



Panorama des modes de financement alternatifs pour la rénovation énergétique de bâtiments résidentiels privés





PANORAMA DES MODES DE FINANCEMENT ALTERNATIFS POUR LA RENOVATION ENERGETIQUE DE BATIMENTS RESIDENTIELS PRIVES

Manuelli Pablo, Meyer Sandrine, ULB – CEESE (Juin 2023)

Ce rapport a été rédigé dans le cadre du projet FEDER « Living Labs Brussels Retrofit ». Le projet est réalisé avec le soutien du Fonds Européen de Développement Régional et de la Région bruxelloise ainsi qu'avec le soutien supplémentaire d'Innoviris.

Le projet FEDER 'Living Labs Brussels Retrofit' a pour but de favoriser la rénovation des logements bruxellois en créant des espaces privilégiés dédiés à l'expérimentation et à l'innovation. Ces espaces, appelés les « Living Labs », sont des environnements de tests où des consortiums multidisciplinaires travaillent ensemble à développer, tester et mettre en œuvre des innovations technologiques ou organisationnelles répondant aux défis de la rénovation énergétique des logements. A long terme, ces Living Labs doivent déboucher sur des solutions innovantes, utilisables à grande échelle sur le marché de la rénovation à Bruxelles.

Ce rapport est un résultat de projet généré dans le cadre du projet « Living Labs Brussels Retrofit ». Par conséquent, il ne constitue pas un document officiel ou une position de la ou des organisations impliquées. Les résultats et analyses présentés sont fournis à titre informatif



Panorama des modes de financement alternatifs pour la rénovation énergétique de bâtiments résidentiels privés

Juin 2023

Manuelli Pablo

Meyer Sandrine

ULB – CEESI

Scientific Office – Living Labs Brussels Retrofit

Table des matières

Liste des illustrations	5
Liste des tableaux.....	6
Liste des abréviations & acronymes	6
1. Introduction	7
1.1. La rénovation énergétique.....	7
1.2. Le financement traditionnel	7
1.2.1. Les différents modes de financement traditionnels.....	7
1.2.2. Caractéristiques des prêts traditionnels	9
1.3. Le financement alternatif.....	9
1.3.1. Définition du Facilitateur Bâtiment Durable.....	9
1.3.2. Définition dans le cadre du projet	9
1.4. L'importance de considérer les modes de financement alternatifs	10
1.5. Objectifs de l'étude	11
2. Méthodologie.....	12
2.1. Collecte de données.....	12
2.2. Tableau comparatif des modes de financement alternatifs étudiés	13
2.2.1. Précisions sur les variables.....	14
2.2.1.1. Barrières à surmonter	14
2.2.1.2. Garantie & <i>Underwriting</i>	15
2.2.2. Liste des variables	16
3. Analyse des modes de financement alternatifs.....	17
3.1. Démembrement du droit de propriété.....	17
3.1.1. Droit de superficie.....	17
3.1.2. Droit d'emphytéose	19

3.1.3.	Rénovassistance : une application du droit de superficie et d'emphytéose dans le cadre de la rénovation énergétique	20
3.1.3.1.	Fonctionnement.....	20
3.1.3.2.	Proposition de montage financier par Rénovons Ensemble avec RénovAssistance ..	21
3.1.3.3.	Synthèse des entretiens.....	23
3.1.4.	Community Land Trust.....	24
3.1.4.1.	Concept du CLT	24
3.1.4.2.	Projet pilote de rénovations énergétiques du CLTB pour les propriétaires-occupants bruxellois	26
3.1.5.	La vente en viager	29
3.1.5.1.	Description	29
3.1.5.2.	Limites au viager classique et nouvelles formules.....	29
3.1.5.3.	Motivations à la vente en viager.....	30
3.1.5.4.	Profils des vendeurs	31
3.1.5.5.	Conclusion.....	32
3.2.	Modes de financement alternatifs basés sur un contrat de bail	32
3.2.1.	Le bail rénovation.....	32
3.2.1.1.	Description	32
3.2.1.2.	Motivations	34
3.2.1.3.	Limites	34
3.2.1.4.	Exemples de baux de rénovation contractés par des asbl.....	36
3.2.1.5.	Conclusion.....	37
3.2.2.	Le bail à vie.....	37
3.2.2.1.	Description	37
3.2.2.2.	Proposition de montage financier basé sur le bail à vie par Rénovons Ensemble	38
3.2.2.3.	Motivations & limites.....	38

3.2.2.4.	Conclusion.....	39
3.3.	Prêts Alternatifs	39
3.3.1.	Prêt à la pierre.....	39
3.3.1.1.	Avantages principaux.....	39
3.3.1.2.	On-tax.....	40
3.3.1.3.	On-Bill.....	43
3.3.2.	Prêt à remboursement différé	47
3.3.2.1.	Description	47
3.3.2.2.	Motivations	48
3.3.2.3.	Limites	48
3.3.2.4.	Initiatives en Belgique	50
3.3.2.5.	Initiative bruxelloise.....	50
3.3.2.6.	Prêt Avance rénovation (France)	51
3.3.2.7.	Dampoort KnapT OP! (Gand)	52
3.3.3.	Tiers-payant de la rénovation énergétique	53
3.3.3.1.	Description	53
3.3.3.2.	Dispositif de tiers-payant de la rénovation de l'association CAMEL.....	54
3.3.3.3.	Conclusion.....	55
3.4.	ESCO & tiers investisseurs.....	55
3.4.1.	Description	55
3.4.1.1.	Le tiers investissement.....	55
3.4.1.2.	Les sociétés de services énergétiques	56
3.4.2.	Motivations	56
3.4.3.	Limites	57
3.4.4.	Exemples belges & étrangers.....	57

3.4.4.1.	Gaume Energie (Belgique)	57
3.4.4.2.	Coopeos (Belgique)	58
3.4.4.3.	Watt Matters (Belgique)	58
3.4.4.4.	Sustain Solutions (Danemark)	58
3.4.5.	Conclusion	59
3.5.	One-Stop Shops	60
3.5.1.	Description	60
3.5.1.1.	Services	61
3.5.1.2.	Offre de financement intégrée	61
3.5.1.3.	Public cible	62
3.5.1.4.	Business model	63
3.5.2.	Divergences entre OSS & ESCO	63
3.5.3.	Motivations & limites à l'utilisation d'OSS	64
3.5.4.	Conclusion	65
4.	Conclusion	66
5.	Références	67

Liste des illustrations

Illustration 1. Montage financier impliquant un droit d'emphytéose avec Renovassistance, imaginé par Rénovons ensemble	22
Illustration 2. Les différentes formules de viager	30
Illustration 3. Résultats des ateliers RenOnBill sur la conception du modèle, 2020	46
Illustration 4. Modèle des One-stop Shops de la rénovation énergétique	61

Liste des tableaux

Tableau 1. Liste des entretiens réalisés avec des acteurs de terrain.	12
Tableau 2. Liste des entretiens réalisés avec des propriétaires privés ayant fait recours à Renovassistance	12
Tableau 3. Liste des études privées partagées	13
Tableau 4. Description des variables du tableau comparatif des dispositifs de financement alternatifs..	16
Tableau 5. Comparaison du prêt à remboursement différé "hypothèque inversée" ou "in fine"	47
Tableau 6. Avantages et limites des OSS	64

Liste des abréviations & acronymes

Abréviation & acronymes	Signification
CLT	Community Land Trust
CLTB	Community Land Trust Bruxelles
CLTG	Community Land Trust Ghent
CPE	Contrat de performance énergétique
ESCO	Energy Service Company / Société de service énergétique
OSS	One-stop shop
PEB	Performance Energétique du Bâtiment
SPW	Service Public Wallon
TI	Tiers investisseur

1. Introduction

1.1. La rénovation énergétique

La rénovation énergétique de logements peut être définie comme des travaux permettant de faire baisser la consommation d'énergie à niveau de service énergétique constant. Dans le cadre de ce projet, nous considérons la rénovation énergétique comme tous les travaux améliorant la performance énergétique d'un bâtiment (PEB) telle qu'elle est décrite dans la réglementation PEB¹. La PEB y est définie comme « *la quantité d'énergie effectivement consommée ou estimée pour répondre aux différents besoins liés à une utilisation standardisée du bâtiment* ² » (Art. 3) ce qui peut inclure entre autres le chauffage, l'eau chaude, le refroidissement, la ventilation et l'éclairage. Cette quantité est « *exprimée par un ou plusieurs indicateurs numériques résultant d'un calcul, compte tenu de l'isolation, des caractéristiques techniques des installations, de la conception du bâtiment et de son emplacement eu égard aux paramètres climatiques, à l'exposition solaire et à l'incidence des structures avoisinantes, de l'autoproduction d'énergie et d'autres facteurs, y compris le climat intérieur, qui influencent la demande d'énergie* ³ » (Art. 3).

1.2. Le financement traditionnel

1.2.1. Les différents modes de financement traditionnels

Les sources de financement traditionnelles les plus couramment utilisées par les particuliers sont les suivantes :

- **Apport personnel/fonds propres**
- **Les crédits à la consommation** : ces prêts sont accordés par une institution financière, telle qu'une banque ou une coopérative de crédit, et sont destinés à un usage personnel. Ils peuvent être garantis ou non garantis, selon la situation financière de l'emprunteur. Ils ont une durée de maximum 10 ans et le montant empruntable est limité.
- **Les emprunts hypothécaires** : prêts à long terme (plus de 10 ans jusqu'à parfois 30 ans) qui sont utilisés pour l'achat ou la rénovation d'une propriété. Ces prêts offrent souvent des taux d'intérêt plus

¹ Cette réglementation est une ordonnance découlant d'une obligation européenne visant à diminuer la consommation d'énergie primaire et les émissions de CO₂ liées à l'exploitation des bâtiments, tout en garantissant le confort de leurs occupants. L'ordonnance du 7 juin 2007 relative à la performance énergétique et au climat intérieur des bâtiments a par la suite été modifiée par l'ordonnance du 14 MAI 2009. Les trois Régions belges ont développé des réglementations PEB qui poursuivent un même objectif mais dont l'application peut être différente. <https://environnement.brussels/thematiques/batiment-et-energie/obligations/la-performance-energetique-des-batiments-peb>

² Ordonnance du 7 juin 2007 relative à la performance énergétique et au climat intérieur des bâtiments. https://environnement.brussels/sites/default/files/user_files/ordo_20070607_peb_v.coord_ibge_juin09.v.site_bi_l.pdf?_ga=2.265386383.1659281378.1667583000-888799268.1667583000

³ Ibid.

bas que les prêts personnels. Durées classiques de 15 ou 20 ans, parfois 25 ans. Il est possible d'obtenir un taux préférentiel si le montant emprunté est inférieur à 80% de la valeur vénale du bien.

- **Les primes et les financements publics** (prêts à taux réduits / bonifiés)⁴:
 - les primes sont des subsides publics octroyés sous certaines conditions aux ménages réalisant des travaux économiseurs d'énergie, après travaux (nécessité de préfinancement). La Région de Bruxelles-Capitale octroie des **primes** pour les travaux de **rénovation de** logements, regroupant depuis le printemps 2022 les primes "énergie" et les primes "logement" et harmonisant les conditions d'octroi pour les ménages. Plein-propriétaires (combinaison du droit de nue-propriété et d'usufruit), locataires ou usufruitiers d'un logement peuvent demander ces aides dont l'octroi est soumis à divers critères : types de travaux, quartiers, revenus du ménage, etc. :
 - **Primes RENOLUTION.**
 - **Primes communales** : certaines communes bruxelloises octroient également des primes communales à leurs résidents et celles-ci varient d'une commune à l'autre.
 - **Réduction TVA lors de rénovations** : Pour certains travaux de rénovation, il est possible pour un propriétaire ou éventuellement un locataire de bénéficier d'une réduction de la TVA à 6% au lieu de 21%.
 - **Subventions pour le patrimoine immobilier protégé et non protégé**
 - Les aides publiques prennent également la forme de prêt à taux réduit (aussi appelés prêts bonifiés).
 - **Crédit Ecoreno**: prêt bonifié qui peut prendre la forme d'un crédit à la consommation (< 10 ans) ou d'un crédit hypothécaire (> 10 ans), selon l'analyse du dossier et le montant emprunté. Ce crédit est le fruit d'un partenariat entre Le Fonds du Logement, Homegrade, le Réseau Habitat et Bruxelles Environnement dans la cadre de la Renolution⁵. Pour être éligible à ce crédit, le revenu imposable ne doit pas dépasser certains barèmes. Le crédit Ecoreno apporte une solution de financement pour tous types de travaux de rénovation d'un logement bruxellois. Il s'adresse aux propriétaires, futurs propriétaires et aux locataires et propose un emprunt à taux préférentiel de 0% à 1%. De quoi permettre aux propriétaires de financer avantageusement, par exemple, des travaux d'isolation, de ventilation, une nouvelle installation de chauffage, l'installation de panneaux photovoltaïques, une pompe à chaleur ou un chauffe-eau solaire.

De plus, **de nombreux services d'accompagnement à la rénovation sont offerts en RBC**. Bien que ça ne constitue pas une source de financement, ces services permettent aux rénovateurs de diminuer leurs coûts en réduisant notamment le temps à consacrer au montage du dossier.

⁴ <https://logement.brussels/renover-construire/primes-fiscalite-et-financement/>

⁵ <https://environnement.brussels/citoyen/services-et-demandes/primes-et-aides-financieres/le-credit-ecoreno>

1.2.2. Caractéristiques des prêts traditionnels

Les prêts traditionnels (classiques/conventionnels) se caractérisent par plusieurs aspects :

- **Les établissements prêteurs** : ces prêts sont accordés par des institutions financières telles que des banques ou des coopératives de crédit.
- **Les exigences de crédit** : Les emprunteurs doivent généralement démontrer leur capacité à rembourser le prêt en fournissant des informations financières détaillées (historique de crédit, revenus, dettes, capacité d'épargne, etc.). Les institutions financières fixent souvent une limite de 30% des revenus pour l'ensemble des remboursements mensuels des emprunts contractés par le ménage.
- **Garanties** : Les prêts traditionnels peuvent nécessiter une garantie, telle qu'une hypothèque ou une garantie personnelle, pour sécuriser le prêt.
- **Options de remboursement** : Les emprunteurs remboursent généralement le prêt par des versements réguliers, tels que des mensualités, comprenant une partie du capital emprunté et des intérêts. Les emprunteurs peuvent également avoir la possibilité de rembourser le prêt par anticipation sans pénalité, sous réserve des conditions spécifiques du prêt.
- **Taux d'intérêt** : Les prêts traditionnels peuvent avoir des taux d'intérêt fixes ou variables. Les taux d'intérêt sont déterminés en fonction de divers facteurs (conditions du marché, risque associé à l'emprunteur, durée du prêt, etc.).

1.3. Le financement alternatif

1.3.1. Définition du Facilitateur Bâtiment Durable

D'après le Guide du Bâtiment Durable⁶, le **financement traditionnel** pour des projets privés se caractérise par :

- Des prêt hypothécaire et/ou apport personnel
- Des émissions de titres de dette (obligations) ou de capital (actions, certificats immobiliers, etc.) ;

Les financements alternatifs, quant à eux, reprennent toutes les autres formes de financement (autres techniques ou autres financeurs), financement durable compris. Le **financement durable** fait partie des financements alternatifs en y intégrant en plus une vision éthique, que cela soit sur le plan environnemental, sociétal et/ou culturel.

1.3.2. Définition dans le cadre du projet

Par **mécanisme de financement**, nous entendons tous dispositifs, méthodes, montages permettant de mobiliser les ressources financières nécessaires pour réaliser des travaux de rénovation. Ces mécanismes peuvent permettre de financer tout ou une partie des coûts liés aux travaux.

⁶ <https://www.guidebatimentdurable.brussels/financement-alternatif-durable>

Dans cette étude, les subventions, primes, prêts et régimes d'incitations fiscales des pouvoirs publics sont exclus des mécanismes dits alternatifs. Les prêts traditionnels émanant de banques ou d'autres institutions financières sont également exclus de notre définition de financement alternatifs.

Dans le cadre de cette étude, le financement alternatif pour les particuliers est divisé en deux catégories. D'une part, nous considérons **tous moyens de financement qui n'impliquent pas de prêt personnel ou hypothécaire de la part d'institutions financières ou des pouvoirs publics, ni de primes, subventions ou incitant fiscaux octroyés par les pouvoirs publics**. D'autre part, nous considérons tout de même **certains prêts qui diffèrent des prêts « classiques » par certaines de leurs modalités** (voir caractéristiques prêts traditionnels).

1.4. L'importance de considérer les modes de financement alternatifs

D'après une étude quantitative réalisée en 2021⁷, près de la moitié des ménages flamands (propriétaires et de moins de 65 ans) ne sont pas en mesure de financer⁸ la rénovation de leur logement afin d'atteindre un niveau de performance énergétique compatible avec les objectifs climatiques de 2050 (label PEB A), que les ménages souhaitent réaliser leur projet de rénovation en une fois ou de mener une rénovation progressive/par étape de leur logement.

De plus, un nombre significatif de ménages sont confrontés à des pénuries assez extrêmes en termes de capacité de financement. Selon que l'on considère des rénovations complètes "d'un seul coup" ou étape par étape, entre 27 % et 40 % des ménages font face à un manque de financement (*financing gap*) de plus de 25 000 €.

A notre connaissance, il n'existe pas d'étude similaire qui a été réalisée à Bruxelles. Néanmoins, si l'on considère que le revenu moyen des ménages bruxellois est approximativement 25% plus bas que le revenu des ménages flamands⁹, et puisque le montant maximal pouvant être consacré au remboursement mensuel d'un prêt est déterminé par le *front-end ratio* appliqué par les banques (qui lui-même dépend du revenu des ménages), il est probable que la part de bruxellois faisant face à un manque de financement pour rénover leur bien soit au mieux égale ou plus élevée qu'en Flandres.

En raison de la barrière financière quantifiée dans l'étude de Albrecht et Hamels (2021), la **rénovation énergétique du parc immobilier résidentiel ne peut pas être résolue par des approches conventionnelles telles que des subventions supplémentaires pour la rénovation ou des prêts sans intérêt subsidiés par le gouvernement bruxellois**. Premièrement, les subventions seraient insuffisantes car le manque de financement estimé pour de nombreux ménages se chiffrent à plusieurs dizaines de milliers d'euros. Deuxièmement, les prêts sans intérêt ne fourniraient pas non plus de solution structurelle, car la part

⁷ Albrecht & Hamels (2021)

⁸ Avec leur propre capital ou en contractant un prêt commercial jusqu'à 25 ans max.

⁹ <https://statbel.fgov.be/fr>

maximale du revenu d'un ménage qui peut être consacrée au remboursement des prêts constitue une contrainte stricte à cet égard. Par exemple, si 30 % ou plus du revenu mensuel d'un ménage est déjà consacré au remboursement de prêts existants, il y a peu de marge de manœuvre pour augmenter davantage les remboursements mensuels, même lorsque le taux d'intérêt est de 0 %.

Pour faire face à ce manque de financement quantifié en Flandres, le Rapport Climact¹⁰ propose deux solutions potentielles :

1. **Renforcer le financement public** : les coûts de rénovation sont couverts par des subventions ou des allègements fiscaux. Cependant, cette solution présente les contraintes suivantes :
 - Pour couvrir les écarts de financement des propriétaires flamands de moins de 65 ans estimés par Albrecht & Hamel (2021), Climact (2022) estime que cette solution nécessiterait des dépenses publiques d'un montant de 21 milliards d'euros (soit 3 milliards d'euros par an si cela devait être traité d'ici 2030, correspondant à 6 % du budget régional de 50 milliards d'euros).
 - Cette solution pourrait être injuste et renforcer les inégalités entre les propriétaires (qui bénéficient du budget public) et les locataires.
2. **Permettre le financement des ménages** : préfinancer¹¹ les travaux de rénovation grâce à des mécanismes de préfinancement pertinents permettant aux ménages de payer les coûts d'investissement des travaux et octroyant des plans de remboursement adaptés aux capacités de financement des ménages. Peut être aussi purement public, privé ou une combinaison des deux.

S'appuyer uniquement sur le financement public pourrait ne pas être durable du point de vue du budget public, tandis que s'appuyer entièrement sur des mécanismes de préfinancement pourrait mettre trop de pression sur les ménages¹². Un équilibre entre financement et préfinancement est nécessaire pour optimiser les impacts socio-économiques tout en évitant de peser considérablement sur les fonds publics.

Les modes de financement alternatifs présentés dans cette étude pourraient permettre de surmonter certaines barrières financières à l'investissement en finançant les travaux via des sources publiques et/ou privées.

1.5. Objectifs de l'étude

L'objectif de cette étude est de dresser une liste (non-exhaustive) des modes de financement alternatifs pouvant être mobilisés par des propriétaires afin de rénover énergétiquement leur bien. Nous présentons dans cette étude plusieurs exemples nationaux et étrangers de dispositifs de financement alternatifs, leurs avantages et leurs limites, principalement du point de vue des propriétaires. Pour finir, nous

¹⁰ Climact (2022). Pre-financing mechanisms for climate renovations accessible to all Flemish homeowners. <https://climact.com/en/pre-financing-energy-renovation-an-energy-efficient-home-for-every-flemish-household/>

¹¹ Préfinancement = avance qui doit être remboursée ; financement = couverture des coûts avec budget publique

¹² Les dispositifs basés uniquement sur des remboursements mensuels ne sont pas adaptés pour couvrir intégralement les coûts de rénovation profonde les plus élevés (c'est-à-dire plus de 70 000 €), car cela impliquerait que les ménages soient contraints à de lourds remboursements de dette qui ne seraient pas réalisables dans une période de remboursement réaliste (c'est-à-dire moins de 30 ans). (Climact, 2022)

synthétiserons les différents modes de financement considérés dans un tableau comparatif. Ce tableau sera présenté en Annexe.

