de la Région : ce sont les charges d'urbanisme. Malheureusement, le dispositif actuel ne remplit pas toutes ses promesses.

Qu'est qu'une charge d'urbanisme ? Le principe des charges d'urbanisme, c'est d'imposer au demandeur d'un permis d'urbanisme la réalisation d'équipements (infrastructures ou logements encadrés ou conventionnés⁷¹ dans ou à proximité des immeubles construits) ou le paiement d'une charge (versement d'une somme d'argent) afin de financer les coûts/ besoins en infrastructures générés par son projet.

Dans les faits, les promoteurs (c'est eux qui peuvent faire le choix entre charge en nature et charge financière) optent le plus souvent pour la charge financière, moins chère que la construction de logements. Conséquence : plutôt que d'avoir du logement abordable partout où les promoteurs développent des projets, les autorités bénéficient de budgets. À elles d'aller alors construire des logements... généralement ailleurs, avec le risque d'accroître encore le déséquilibre régional.

Le RBDH plaide pour un renforcement de ce dispositif : imposer systématiquement la charge en nature et la revaloriser en fonction de la taille, et donc de la rentabilité du projet. Nous soutenons l'obligation de réaliser au moins 15 % de logements sociaux pour les projets de plus de 1 000 m² et au moins 25 % de logements sociaux pour les projets de plus de 10 000 m².

71. Le logement encadré est le logement donné en location, acheté ou construit par ou pour un opérateur immobilier public ou une A.I.S. ; le logement conventionné, lui, doit être attribué à des ménages disposants de revenus moyens

Conclusion

La fin justifie-t-elle les moyens ?

L' AIS est désormais un produit de placement qui rapporte. Les pouvoirs publics en sont les artisans, soutenus par une conjoncture favorable aux investissements immobiliers. Corollaire, le secteur grandit plus vite que jamais. Nous avons montré que cette tendance inflationniste n'avait pas que des bons côtés, qu'elle présentait des risques à ne pas négliger pour les AIS.

Pour conclure, nous apportons un ultime éclairage au débat, celui du coût à charge des pouvoirs publics et donc de la collectivité. Ce qui nous intéresse, ce sont les logements neufs qui arrivent progressivement en AIS – car ce sont ceux-là justement qui concentrent tous les aides publiques évoquées précédemment (les seuls concernés par ex. par la réduction de la TVA).

Nous avons tenté le parallèle avec le logement social neuf, celui créé dans le cadre du Plan régional du Logement. Il nous semblait en effet pertinent de comparer le coût du logement privé socialisé à celui du logement social, deux politiques publiques visant un objectif commun, celui de loger les locataires les plus précarisés. L'estimation est certes imparfaite, mais elle ne manque cependant pas d'intérêt. Notons que dans les deux cas, les dépenses publiques ne concernent pas uniquement la Région. Les mesures prises à l'égard du précompte impacte aussi (et surtout) les communes, via les centimes additionnels et celles sur la TVA sont fédérales.

AIDES PUBLIQUES ACCORDÉES AU SECTEUR DU LOGEMENT SOCIAL ET AUX AIS ⁷² (PAR AN / PAR LOGEMENT)

Aides publiques	Logement loué via AIS (5 500 unités)	Logement social (39 500 unités)
Subside régional (budget logement)	2 960 €	1 610 €
Précompte (manque à gagner)	1 000 €	561 €
Réduction de TVA (manque à gagner)	1 320 €	938 €
Coût de construction		3 326 €
TOTAL	5 280 €	6 435 €

Subsidier le logement privé pour le socialiser, ce n'est pas tellement moins cher que de construire du logement social. Les logements sont disponibles plus rapidement dans le premier cas, mais ils restent aussi moins longtemps abordables. Le logement social est quant à lui pérenne et il garantit une maîtrise publique du foncier, chose essentielle dans une Ville-Région où sa rareté le rend hors de prix.

Plutôt que de surenchérir pour attirer toujours plus de propriétaires, les pouvoirs publics devraient s'inquiéter des contreparties. S'il faut poursuivre dans cette voie-là, il faut alors davantage rentabiliser l'investissement public, en imposant par exemple des durées de socialisation plus longues ou en taxant la plus-value en cas de revente. Une plus-value dont nous n'avons même pas tenu compte dans nos calculs de rendement, pourtant déjà très favorables.

Les aides publiques qui se sont ajoutées récemment servent à payer le rendement du propriétaire, soit à lui permettre de tirer avantage de sa location dans des termes proches de ceux du marché. Un marché locatif qui, rappelons-le, reste profondément arbitraire et que les pouvoirs publics refusent obstinément d'encadrer. Le principe nous gêne.

72. Subside régional : La donnée AIS provient de l'administration régionale, année 2018. Pour le logement social, le résultat est la somme de toutes les dépenses prévues au budget logement en 2018 (à l'initial) hors crédits et subventions d'investissement, divisé par le nombre de logements sociaux.

Précompte immobilier (PI) : Le calcul du précompte a été réalisé à partir d'un revenu cadastral indexé de 1 840 € (deux chambres, logement neuf). Sans avantage ou réduction, cela équivaut à un précompte immobilier d'environ 1 000 €. Les sociétés de logement social bénéficient d'une réduction du taux d'imposition régional (0,8 % au lieu de 1,25 %). Les centimes additionnels ont été calculés au taux forestois (3120, exercice 2018), l'un des plus élevés de la Région. On obtient ainsi un précompte de 620 €, duquel on soustrait encore 20 %, ce qui équivaut aux réductions pour enfants à charge (redistribuées aux locataires). Manque à gagner estimé Région/commune : 1000 € - 496 € = 504 €. La Région compense encore, dans le logement social, l'augmentation récente du taux d'imposition de l'agglomération (réforme fiscale régionale de 2016). Une compensation d'environ 57 €/par logement (voir budget régional 2018).

Réduction de TVA : AIS : projection réalisée à partir du prix de vente moyen d'un appartement neuf deux chambres dans les quartiers où se situent les promotions immobilières dont nous avons parlé tout au long de ce travail : soit environ 220 000 € hors TVA. Manque à gagner pour le Fédéral : 19 800 €/logement (9 %). La réduction de TVA intervient une fois, au moment de la création du logement, mais la contrepartie (logement socialisé) vaut, elle, au moins pour 15 ans, exigence légale minimale. Le coût à charge des pouvoirs publics a donc été étalé sur 15 ans. **LOGEMENT SOCIAL :** le taux de TVA sur la construction de logements sociaux neufs est de 6 %. La réduction de TVA a été calculée sur base du coût moyen d'un logement social neuf (déterminé à partir de 7 projets du Plan régional du Logement, soit 333 logements, voir point suivant). L'avantage est amorti sur 30 ans, soit la durée de vie d'un logement social avant qu'il ne nécessite de nouvelles dépenses publiques importantes (en rénovation cette fois).

Coûts de construction : estimé sur sept projets du Plan régional du Logement (Gérance, Bourdon, Commune, Moensberg, Gaucheret, Biloba, Lavoisier), soit 199 550 €/logement. La Région subsidie le logement social neuf à hauteur de 50 %. Le coût est réparti sur 30 ans. Au-delà, de lourdes rénovations à charge de la Région sont à prévoir. Nous n'avons pas tenu compte de travaux subsidiés (hautement probables) avant 30 ans.