2. Méthodologie

2.1. Collecte de données

Cette étude a été réalisée sur base d'entretiens et de recherche documentaire.

Les entretiens ont été réalisés avec des personnes ayant fait recours à Renovassistance pour la rénovation d'un de leurs biens ainsi qu'avec d'autres acteurs de terrain. Des chercheurs et institutions nous ont également partagés certains documents non accessibles au public.

Tableau 1. Liste des entretiens réalisés avec des acteurs de terrain.

Date	Nom	Organisation/société	Fonction
08/02	Emmanuel Waucquiez	Renovassistance	Administrateur
27/02	Chirstelle Despy	Maison de quartier Bonnevie	Référente du service Rénovation
27/04	Luc Tholome	SPW Logement	Premier Gradué
28/04	Stéphane Hartman	Province du Luxembourg	Directeur

Tableau 2. Liste des entretiens réalisés avec des propriétaires privés ayant fait recours à Renovassistance

Date	Nom	Adresse	Nombre de logements	Année de la rénovation	Type de contrat	Durée
13/03	Mr C.	Rue Docteur De Meersman, Anderlecht	4	2014	Bail rénovation + engagement à louer bien via AIS Logement pour tous	10 ans + 20 ans
21/03	Mr F.	Avenue Huart Hamoir, Schaerbeek	3	2018	Droit de superficie	25 ans
04/03	Mme. L.	B1. Rue Théodore Verhaegen, Saint-Gilles B2. Avenue Eekoud, Schaerbeek	B1. 3 B2. 3	B1. 2008 B2. 2023	B1. Bail rénovation B2. Bail rénovation	B1. 22 ans B2. 20 ans

Tableau 3. Liste des études privées partagées

Auteur	Etude
Grippa, Catherine	« Etude de pré-faisabilité : Mise en place d'un mécanisme de tiers-financement local pour la rénovation énergétique des logements », 2016, dans le cadre du projet Life BE REEL
BE	« Benchmarking solution financière : Quelles solutions pour financer la transition énergétique ? ». http://onlinetools.ovh/benchmark/benchmark.cfm
CLTB	« Prime Renolution Plus – Projet introduit par le Community Land Trust Bruxelles », 2022, Demande de subside
DULBEA	« Prêt sans remboursement », 2022, Rapport dans le cadre d'une Mission d'experts en financement et en fiscalité dans le cadre de l'alliance EEF rénovation
DULBEA	« Carbon offset : une solution régionale pour booster la rénovation énergétique ? », 2023, Note méthodologique du Dulbea
Embuild/Financité	« Etude sur les modèles de financement de la rénovation énergétique des bâtiments résidentiels », 2023, rapport intermédiaire

2.2. Tableau comparatif des modes de financement alternatifs étudiés

A partir des entretiens réalisés et de la documentation consultée, nous avons réalisé un tableau comparatif des différents modes de financement alternatifs considérés.

Les variables sélectionnées ont été tirées de quatre études en particulier :

- Bertoldi, P, Economidou, M, Palermo, V, Boza-Kiss, B, Todeschi, V. (2021). How to finance energy renovation of residential buildings: Review of current and emerging financing instruments in the EU. *WIRES Energy Environment*. 10(384). <https://doi.org/10.1002/wene.384>
- Brown, D., Sorrel, S. & Kivimäki, P. (2019). Worth the risk? An evaluation of alternative finance mechanisms for residential retrofit. *Energy Policy*, 128, p. 418-430. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.12.033>
- Climact (2022). *Pre-financing mechanisms for climate renovations accessible to all Flemish homeowners*. <https://climact.com/en/pre-financing-energy-renovation-an-energy-efficient-home-for-every-flemish-household/>
- Embuild/Financité (2023). *Etude sur les modèles de financement de la rénovation énergétique des bâtiments résidentiels*.

2.2.1. Précisions sur les variables

2.2.1.1. Barrières à surmonter

Bien que différentes barrières à la rénovation énergétiques existent (absence d'information, biais cognitif émotionnel, pression sociétal)¹³, nous considérons dans cette étude essentiellement les barrières financières. La plupart des solutions de financement conventionnelles n'ont pas réussi à résoudre avec succès certains obstacles généralement associés aux travaux de rénovation énergétique : coûts d'investissement/apport initial, coûts de financement et les *split incentives*¹⁴.

Les modes de financement alternatifs présentés dans ce document pourraient aider les propriétaires privés à surmonter au moins l'un de ces obstacles.

a. Les coûts d'investissement

Il s'agit des dépenses engagées au début d'un projet, d'une activité ou d'une initiative. Ces coûts sont généralement supportés avant que des bénéfices ou des économies ne soient réalisés à long terme. Dans le contexte de l'efficacité énergétique, par exemple, les coûts initiaux peuvent inclure l'achat et l'installation d'équipements ou de technologies moins énergivores. Ces coûts doivent être pris en compte avant de pouvoir bénéficier des économies d'énergie et des avantages à plus long terme.

b. Les coûts de financement

Il s'agit des dépenses associées à l'obtention de financements ou de prêts. Ils peuvent inclure des intérêts, des frais de dossier, des commissions ou d'autres charges liées à l'emprunt d'argent ou à l'obtention de capitaux.

c. Split incentives

Les *split incentives* font référence à toute situation dans laquelle les avantages d'une transaction ne profitent pas à l'acteur qui paie pour la transaction. Si l'on considère la performance énergétique de bâtiments, les incitations partagées sont liées aux problèmes de recouvrement des coûts des investissements réalisés pour améliorer la PEB d'un bâtiment, en raison de l'incapacité de répartir efficacement les obligations financières et les retombées de ces investissements entre les acteurs concernés. Cela peut finalement entraîner l'inaction de l'un des acteurs, malgré le fait que la valeur actuelle nette d'un tel investissement soit positive. Les avantages financiers prennent la forme de factures d'énergie plus faibles. Si l'acteur qui investit dans des mesures d'efficacité énergétique (c'est-à-dire l'acteur en charge des dépenses) n'est pas le même que l'acteur qui récolte les avantages financiers ultérieurs, des « *split incentives* » peuvent survenir. Ils correspondent simplement au décalage des incitations entre l'acteur qui sélectionne les équipements ou les technologies de la rénovation, et l'acteur qui paie les factures d'énergies¹⁵. Il en existe de différents types :

¹³ Voir rapport Feder Living Labs « Etude de littérature – Freins à la rénovation »

¹⁴ Bertoldi et al. (2021)

¹⁵ Castellazzi, Bertoldi, & Economidou (2017)

- Efficiency-related split incentives (ESI) ou le dilemme propriétaire-locataire : fait référence à des situations où **l'utilisateur final est responsable des factures d'énergie mais ne peut pas choisir la technologie nécessaire pour améliorer l'efficacité énergétique de son logement**. Il a donc une capacité limitée pour réduire ses factures d'énergie ou négocier une rénovation énergétique du logement.
Le dilemme propriétaire-locataire dans le cas de location de logements en est l'exemple le plus typique. Les bénéfices liés à la réalisation de travaux économiseurs d'énergie résident essentiellement dans la réduction des coûts énergétiques, dans l'amélioration du confort des occupants, dans la réduction des impacts environnementaux et dans l'augmentation de la valeur vénale du bien. Toutefois, à l'exception de l'augmentation de la valeur vénale, ces bénéfices ne profitent pas directement au propriétaire d'un bien immobilier en location. Dans ce cas, les propriétaires ne sont pas incités à investir dans des travaux de rénovation.
- Usage-related split incentives (USI): également appelés les "*reverse split incentives*" dans la littérature. Ils se produisent lorsque les **occupants ne sont pas responsables du paiement de leurs factures d'énergie** et n'ont donc que peu ou pas d'intérêt à limiter l'énergie consommée. En d'autres termes, les occupants ne supportent pas le coût marginal de leur propre consommation d'énergie et ne sont incités d'aucune manière à utiliser l'énergie de manière efficace. Dans ce type de bail, les locataires ont tendance à consommer plus d'énergie.
- Multi-tenant, multi-owner split incentives (MSI): Les copropriétés sont confrontées à un défi supplémentaire lié à la **prise de décision collective**. Les projets d'efficacité énergétique dans ces bâtiments ne peuvent être réalisés que si un consensus est atteint par toutes les parties prenantes. De plus, les avantages et les coûts d'une amélioration de l'efficacité énergétique peuvent varier d'un appartement à l'autre, ce qui complique davantage la situation.
- Temporal split incentives (TSI): Fait référence aux **situations où les investissements réalisés dans la rénovation ne sont pas rentabilisés avant que le logement soit vendu/loué au prochain propriétaire/locataire**. Dans ce cas, le locataire ou le propriétaire-occupant n'a pas d'idée claire sur la durée d'occupation du logement. Ainsi, une rénovation énergétique impliquant un coût en capital de départ important, ne représentera pas un investissement attrayant et pourrait même être considéré comme risqué.

2.2.1.2. Garantie & Underwriting

La variable **Garantie** correspond aux mécanismes permettant au financeur de récupérer les financements en cas de défaut de paiement du financé. L'**underwriting**, quant à lui, est le processus selon lequel les financeurs déterminent la solvabilité sous-jacente de l'actif ou de l'emprunteur, et sur base de laquelle ils fixent la valeur du financement qu'ils peuvent accorder. L'*underwriting process* peut se concentrer sur l'actif auquel est attaché le financement, l'historiques des impôts fonciers ou des remboursements de factures d'énergie.

2.2.2. Liste des variables

En plus des variables Barrières à surmonter, Garantie et Underwriting, d'autres variables ont été incluses dans le tableau comparatif des dispositifs de financement traités dans cette étude. Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des variables incluses dans le tableau comparatif.

Tableau 4. Description des variables du tableau comparatif des dispositifs de financement alternatifs

Variable	Description
Maturité du dispositif	Indique si le dispositif a déjà été mis en place, s'il est en cours d'étude/conception ou en phase de test
Source de financement	Indique d'où provient le capital avancé ou mis à disposition par le financeur
Cible préférentielle	Indique si le dispositif convient aux propriétaires occupants ou plutôt aux propriétaires bailleurs.
Catégorie socio-économique	Correspond aux revenus des ménages à qui est destiné le dispositif (bas revenus, revenus moyen, aisé)
Type de travaux	Indique si le dispositif correspond aux rénovations profondes, superficielles ou à la production d'énergie renouvelable.
Garantie	Correspond aux mécanismes permettant au financeur de récupérer les financements en cas de défaut de paiement du financé
<i>Underwriting</i>	Processus selon lequel les financeurs déterminent la solvabilité sous-jacente de l'actif ou de l'emprunteur, et sur base de laquelle ils fixent la valeur du financement qu'ils peuvent accorder.
Point de vente	Le point de vente est l'interface par laquelle le client accède au financement. Soit le mode de financement dispose d'un point de vente distinct de l'entrepreneur réalisant la rénovation. Soit le « fournisseur » de la rénovation peut proposer un package de financement intégré dans le cadre de la rénovation
Remboursement	Indique par quels moyens, quels canaux, le financement de la rénovation est recouvert par le financeur/remboursé par le financé
Barrières à surmonter	Indique si le dispositif permet de surmonter les obstacles liés aux coûts d'investissement, aux coûts de financement ou aux <i>split incentives</i>
Avantages	Avantages spécifiques à chaque dispositif autres que ceux cités ci-dessus.
Challenges	Freins à l'utilisation du dispositif
Répliquabilité Bruxelles	Indique si le modèle est répliquable à Bruxelles et sous quelles conditions

3. Analyse des modes de financement alternatifs

D'après notre définition du financement alternatif, nous avons identifié différents mécanismes de financement existant à Bruxelles ou à l'étranger que nous avons regroupé en différentes catégories.

Pour commencer, nous considérons les modes de financements qui reposent sur un démembrement du droit de propriété (**droit de superficie**, **droit d'emphytéose** et **vente en viager**). A Bruxelles, ces droits sont notamment utilisés par l'asbl Rénovassistance et le Community Land Trust Bruxelles.

Ensuite, nous abordons deux types de contrats de bail comme potentiels modes de financement alternatif : le **bail rénovation** et le **bail à vie**.

Troisièmement, nous présentons trois types de prêts « alternatifs » : le **prêt à la pierre**, le **prêt à remboursement différé** et le mécanisme de **tiers-payant de la rénovation**. Ces prêts diffèrent principalement des prêts traditionnels dans leur modalité de remboursement, le processus d'évaluation de la capacité d'emprunt du demandeur et du montant empruntable.

Pour finir, nous examinons les **sociétés de services énergétiques (ESCO)** et le **tiers investissement**.

3.1. Démembrement du droit de propriété

Dans le cadre de cette étude, nous considérons trois types de démembrement du droit de propriété :

- Le droit de superficie
- L'emphytéose
- Le droit viager

A notre connaissance, les deux premiers cités sont rarement utilisés entre particuliers dans le contexte de rénovations énergétiques. Par contre, ces deux mécanismes juridiques sont utilisés par des organisations dont la mission est de rénover des biens immobiliers afin de les mettre en location par la suite.

Nous commencerons par présenter les principes du droit de superficie et du droit d'emphytéose, et leur potentielle utilisation dans le cadre de projets de rénovation énergétique.

Ensuite, nous discuterons de deux asbl qui utilisent (ou souhaiteraient mettre en place) un démembrement du droit de propriété dans le but de rénover des logements appartenant à des propriétaires privés : Rénovassistance et le Community Land Trust Bruxelles (CLTB).

Pour finir, nous considérons le viager en tant que solution alternative de financement à la rénovation.

3.1.1. Droit de superficie

Le droit de superficie est défini comme suit par la loi du 10 janvier 1824 : « *le droit de superficie est un droit réel, qui consiste à avoir des bâtiments, ouvrages ou plantations sur un fonds appartenant à autrui* ». La personne accordant le droit de superficie sur son terrain est appelée « **tréfoncier** » tandis que celui

qui peut construire un bien sur ce terrain ou jouir du bien qui y est déjà construit est dénommé le « **superficiaire** ». Ce droit réel **ne peut excéder 50 ans** mais peut être **renouvelé indéfiniment**, moyennant l'accord des parties. **Aucune durée minimale n'est fixée par la loi**¹⁶. Il peut être utilisé soit pour construire un immeuble sur un terrain appartenant à autrui, soit pour « acheter » un bien sur un terrain. Le contrat de droit de superficie prévoit généralement une **rente** et une **indemnité à payer au terme de ce droit**. Si une redevance est prévue, elle peut être payée en une fois ou périodiquement.

Pour le superficiaire¹⁷, les différents avantages (par rapport à un achat classique ou à une location) sont :

- **le prix** : le terrain reste la propriété du tréfoncier. Le superficiaire ne paie dès lors pas son prix et le coût du foncier est ainsi neutralisé (alors qu'il représente de 20 à 25 % du prix total d'une acquisition terrain+logement) ;
- en raison de sa longue durée, le droit de superficie offre une **garantie de stabilité dans le logement** ;
- les **travaux et les améliorations** apportées au bien par le superficiaire sont **remboursés** au prix actuel, à la fin du droit de superficie ;
- le droit de superficie **peut être légué aux héritiers** ;
- les **droits de succession sont quasi nuls** en cas de décès
- Si la redevance doit être payée en une fois, le **superficiaire peut concéder une hypothèque pour la durée du droit de superficie** (il peut donc bénéficier d'un prêt hypothécaire). Une économie est alors réalisée par rapport à un prêt hypothécaire classique, étant donné que le coût de l'opération est moins élevé et la charge mensuelle est réduite considérablement¹⁸.

Si le prêt hypothécaire est remboursé avant le terme du droit de superficie, l'occupation du logement devient gratuite pour la durée restant à courir. Une telle situation peut se révéler très intéressante, particulièrement au moment de la pension.

Par contre, le superficiaire ne sera plus propriétaire à la fin du droit. Le droit de superficie se **rapproche plus d'une forme de location particulièrement intéressante que du droit de propriété**.

Pour le tréfoncier, les avantages sont :

- la possibilité d'obtenir une **redevance unique** équivalente à la valeur du bien ou de **recevoir une redevance annuelle** ;
- **La stabilité** dans la gestion locative ;
- **La possibilité de retrouver son bien rénové** après X années si le superficiaire s'engage à rénover le bien. Bien qu'il doive être convenu que le superficiaire recevra une contrepartie pour les rénovations faites, le tréfoncier ne doit pas s'occuper des travaux.

¹⁶ Conseil supérieur du logement (2010)

¹⁷ Ibid.

¹⁸ <http://www.collectiflogement.be/index.php/promotion-logement/Propriete-via-droit-de-superficie>

En contrepartie, le tréfoncier **perd la jouissance de son bien pendant une durée relativement longue**. De plus, bien que le propriétaire puisse obtenir une redevance unique ou des redevances annuelles, le **montant de la « vente » du bien est inférieur à une vente classique**.

Le public visé en tant que superficiaire peut être celui qui se voit exclu du crédit hypothécaire pour un achat « traditionnel »¹⁹.

Dans le cadre de la rénovation énergétique, nous pourrions imaginer qu'un multi-propriétaire privé accorde un droit de superficie à un autre particulier sur l'un de ses biens. Ce dernier pourrait alors s'engager à s'occuper de la rénovation du bien en échange d'une redevance plus faible ou d'une indemnité prévue à l'échéance du droit. Dans la pratique, ce plan est rarement utilisé entre particuliers car il nécessite une grande confiance entre les deux parties et des garanties concernant les travaux à réaliser. Il s'agit de deux éléments qui freinent également l'utilisation de bail de rénovation entre particuliers et que nous analyserons plus en détails dans la section 3.2.1.

3.1.2. Droit d'emphytéose

L'emphytéose permet à celui qui en bénéficie (appelé **emphytéote**) d'avoir le plein usage d'un bien immobilier appartenant à une autre personne (appelé le **baillieur emphytéotique**) moyennant le **paiement à intervalles réguliers d'une somme d'argent appelée redevance ou canon**. L'emphytéose a une **durée minimale de 15 années et maximale de 99 années**.

L'emphytéote ne peut rien faire qui diminue la valeur de l'immeuble (sans tenir compte de l'usure normale, de la vétusté ou d'un cas de force majeure)²⁰ mais cela signifie que l'emphytéote dispose d'une large marge de manœuvre. Il peut par exemple réaliser tous les travaux (y compris les travaux de démolition et de changement d'affectation) pour réaménager le bien, tant qu'il ne perd pas de la valeur.

Contrairement au droit de superficie,

- le **baillieur emphytéotique n'est pas tenu d'indemniser les travaux et construction**, sauf convention contraire²¹.
- Le droit de superficie se différencie par sa **durée qui ne peut excéder 50 ans** et qui ne connaît **pas de minimum**²².
- Enfin, la **constitution d'un droit de superficie peut être gratuite**, au contraire de l'emphytéose qui est obligatoirement rémunérée²³.
- L'emphytéose n'est pas renouvelable²⁴

¹⁹ Ibid.

²⁰ <http://www.collectiflogement.be/index.php/promotion-logement/Propriete-via-droit-de-superficie>

²¹ Carnoy, G. (2011)

²² Ibid.

²³ Ibid.

²⁴ Conseil supérieur du logement (2010).

Les observations faites quant à l'utilisation de ce droit dans le cadre de rénovations et les avantages et inconvénients afférents aux parties prenantes d'un droit de superficie, peuvent être appliquées au droit d'emphytéose.

3.1.3. Rénovassistance : une application du droit de superficie et d'emphytéose dans le cadre de la rénovation énergétique

3.1.3.1. Fonctionnement

Rénovassistance, née en 1988, est une asbl dont la mission est de rénover des immeubles abandonnés pour y créer des logements salubres et décents, et les proposer à des loyers modérés, à des familles à revenu modeste. Cette asbl contracte principalement des droits de superficie, d'emphytéose ou des baux de rénovations avec des particuliers afin de pouvoir « jouir » de leurs biens. Ils rénovent ensuite ces biens puis les mettent en location via l' AIS Logement pour Tous.

En résumé, Rénovassistance contracte un droit d'emphytéose ou un droit de superficie avec un propriétaire²⁵. En principe, l'emphytéote ou le superficiaire doit payer un paiement régulier (redevance ou canon) au bailleur emphytéotique ou tréfoncier. Cependant, comme RénovAssistance s'engage à rénover le bien, ces redevances sont soit nulles, soit symboliques et s'élèvent à 1€. Une fois que le bien est rénové et habitable, l' AIS Logement Pour Tous s'occupe de louer les appartements rénovés à des ménages répondant aux critères d'éligibilité. Le loyer perçu permet de financer l'activité de Rénovassistance et de rémunérer l' AIS. Finalement, au terme du contrat, le bailleur emphytéotique ou le tréfoncier redevient propriétaire de son bien rénové.

D'après les entretiens réalisés avec les bénéficiaires de ces montages et un administrateur de Rénovassistance, ce plan est principalement utilisé par des **multi-proprétaires aisés, qui souhaitent rénover un bien immobilier dans lequel ils ne vivent pas, parce qu'ils n'ont pas le temps de s'occuper des travaux de rénovation et/ou ne veulent pas en avoir la charge mentale. N'ayant pas besoin de revenus supplémentaires et souhaitant parfois rester propriétaires d'un bien ayant une valeur sentimentale, ils se tournent alors vers Rénovassistance qui dispose d'une certaine expertise en rénovation.**

Rénovassistance dispose de différentes **sources de financement** pour réaliser ses projets²⁶. Au-delà des **primes accordées par la Région de Bruxelles-Capitale**, qui couvrent entre 18 et 25% des frais réels, le financement des travaux doit être assuré par les ressources propres de Rénovassistance. Celles-ci proviennent :

- de **prêts privés sans intérêt**, qui sont remboursés à l'échéance au taux de l'index, et donc sans perte de pouvoir d'achat ;

²⁵ RénovAssistance utilise également le bail rénovation à la place de démembrement du droit de propriété, sans payer de loyer au propriétaire. RA peut ensuite louer le bien via AIS logement pour tous et financer les coûts de rénovation.

²⁶ <http://renovassistance.be/compte-propre/2023-avenue-eekhoud-48-a-1030-schaerbeek/>

- des **loyers perçus** qui constituent la garantie de remboursement des prêts.

La Fondation Pro Renovassistance contribue également au financement des rénovations. Ses ressources proviennent de **dons** (qui peuvent, sous certaines conditions, être déductibles des impôts) et de **legs**.

3.1.3.2. Proposition de montage financier par Rénovons Ensemble²⁷ avec RénovAssistance

Dans un des documents de travail de Rénovons Ensemble (anciennement Réno-lab-C), intitulé « scénarios », datant de 2018²⁸, une option de montage financier avec Rénovassistance y est proposée (voir illustration 1) :

1. Rénovassistance prend en gestion un bâtiment grâce à un bail emphytéotique d'une durée minimale de 27 ans (l'asbl deviendrait l'emphytéote).
2. Le bâtiment est rénové et divisé en plusieurs logements, dont un reste habité par le propriétaire
3. Les logements sont mis en gestion par l'AIS « Logement pour Tous » pendant toute la durée restante du bail emphytéotique.
4. En principe, l'emphytéote est obligé de payer une redevance (canon emphytéotique) au bailleur emphytéotique. Néanmoins, elle peut dans ce cas être symbolique et être proche de 0.
5. Finalement, le propriétaire habitant le logement rénové paie un loyer à l'AIS Logement pour tous (qui serait plus faible qu'un loyer au prix du marché) et récupère son bien rénové à la fin du contrat.

En tant que propriétaire, le projet consiste à devenir locataire de son propre logement. Cela permettrait de :

- ne pas perdre son patrimoine pour les générations futures ;
- ne pas changer de quartier et ses habitudes ;
- ne plus avoir de charge d'entretien du bâtiment ;
- pouvoir vivre dans un logement de qualité et adapté au rez-de-chaussée ;
- ne pas devoir gérer des travaux face à des architectes et des entrepreneurs ;
- ne pas devoir gérer les différentes demandes de subsides régionales²⁹.

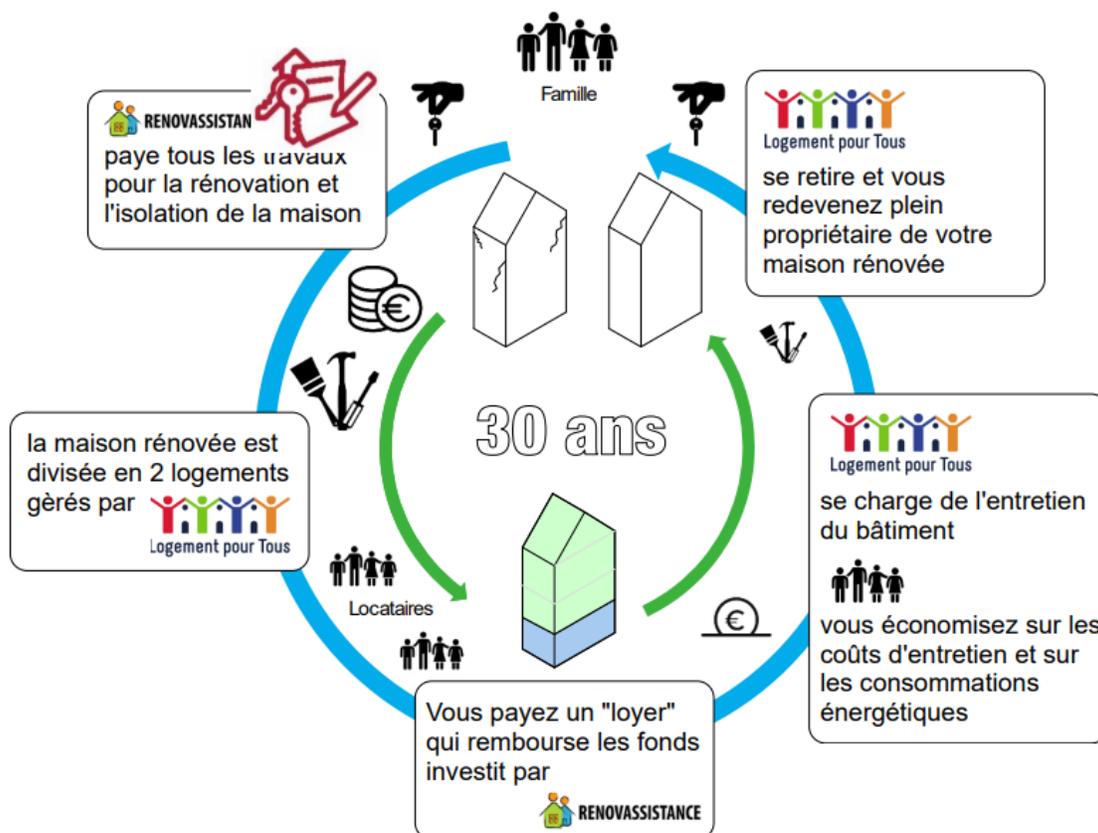
Toutefois, ce type de montage est financièrement viable pour Rénovassistance uniquement si le bâtiment peut être divisé en un nombre de logements suffisant pour que les travaux puissent être financés par les différents loyers perçus.

²⁷ « Rénovons Ensemble » est l'un des Brussels Retrofit Living Labs. Ces espaces, appelés les « Living Labs », sont des environnements de tests où des consortiums multidisciplinaires travaillent ensemble à développer, tester et mettre en œuvre des innovations technologiques ou organisationnelles répondant aux défis de la rénovation énergétique des logements. https://www.samenrenoveren.be/renovonsensemble_info/

²⁸ Rénovons Ensemble (2018)

²⁹ Rénovons Ensemble (2018)

Illustration 1. Montage financier impliquant un droit d'emphytéose avec Renovassistace, imaginé par



Source : Rénovons Ensemble (2018)

Des contacts avec des propriétaires ont été réalisés pour de tels projets, mais ils n'ont pas abouti car Renovassistace a estimé que ça n'aurait pas été financièrement viable³⁰. D'après un entretien réalisé avec la référente du service Rénovation de l'asbl Maison de quartier Bonnevie, il a été proposé à Renovassistace un projet où il était possible de diviser le bien mais les habitants craignent généralement **d'être dans l'innovation** dans ce type de projet. Ils craignent **de perdre des droits et leur propriété** qui représente un patrimoine vis-à-vis de leurs enfants. Etant donné que c'est un bail de 27 ans, il faut parfois des enfants assez âgés pour également accepter ce montage. Toute la famille doit être impliquée dans ce type de projet, et pas seulement les propriétaires "parents". En pratique, ce type de montage est compliqué à mettre en place.

Par exemple, cette proposition de montage financier avec Renovassistace et droit d'emphytéose a été proposée à un ménage composé d'une mère et son fils (c'est-à-dire, droit d'emphytéose qui transfère l'usufruit à Renovassistace, maison subdivisée et logement loués pour financer les rénovations menées par RA). Le fils était contre car il a pensé qu'il n'allait plus avoir de place pour lui et qu'il allait en quelque sorte se faire mettre dehors. Finalement, la mère a été dans le sens dans son fils.

³⁰ Source : entretien téléphonique avec administrateur de Renovassistace (08/02/23)

3.1.3.3. Synthèse des entretiens

Trois entretiens ont été réalisés avec des propriétaires ayant fait recours à Rénovassistance pour rénover au moins un de leur bien³¹.

Pour commencer, d'après les entretiens réalisés, les montages financiers de Rénovassistance s'adressent principalement à des propriétaires bailleurs.

Nous avons identifié quatre points communs entre ces propriétaires :

- Ils sont relativement âgés (56 ans et +) ;
- ils disposent de revenus et/ou d'un patrimoine important (chaque propriétaire a pu apporter plus de 80 000 € de leurs fonds propres, sans devoir faire recours à d'autres types de financements) ;
- ils disposent tous d'au moins un bien immobilier en plus de leur logement.

Les personnes interrogées ont toutes déclaré avoir été motivées par les mêmes raisons. Premièrement, ils avaient tous une **volonté d'être impliqués dans un projet social**. Deuxièmement, ils n'avaient **pas le temps ni l'envie de s'investir dans un projet de rénovation et dans la gestion locative**. Par ailleurs, les trois propriétaires interrogés ont indiqué qu'ils souhaitaient conserver leur(s) bien(s) rénovés dans le parc immobilier social même à la fin de leur contrat avec Rénovassistance.

Disposant déjà d'un certain patrimoine immobilier et/ou d'un revenu important, les personnes interrogées ne sont pas des propriétaires recherchant un revenu supplémentaire ou un placement financier avec un rendement élevé. C'est pourquoi ces personnes ont pris la décision d'investir dans un projet qui avait un sens sociétal et non dans un projet purement financier.

De plus, la structure de Rénovassistance permet de ne pas devoir investir du temps pour faire le suivi du chantier, contacter les architectes, les corps de métier, réclamer les primes à la Région, etc. Ce sont des tâches compliquées qui peuvent mener des personnes n'ayant pas forcément toutes les compétences pour mener ce type de projet à commettre des erreurs. Selon les interviewés, travailler avec Rénovassistance représente une assurance quant à la qualité des travaux réalisés, en raison de leur expérience. Il y a tout un aspect gestion du risque et investissement de temps qui a été résolu. Autrement, ces aspects auraient constitué un frein au projet de rénovation.

En général, ces propriétaires ont eu connaissance des activités de RA via le bouche-à-oreille (soit parce qu'ils connaissaient un membre soit via une connaissance).

Globalement, il n'y a pas eu d'obstacle dans leur collaboration et les propriétaires ont été satisfaits des conditions de financement. Pour rappel, Rénovassistance se finance en partie avec une partie des loyers perçus par l'AIS Logement pour Tous. Par conséquent, plus le propriétaire peut apporter un montant de départ élevé, plus la durée de location pour que Rénovassistance finance les travaux sera courte.

³¹ Ces entretiens téléphoniques ont été réalisés entre le 13 mars 2023 et le 03 avril 2023.

Rénovassistance peut aussi inclure dans ses contrats une clause concernant l'augmentation du budget des travaux. Cette clause permet de garantir qu'en cas de sous-estimation des coûts des travaux par Rénovassistance, le propriétaire ne devra contribuer qu'à une part limitée de l'augmentation du budget. Dans une clause prévue avec l'un des propriétaires rencontrés, s'il y avait un dépassement du budget, celui-ci serait à 50% à charge du propriétaire et à 50% à charge de Rénovassistance (avec une borne supérieure). De plus, si les coûts supplémentaires dépassaient de 15% le budget de base estimé par Rénovassistance, les frais supplémentaires sont entièrement à charge de l'asbl.

Pour finir, même si l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments rénovés ne constitue pas leur objectif principal, ils y consacrent tout de même une attention particulière. Les propriétaires sont tenus au courant de l'évolution du chantier et peuvent notamment discuter des travaux réalisés.

3.1.4. Community Land Trust

3.1.4.1. Concept du CLT

Le modèle CLT n'est pas une formule rigide qui serait appliquée de la même manière en toutes circonstances, mais plutôt un kit dont les éléments de base peuvent être assemblés de différentes manières, en fonction de la situation locale. Tous les CLT sont le fruit d'adaptation à leur contexte spécifique, mais ils partagent en général les caractéristiques suivantes³²:

- 1. Modèle de propriété hybride** : le CLT acquiert des terrains pour les gérer dans l'intérêt de la communauté et s'engage à ne jamais se dessaisir de ces terrains. Les bâtiments sur ces terrains sont eux la propriété individuelle des résidents (ou dans certains cas d'une organisation, comme une association ou une coopérative). Le terrain est donc une propriété collective (car le CLT est géré par la communauté).
- 2. Prix perpétuellement abordable** : Les propriétaires de logements CLT peuvent vendre leur maison, mais à un prix plafonné : le vendeur pourra récupérer ce qu'il a investi, et un petit montant complémentaire. De plus, le solde de la plus-value de revente du bien revient au CLT, notamment pour étendre ses activités et aider des (futurs) propriétaires vulnérables. Cette limitation du prix de vente garantit que l'accès à la propriété reste abordable pour les acheteurs successifs, revente après revente et permet de réduire la spéculation immobilière.
- 3. Géré par la communauté** : Les occupants de logements CLT, mais aussi toute personne qui vit ou travaille dans le quartier où le CLT est implanté, peuvent devenir membre, participer au développement du CLT, et élire leurs représentants au Conseil d'Administration. En général, un tiers des administrateurs représente les résidents, un autre tiers les voisins et la société civile, et le dernier tiers l'intérêt public ou le gouvernement.
- 4. Intendance (ou stewardship)** : Le CLT assume la responsabilité permanente des terres qu'elle possède et des logements construits dessus. Afin d'assurer la pérennité de son projet, le CLT a tout intérêt à ce que les maisons soient bien entretenues. Les CLT sont donc très engagés pour informer et encadrer les résidents. Les CLT veillent en général à ce que les acquéreurs d'un logement ne contractent pas de prêts toxiques, leur

³² <https://www.cltb.be/comment-ca-marche/>

proposent des formations et les soutiennent si nécessaire. Les CLT sont les « développeurs qui ne s'en vont jamais ».

L'objectif du **Community Land Trust Bruxelles (CLTB)** est d'offrir aux bruxellois.es à faibles revenus la possibilité de vivre dans des logements abordables, durables et de qualité³³. Le CLTB utilise des droits démembrés, et essentiellement le droit de superficie pour « vendre » ses logements. La séparation de la propriété du terrain de celle du bâti rend le logement accessible dans un premier temps (les acheteurs n'ont pas à payer le prix du terrain), mais elle garantit aussi le suivi par le CLT des conditions spécifiques d'occupation ou de transmission des logements, par exemple lors de la vente de maisons.

En bref, les conditions d'achat sont les suivantes pour le CLTB³⁴ :

- Être inscrit au registre de la population ou au registre des étrangers ;
- Ne pas être déjà propriétaire d'un logement en Belgique ou à l'étranger ;
- Ne pas dépasser le plafond d'admission au logement social pour les revenus du ménage ;
- Avoir la capacité de financer l'achat du logement souhaité. Cela signifie que la personne doit démontrer qu'elle a une capacité d'emprunt suffisante et si elle a un apport personnel, elle doit en apporter la preuve.

De plus, les candidats doivent pouvoir verser une garantie d'environ 2.000€ au moment de leur sélection dans un projet de logement.

Le CLTB vend les logements mais n'octroie pas de crédit hypothécaire. L'acheteur doit donc demander un crédit auprès du Fonds du Logement ou auprès d'un autre organisme de crédit.

Par ailleurs, le CLTB fixe des **conditions d'occupation**³⁵ :

- Le propriétaire doit occuper lui-même le logement acheté, minimum 9 mois/an.
- Il ne peut pas en faire d'autre usage que l'habitation.
- Des travaux sont autorisés moyennant conditions.

En résumé, le CLTB achète des terrains afin d'y construire des immeubles à appartements ou pour rénover des bâtiments insalubres et les diviser en appartements. Ces appartements sont ensuite « vendus » via un droit de superficie à l'un des membres du CLTB (NB : voir conditions pour être membre) mais le CLTB reste propriétaire du terrain. Les « acheteurs » doivent payer directement la valeur de leur bien pour y habiter. Soit ils peuvent apporter des fonds personnels, soit faire un emprunt auprès d'un organisme de crédit. En plus du remboursement de leur prêt mensuel, ils paient par mois un loyer au CLTB avec un contrat à long-terme (= 10€/mois pour l'occupation du terrain). Finalement, les locataires-superficiaires peuvent profiter de leur logement comme si c'était le leur, et à moindre coût en comparaison avec un achat immobilier.

³³ <https://www.cltb.be/a-propos/>

³⁴ <https://www.cltb.be/qui-peut-acheter/>

³⁵ <https://www.cltb.be/qui-peut-acheter/>

3.1.4.2. **Projet pilote de rénovations énergétiques du CLTB pour les propriétaires-occupants bruxellois**

Un projet pilote de rénovations énergétiques pour des propriétaires occupants a débuté en 2023. Les informations présentées dans cette section proviennent de la demande de subside introduite par le CLTB qui m'a été transmise par Geert De Pauw, coordinateur au CLTB.

a. Le concept

Ce projet vise la rénovation de maisons qualifiées de « passoires énergétiques » appartenant à des propriétaires précaires économiquement, en développant un outil innovant de mécanisme de démembrement. Le CLTB a comme projet d'étudier la faisabilité d'une « **Prime Renolution Plus** » vue comme un **nouvel outil juridico-financier**, qui aiderait ces propriétaires à parvenir à une PEB de minimum C+. Au lieu de donner la prime directement au propriétaire, elle serait en quelque sorte utilisée pour racheter le terrain (sur lequel est construit le logement du propriétaire-occupant), en laissant au propriétaire un droit de superficie, greffé de conditions anti-spéculatives similaires à celles que le CLTB utilise. Le logement serait « socialisé », en utilisant le modèle Community Land Trust. Avec l'argent de la vente du terrain, le propriétaire serait obligé de rénover son bien, en bénéficiant d'un accompagnement spécifique et adapté.

Cette « Prime Renolution Plus » est vue comme complémentaire à d'autres primes existantes ainsi qu'au « prêt sans remboursement³⁶ » étudié par le Fonds du Logement, afin de permettre une rénovation globale à haute performance énergétique.

b. Les avantages

Pour le propriétaire :

- sa maison rénovée gagnerait en **confort et performance énergétique**, ses factures de consommation d'énergie seraient fortement diminuées ;
- L'accompagnement mis en place par les **partenaires du Réseau Habitat garantirait la qualité de la rénovation** ;
- Accompagné par le CLTB et ses partenaires, le propriétaire bénéficierait également de **conseils adaptés** quant à l'usage et l'entretien de techniques performante, et ce sur le long terme.

Pour la Région, les résultats seraient triples :

- au point de vue environnemental, les **maisons les plus énergivores pourraient être rénovées** ;
- le **nombre de logements sociaux pourrait croître moyennant une prime d'un montant relativement raisonnable** (correspondant uniquement à l'achat du sol), injectée une seule fois,

³⁶ Le Fonds du logement de la Région de Bruxelles-Capitale étudie actuellement le mécanisme du prêt sans remboursement pour la secrétaire d'État au Logement, en lien avec le cabinet Alain Marron. Il consiste à prêter une somme aux ménages qui n'ont pas de capacité d'emprunt complémentaire pour rénover leur bien, somme qu'ils ne sont tenus de rembourser qu'à la revente du bien. <http://weblex.irisnet.be/data/crb/big/2022-23/00057/images.pdf>

- étant donné que le bien restera socialisé à très long terme, le propriétaire (ou ses héritiers) étant obligé de le revendre à des candidats étant dans les conditions de revenus du logement social ;
- en permettant aux familles les plus précaires de rester là où elles sont pour le moment, et en soutenant un **outil anti-spéculatif**, la Région soutient un projet de ville socialement mixte.

En plus de l'étude de faisabilité, l'étude de cas pilotes est également prévue, afin de confronter les différentes hypothèses au terrain (avec des biens situés dans différentes communes, avec différents profils de propriétaires et contraintes).

c. L'analyse financière - la Prime Renolution Plus, un complément à d'autres outils

En renonçant à la propriété du terrain, et en acceptant les conditions d'héritage et de revente du CLTB, le **propriétaire perd certaines jouissances** (ne peut plus vendre son bien à qui il veut, doit abandonner une partie de la plus-value, etc.). Le **montant de la prime doit en tenir compte** et être proportionnel, tout en étant, de plus, suffisant pour permettre une rénovation conséquente.

Deuxièmement, la « prime renolution plus » est vue comme un **outil complémentaire aux formules de crédit sans remboursement et aux primes Renolution existantes**. Elle s'adresse explicitement aux cas où ces aides existantes ne permettent pas d'atteindre le niveau PEB C+, à cause de la hauteur de l'investissement nécessaire et des faibles revenus du propriétaire.

L'étude du CLTB devra analyser comment la « Prime Renolution Plus » s'articule aux outils existants.

d. L'analyse juridique – le démembrement

Cette analyse vise à répondre à la question suivante : quelles conditions à respecter pour les propriétaires dans le cadre du mécanisme de démembrement du droit de la propriété ? Certaines conditions seront probablement identiques à celles imposées aux candidats acquéreurs du CLTB. Ainsi, notamment, si le propriétaire (ou ses héritiers) décide de vendre le bien, il ne pourra le vendre qu'à un prix plafonné afin de garantir que des ménages à bas revenus puissent l'acquérir. Via un droit de préemption cessible, en cas de vente, le logement sera prioritairement destiné aux ménages dans les conditions d'accès au logement social.

D'autres conditions paraissent moins évidentes. Par exemple, la location n'est pas autorisée dans le modèle initial, l'objectif étant que grâce à leur projet acquisitif les ménages bénéficient d'un logement décent dans lequel ils vivent. Dans quelle mesure la location pourrait être pertinente lorsqu'il s'agit d'une « Prime Renolution Plus » permettant la rénovation d'une grande maison unifamiliale, que ce soit pour une partie de la maison (en envisageant des formules type habitat kangourou) ou pour l'entièreté de la maison (qui devrait alors rentrer dans le parc d'une Agence Immobilière Sociale) ? A priori, en socialisant le logement, il ne pourra être loué qu'au public dans les conditions d'accès au logement social et aux tarifs en vigueur dans les Agences Immobilières Sociales.

e. L'analyse du public cible

L'outil étudié s'adresserait prioritairement aux propriétaires occupants (y compris ceux qui mettent en location une partie de leurs logements). Néanmoins, par la suite, il pourrait aussi être élargi à des bailleurs

qui n'ont pas les moyens de rénover leur bien et qui seraient prêts à mettre leur bien en location d'une AIS et d'accepter les conditions anti-spéculatives du CLTB.

f. La rénovation – un travail en partenariat

Une collaboration avec le Réseau Habitat est essentielle selon le CLTB. Une prime telle que proposée **ne peut fonctionner que si un accompagnement intensif du propriétaire (voir des locataires) est mis en place**, tant au plan technique de la rénovation qu'au plan social et administratif. Aussi, le rôle et le positionnement de l'organisme qui est responsable pour l'octroi de la prime (le CLTB ou un autre organisme régional) est essentiel.

L'étude devra également déterminer le rôle du CLTB dans un tel système, à savoir notamment :

- Quel est le rôle exact du CLTB dans l'évaluation du dossier et la délivrance et le paiement de la prime, comment il se situe par rapport à l'administration régionale (service des primes notamment) ;
- Quelle complémentarité entre le conseiller en rénovation et le « conseiller prime » ;
- Quels liens à faire entre ces nouveaux « habitants CLT » et la communauté CLTB. On pourrait par exemple s'imaginer qu'en devenant membre du CLTB, ces nouveaux propriétaires bénéficieraient des formations et des activités que nous proposons à nos membres. En s'inscrivant dans la communauté des membres du CLTB, des échanges de bonnes pratiques quant à l'usage du bâtiment et l'entretien des techniques peuvent être régulièrement proposés.

g. L'analyse de la répliquabilité

Dans la mesure où la prime permet à la fois de rénover énergétiquement le bâti et d'accroître le nombre de logements sociaux en Région de Bruxelles Capitale, plusieurs options permettent de développer ces primes à grande échelle. Quels acteurs régionaux pourront ensuite mettre en œuvre la « Prime Renolution Plus » ? Quels sont les moyens et acteurs nécessaires pour mettre en œuvre un programme de « Prime Renolution Plus » ?

Comme actuellement le CLTB est le seul acteur à proposer des formules acquiescives sociales sur base d'un droit démembré, il se positionne naturellement comme un acteur qui peut proposer cette solution. Néanmoins, l'étude devrait montrer si le CLTB est l'acteur approprié pour mener l'opération. On pourrait par exemple s'imaginer que l'octroi et le paiement de la prime se fasse directement via l'administration régionale, alors que le CLTB agira comme propriétaire du terrain, lui permettant de veiller au contrôle du respect des conditions, l'organisation de la revente, l'intégration des propriétaires dans le réseau des membres du CLTB, etc.

3.1.5. La vente en viager

3.1.5.1. Description

Lorsqu'un propriétaire vend son bien en viager, il perçoit un bouquet puis une rente mensuelle, calculés sur la base de son âge et de la valeur de l'habitation. Souvent, cette rente est limitée à 10, 15 ou 20 ans et prend fin, comme l'usufruit, au décès du vendeur³⁷.

Lors d'une vente en viager, deux options s'offrent au vendeur :

- le viager libre (le crédientier, c'est-à-dire le vendeur, quitte l'habitation) ;
- le viager occupé (le crédientier continue de jouir de son bien jusqu'à la fin de sa vie et ne cède que la nue-propriété de celui-ci).

Il s'agit d'un choix qui a son importance afin de déterminer qui du crédientier ou du débirentier (l'acheteur), doit s'acquitter des travaux et/ou de l'entretien du bien :

- La **vente d'un bien en viager libre** s'assimile à une vente ordinaire. L'acheteur devient plein propriétaire, le vendeur quitte les lieux. En conséquence, **toutes les charges et les travaux seront à la charge de l'acheteur**.
- Pour les **ventes en viager occupé**, la loi n'a pas légiféré précisément en la matière. **La répartition des charges et travaux doit être discutée entre les parties au moment de la rédaction du contrat de vente en viager**. Si aucune loi ne dit ce qu'il y a lieu de faire, des règles de répartition peuvent être suivies, qui s'inspirent des articles 605 et 606 du Code civil. Quelles sont-elles concrètement ?
 - o L'acheteur (nu-propriétaire) s'acquittera généralement des grosses réparations (toit, structure, murs...) et des réparations dites exceptionnelles, sauf si elles sont dues à un manque d'entretien de la part du vendeur.
 - o Le vendeur (usufruitier), lui, supportera les frais ordinaires et d'entretien et ce, tant qu'il jouira du bien. Il s'agit notamment des frais de chaudière, l'entretien du jardin, les peintures, le bon fonctionnement de la plomberie...³⁸.

La vente en viager représente un petit marché qui dépasse à peine les 1% de l'ensemble des ventes immobilières réalisées chaque année en Belgique (+- 1000 ventes)³⁹.

3.1.5.2. Limites au viager classique et nouvelles formules

En cas de décès prématuré, **le côté intergénérationnel de la transmission immobilière est malmené**, raison pour laquelle plusieurs nouvelles formules⁴⁰ sont apparues :

³⁷Ridole, M. (2023)

³⁸ <https://www.viagerbel.be/blog/viager-qui-paie-travaux-et-entretien-du-bien/>

³⁹ Leonardi (2022)

⁴⁰ Ridole (2023)

- **Viager à terme fixe** : viager occupé, où le paiement des rentes n'est plus lié à l'espérance de vie du vendeur. Elles sont payées aux héritiers en cas de décès du vendeur avant le terme.
- **Viager sans rente** : viager occupé par le vendeur, qui permet de percevoir un « super-bouquet » et des rentes très faibles, afin, dans certains cas, d'affecter le bouquet, ou une partie de celui-ci, aux héritiers, tout en bénéficiant d'une petite rente mensuelle indexée.
- **Viager libre** : puisqu'ils vendent le bien et cèdent l'usufruit, les vendeurs peuvent percevoir, en plus du bouquet, des rentes supérieures (et indexées, contrairement aux loyers si la PEB est mauvaise) à celles d'un viager occupé. Ces rentes peuvent même être plus élevées que le montant du loyer qu'ils touchaient. En outre, le vendeur ne doit plus s'occuper des locataires, des taxes, ni des travaux liés au bien qu'il a vendu.

Illustration 2. Les différentes formules de viager

UN BIEN, QUATRE FORMULES DE VIAGER

Simulation sur base d'une valeur vénale du bien de 300.000€ et d'un âge du vendeur/usufruiteur de 75 ans (femme)

Type de viager	VIAGER OCCUPÉ			VIAGER LIBRE
	Classique	Sans rente	À terme fixe	Classique
Bouquet	30.000€	150.000€	30.000€	30.000€
Rente	829€	50€	560€	1.200€
Durée du paiement	20 ans max.	20 ans max.	20 ans fixes*	20 ans max.
Valeur d'usufruit	138.000€	138.000€	138.000€	0€
Valeur de nue-propriété	162.000€	162.000€	162.000€	300.000€

Source: Viah! *Au décès du vendeur, la rente court toujours et est transférée aux héritiers

Source : Ridole (2023)

3.1.5.3. Motivations à la vente en viager

D'après les propos de Daniel Plomb⁴¹, responsable du département viager chez Trévi depuis 2012, les **personnes âgées se tourneraient davantage vers la vente en viager.**

- D'une part, parce qu'elles **cherchent un revenu supplémentaire à cause de l'augmentation des charges de copropriétés, des prix de l'énergie et du coût de la vie qui explosent pour leur logement.**
- D'autre part, parce qu'ils sont **propriétaires de vieux logements qu'ils louent et qui nécessitent des travaux importants de rénovation pour satisfaire aux nouvelles exigences PEB.**

A partir de 2030, les propriétaires bruxellois devront réaliser, parmi les travaux de rénovation prioritaires identifiés, une mesure au choix tous les 5 ans afin d'atteindre l'objectif PEB fixé pour 2050, à

⁴¹ Leonardi (2022)

savoir au minimum le niveau C⁴². De plus, en Région bruxelloise, une ordonnance entrée en vigueur le 14 octobre 2022 et d'application jusqu'au 14 octobre 2023, prévoit que :

- seuls les loyers des logements disposant d'un PEB A, B, C ou D peuvent être indexé à 100%
- l'indexation ne pourra être appliquée qu'à 50% pour les logements disposant d'un certificat PEB E
- les loyers des logements ayant un PEB de catégorie F ou G ne pourront pas être indexés⁴³

Cette ordonnance pousse actuellement les multipropriétaires âgés à se tourner vers le viager. D'après les propos du patron de « Viah! » recueillis dans l'Echo⁴⁴, des personnes âgées propriétaires de deux biens ou plus et pour qui, outre une gestion locative qui devient pesante, la question du PEB devient problématique en cas de mauvais score, font plus souvent recours à la vente en viager⁴⁵. La réglementation PEB et l'ordonnance du 14 octobre 2022 citée ci-dessus limitent voire annulent l'indexation de certains loyers, et contraignent certains propriétaires à réaliser des travaux de rénovation énergétique dans les prochaines années.

Plutôt que d'avoir un loyer bridé par la réglementation PEB, de mener d'importants travaux de rénovation énergétique, de gérer une vente ou d'assurer la gestion locative de leur bien, certains **propriétaires bailleurs seniors vendent leur bien en viager, qui leur procure une rente et un bouquet net d'impôts.** De plus, **dans le cas d'un viager libre, il n'y a aucun travail de rénovation à effectuer et les rentes seront indexées sans aucune influence du PEB.**

Dans un article du journal Le Soir de décembre 2022⁴⁶, Daniel Plomb y présente un cas rencontré. Il s'agit d'un appartement d'un couple de 70 ans situé à Watermael-Boitsfort, d'une valeur de 290 000€. Loué, il rapporterait 1000€/mois. Si l'on enlève le précompte immobilier, le revenu cadastral, les frais de syndic et les assurances diverses, le loyer net tournait aux alentours des 800 euros. Le bien a été vendu en viager libre. Le couple a reçu un bouquet de 25000€ et va percevoir une rente de 1400€ par mois pendant 20 ans, soit 336000 qui ne seront pas taxés

3.1.5.4. Profils des vendeurs

D'après Daniel Plomb, responsable du département viager chez Trévi depuis 2012⁴⁷ :

- Dans le cas d'un viager occupé, les acquéreurs sont généralement intéressés lorsque le vendeur a au moins 67-68 ans.
- Pour les viagers libres, les ventes se font à n'importe quel âge.
- 70% de personnes sans enfant, ou en conflit avec eux, mais aussi des gens qui ont du mal à boucler leurs fins de mois.

⁴² Ridole (2023)

⁴³ <https://www.notaire.be/nouveautes/detail/nouveaute-indexation-des-loyers-basee-sur-le-peb>

⁴⁴ Ridole (2023)

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Leonardi (2022)

⁴⁷ Ibid.

3.1.5.5. Conclusion

La vente en viager libre peut être une option intéressante pour les multipropriétaires âgés mais pourrait aller à l'encontre des objectifs de rénovation de la RBC. En effet, la vente en viager libre peut permettre à certains propriétaires d'obtenir une rente plus élevée que s'ils louaient leur bien ne pouvant être indexé en raison d'une mauvaise PEB. Ces propriétaires peuvent bénéficier d'un revenu supplémentaire sans rénover leur bien. Néanmoins, une rente plus élevée pourrait éventuellement permettre au vendeur de rénover son propre logement

Quel que soit le type de viager (libre ou occupé), c'est l'acheteur (nu-propiétaire) qui doit généralement s'acquitter des grosses réparations (toit, structure, murs...) et des réparations dites exceptionnelles. Ainsi, dans le cas d'une vente en viager libre, l'acheteur aura probablement plus d'intérêt à rénover le bien qu'il habite.

Pour finir, avec la formule viager-occupé, les propriétaires occupants peuvent obtenir un revenu supplémentaire pouvant être éventuellement dédié à de petites rénovations.

3.2. Modes de financement alternatifs basés sur un contrat de bail

Nous avons identifié deux types de contrats de bail pouvant être utilisés comme un moyen alternatif de financer des travaux de rénovation énergétique.

3.2.1. Le bail rénovation

3.2.1.1. Description

Le bail de rénovation est un **bail par lequel les parties conviennent, dès le départ, ou dans un écrit postérieur, que le locataire s'engage à réaliser à ses frais, dans les lieux loués, des travaux déterminés qui sont normalement à charge du bailleur**. Les parties doivent signer entre elles une convention écrite. Cette convention peut être établie à tout moment, avant ou en cours de bail, et doit, notamment, **détailler les travaux, et préciser leur durée** (inférieure à celle qui serait normalement nécessaire pour exécuter les travaux d'assainissement par un homme de métier). Il faut également **déterminer la période à laquelle les travaux devront être entamés et exécutés**⁴⁸. Le bail de rénovation doit avoir une **durée minimale de 3 ans**. Le **délaï pour réaliser les travaux est de maximum 12 mois**⁴⁹.

En contrepartie des travaux réalisés par le locataire, le propriétaire devra s'engager à respecter l'une des conditions suivantes⁵⁰ :

- soit **renoncer pendant une période déterminée**, (et qui peut être supérieure à 9 ans) **à toute possibilité de mettre fin au bail** ;
- soit **ne pas demander de révision de loyer** ;

⁴⁸Rénovons Ensemble (2021)

⁴⁹ <https://www.notaire.be/immobilier/louer/bail-de-renovation-1>

⁵⁰ ibid

- soit **concéder au locataire une remise ou une diminution du loyer.**

Certains propriétaires peu scrupuleux pourraient s'engager à consentir au locataire une diminution de loyer, pour l'inviter à financer les travaux, et, immédiatement après l'exécution de ces travaux, demander la résiliation du bail (pour occupation personnelle par exemple). Le locataire prudent devrait dès lors demander plus de garanties dans la convention de rénovation : par exemple en demandant la restitution du coût des travaux qu'il a financés si la résiliation du bail intervient endéans un délai à préciser.

Dans un contrat bail avec rénovation, l'habitation ne doit pas nécessairement satisfaire aux exigences élémentaires de sécurité, de salubrité et d'habitabilité. Dans ce cas, les travaux doivent remédier aux défaillances en ce domaine. Si les travaux à réaliser par le locataire visent à mettre le bien loué en conformité avec les exigences élémentaires en matière de sécurité, de santé et de salubrité, deux conditions supplémentaires sont à respecter⁵¹ :

- les travaux envisagés devront avoir au moins pour but de **remédier aux manquements aux exigences élémentaires en matière de sécurité, de santé et de salubrité ;**
- **pendant la durée des travaux de rénovation**, le bailleur ne pourra demander **aucun loyer.**

À la fin des travaux, propriétaire et locataire devront se revoir pour constater que les travaux ont correctement été réalisés par le locataire. **Si les parties sont en désaccord lors de la réception des travaux**, elles doivent essayer de s'arranger à l'amiable. Si ce n'est pas possible, l'affaire ou le litige peut être porté en justice de paix⁵².

En principe, **aucune compensation financière n'est versée au locataire pour la plus-value qu'il aura apportée à l'immeuble**, puisqu'il recevra une contrepartie.

En résumé, pour faire un bail de rénovation, il faut respecter toutes les conditions suivantes :

- Le bail dure moins de 3 ans ;
- le bail de rénovation doit être fait par écrit ;
- le bail de rénovation doit préciser :
 - o quels sont les travaux à faire ;
 - o la date de début de travaux ;
 - o le délai d'exécution (maximum 12 mois de travaux) ;
- le propriétaire doit offrir une contrepartie au locataire :
 - o soit il renonce pendant un certain temps à mettre fin au bail ;
 - o soit il renonce à sa possibilité de demander une révision du loyer pendant un certain temps ;
 - o soit il diminue le loyer ;

⁵¹<https://www.socialenergie.be/fr/logement/contrat-de-bail-etat-des-lieux-et-responsabilites/le-contrat-de-bail-avec-renovation/>

⁵²<https://www.socialenergie.be/fr/logement/contrat-de-bail-etat-des-lieux-et-responsabilites/le-contrat-de-bail-avec-renovation/>

- si, sans les travaux, le logement est insalubre ou insécure, le propriétaire ne peut pas faire payer de loyer pendant les travaux ;
- à la fin des travaux, le locataire et le bailleur doivent se rencontrer pour « réceptionner » les travaux
- si les travaux auxquels le locataire s'est engagé ne sont pas fait, ou si les travaux sont mal faits, le propriétaire peut demander au juge de paix de mettre fin aux contreparties prévues (diminution du loyer, etc.) et demander au juge de paix le remboursement des loyers qui n'ont pas été payés⁵³.

3.2.1.2. Motivations

Ce type de bail peut permettre au locataire de prendre en location un bien ne répondant pas aux exigences de salubrité à la condition de le remettre lui-même en état (à ses frais) mais en échange de quelques avantages⁵⁴.

En théorie, le dispositif comporte certains avantages : **le locataire qui dispose de peu de fonds** — mais habile manuellement – **peut trouver l'occasion d'accéder à un logement à des conditions financières avantageuses** et, de son côté, **le bailleur voit son habitation refaite à peu de frais**. Dans sa revue *Mental'Idées* n°21, la Ligue Bruxelloise Francophone pour la Santé Mentale écrivait en 2016 que le succès de ce type de bail n'a pas été au rendez-vous, notamment pour des raisons techniques⁵⁵.

D'après un entretien téléphonique réalisé avec un conseiller du Service Public Wallon (1^{er} gradué), le peu de propriétaires intéressés par ce type de bail étaient des techniciens dans le bâtiment et notamment des architectes. En ce qui concerne les locataires, il s'agissait de **personnes avec peu de moyens, disposés à réaliser eux-mêmes les travaux pour obtenir une réduction de loyer**.

Pour le propriétaire, le bail rénovation permet de financer la rénovation via les revenus immobiliers qu'il aurait pu recevoir s'il louait son bien au prix du marché et ne doit pas gérer la rénovation.

Pour le locataire, le bail rénovation permet d'obtenir une réduction de loyer et de valoriser les heures de travail investies dans le bien.

3.2.1.3. Limites

D'après la référente du service Rénovation de l'ASBL Maison de quartier Bonnevie, ce type de bail ne fonctionne pas à Molenbeek. A sa connaissance, très peu de gens l'utilisent. Peut-être que ce bail est trop méconnu par les propriétaires, ce qui peut freiner à son utilisation. Il est également possible que les propriétaires bailleurs ne se soucient pas du fait que leurs biens loués soient bien isolés. Dans le cas de Molenbeek, il est possible que ça ne fonctionne pas en raison du profil des locataires et des propriétaires qui y habitent.

⁵³ <https://www.droitsquotidiens.be/fr/question/quest-ce-quun-bail-de-renovation-bruxelles>

⁵⁴ Le bailleur s'engage ainsi en retour à fournir l'une des trois contreparties suivantes : renoncer pendant une période déterminée à la faculté de mettre fin au bail ou de demander la révision du loyer, ou encore concéder au preneur une diminution — voire une remise — de loyer.

⁵⁵ Ligue Bruxelloise Francophone pour la Santé Mentale écrivait (2016)

D'après un entretien téléphonique avec un conseiller (1^{er} gradué) du SPW, ce type de bail est également très peu utilisé en Wallonie. En une dizaine d'année, il n'a consulté aucun bail de rénovation, et considère ces dispositions comme lettres mortes. Ce sont des dispositifs qui ont le mérite d'exister mais qui sont très peu utilisés (5-6 cas rencontrés personnellement sur 30 ans de carrière). La disposition a été maintenue telle quelle, le dispositif n'a pas été modifié depuis son introduction mais il ne dispose d'aucun retour de terrain.

Toutefois, en pratique, il y a des situations qui ressemblent au bail de rénovation, mais n'en sont pas officiellement. Il s'agit de cas où le locataire s'engage à effectuer des travaux relativement simples (remise en ordre du logement, rafraîchissement des lieux) et en échange, le locataire obtient un ou deux mois de loyers. Ce sont des arrangements purement de terrain, en dehors d'un cadre formalisé.

Généralement, il existe un **rapport de confiance trop faible entre le locataire et le propriétaire**. D'après l'employé du SPW, **ce type de bail ne peut être conclu que s'il existe un encadrement de la part d'une association spécialisée**. Actuellement, **ce type de bail est une piste marginale sur le marché locatif, et probablement en tant que mode de financement alternatif de travaux de rénovation énergétique**.

C'est louable qu'un locataire souhaite améliorer l'efficacité énergétique de son logement. Mais d'autre part, **le propriétaire peut faire supporter au locataire la réalisation de travaux ayant pour but que le logement réponde aux exigences élémentaires d'habitabilité et de salubrité**. Le locataire peut alors accepter de prendre en location un logement qui n'est pas conforme. Les baux dont ce fonctionnaire se remémore étaient des **baux déséquilibrés, dans des logements « indignes »**. Les personnes ont eu accès à un logement précaire avec une réduction de loyers et au bout de quelques mois, ils se retrouvaient avec énormément de travaux à mener. Des personnes en situation de précarité peuvent accepter plus facilement de louer des logements non conformes et n'ont ensuite pas « les reins solides » pour éventuellement assurer les travaux.

Dans certains cas, il y a également des conventions où contreparties sont manquantes. Les **compensations qui devraient être accordées par le propriétaire sont parfois complètement dérisoires par rapport à l'effort consenti par le locataire**. C'est pourquoi le SPW conseille aux personnes qui font un bail de rénovation de se faire aider par un avocat au niveau de la confection du bail pour que les contreparties soient réelles, pour qu'il n'y ait pas un déséquilibre dans les droits et les obligations des parties.

Par ailleurs, **certains locataires ne sont pas à même d'effectuer les travaux**. Même s'ils sont de bons bricoleurs, ils pourraient potentiellement rencontrer des difficultés à réaliser des travaux d'isolation qui n'entraînent pas de ponts thermiques, etc.

Ensuite, il y a également la **problématique du travail en noir**. Les travaux sont en quelque sorte rémunérés via une baisse de loyer mais ne sont pas considérés comme une réelle prestation de service, donc pas soumis à l'impôt.

Pour ces différentes raisons, il est préférable que la conclusion de ce type de bail soit encadrée, tant sur le plan juridique (au niveau de l'équilibre, des conventions des droits et des parties, de la protection des intérêts du locataire) qu'au niveau de l'accompagnement technique.

De plus, les rapports entre les gens sont parfois tendus sur le marché locatif et les propriétaires se méfient des locataires. Confier des travaux à des locataires dont on ne sait pas quel est la fiabilité est compliqué. Les locataires peuvent avoir tendance à abandonner la sécurité d'occupation pour une certaine mobilité. La **possibilité de résiliation anticipée accordée au locataire peut être réalisée au détriment d'engagements à long terme**. Mis à part la possibilité de porter l'affaire en justice, le propriétaire n'a pas de garantie. Pour finir, **l'absence de loyer pendant les travaux peut constituer un frein pour le propriétaire**.

3.2.1.4. Exemples de baux de rénovation contractés par des asbl

Bien que le bail rénovation soit rarement utilisé entre particuliers, certaines asbl utilisent cet outil pour rénover les biens de propriétaires bailleurs. En apportant leur expertise en rénovation, ces asbl permettent de surmonter les obstacles liés au manque de confiance entre bailleurs et locataires.

a. Renobru

Renobru, anciennement appelé Projet X, est un **projet du CPAS et de la ville de Bruxelles**. L'idée de ce projet est de rénover des logements donnés en location, pour les rendre conformes à la loi, en formant des personnes sur les chantiers. Le but est donc de **remettre des logements salubres ou vides dans le parc locatif social**. Le public-cible de ce projet est constitué des **propriétaires-bailleurs de la Commune de Bruxelles qui habitent dans un périmètre de contrat de quartier durable**.

En accord avec le propriétaire de l'immeuble, l'association conçoit, chiffre et réalise les travaux pour rendre les logements conformes au Code du Logement. Ces travaux sont subsidiés en grande partie par les primes régionales et par une enveloppe budgétaire d'un contrat de quartier. Les logements rénovés sont alors pris en gestion par le CPAS⁵⁶.

Moyennant la signature d'un bail de rénovation avec le propriétaire, le CPAS de Bruxelles gère le bien pendant une durée de minimum 9 ans et délègue les travaux de mise en conformité à Renobru (assainissement, réparation ou changement des châssis, remplacement de chaudière, modernisation de l'électricité, etc). Les travaux sont ensuite réalisés par des ouvriers en formation socio-professionnelle (art. 60)⁵⁷.

b. Renovassistance

En plus du droit de superficie et d'emphytéose, Renovassistance utilise également le bail de rénovation afin de rénover des biens appartenant à des propriétaires bailleurs. Le principe est similaire aux exemples présentés dans la section 3.1.3. Grâce à cette asbl, le propriétaire est certain que les travaux seront réalisés correctement et dans les temps. Elle constitue un acteur de confiance pour la réalisation d'un projet de rénovation. Pendant la durée du bail, le propriétaire ne touche aucun loyer et l'AS Logement pour Tous est en charge de la gestion locative.

⁵⁶ Rénovons Ensemble (2021)

⁵⁷ https://www.bruxelles.be/sites/default/files/bxl/contrats%20de%20quartier/Bockstael/BK0093_PosterReunion.pdf

3.2.1.5. Conclusion

Les locataires motivés à utiliser ce type bail sont des personnes qui dispose de peu de fonds, mais habile manuellement, et qui souhaitent accéder à un logement à des conditions financières avantageuses. Pour le bailleur, l'avantage réside dans le fait qu'il puisse avoir un bien rénover à moindre frais.

Néanmoins, ce type de bail entre particuliers est rarement utilisé en pratique. En effet, plusieurs obstacles apparaissent, aussi bien pour le bailleur que le locataire.

En ce qui concerne les locataires, il y a un risque de devoir louer et habiter un logement insalubre jusqu'à ce que les travaux de rénovation soient terminés. De plus, il y a un risque que le locataire soit débordé par les travaux ou pas suffisamment compétent pour les mener à terme. Pour finir, les personnes en précarité sont plus susceptibles d'accepter des baux avec des contreparties inégales (réduction de loyer pas suffisante, complexité des travaux, importance du chantier, logement insalubre, etc.).

Quant au propriétaire, il y a un risque que les travaux ne soient pas correctement réalisés et la possibilité de résiliation anticipée accordée au locataire peut être réalisée au détriment d'engagements à long terme. Par ailleurs, il ne recevra aucun loyer pendant la durée convenue des travaux.

Le bail rénovation entre particulier requiert un niveau de confiance énorme (ce qui peut être relativement rare, en particulier sur le marché locatif) et devrait idéalement inclure un avocat pour sa confection.

La réalisation d'un bail rénovation avec une association qui encadre et prend en charge les travaux, fourni un accompagnement juridique et technique permet toutefois de lever les obstacles à ce type de bail. C'est notamment le cas avec les asbl Rénovassistance et Renobru qui utilisent des baux de rénovation avec des particuliers. Ces asbl s'engagent alors à apporter leur expertise pour rénover les biens de propriétaires bailleurs.

3.2.2. Le bail à vie

3.2.2.1. Description

L'article 3 de la loi sur les baux à usage de résidence principale offre la possibilité de déroger à la « durée classique » de 9 ans et de signer un bail qui prendra fin au moment du décès du locataire⁵⁸. Le bail à vie doit être **établi par un acte authentique**, c'est-à-dire un acte notarié. Il **prend fin au moment du décès du locataire ou en cas de résiliation anticipée par ce dernier**. Si le contrat de bail le prévoit, le bail à vie peut également être résilié par le bailleur.

Avec cette formule, il est possible que le propriétaire vende son bien et qu'un contrat de bail à vie soit signé conjointement à la vente pour que l'ancien propriétaire puisse continuer à habiter son bien. Ce montage est similaire à une vente en viager bien qu'ils présentent quelques différences.

⁵⁸ <https://www.lebonbail.be/articles/le-bail-a-vie>

3.2.2.2. Proposition de montage financier basé sur le bail à vie par Rénovons Ensemble

Rénovons Ensemble a imaginé un montage incluant le bail à vie permettant aux **propriétaires désargentés** de la Région de Bruxelles-Capitale (dont le coût des travaux essentiels dépasse leur capacité budgétaire) de rénover leur logement. L'idée est de proposer aux propriétaires qui n'ont plus la possibilité de rénover leur logement pour y vivre dans une condition de vie décente, de **vendre leur bien à l'asbl Renovassistance (ou au CLTB) en échange d'un bail à vie.**

La proposition de montage budgétaire est la suivante :

- L'asbl paye une **rente mensuelle à l'habitant pendant 30 ans, correspondant au prix d'achat/30ans/12mois** (pas de paiement directement de la somme)
- **L'habitant paye un loyer selon le barème de l'AIS Logement pour Tous**, tant qu'il habite dans le logement.⁵⁹

Un tel projet a été proposé à un ménage par l'asbl Bonnevie, entre un ménage bruxellois et Renovassistance. Il a été proposé au propriétaire de vendre son bien à Renovassistance (par exemple, pour un montant de 300 000€), mais sans paiement en une fois. A la place d'un versement unique, Renovassistance paie par mois ce montant. Ensuite, l'asbl rénove le bien, le ménage est relogé durant les travaux et paie un loyer. L'un dans l'autre, le loyer est finalement diminué. Dans le projet proposé, les propriétaires arrivaient à un loyer compris entre 150 et 300€ par mois.

3.2.2.3. Motivations & limites

Cette solution permettrait à l'habitant ;

- de rester habiter dans son logement entièrement rénové selon les conventions d'un bail à vie (meilleur confort, moins de consommation d'énergie, logement de qualité) ;
- de bénéficier des économies d'énergie liées à la mise aux normes du logement ;
- de rester dans son quartier, garder sa vie de quartier ;
- de ne pas devoir s'investir dans la rénovation puisque l'asbl Renovassistance gèrerait les réparations et rénovations.

Le désavantage de ce type de montage pour le propriétaire est la **perte du bien sur le plan patrimonial**. Il y a une réticence des propriétaires à s'engager dans un tel projet car s'ils décèdent, il ne restera potentiellement rien pour leurs héritiers. Cependant, ce dispositif pourrait éventuellement convenir à certains propriétaires sans enfants ou dont les enfants n'ont pas besoin du logement en héritage.

⁵⁹ Rénovons Ensemble (2021)

3.2.2.4. Conclusion

La vente de son bien assortie d'un bail à vie est quelque peu similaire à une vente en viager occupé. Toutefois, le montage imaginé par Rénovons Ensemble constituerait une solution innovante de financement pour les propriétaires à bas revenus et leur offrirait plusieurs bénéfices.

Malgré les tentatives de Rénovons Ensemble de réaliser ce montage entre un ménage bruxellois et Rénovassistance, ce montage n'a jamais pu être testé.

D'après un entretien réalisé avec la référente du service Rénovation de l'ASBL Maison de quartier Bonnevie, **la peur des ménages de perdre la propriété de leur bien est due à une vue de l'esprit**. Dans certains cas, la maison est en mauvais état et en ce qui concerne la famille accompagnée par Bonnevie, il y avait également quatre enfants, donc quatre héritiers potentiels qui devront certainement se répartir l'héritage⁵⁷. Finalement, est-ce qu'il est préférable pour ce ménage d'économiser un certain capital pour ses héritiers grâce à la vente du bien (et à une réduction de loyer via ce montage) ou de leur léguer un bien qui n'a pu être rénové et qu'ils devront probablement vendre pour se partager l'héritage ?

Pour que ce type de montage financier se multiplie, il serait **nécessaire d'avoir des ambassadeurs**, qui puissent partager leur expérience, prouver que ça peut fonctionner, que ça peut être avantageux pour certains profils de propriétaires.

3.3. Prêts Alternatifs

3.3.1. Prêt à la pierre

Le prêt à la pierre (prêt à la brique/prêt attaché au bâtiment) est un dispositif de financement faisant porter la charge d'un crédit non pas sur les occupants ou ayants droit, mais sur un bâtiment. Le principe consiste à entreprendre les travaux de rénovation nécessaires et à en rembourser le crédit soit par le biais de la facture d'énergie ou de taxes foncières dues sur le bâtiment à rénover.

3.3.1.1. Avantages principaux

Le Gouvernement wallon⁶⁰ a identifié deux avantages principaux à ce type de prêt. D'une part, **les crédits existants n'empiètent pas sur le calcul des capacités de remboursement des emprunteurs**. Pour un ménage avec un prêt hypothécaire et un crédit voiture par exemple, un crédit supplémentaire pour l'efficacité énergétique risque de ne pas être accepté. D'autre part, **à la vente du bâtiment ou au changement de locataire, l'occupant suivant continue à payer le crédit initial** (soit par le truchement des factures d'énergie, soit par une charge spéciale ajoutée aux taxes foncières). Par conséquent, le coût pour l'occupant correspond à la durée de son occupation des lieux.

Ce type de prêt permet aussi d'allonger la durée du remboursement (20 à 30 ans), réduisant ainsi la hauteur des mensualités à rembourser et offrant un **financement plus abordable et accessible**⁶¹. Il est

⁶⁰ Gouvernement wallon (2020)

⁶¹ CEESE Wallonie, Pôle Energie (2022)

accessible aux propriétaires plus âgés, ou n'ayant pas d'accès au crédit bancaire classique pour d'autres raisons⁶².

Finalement, ce type d'outil, « *on-tax* » ou « *on-bill* », peut être une **solution possible au *temporal split incentive***. Cette barrière apparaît lorsque les investissements prévus pour la rénovation ne sont pas certains d'être rentabilisés avant que le logement soit vendu/loué au prochain propriétaire/locataire. Le fait de pouvoir transférer sa dette aux nouveaux propriétaires lors de la vente du logement, pourrait diminuer le risque d'investissement pour un propriétaire-occupant n'ayant pas d'idée claire sur la durée d'occupation de son logement à rénover. Ces prêts pourraient favoriser la rénovation énergétique de logements même si le propriétaire souhaite revendre son bien.

3.3.1.2. On-tax

a. Description

Les programmes de financement « *on-tax* » permettent aux propriétaires d'accéder à un financement avec des remboursements via les taxes foncières dues. Le financement « *on-tax* » est une façon innovante de financer les investissements en rénovation énergétique dans le secteur du bâtiment, où le prêt **est remboursé par une charge spéciale ajoutée aux taxes foncières pendant une certaine période**⁶³.

Ce mécanisme offre une alternative aux prêts classiques **pour les ménages à faible revenu qui ont de faibles scores de crédit** (ici, leur éligibilité dépend principalement de la valeur du bien immobilier, et pas uniquement des scores de crédit) **et/ou qui ne sont pas en mesure d'assurer les coûts de financement de prêts commerciaux** (par exemple, le programme PACE présenté ci-après offre des taux d'intérêt plus bas)⁶⁴.

A Bruxelles, le paiement du précompte immobilier pourrait par exemple constituer un des véhicules de remboursement⁶⁵.

b. Principaux avantages du modèle « *on-tax* »⁶⁶

Le programme du type PACE serait moins contraignant pour les budgets publics (habituellement, le gouvernement local émet des obligations pour attirer des investisseurs privés) et une solution viable pour une croissance financièrement durable à long terme.

Il s'agit d'une alternative prometteuse aux prêts hypothécaires à long terme (30 ans) car

- La transférabilité peut contribuer à **réduire le risque et donc les coûts de financement** (pour les bénéficiaires et les pouvoirs publics)
- Le mécanisme de remboursement et de collecte repose sur des procédures administratives et fiscales, ce qui **réduit le risque pour les investisseurs en cas de défaut**

⁶² Gouvernement Wallon (2023)

⁶³ Climact (2022)

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Financité

⁶⁶ Climact (2022)

de paiement. Ce mécanisme de financement permet donc d'accroître l'attractivité pour les investisseurs privés et de **réduire les coûts de financement** (les prêts « réguliers » ont généralement des taux d'intérêt plus élevés).

- La taxe foncière n'est due qu'une ou deux fois par an, ce qui **permet aux participants de bénéficier d'abord des économies d'énergie, puis de payer leur taxe foncière.**

c. Limites

D'après le rapport de Climact sur les mécanismes de préfinancement⁶⁷, le défi principal pour implémenter cet outil à Bruxelles consiste à trouver une solution légale appropriée et réaliste à mettre en œuvre.

Le programme nécessiterait un examen des législations fiscales et non fiscales en vigueur afin de **trouver un moyen de garantir le financement par le biais d'une propriété et de permettre aux pouvoirs publics d'organiser la collecte des paiements.** En outre, le financement est attaché à la propriété qui sert de garantie en cas de défaut de paiement.

Globalement, la mise en place d'un programme PACE en Europe nécessiterait des **changements réglementaires majeurs.** Ce modèle **nécessiterait au moins 2 à 3 ans pour être mis en œuvre et 4 à 5 ans pour être déployé sur le marché.** Par conséquent, Climact ne considère pas cet outil comme une solution immédiate pour le financement des rénovations, mais comme une solution prometteuse à explorer et à développer d'ici 2030.

Pour finir, la mise en place de cet outil soulève des **questions quant au droit de rétention par rapport à d'éventuels autres prêts existants** lié à la même propriété. Aux États-Unis, les prêts PACE sont considérés comme des créances prioritaires tandis que dans le projet pilote EuroPACE en Espagne, le droit de rétention⁶⁸ serait égal ou inférieure aux hypothèques existantes (mais jamais supérieur) afin d'éviter les conflits avec les prêteurs existants.

d. Property Assessed Clean Energy (PACE)

Le programme PACE (Property Assessed Clean Energy) a été lancé en Californie en 2008 et s'est ensuite étendu aux USA et au Canada. Selon la législation locale, le PACE peut être utilisé pour des propriétés commerciales, à but non lucratif et résidentielles.

Le programme PACE résidentiel est un mécanisme permettant à des propriétaires privés de financer l'entièreté des coûts d'investissement pour la rénovation énergétique de leurs logements. La **période de remboursement peut s'étendre jusqu'à 30 ans, par le biais d'évaluations foncières qui sont garanties par la propriété elle-même et ajoutées aux factures d'impôts fonciers des propriétaires**⁶⁹.

PACE est une initiative nationale, mais les programmes sont établis localement et adaptés aux besoins du marché régional. Des lois d'État sont adoptées pour autoriser les municipalités à établir des programmes

⁶⁷ Climact (2022)

⁶⁸ Les prêts hypothécaires senior (*senior lien*) doivent être remboursés en premier lieu, par rapport aux *second mortgages* (ou *junior lien loans*) en cas de défaut de paiement.

⁶⁹ <https://www.pacensation.org/what-is-pace/>

PACE, et les gouvernements locaux ont développé plusieurs modèles de programmes. Indépendamment du modèle, plusieurs principes fondamentaux s'appliquent à tous les programmes PACE :

- Le PACE peut couvrir 100 % des coûts du projet.
- Les termes de financement peuvent s'étendre jusqu'à 30 ans.
- Il peut être combiné avec des programmes d'incitation à la rénovation des services publics, locaux et fédéraux.
- Les projets sont attachés de manière permanente à une propriété.

Ce **projet permet à des propriétaires de financer des projets sans frais initiaux**. Etant donné qu'il est possible d'étaler les remboursements sur 30 ans, il est possible d'entreprendre des **rénovations approfondies et complètes** qui permettent des économies d'énergie significatives. Les projets de rénovations admissible au programme comprennent le remplacement des systèmes de chauffage et de climatisation et des chauffe-eau défectueux ; l'étanchéité à l'air et l'isolation ; les portes, fenêtres et toitures ; les systèmes solaires photovoltaïques ; et les mesures de conservation de l'eau et de résilience (par exemple, les améliorations sismiques et la protection contre les risques de vent)⁷⁰.

D'après le site web du mouvement PACENation, les économies d'énergie annuelles pour un projet PACE dépassent généralement l'évaluation du remboursement annuel, ce qui signifie que les propriétaires ont un retour sur investissement immédiat.⁷¹

Le succès du programme PACE est en partie dû au fait que certains entrepreneurs agréés peuvent directement proposer cette solution de financement au moment de la vente de la rénovation. Cela signifie que les clients peuvent définir les mesures de rénovation à réaliser et le financement le même jour, auprès de la même personne.

d. EuroPACE

Un modèle de financement innovant pour l'efficacité énergétique a été testé à grande échelle par le projet EuroPACE, et a été mis en œuvre dans différentes villes d'Europe. EuroPACE est un projet de trois ans financés par la Commission européenne, qui a débuté en mars 2018 et qui s'est terminé en août 2021⁷². Ce projet s'inspire du modèle de financement PACE, qui connaît un grand succès aux États-Unis.

Initialement lancé et testé à Olot, en Espagne, le programme a été adopté au Pays basque, avec la participation de l'Agence d'énergie du Pays basque et de son gouvernement régional. À la suite d'une analyse juridique et fiscale préliminaire menée dans toute l'UE-28, trois villes (Lisbonne, Mouscron et Valence) ont été sélectionnées pour poursuivre le test d'EuroPACE. Le projet a permis de trouver des partenaires et de mettre en place des cadres de guichets uniques locaux. Il est également en cours de développement dans les îles Baléares (Minorque, Ibiza et Majorque) dans le cadre du projet REGENERATE

⁷⁰ Financité

⁷¹ <https://www.pacenation.org/what-is-pace/>

⁷² <https://www.case-research.eu/en/farewell-europace-101858>

financé par Horizon 2020. De plus, le modèle de programme a inspiré HolaDomus Barcelona, un programme de rénovation durable des bâtiments dans la capitale de la Catalogne⁷³.

3.3.1.3. On-Bill

a. Description

Les prêts avec remboursement sur facture sont utilisés depuis plus de 30 ans, notamment aux États-Unis et au Canada, où ils stimulent considérablement le marché de la rénovation des bâtiments. En Europe, quelques tentatives ont été faites, comme le programme Green Deal au Royaume-Uni et le programme SUNSHINE en Lettonie⁷⁴. Récemment, le projet européen RenOnBill (2019 - 2022) a mis en place des programmes pilotes dans 4 pays Européen (l'Allemagne, l'Italie, la Lituanie et l'Espagne)⁷⁵.

Les modes de remboursement « *on-bill* » permettent aux clients de **rembourser en partie ou en totalité le coût de leur emprunt rénovation** avec l'argent économisé sur leurs factures d'énergie. Ainsi, cette façon innovante de financer un projet de rénovation permet de capitaliser sur les économies d'énergie pour le remboursement de l'emprunt.

Puisque le remboursement est lié au compteur du bâtiment, il peut être **facilement transféré au prochain propriétaire**. En effet, un numéro de compteur correspond à un logement spécifique, il y a donc un lien direct entre le compteur et le bâtiment (ou logement) bénéficiant des travaux financés.

Selon la **source de financement du prêt**, deux types de mécanismes « on-bill » existent⁷⁶ :

- Le mécanisme « ***on-bill financing*** » (OBF) : le **capital initial pour payer la rénovation est avancé par le fournisseur d'énergie (ou le distributeur)** avec ses propres fonds ou des fonds publics ;
- Le mécanisme « ***on-bill repayment*** » (OBR) : le **capital initial pour payer la rénovation est avancé par un tiers** et le **fournisseur ou distributeur d'énergie joue le rôle d'intermédiaire** pour le remboursement.

b. Principaux avantages du modèle on-bill

Le rapport Climact (2022) présentent les avantages des prêts à la pierre avec un remboursement « *on-bill* » :

- **Intègre les économies d'énergie dans le plan financier ;**
- **Supprime les barrières liées aux coûts (initiaux) d'investissements** en utilisant la facture d'énergie pour évaluer la solvabilité des ménages ;
- Ces prêts s'appuient sur la **facture d'énergie** en tant que moyen de remboursement, ce qui peut être perçu par certains investisseurs comme une **forme de garantie puisque les clients ont tendance à prioriser le paiement de leurs factures d'énergie ;**

⁷³ <https://cordis.europa.eu/article/id/422271-a-home-based-financing-model-to-boost-investments-in-sustainable-renovation/fr>

⁷⁴ RenOnBill (2019)

⁷⁵ RenOnBill (2019)

⁷⁶ Climact (2022)

- **Utiliser l'historique de remboursement des factures d'énergie comme indicateur de la capacité de crédit du propriétaire peut aider à résoudre le problème de la capacité de crédit du client.** Un historique positif de remboursement des factures, tel que des règlements ponctuels et intégraux des factures d'énergie, peut conduire à une amélioration de la capacité de crédit du client et réduire les risques perçus par les financiers ;
- Ils constituent une solution potentielle pour résoudre le **dilemme propriétaire-locataire**. Dans ce type de situations, le propriétaire n'est pas incité à investir dans des travaux de rénovation car il ne récolte pas directement les bénéfices de son investissement et ne peut les valoriser directement via une augmentation de loyer. Avec un mécanisme de remboursement on-bill, les locataires pourraient éventuellement contribuer à l'investissement en fonction des économies d'énergie dont ils bénéficient. Si les factures d'énergie sont à charge du locataire, le locataire pourrait contribuer au remboursement de l'investissement tout en profitant d'un meilleur confort.

Ce type de prêt présente également un **certain potentiel dans le cadre de la création d'un marché pour des services intégrés de rénovation énergétique**. Il s'agit des services couvrant l'ensemble du parcours de rénovation du client : diagnostic technique et social à l'offre technique, contractualisation des travaux, financement (par exemple, prêts ou contrats de performance énergétique), suivi des travaux, etc.

c. Limites

Le rapport Climact (2022) présente les limites du prêt à la pierre avec un remboursement « *on-bill* ».

Ce type de financement peut s'adresser aux **ménages en mesure de payer leurs factures d'énergies mais dont les revenus ne sont pas suffisant pour payer les mensualités afférentes à un crédit** classique (même si le délai de remboursement prolongé à 30 ans). Cependant, étant donné l'ampleur des investissements nécessaires **pour rénover des logements dits passoires énergétiques en logement énergétiquement performants** (certificat PEB A)⁷⁷, ces mécanismes **ne s'appliquent qu'aux propriétaires disposant déjà d'un capital initial** disponible pour couvrir les coûts restants nécessaires aux rénovations en profondeur. Le modèle est **moins adapté aux rénovations profondes**. Compter uniquement sur les économies d'énergie pour rembourser la dette n'est pas réalisable et il existe une limite dans le montant maximum qui peut être remboursé grâce aux économies d'énergie⁷⁸.

La mise en place d'un tel programme nécessite le **développement d'un cadre complexe, qui implique plusieurs parties prenantes, chacune faisant face à des défis spécifiques**. Par exemple, un acteur devrait être chargé de superviser les aspects techniques du mécanisme et de supporter les risques de performance (c'est-à-dire le risque que les économies d'énergies attendues ne soient pas atteintes). Un

⁷⁷ Climact (2022) a estimé le coût moyen de ce type de rénovation à 80 000€, tandis que leur estimation de la capacité de financement via les factures énergétiques sur 30 ans peut seulement aller jusqu'à 45 000€.

⁷⁸ Ce montant dépend de la consommation initiale d'énergie, de sa réduction grâce à la rénovation et du prix de l'énergie. D'après les estimations de Climact (2022), en considérant que les coûts de rénovation peuvent être couverts par 50 % d'économies d'énergie et des prix de l'énergie actuels, le mécanisme pourrait couvrir les écarts de financement jusqu'à 25 000 € sur 20 ans dans la plupart des situations, et jusqu'à 45 000 € pour les ménages à plus forte consommation d'énergie.

opérateur financier (qui remplace les institutions financières) devrait également être considéré afin de faire le lien entre les différentes parties prenantes et les sources de financement.

Utiliser les factures de services publics comme véhicule de remboursement, en y ajoutant un poste alloué au remboursement du prêt, nécessite des **modifications législatives permettant d'inclure les coûts de la rénovation dans la facture d'énergie**.

Climact prévoit un **délai minimum de 3 ans pour la mise en œuvre et de 5 ans pour le déploiement sur le marché en Flandres**. Il serait donc essentiel de commencer à le développer dès maintenant pour assurer une pleine opérationnalité d'ici 2030.

En cas **d'augmentation soudaine des prix de l'énergie**, les utilisateurs finaux pourraient ne pas être en mesure de payer des factures d'énergie plus élevées et les remboursements de l'emprunt associé aux travaux de rénovation. D'autre part, un tel mécanisme destiné à la rénovation énergétique permettrait de réduire l'impact de la volatilité des prix sur la facture d'énergie du bénéficiaire.

En cas de défaut de paiement, c'est le fournisseur d'énergie qui en subirait les conséquences.

Finalement, les **conditions des institutions financières et des investisseurs privés pourrait ne pas être suffisamment intéressante pour les groupes les plus vulnérables** (garantie importante exigées, intérêts élevés, etc.)⁷⁹.

d. Projet pilote en Wallonie

En 2020, le Gouvernement wallon avait notamment prévu, dans le cadre de sa *Stratégie wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment*, de mener une expérience pilote de « prêts rénovation énergétique attachés aux bâtiments » pour en étudier précisément les avantages et les difficultés de mise en œuvre⁸⁰. Le pôle Energie du Conseil économique, social et environnemental de Wallonie (CESE) mentionne également cet outil comme un « mode de financement innovant qu'il conviendrait de tester »⁸¹. Récemment, le Gouvernement Wallon a indiqué dans Plan Air Climat Energie 2030⁸² que ce système de financement était actuellement à l'étude et que la Région soutiendra la mise en place de tels systèmes.

e. Exemple d'On-Bill Repayment : RenOnBill

Le projet européen RenOnBill a testé des programmes pilotes de prêt avec remboursement sur facture dans 4 pays Européen : l'Allemagne, l'Italie, la Lituanie et l'Espagne.

Dans le cadre de ce projet, différents workshops de conception du modèle ont été organisé au niveau national⁸³. Les participants ont discuté des questions liées aux segments de marché cibles pertinents et aux préférences en termes de source de financement pour le système de facturation (OBS vs. OBR).

⁷⁹ Climact (2022)

⁸⁰ Gouvernement wallon (2020)

⁸¹ CESE Wallonie, Pôle Energie (2022)

⁸² Gouvernement Wallon (2023).

⁸³ RenOnBill (2020)

D'après ces ateliers les "immeubles multifamiliaux occupés par les propriétaires" semblent être le segment le plus prometteur pour les systèmes de prêt avec remboursement sur facture, car c'est le segment prioritaire dans les quatre pays⁸⁴. En Espagne et en Allemagne, les maisons unifamiliales ont également été considérées comme un segment potentiel pouvant servir de point d'entrée relativement facile pour les mesures de rénovation sur facture.

En ce qui concerne le choix du modèle *on-bill*, tous les participants ont convenu que, pour toute intervention à grande échelle, le modèle *On-bill Repayment* (où le capital d'investissement est fourni par un tiers privé) semble plus approprié que le *On-bill Financing* (où le capital initial est avancé par le fournisseur d'énergie ou le distributeur). Néanmoins, avec la participation de plus de « gros » fournisseurs d'énergie, ce cadre pourrait changer. L'illustration ci-dessus résume les préférences du modèle pour les quatre pays participants au projet pilote RenOnBill.

Illustration 3. Résultats des ateliers RenOnBill sur la conception du modèle, 2020

	Target market segments		Preferred on-bill model		
	Owner-occupied single family-houses	Owner-occupied multi-family buildings	Social housing entities	On-bill financing (OBF)	On-bill repayment (OBR)
Lithuania		✓			✓
Italy		✓	✓		✓
Spain	✓	✓			✓
Germany	✓	✓			✓

Source : RenOnBill (2020)

L'hypothèse de RenOnBill est que les programmes de prêts sur facture peuvent être efficacement mis en œuvre uniquement s'il existe une étroite collaboration entre les fournisseurs d'énergie et les institutions financières⁸⁵. Les fournisseurs d'énergies disposent des compétences techniques et des informations nécessaires pour effectuer une évaluation approfondie des projets individuels. Afin d'obtenir un financement, les fournisseurs d'énergies peuvent regrouper des projets similaires pour atteindre une échelle suffisante et rendre les petits projets de rénovation énergétique dans le secteur des bâtiments résidentiels attractifs pour les investisseurs. Grâce à leur collaboration avec les fournisseurs d'énergie, les institutions financières, quant à elles, peuvent centraliser leur source d'information et limiter le risque perçu par les investisseurs.

⁸⁴ Il est à noter que la sélection des segments de marché peut dépendre des parties prenantes présentes aux ateliers. En Espagne, par exemple, aucun acteur social n'a participé à l'atelier de conception du modèle et donc, les logements sociaux n'ont pas été discutés comme segment de marché prioritaire.

⁸⁵ RenOnBill (2019)

En ajoutant simplement une ligne périodique à la facture d'énergie du client en tant que moyen de remboursement, ces programmes de prêt permettent de réduire les coûts d'investissements des améliorations énergétique à 0€. Les coûts d'investissements de la rénovation énergétique sont entièrement payés par les fournisseurs d'énergies (ou par les institutions financières impliquées, par l'intermédiaire des entreprises de services énergétiques), et remboursés par le client au fil du temps via la facture d'énergie.

3.3.2. Prêt à remboursement différé

Le prêt à remboursement différé (ou sans remboursement) est un **prêt dont le capital est en principe remboursé au terme du prêt ou au transfert de propriété du bien.**

Dans une étude de Financité sur les modèles de financement de la rénovation énergétique, une différence est faite entre les prêts à remboursement différé « **hypothèque inversée** » et « **in fine** ». Le tableau ci-dessous en présente les principales différences.

Tableau 5. Comparaison du prêt à remboursement différé "hypothèque inversée" ou "in fine"

Hypothèque inversée	In fine
Définition Financité : « <i>Le système de l'hypothèque inversée est un système qui permet l'accès à un financement en mettant son bien en garantie. Le propriétaire d'un bâtiment obtient un montant auprès d'un financeur sur base de la valeur de son bien et le montant prêté est remboursé au moment de la vente du bien (ou au décès de la personne).</i> »	Définition Financité : « <i>Le prêt in fine dissocie le paiement des intérêts et le remboursement du capital. L'emprunteur rembourse uniquement des intérêts pendant la durée du remboursement, et le capital en une fois au terme de celui-ci.</i> »
Remboursement périodique des intérêts d'emprunts ou pas	Intérêts à payer pendant la durée du prêt
Remboursement du capital au moment du transfert du bien (décès/vente)	Remboursement au terme fixé par la banque
Destiné au ménage exclu du crédit bancaire, l'hypothèque inversée demeure plutôt orientée vers les emprunteurs âgés, qui n'ont plus n'ont plus accès aisément à des financements pour une question d'âge.	Utilisée par des catégories de population plus aisée souhaitant effectuer, un placement locatif par exemple.
Le prêt est garanti par une hypothèque prise sur le bien immobilier + garantie apportée par les pouvoirs publics en cas de défaut de paiement	Le prêteur demande généralement plus de garanties que pour un prêt classique (souvent une combinaison de différentes garanties)

3.3.2.1. Description

Le prêt à remboursement différé avec hypothèque inversée est un emprunt pour l'achat et/ou la rénovation énergétique d'un bien immobilier à destination des **ménages propriétaires qui n'ont pas/plus**

accès au marché classique des crédits. Avec cette solution alternative, le **montant prêté** dépend de la valeur du bien et pas uniquement du revenu du ménage. Le **capital emprunté est remboursé au moment de la vente de la propriété ou du décès du propriétaire.** Le **remboursement mensuel est limité aux intérêts**, qui peuvent potentiellement correspondre aux économies d'énergie réalisées.

Des **remboursements anticipés flexibles** résultant notamment des économies d'énergie peuvent être effectués. Le remboursement progressif des intérêts et le remboursement anticipé d'une partie du capital permettent d'éviter que les intérêts soient capitalisés sur l'entièreté du montant accordé. Cela réduit le risque pour les prêteurs, contribue à abaisser le taux d'intérêt, et réduit les coûts de financement, élargissant ainsi l'accessibilité aux clients plus jeunes.⁸⁶

Ce mécanisme **pourrait être envisagé à court terme** étant donné qu'il s'appuie sur des produits de financement existants et qu'il est déjà mis en œuvre en France. Les questions importantes à aborder concernent les rôles respectifs des acteurs privés et publics dans sa mise en œuvre⁸⁷.

Pour les ménages les plus précarisés, **les pouvoirs publics pourraient couvrir les intérêts de ces prêts à remboursement différé de sorte qu'un prêt à 0% puisse être offert à ces ménages.** Dans ce cas, un prêt serait accordé pour l'investissement dans les travaux de rénovation, les intérêts seraient payés avec le budget public et le capital serait remboursé par le propriétaire au moment du transfert de la propriété.

3.3.2.2. Motivations

Pour commencer, le prêt à hypothèque inversé est un outil qui peut **faciliter l'accès au crédit.** En tenant compte de la valeur immobilière de leur logement dans leur plan de financement, il offre une **solution de préfinancement aux propriétaires qui n'ont pas de capacité de financement basée sur leurs revenus.** Ce mécanisme de préfinancement permet de ne pas exclure un ménage en raison de son revenu, de son âge⁸⁸, de sa santé ou de sa situation professionnelle.

Ensuite, il peut permettre aux ménages de **rembourser le capital lors du transfert de propriété et d'en rembourser anticipativement une partie grâce aux économies d'énergie réalisées.** Par exemple, considérons un prêt de 60 000€ avec un taux d'intérêt de 2%. Si la réduction de la facture d'énergie dépasse le remboursement des intérêts (soit, 100 €/mois pour cet exemple), le remboursement anticipé d'une partie du capital peut réduire les coûts de financement.

Pour finir, ce dispositif permet de **réduire le coût du remboursement sur le court terme** puisque la mensualité à payer est nulle ou ne comprends que des intérêts.

3.3.2.3. Limites

Le risque encouru par le prêteur est plus important que dans le cas d'un crédit hypothécaire ordinaire :

⁸⁶ Climact (2022)

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Cependant, dans le cadre du Prêt Avance Rénovation en France, le montant accordé dépend de l'âge du propriétaire : les ménages de plus de 60 ne peuvent emprunter qu'entre 25 et 45 % de la valeur du bien avant travaux (à la place de 70% pour les moins de 60 ans) (Climact, 2022).

- **Incertitude concernant la durée du crédit** (risque de décès).
- **Incertitude liée à l'évolution du taux du marché** (risque de taux d'intérêt) Afin que certains prêteurs soient disposés à commercialiser cette formule, il faudrait laisser le choix entre un taux d'intérêt fixe ou variable, cette variabilité devant pouvoir jouer pleinement. La variabilité du taux d'intérêt doit bien sûr dépendre de l'évolution du taux du marché
- **Incertitude liée à l'évolution de la valeur du bien immobilier et à l'évolution (à long terme) du marché immobilier** (risque immobilier). Il est nécessaire de bien examiner et filtrer les projets de rénovation. Comme le bien hypothéqué constitue la base de la décision d'octroi du crédit prise par le prêteur et sa vente doit permettre le remboursement du prêt, il est essentiel de procéder à une expertise détaillée de l'immeuble. Comment tenir compte des facteurs externes pour refléter au mieux l'évolution immobilière ? Bien que le bien puisse prendre de la valeur et ainsi atténuer l'impact des intérêts, il peut aussi perdre de la valeur ou nécessiter des réparations importantes. Avec une hypothèque inversée, combien faut-il rembourser si la valeur de la dette, incluant les intérêts, devait dépasser la valeur de la propriété ?

Si la source de financement n'est pas publique, des modifications législatives doivent être appliquées pour sa mise en place car l'article VII.133, §2 du Code de droit économique empêche l'analyse de solvabilité basée uniquement sur la valeur immobilière⁸⁹. Par ailleurs, pour couvrir les coûts de développement potentiellement élevés pour les institutions financières, une demande suffisante est nécessaire.

Le rapport Climact (2022) souligne le besoin d'atteindre un équilibre entre les aides publiques à la rénovation et le « préfinancement » pour éviter que le dispositif n'entrave d'autant plus l'accès à un logement décent si les propriétaires souhaitent déménager. Autrement dit, les pouvoirs publics pourraient intervenir, par exemple, pour éviter qu'un propriétaire ne puisse pas acheter un nouveau logement de qualité similaire à l'ancien, si une partie de la valeur du logement vendu est utilisée pour le remboursement du prêt et que ces coûts de remboursement ne sont pas compensés par la plus-value générée par la rénovation énergétique.

Pour l'emprunteur, outre des frais de dossier, le prêteur devrait également pouvoir facturer **des frais de gestion**. La gestion d'une hypothèque inversée est relativement plus complexe que celle d'un crédit hypothécaire ordinaire : il y a non seulement le versement périodique de montants pouvant accompagner l'hypothèque inversée, mais aussi potentiellement le contrôle périodique de l'état du bien hypothéqué, le contrôle du maintien de l'assurance-incendie, etc⁹⁰. A ces frais de dossiers et de gestion, s'ajoute des frais de notaire (pour la constitution de l'hypothèque) et des frais d'expertise (pour l'évaluation du bien immobilier).

En comparaison avec un crédit amortissable classique, **l'emprunteur paie beaucoup plus d'intérêts** puisque l'emprunteur paie des intérêts sur le montant total du prêt, jusqu'au remboursement. C'est pourquoi, dans le projet de loi pour l'instauration de l'hypothèque inversée en Belgique, l'obligation du

⁸⁹ Climact (2022)

⁹⁰ Chambre des représentants de Belgique (2021)

prêteur de fournir un tableau exemplatif et prévisionnel avant la conclusion du contrat de crédit, ainsi que le renfort de l'obligation d'information de la banque au bénéfice du candidat emprunteur sont considérés comme des éléments essentiels.

3.3.2.4. Initiatives en Belgique

En janvier 2021, un projet de loi instaurant l'hypothèque inversée a été déposée par Mme Kathleen Verhelst⁹¹.

Cette proposition de loi entend créer un cadre légal pour l'instauration du crédit-logement inversé (=hypothèque inversée) en Belgique. **Pour l'instant** et contrairement à d'autres pays comme la France et les Pays-Bas, un tel crédit-logement inversé n'est **pas possible en Belgique**.

Ce projet avait pour but **permettre aux pensionnés d'utiliser le patrimoine que représente un logement, sans que celui-ci doive être vendu, et de rendre ce patrimoine « liquide »**. L'hypothèque inversée permet ainsi aux seniors d'activer la valeur de leur bien immobilier sans qu'ils soient obligés de le quitter ou de le vendre.

Dans le cadre du projet de loi de crédit-logement inversé en Belgique, les rôles « classiques » de la banque et de son client sont inversés : c'est le propriétaire qui « vend » son habitation à la banque, et à charge pour la banque de lui reverser un capital ou une rente régulière jusqu'au transfert de propriété⁹². De cette manière, le propriétaire peut investir dans des travaux de rénovation ou s'assurer lui-même un revenu complémentaire. L'emprunteur peut **soit recevoir un capital lors de la conclusion du crédit, soit des versements périodiques** (mensuels par exemple). La banque récupère le capital payé à la vente de la maison, lors du transfert de propriété.

La décision d'octroi du crédit est basée sur la valeur de l'immeuble sur lequel l'hypothèque est constituée. Puisque seul le bien hypothéqué constitue le gage du prêteur, la capacité de remboursement de l'emprunteur n'est pas pertinente.

3.3.2.5. Initiative bruxelloise

Plus récemment, dans le *Compte rendu intégral des interpellations et des questions* de janvier 2023⁹³, le Ministre Alain Marron y mentionne le prêt sans remboursement. Mis à part le prêt Ecoréno pour préfinancer les travaux, l'autre solution mise sur la table par le Cabinet Alain Marron est celle du prêt sans remboursement. Le **Fonds du logement**, sous l'impulsion de Mme Ben Hamou⁹⁴, **étudie actuellement cette piste**. Cette solution **permettrait aux bruxellois une accessibilité directe à l'argent, sans devoir l'avancer ou le préfinancer**. Ce type de prêt serait **destiné aux ménages qui n'ont pas de capacité**

⁹¹ Chambre des représentants de Belgique (2021)

⁹² <https://droitbancaire.be/hypothèque-inversee/>

⁹³ Parlement Bruxellois (2023)

⁹⁴ Secrétaire d'Etat à la Région de Bruxelles-Capitale, chargée du Logement et de l'Egalité des Chances (compétences déléguées par le Ministre-Président Rudi Vervoort)

d'emprunt complémentaire pour rénover leur bien. Une **couverture** serait assurée par la Région, pour ce qui est de la garantie.

3.3.2.6. Prêt Avance rénovation (France)

En 2006, le prêt viager hypothécaire a été mis en place en France. Il s'agissait d'un prêt personnel garanti par une hypothèque inscrite sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur, et devant être remboursé au moment du décès de l'emprunteur (avec possibilité de remboursement périodique pour les intérêts), **sans que la dette ne puissent jamais excéder la valeur du bien immobilier appréciée au jour de l'échéance du terme.**

Le « **prêt avance rénovation** » (ou « **prêt avance mutation** ») est proposé aux **ménages modestes** depuis le 1er janvier 2022⁹⁵ pour leur permettre de **financer des travaux de rénovation énergétique.** Actuellement, deux banques le proposent : la Banque Postale et le Crédit Mutuel.

Il s'agit d'un prêt hypothécaire consenti par un **établissement de crédit, un établissement financier ou une société de tiers-financement.**

Le prêt est **garanti par une hypothèque prise sur le bien immobilier, associé à la garantie publique apportée par l'État à hauteur de 75 %.**

Le **montant du prêt** dépend directement de la valeur du bien immobilier, de la banque qui prêtera l'avance et de l'âge du propriétaire⁹⁶.

Le **remboursement du prêt** intervient au décès de l'emprunteur ou en cas de vente ou de donation, **sans que la dette ne puissent jamais excéder la valeur du bien immobilier appréciée au jour de l'échéance du terme.**

Les intérêts d'emprunt peuvent faire l'objet d'un **remboursement périodique** (pour les moins de 60 ans) ou **être versés au moment de la vente ou lors de la succession** (pour les plus de 60 ans).

La banque Postale, par exemple, a fixé le **taux du prêt avance rénovation à 2 %.**

Les **bénéficiaires** de ce type de prêt sont les propriétaires de logement qui l'occupent à titre de résidence principale. Les ressources du ménage doivent être inférieures ou égales à certains plafonds, qui dépendent du nombre de personnes composant le foyer et de la localisation du logement (Île-de-France ou Province).

⁹⁵ Il s'agit d'une déclinaison du « prêt viager hypothécaire » qui a été mis en place en 2006.

<https://www.moneyvox.fr/credit/viager-hypothecaire.php>

⁹⁶ Par exemple, la Banque Postale prête à partir de 3 500 euros et l'emprunt maximum varie selon l'âge de l'emprunteur. Pour un emprunteur âgé de moins de 60 ans, la somme empruntée ne pourra dépasser 70 % de la valeur du logement avant les travaux ; Pour les emprunteurs de plus de 60 ans, ce montant sera compris entre 25 et 45 % de la valeur du bien avant travaux.

L'offre de prêt du Crédit Mutuel est disponible à partir de 5 000 euros et est plafonnée à 30 000 euros.

3.3.2.7. Dampoort KnapT OP! (Gand)

Le projet Dampoort KnapT OP! est une initiative du Community Land Trust Ghent (CLTG), de la ville et du CPAS de Gand, qui **vise à offrir aux "noodkopers"** (personnes contraintes d'acheter des biens immobiliers de mauvaise qualité à des prix élevés) la **possibilité de rénover leur maison**⁹⁷. Dampoort knapT OP! n'est pas un projet CLT sous sa forme pure, dans le sens où il n'y a pas de séparation entre la propriété du logement et celle du terrain.

En 2015, le CPAS de Gand a mis à disposition **300.000 euros** pour la rénovation de dix logements, avec des prêts à hauteur de **30.000€** pour des travaux de RE⁹⁸. Dans un premier temps, **dix maisons** ont été rénovées dans un même bloc, dans le but d'augmenter considérablement la performance énergétique et les normes de vie de chaque maison⁹⁹. Grâce à un financement européen (Urban Innovative Action programme, par lequel la Ville de Gand finance le projet ICCARus), ce programme a été étendu à 100 logements¹⁰⁰.

Dans le cadre de ce projet, un **fonds de roulement** a été mis en place pour aider les résidents grâce à des solutions financières durables et leur apporter accompagnement dans leur rénovation. En bref, le CPAS et la Ville de Gand investissent/prêtent de l'argent à des ménages à bas revenus pour des projets de rénovation énergétique de leur logement. Le **montant prêté/investi est ensuite remboursé (sans intérêt) lorsque la propriété est vendue ou en cas de décès des personnes concernées**¹⁰¹. Bien qu'il n'y ait pas d'intérêts à payer, une partie de la plus-value est récupérée¹⁰². Lorsque le logement est vendu, la prime de rénovation accordées pour les résidents vulnérables est récupérée par le CLTG et placée dans le **fonds de roulement** pour être réutilisée à des fins similaires. Il s'agit de **rétention de subvention** , les mêmes ressources étant réutilisées à chaque fois pour le groupe cible vulnérable. Ces projets peuvent être qualifiés de « *CLT-light* » car la séparation entre la propriété du terrain et la propriété du logement (principe fondamental des CLT) n'est pas appliquée. Le **CLTG espère développer des projets similaires** avec des fonds supplémentaires pour en faire des projets CLT « complets »¹⁰³ (par exemple, le bien pourrait rentrer dans parc CLTG au transfert de la propriété ou au décès du propriétaire, conditions d'octroi de prêt similaires à celles pour devenir membre du CLTG, etc.)

Le projet pilote avait pour ambition de développer un concept qui favorise la réalisation de travaux de rénovation abordables pour les "noodkopers" pouvant être appliqué dans **d'autres quartiers** , grâce au développement d'un modèle financier et d'un cadre juridique.¹⁰⁴

⁹⁷ Certaines personnes à faible revenu vont jusqu'à acheter des biens immobiliers en très mauvais état, avec peu de confort de base, même si cela signifie payer des factures d'énergie et d'autres frais très élevés. Beaucoup d'entre elles n'ont pas les moyens de réaliser des travaux de rénovation complets, voire même les réparations nécessaires.

⁹⁸ Source des fonds : public (Commune et UE)

⁹⁹ <https://degroteverbouwing.eu/en/building+blocks/dampoort+knap+op/>

¹⁰⁰ Interreg (2020)

¹⁰¹ <https://degroteverbouwing.eu/en/building+blocks/dampoort+knap+op/>

¹⁰² <https://www.saamo.be/tool/dampoort-knap-op/>

¹⁰³ <https://www.cltgent.be/projecten>

¹⁰⁴ <https://degroteverbouwing.eu/en/building+blocks/dampoort+knap+op/>

Le CLTG réfléchit à la mise en place d'un fonds CLT qui contribuerait aux coûts d'achat d'un logement via l'attribution de prêt sans remboursement à certains ménages. La manière dont ce fonds sera capitalisé est en cours de discussion. Le CLT Gand négocie avec plusieurs parties (autorités municipales et régionales) et évalue en même temps comment l'organisation pourrait renforcer les capacités d'autofinancement de ce mécanisme. Le financement participatif et les donateurs caritatifs sont également envisagés en termes de prise de participation¹⁰⁵.

Le risque de ce type de financement réside dans la possible dépréciation du logement et l'incapacité des ménages à rembourser les 30 000 € dans le cas du projet pilote de Dampoort. De plus, se baser sur l'augmentation des valeurs immobilières pourrait conduire à adopter une approche spéculative, en conflit direct avec les valeurs fondamentales de la CLT¹⁰⁶.

Ce projet belge fait office de pionnier en la matière et permettra de tirer les premières leçons de l'utilisation de cet outil. Sa transposition reste à creuser car elle nécessite de fortes ressources humaines et techniques afin de structurer, capitaliser et gérer le fonds¹⁰⁷.

3.3.3. Tiers-payant de la rénovation énergétique

3.3.3.1. Description

Les propriétaires en situation de précarité énergétique peinent à concrétiser leurs projets de rénovation, à défaut de disposer de revenus suffisants pour accéder à l'emprunt bancaire et régler les acomptes demandés par les artisans ou les entrepreneurs¹⁰⁸. Lorsque les subventions à la rénovation ne sont accordées qu'au terme de la réalisation des travaux, certains ménages ne disposant pas de l'épargne nécessaire pour démarrer leur chantier ne peuvent bénéficier de ces subventions pour lesquelles ils sont pourtant éligibles.

Le paiement différé des aides publiques peut représenter dans certains cas un frein majeur pour la rénovation énergétique des logements. Le mécanisme de tiers-payant de la rénovation est un **dispositif d'avance des aides publiques pour les travaux de rénovation énergétique dont le but est de sécuriser le parcours de particuliers parfois peu enclins à s'inscrire dans les aides publiques existantes à cause des délais incompressibles de déblocage des subventions¹⁰⁹.**

Ce dispositif offre une solution de préfinancement grâce à la mise en place d'une caisse d'avance/ d'un **fonds d'avance solidaire**. Les prêts accordés par l'organisme pré-financeur se font à hauteur des subventions accordées. D'une part, les ménages plus aisés peuvent réaliser un projet de rénovation plus

¹⁰⁵ Intereg (2020)

¹⁰⁶ Intereg (2019)

¹⁰⁷ Interreg(2020)

¹⁰⁸ <https://www.energie-solidaire.org/projets/tiers-payant-de-la-renovation-energetique/#:~:text=Au%20del%C3%A0%20de%20cet%20apport,usage%20%C3%A9nerg%C3%A9tique%20%C2%BB%20de%20leur%20logement.>

¹⁰⁹ <https://expertises.ademe.fr/batiment/passer-a-l'action/experenos-saison-1/faciliter-financement-travaux-renovation>

ambitieux et d'autre part, les ménages moins aisés ont accès à la rénovation. A la fin des travaux, les ménages reçoivent les aides financières et peuvent rembourser le prêt.

Différentes sources de financement sont envisageables pour ce dispositif¹¹⁰ :

- Apport avec droit de reprise ou avance remboursable des collectivités locales
- Subventions et dotations d'acteurs privés (Fondations d'entreprise, Fonds de dotation, caisses de retraite...)
- Fonds propres ou quasi-fonds propres (ex : France Active)
- Financement du projet par les pouvoirs publics locaux

3.3.3.2. Dispositif de tiers-payant de la rénovation de l'association CAMEL

Fondée en 2012, l'association CAMEL (Collectif pour l'Amélioration du Logement) est engagée dans la lutte contre la précarité énergétique et intervient sur l'ensemble du territoire lorrain. Elle accompagne les propriétaires modestes dans leurs projets de rénovation énergétique, de réhabilitation de logement très dégradé et d'adaptation de l'habitat aux problématiques d'autonomie de la personne¹¹¹.

A l'instar des primes Renolution, certaines subventions ne sont accordées par l'administration française qu'au terme de la réalisation des travaux. Afin de permettre le lancement effectif des chantiers, CAMEL a mis en place un dispositif de préfinancement des aides publiques. Le **projet « Tiers-Payant Rénovation »** vise à mettre en place un dispositif de **préfinancement des aides publiques à destination des propriétaires aux revenus modestes** sur les départements de Moselle et de Meurthe-et-Moselle¹¹².

Au-delà de cet apport financier, **le Tiers-Payant a pour vocation de les accompagner d'un bout à l'autre du processus de rénovation**, du montage financier initial au suivi des consommations énergétiques post-travaux, afin de les sensibiliser au « bon usage énergétique » de leur logement¹¹³.

Ce dispositif s'inspire du système de tiers-payant de la sécurité sociale. Concrètement, la mise en place du dispositif de Tiers-Payant repose sur la création d'une **Caisse d'Avance** portée sur les fonds propres de l'association CAMEL à partir de laquelle le préfinancement des aides publiques pourra être effectué. L'idée de cet outil financier est de créer un cercle-vertueux où la caisse d'avance est sans cesse réalimentée grâce à la perception à posteriori des subventions publiques réservées.

¹¹⁰ Ibid.

¹¹¹ Energie Solidaire (n.d.)

¹¹² <https://www.wattforchange.org/2019/08/27/camel-une-caisse-davance-en-faveur-des-propietaires-aux-revenus-modestes/>

¹¹³ Energie Solidaire (n.d.)

En plus du soutien de plusieurs organisations publiques et privées¹¹⁴, une campagne de crowdfunding a permis à l'association de CAMEL de mettre en place leur dispositif. En 2018, la caisse d'avance solidaire a atteint un montant de trésorerie suffisant pour préfinancer les travaux de rénovation de 20 familles¹¹⁵.

L'objectif de cette association était de continuer à mobiliser des financeurs afin de pouvoir généraliser le dispositif à l'ensemble des ménages accompagnés par l'association. Nous ne disposons pas de plus d'informations concernant l'évolution de ce projet. Toutefois, la mise en place d'un dispositif de Caisse d'Avance sur subventions est toujours mentionnée sur le site de l'association CAMEL.

3.3.3.3. Conclusion

Le système de tiers-payant appliqué à la rénovation énergétique de logements privés peut permettre à certains ménages ne disposant pas de l'épargne nécessaire pour démarrer leur chantier d'obtenir le montant des subventions à la rénovation auxquels ils sont éligibles avant travaux. D'une part, ce mécanisme lève une partie de la barrière relative au coût d'investissement et d'autre part, il ne présente pas de coûts de financement. Par ailleurs, une fois que le fonds d'avance solidaire atteint un certain seuil, cette caisse d'avance pourrait entraîner un cercle vertueux et s'autoalimenter à travers les remboursements obtenus grâce aux primes à la rénovation. Toutefois, le challenge de ce dispositif est de pouvoir constituer un fonds d'avance suffisant. Par ailleurs, il existe également un risque qui est encouru par l'organisme prêteur si les travaux ne respectent pas les conditions d'octroi des primes. Il y a donc une nécessité que le tiers-payant soit aussi l'organisme accompagnateur/contrôleur des travaux.

3.4. ESCO & tiers investisseurs

3.4.1. Description

3.4.1.1. Le tiers investissement

Le financement par tiers investisseur est un mécanisme théorique qui se base sur les économies d'énergie pour rembourser les investissements engagés dans la rénovation énergétique des logements. Il s'agit d'un **cas particulier de tiers financement**¹¹⁶ dans lequel le propriétaire ne finance pas les investissements en rénovation alors que c'est le cas dans la plupart des solutions en tiers financement.

Le Tiers Investisseur (TI) est un **opérateur qui va réaliser l'étude technique, la mise en œuvre et l'investissement d'un projet de rénovation sur le plan énergétique, pour le compte de son client et selon des modalités définies contractuellement. Le TI se rémunère ensuite sur les économies, ou parties**

¹¹⁴ AG2R La Mondiale, Energie Solidaire, ADEME, Plan bâtiment Durable, Les Petites Pierres, La Communauté de Communes du Sel et du Vermois, Humanis, La Fédération 54 de la Fédération Française du Bâtiment, Watt For Change. <https://www.wattforchange.org/2019/08/27/camel-une-caisse-davance-en-faveur-des-proprietaires-aux-revenus-modestes/>

¹¹⁵ <https://www.lespetitespierres.org/projets/supprimer-les-passoires-energetiques-avec-camel/263>

¹¹⁶ Le "tiers financement" stricto sensu consiste à organiser le montage financier complet, comprenant toutes les ressources possibles (prêts bancaires classiques, prêts à taux zéro, subventions...) au-delà de la capacité d'autofinancement du maître d'ouvrage.

d'économies, dégagées par le projet. Ainsi, il assure le montage financier du projet et la mise à disposition des fonds. De plus, le TI assure le risque financier et prend la responsabilité des améliorations qu'il propose¹¹⁷.

3.4.1.2. Les sociétés de services énergétiques

Les sociétés de services énergétiques (Energy Service Company – ESCO) ont pour **mission d'étudier, de mettre en œuvre et de financer des mesures d'économie d'énergie dans les secteurs publics ou privés.** Les **économies d'énergie sont utilisées pour rembourser l'investissement** consenti et rétribuer tout ou partie du service énergétique. Il est donc essentiel pour une ESCO d'induire un maximum d'économies d'énergie (ou de production d'énergie renouvelable) pour un coût de fonctionnement aussi bas que possible¹¹⁸.

Ce dispositif permet, entre autres, au maître d'ouvrage de déléguer un projet techniquement et administrativement complexe à un opérateur spécialisé qui regroupe toutes les compétences nécessaires à la conception, à la réalisation et au suivi d'un projet dans le temps.

Par ailleurs, les ESCo peuvent conclure des **contrats de performance énergétique (CPE)** qui visent à garantir, dans la durée, une amélioration de l'efficacité énergétique de bâtiments existants. Afin de pouvoir apporter une garantie de résultat sur un niveau défini et mesurable d'économies d'énergie, l'ESCO doit définir les moyens permettant d'obtenir cette performance et de contrôler sa mise en œuvre. Le CPE comporte donc un diagnostic et la réalisation d'études, une sélection des mesures d'amélioration à mettre en œuvre, la mise en œuvre des actions et une période de garantie de la performance.

Les ESCO **peuvent également jouer le rôle de tiers-investisseur** et réaliser directement le paiement des travaux aux entreprises. Dans cette section, nous discuterons uniquement d'ESCO tiers investisseurs.

3.4.2. Motivations

Il y a plusieurs avantages pour un propriétaire privé de faire recours à un mécanisme de tiers-investisseur pour l'installation de panneaux photovoltaïque ou d'une nouvelle chaudière, plutôt que de recourir à un mode de financement plus traditionnel tel qu'un crédit bancaire.

Tout d'abord, ce mécanisme peut **permettre à des particuliers de bénéficier d'énergie renouvelable même s'il ne dispose pas des fonds pour payer l'installation ou contracter un crédit bancaire.** S'il dispose des fonds, **le propriétaire n'a pas besoin d'investir une somme importante de sa propre poche pour financer les travaux** et peut réaliser des économies sur sa facture d'énergie dès le début du projet.

Deuxièmement, le mécanisme de tiers-investisseur **peut permettre au propriétaire d'éviter les risques financiers liés à l'investissement dans des technologies d'énergie renouvelable, tels que le risque de mauvaise performance de l'équipement ou le risque de défaillance du système.** En effet, ces risques

¹¹⁷ Grippa (2016)

¹¹⁸ Grippa (2016)

sont pris en charge par le **tiers-investisseur, qui s'engage à garantir les performances énergétiques du système.**

Ensuite, **le propriétaire peut bénéficier d'un accompagnement technique personnalisé tout au long du projet**, ce qui peut faciliter la prise de décision et la mise en place des travaux d'efficacité énergétique. Ces entreprises disposent généralement d'une expertise technique pointue en matière d'énergie renouvelable et peuvent conseiller le propriétaire sur les meilleures solutions à mettre en place dans son logement.

Finalement, les ESCO qui prennent la forme de **coopératives permettent de mobiliser l'épargne citoyenne pour financer une partie des installations d'équipements de production d'énergie renouvelable.** Ces entreprises permettent de financer, suivant un modèle de participation démocratique, des projets qui ne trouvent pas toujours une voie de financement par des circuits classiques (via le système bancaire).

3.4.3. Limites

Ce type de financement **intervient principalement au niveau du photovoltaïque, de la ventilation, de l'éclairage et du chauffage.** Cette offre de financement est encore relativement peu développée pour le secteur résidentiel privé et ne permet pas de réaliser des rénovations profondes de logement.

Ensuite, afin que les projets financés par l'ESCO soient rentables, ce type de financement est **généralement destiné à des grands ensembles d'immeubles ou à des copropriétés.**

Si le tiers-investisseurs doit se financer via des prêts bancaires, il a nécessairement des intérêts à payer. En outre, le tiers-investisseur doit rentabiliser les services rendus (installation, maintenance, suivi, etc.), voire accorder des dividendes aux coopérateurs/actionnaires. Si les coûts sont répercutés sur les particuliers, **un élément clé pour que cette offre soit intéressante est que les financeurs aient accès à un capital à faible coût.**

Pour finir, les tiers-investisseurs ne sont pas soumis aux mêmes règles de couverture que les banques et peuvent permettre à des ménages qui ne correspondent pas au profil des ménages éligibles aux prêts bancaires traditionnels de bénéficier de financement. Par conséquent, ces **risques plus importants ont tendances à se traduire par des coûts de financement plus élevés.**

3.4.4. Exemples belges & étrangers

3.4.4.1. Gaume Energie (Belgique)

La coopérative Gaume Energie gère (étude de dimension, recherche de maître d'ouvrage, s'occupe des documents administratifs) et finance **l'installation de chaudières ou panneaux photovoltaïque** principalement en Wallonie. Les services offerts par cette coopérative sont **destinés aux agriculteurs et particuliers qui n'ont pas le temps ni les moyens d'investir dans ce type de travaux.**

Une partie **(25 %) du financement proviennent des fonds propres de la coopérative.** La prise d'une part dans leur coopérative coûte 100 € (valeur nominale) et les bénéficiaires des services offerts par Gaume

Energie versent également une redevance annuelle. Le solde (75 %) est habituellement financé par des **Prêts Coup de Pouce, des prêts sous seing privé ou des crédits plus classiques.**

Les bénéficiaires paient en contrepartie une redevance annuelle (qui englobent notamment le don de certificats verts) afin de couvrir les coûts de l'installation.

3.4.4.2. Coopeos (Belgique)

La coopérative Coopeos **valorise des ressources de bois locales pour chauffer des bâtiments de manière durable.** Leurs services sont disponibles **pour les habitats groupés**, dont la consommation de chaleur (chauffage et/ou process) est comprise entre 10 000 et 300 000 litres de mazout / m³ de gaz par an. Cette coopérative offre une solution « chaleur bois » complète : ils installent la chaufferie bois, s'occupe de la gestion technique, de l'approvisionnement en bois et proposent une solution de financement en tiers-investisseur.

Pour ses clients en Service Energétique, Coopéos offre un contrat global durant 5 à 15 ans, comprenant la fourniture du combustible bois à un prix fixe indexé sur l'indice santé.

Dans le cadre de ce même Service Energétique, une garantie totale est offerte. Une couverture d'assurance est en cours afin de couvrir les risques les plus élevés.

Exemple de projet : Coopéos a installé une chaudière à plaquettes de bois de 45 kW qui permet de chauffer 3 habitations logée dans une ancienne ferme namuroise reliée par un réseau de chaleur.

3.4.4.3. Watt Matters (Belgique)

Avec la solution de tiers-investissement, Watt Matters assume l'entièreté de l'investissement (pour la cogénération et/ou les panneaux photovoltaïques et/ou les chaudières et/ou les pompes à chaleur), entretient et exploite à ses frais ces installations pendant 10 ans¹¹⁹.

Toutefois, cette offre de financement n'est **accordée qu'aux copropriétés.**

Watt Matters **recouvre son investissement grâce aux certificats verts et à la revente de la part de la production électrique verte dont l'Association des copropriétaires n'a pas besoin.** L'implication totale de Watt Matters pour la maximisation des performances est garantie car ces deux rentrées financières sont fonction des bonnes performances des installations.

3.4.4.4. Sustain Solutions (Danemark)

Sustain Solutions est une société qui gère un fonds d'investissement vert de 300 millions de DKK en provenance d'une des plus grandes sociétés de retraite du Danemark (PKA)¹²⁰. Le mécanisme fonctionne sur un principe d'ESCO. Sustain Solutions évalue les économies d'énergie possibles et effectue les travaux en garantissant les économies d'énergie. Le client rembourse Sustain Solutions via le montant des économies d'énergie et une fois l'investissement remboursé, le gain des économies va au client. Sustain

¹¹⁹ <https://wattmatters.be/solution-financement/tiers-investisseur/>

¹²⁰ <http://onlinetools.ovh/benchmark/benchmark.cfm>

Solutions intervient généralement au niveau du photovoltaïque, de la ventilation, de l'éclairage et du chauffage.

Le bénéficiaire ne reçoit pas directement d'argent mais il ne doit pas sortir d'argent de sa poche pour la rénovation. Le montant investi par le bénéficiaire est nul et le remboursement correspond à la différence de sa facture d'énergie. La source de financement de cette société provient de ses fonds propres et des citoyens (les fonds proviennent d'une société de pension). Au final, le montant investi par les pouvoirs publics est de 0€.

L'avantage de ce dispositif est qu'il repose sur l'utilisation d'un fonds de pension pour financer les investissements en tiers-financement et ne nécessite donc pas d'intervention du secteur public. Par contre, le mécanisme dépend de l'argent en provenance du fonds de pension (qui peut décider de stopper ce financement) et ces financements ne peuvent être utilisés que pour des rénovations non-globales.

3.4.5. Conclusion

Ces modèles de financement peuvent aider à surmonter les obstacles financiers et les risques associés à certains projets de rénovation énergétique, en offrant des financements à faible risque et en partageant les risques et les bénéfices entre les parties prenantes. Ce type de financement intervient principalement au niveau du photovoltaïque, de la ventilation, de l'éclairage et du chauffage.

Plusieurs avantages ont été identifiés pour ces dispositifs. Tout d'abord, les propriétaires bénéficient d'énergie renouvelable et d'installation énergétiquement performante même s'ils ne disposent pas des fonds pour payer l'installation ou contracter un crédit bancaire. Ainsi, la barrière liée aux coûts d'investissement des travaux peut être surmontée. Ensuite, grâce à leur expertise et le suivi des installations, ces opérateurs limitent les risques financiers liés à l'investissement dans des technologies d'énergie renouvelable (risque de mauvaise performance de l'équipement ou le risque de défaillance du système), facilitent la prise de décision et la mise en place des travaux d'efficacité énergétique. Pour finir, si les ESCO tiers investisseurs prennent la forme de coopérative, ces dispositifs peuvent permettre de mobiliser l'épargne citoyenne pour financer une partie des installations d'équipements de production d'énergie renouvelable.

Cependant, dans le cadre de la rénovation énergétique, les tiers-investisseurs interviennent généralement dans des créneaux ciblés (cogénération, chaufferie au bois, etc.) et ce type de financement est généralement destiné à des habitats groupés ou à des copropriétés. Ces dispositifs visent des rénovations non-globales qui se penche plutôt sur les *low-hanging fruits*. De plus, le financement des tiers-investisseurs via des emprunts et l'attribution de dividendes peuvent se répercuter sur les coûts de financement pour les propriétaires. Dans ce cas, un élément clé pour que cette offre soit intéressante est que les financeurs aient accès à un capital à faible coût. Pour finir, les risques des investissements réalisés pour le compte des ménages les plus précaires ont tendance à se traduire par des coûts de financement plus élevés.

3.5. One-Stop Shops

En quelques mots, les "One-stop shops" (OSS) sont des **conseillers indépendants**, publics, privés ou émanant d'un partenariat entre les secteurs public et privé, **qui proposent des services couvrant l'ensemble ou du moins la plupart de la chaîne de valeur de la rénovation**¹²¹.

En 2021, Boza-Kiss, Bertoldi, Della Valle & Economidou¹²² ont rédigé le rapport « *One-stop shops for residential building energy renovation in the EU* », basé sur l'étude de cas de 63 one-stop shops (OSS) en Europe. Il s'agit de la deuxième partie d'une étude à des OSS européen dans le cadre de rénovations énergétiques du secteur résidentiel. L'essentiel des informations présentées dans cette section sont issues de ce rapport.

3.5.1. Description

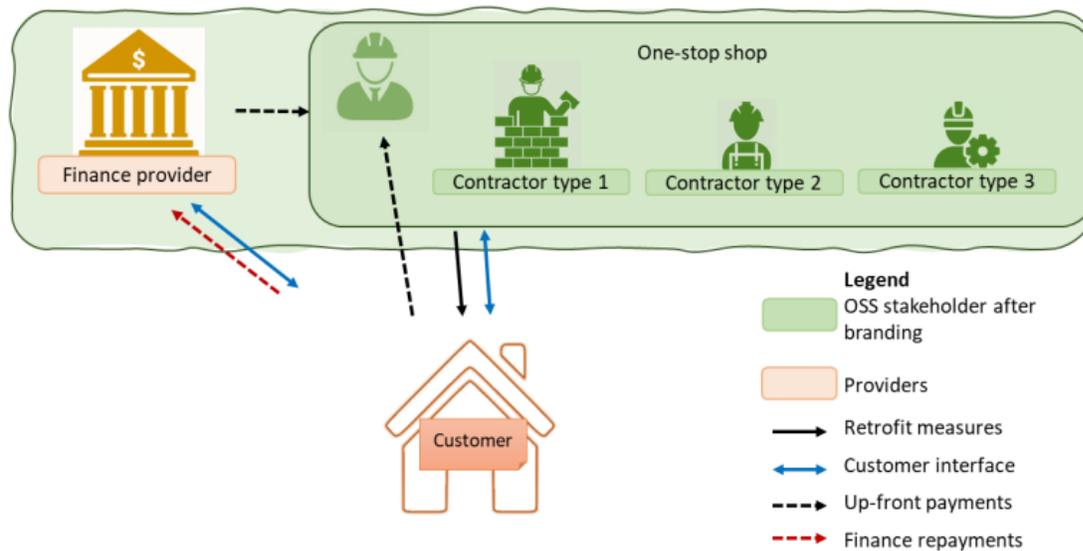
Le modèle de rénovation classique, appelé "modèle atomisé", demande au client de prendre toutes les décisions majeures, de rester en contact avec tous les fournisseurs et partenaires impliqués, d'investir beaucoup de temps et de prendre des risques. Dans ce modèle, le succès de la rénovation dépend de la capacité du client à agir en tant que chef de projet/organisateur des aspects techniques, financiers et de la gestion du temps. Cependant, ce client n'est généralement pas formé en rénovation de bâtiments et en gestion de projet, et court donc un risque élevé de problèmes de timing, de financement et de qualité.

Dans le modèle OSS, par opposition au "modèle atomisé", un guichet unique se positionne au centre de la carte des parties prenantes de la rénovation énergétique et sous-traite tous les entrepreneurs, voire les acteurs financiers dans certains cas (voir illustration 4).

¹²¹ Bertoldi et al. (2021)

¹²² Boza-Kiss et al. (2021)

Illustration 4. Modèle des One-stop Shops de la rénovation énergétique



Source : Boza-Kiss et al. (2021)

3.5.1.1. Services

Le rôle d'un OSS est multiple et varie en fonction de la situation spécifique. En général, Il peut être considéré comme un point de contact intermédiaire qui traduit l'offre fragmentée côté fournisseur (tels que les concepteurs, les fournisseurs, les installateurs et les financiers) en une offre globale pour les propriétaires. Un service OSS transforme un ensemble fastidieux et complexe de décisions/actions prises par des non-experts en une seule offre pour le client. Leur offre peut varier, mais elle comprend généralement de la sensibilisation, l'évaluation de la performance énergétique, l'organisation du projet de rénovation, l'assistance technique, voire la mise en œuvre, la structuration et la fourniture d'un soutien financier (souvent de la part d'un tiers), ainsi que le suivi des économies réalisées

D'autre part, le point de contact unique est également précieux pour les fournisseurs, qui ont souvent du mal à gérer les transactions avec leurs clients potentiels en raison des exigences variées, des ressources nécessaires pour transmettre les informations nécessaires, des visites supplémentaires et/ou des visites chez les clients qui finiront par ne pas les choisir, etc.

3.5.1.2. Offre de financement intégrée

Les OSS peuvent soit faciliter l'accès à diverses options de financement ou proposer un financement directement intégré à leur offre. Dans ce dernier cas, l'existence et le partenariat avec des schémas financiers alternatifs sont essentiels pour la mise en œuvre efficace d'un projet. Boza-Kiss et al. (2021) ont listé les schémas typiques qui se combinent bien avec les solutions techniques des OSS.

Les contrats de performance énergétique (CPE) : ce modèle est particulièrement répandu dans les services OSS qui ont commencé en tant qu'ESCO. Il permet au propriétaire de couvrir les coûts des services de rénovation grâce aux économies réalisées sur les factures d'énergie. Dans le cadre d'un CPE, le prestataire des mesures d'efficacité énergétique finance généralement entièrement les travaux de

renovation énergétique et s'engage à atteindre un certain niveau d'économie d'énergie. Le propriétaire profite des économies d'énergie réalisées sans avoir à investir massivement au départ. Les économies d'énergie réalisées grâce aux améliorations sont utilisées pour rembourser les investissements effectués par le prestataire. Cela rend le CPE avantageux pour les propriétaires qui souhaitent améliorer l'efficacité énergétique de leur bâtiment tout en limitant leurs coûts initiaux. Néanmoins, ces contrats se focalisent préférentiellement sur les systèmes (chauffage, ECS, production d'énergie) sans englober l'enveloppe (isolation)¹²³. Par exemple, le CPE est un élément clé de l'offre OSS d'Ile-de-France Energies (anciennement Energies Posit'if). Une autre option pour le bénéficiaire est de couvrir les coûts initiaux, mais dans ce cas, l'OSS s'engage à atteindre un niveau de performance minimum et peut devoir payer la différence si les performances sont inférieures.

Prêts bancaires recommandés : L'OSS, en partenariat avec une banque, peut fournir des conseils sur les produits financiers le plus adapté aux besoins du client et l'aider à remplir les formulaires de demande. Ici, l'OSS réfère le client à une banque partenaire pour obtenir un financement et agit comme un intermédiaire qui aide le client à identifier le produit financier le plus adapté offert par la banque et l'assiste dans le processus de demande de prêt. Les fonds de l'autorité régionale ou locale n'interviennent pas dans le financement octroyé par l'institution financière.

Instruments financiers et fonds d'investissement : Il existe un certain nombre d'OSS locaux qui ont créé leurs propres fonds de roulement et mis en place des instruments financiers pour offrir des prêts aux ménages à des taux favorables. Ces fonds peuvent être établis à l'aide de fonds publics, ou d'emprunts par l'intermédiaire de *general obligation bonds*¹²⁴, ou de Fonds européens structurels et d'investissement. Le financement européen peut être utilisé pour créer des fonds de garantie pour les banques locales afin de les inciter à investir (Exemple : Les OSS en France).

Property Assessed Clean Energy (PACE) : Il s'agit d'un prêt à la pierre. Une autorité locale émet des obligations pour des projets de rénovation, et le propriétaire rembourse via des augmentations de la taxe foncière. Ce système provient des États-Unis et a été testé dans le cadre du projet EuroPACE¹²⁵.

3.5.1.3. Public cible

La plupart des OSS développent des solutions pour une partie des clients sur le marché de la rénovation énergétique. La majorité d'entre eux ciblent uniquement les immeubles résidentiels. Certains se focalisent sur les maisons unifamiliales mais bon nombre d'OSS répertoriés s'intéressent au logement collectif (immeubles à appartements de copropriété ou de rapport). Les clients visés dans ce dernier cas sont les syndicats d'immeubles ou associations de copropriétaires (ACP) d'une part, et gestionnaires de biens (notamment de logements sociaux) d'autres part.

¹²³ Meyer (2023)

¹²⁴ Une forme d'obligation émise par des gouvernements locaux ou étatiques pour financer divers projets et initiatives publiques. Lorsqu'une entité gouvernementale a besoin de financer des infrastructures publiques ou d'autres projets d'investissement, elle peut émettre des obligations générales pour emprunter de l'argent auprès d'investisseurs, généralement des particuliers, des institutions ou d'autres gouvernements.

¹²⁵ <https://gnefinance.com/europace/>

Plusieurs modèles d'OSS avaient l'intention de s'adresser à la fois aux copropriétés et aux logements sociaux mais ont fini par se spécialiser sur l'un des deux pans d'activité. Les solutions industrialisées qui limitent les perturbations pour les occupants sont largement favorisées par les modèles ciblant le logement social¹²⁶.

3.5.1.4. Business model

Trois *business models* ont été identifiés dans les OSS européens¹²⁷ :

1. Les OSS qui offrent leurs services gratuitement et qui sont gérés par les pouvoirs publics locaux. Par exemple, Homegrade à Bruxelles et RenoWatt en Wallonie.
2. Les OSS qui fixent des frais pour un service spécifique (conseils généraux et personnalisés, étude de faisabilité, sélection des entrepreneurs, assistance technique pendant le projet, suivi de la mise en œuvre technique et des économies d'énergie réalisées, etc.). Dans ce cas de figure, les coûts de mise en œuvre des travaux de rénovation sont clairement séparés des coûts des services OSS. Les OSS peuvent offrir un prix forfaitaire ou lier leur prix au volume global du projet.
3. Les OSS qui regroupent leur offre avec un autre service (payant) et considèrent les services de l'OSS comme étant gratuits. Par exemple, certains OSS proposent certains services de base gratuitement aux propriétaires, mais les entrepreneurs qui travaillent sur les projets paieront des frais pour bénéficier de ces services. Si le propriétaire souhaite des services supplémentaires, tels que la gestion complète du projet, il doit payer les coûts associés à ces services supplémentaires.

3.5.2. Divergences entre OSS & ESCO

L'Energy Service Company (ou ESCO) pourrait être confondue avec l'OSS puisque tous deux proposent une solution de rénovation avec une certaine standardisation technique, une garantie de résultat et parfois-même une solution de financement adaptée.

Néanmoins, l'OSS se distingue de l'ESCO notamment par son **rôle de sensibilisation, de mobilisation, de partage du savoir**, et par l'exercice d'un **suivi du projet au-delà de son intérêt propre**.

Les ESCO existantes en matière de rénovation du bâti affichent généralement une ambition de performance énergétique moindre, souvent focalisée sur les systèmes, alors que l'OSS va généralement englober l'enveloppe et tendre à la **rénovation profonde**. Ensuite, les ESCO se sont jusqu'à présent plutôt intéressées aux grands acteurs industriels ou au tertiaire pour obtenir des projets plus importants et à la consommation énergétique plus prévisible, tandis que l'OSS vise préférentiellement le **secteur résidentiel** (Boza-Kiss et al., 2021).

Une différence majeure qui se dégage aussi des exemples d'OSS étudiés porte sur la **collaboration étroite avec les acteurs professionnels locaux**, mis en concurrence ou en réseau pour trouver la solution optimale pour le client. L'ESCO aura tendance à ne proposer que sa solution technique avec son propre réseau de

¹²⁶ Meyer (2023)

¹²⁷ Boza-Kiss et al. (2021)

professionnels. L'OSS peut également offrir des avantages aux professionnels via la mise en œuvre d'outils, l'organisation de formations, etc.

Malgré leurs spécificités, les deux modèles (ESCO et OSS) peuvent être combinés. Certains modèles d'OSS privés peuvent s'apparentés à une ESCO élargie¹²⁸.

3.5.3. Motivations & limites à l'utilisation d'OSS

Le rapport européen de Boza-Kiss et al. (2021) présente les différents avantages et limite des OSS pour la rénovation énergétique, du point de vue des clients.

Tableau 6. Avantages et limites des OSS

Avantages	Informations et recommandations personnalisées sur la consommation d'énergie actuelle et potentielle ainsi que sur les économies d'énergie possibles
	Eviter gestion et organisation du projet de rénovation : l'OSS prend tout en charge pour le client
	Processus simplifié : l'OSS est un point de contact unique, (souvent) un point unique de paiement, le client n'a pas besoin de s'occuper de nombreux prestataires de services/produits
	Accès à des informations fiables : l'OSS possède les connaissances techniques et financières nécessaires pour le projet de rénovation
	Des travaux de meilleure qualité : grâce au point précédent et à la collaboration avec des entrepreneurs locaux expérimentés et fiables, l'OSS peut atteindre une rénovation de meilleure qualité. De plus, de nombreux OSS incluent un contrôle et un suivi de la qualité dans leurs services ;
	Rénovation plus rapide : en moyenne, un projet supervisé par un OSS est achevé plus rapidement en raison de son expérience, grâce aux partenariats avec les entrepreneurs et aux technologies spécifiques utilisées à grande échelle.
	Solution de financement sur mesure : l'OSS établit souvent des partenariats avec des organisations de financement, qui sont recommandées au client (par exemple BetterHome) ou proposent leurs propres options de financement (par exemple Oktave), mais dans tous les cas, l'OSS aide à planifier la structure de financement du projet en évaluant les ressources nécessaires et les différentes sources de financement disponible, et prépare les demandes si nécessaire (pour des subventions, des prêts, etc.).

¹²⁸ Meyer (2023)

Limites	Coûts : les services des OSS sont coûteux (Néanmoins, en raison des économies d'échelle, l'OSS peut avoir accès à des coûts de rénovation moins élevés que ce qu'obtiendrait un propriétaire seul).
	Choix imposé : la sélection des entrepreneurs est prédéfinie par l'OSS et plus restreinte que l'ensemble du marché, de sorte que le client a moins de contrôle.

Source : Boza-Kiss (2021)

3.5.4. Conclusion

En conclusion, chaque OSS peut avoir ses spécificités en termes de financement et de services proposés, offrant ainsi aux propriétaires une multitude d'alternatives en fonction de leurs besoins et de leurs contraintes financières.

Les OSS proposent divers modes de financement pour aider les propriétaires à réaliser des projets de rénovation énergétique. Dans certains cas, ces options de financement permettent aux propriétaires de bénéficier d'améliorations énergétiques sans supporter immédiatement tous les coûts d'investissement, ce qui rend ces initiatives plus accessibles et attractives. Toutefois, les services offerts par les OSS peuvent être relativement coûteux.

Parmi les modes de financement couramment utilisés par les OSS, nous retrouvons les CPE, où le prestataire des mesures d'efficacité énergétique peut financer les travaux de rénovation et est rémunéré en fonction des économies d'énergie réalisées. Les OSS peuvent également faciliter l'accès à des prêts bancaires recommandés, en aidant les propriétaires à choisir le produit financier adapté à leurs besoins et en les accompagnant dans le processus de demande de prêt. En outre, les OSS peuvent créer des instruments financiers tels que les fonds de roulement et les fonds d'investissement pour offrir des prêts à des taux avantageux aux ménages, soutenus par des fonds publics ou des ressources européennes.

Pour mieux comprendre les OSS existants et approfondir le sujet, une étude réalisée par Meyer (2023) fournit une vue d'ensemble complète des modèles d'accompagnement à la rénovation énergétique des bâtiments résidentiels.

4. Conclusion

L'objectif de cette étude était de dresser une liste (non-exhaustive) des modes de financement alternatifs pouvant être mobilisés par des propriétaires afin de rénover énergétiquement leur bien.

Les modes de financement alternatif sont souvent considérés comme toutes formes de financement hors du circuit bancaire. Dans le cadre de cette étude, nous avons décidé de réduire la portée de la notion financement alternatif et d'en proposer une autre définition. D'une part, nous y avons inclus tous moyens de financement qui n'implique pas de prêt personnel ou hypothécaire de la part d'institutions financières ou des pouvoirs publics, ni de primes, subventions ou incitant fiscaux octroyées par les pouvoirs publics. D'autre part, nous avons tout de même admis certains prêts qui diffèrent des prêts « classiques » par certaines de leurs modalités (voir caractéristiques prêts « traditionnels »).

A partir de recherche documentaire, d'entretiens avec des acteurs de terrains et des ménages, nous avons présenté dans cette étude plusieurs exemples nationaux et étrangers de dispositif de financement alternatifs, leurs avantages et leurs limites, principalement du point de vue des propriétaires.

Pour finir, les différents cas étudiés ont été synthétisés dans un tableau comparatif présenté en Annexe. A partir des variables identifiées sur base de la littérature consultée, ce tableau reprend les éléments de chaque instrument.

5. Références

- Albrecht, J. & Hamels, S. (2021). The financial barrier for renovation investments towards a carbon neutral building stock – An assessment for the Flemish region in Belgium. *Energy & Buildings*, 248. <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2021.111177>
- Bertoldi, P, Economidou, M, Palermo, V, Boza-Kiss, B, Todeschi, V. (2021). How to finance energy renovation of residential buildings: Review of current and emerging financing instruments in the EU. *WIRES Energy Environ*, 10(384). <https://doi.org/10.1002/wene.384>
- Boza-Kiss, B., Bertoldi, P., Della Valle, N. & Economidou, M. (2021). *One-stop shops for residential building energy renovation in the EU*. Publications Office of the European Union. <https://dx.doi.org/10.2760/245015>
- Brown, D., Sorrel, S. & Kivimäki, P. (2019). Worth the risk? An evaluation of alternative finance mechanisms for residential retrofit. *Energy Policy*, 128, p.418-430. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.12.033>
- Carnoy, G. (2011). *L'acquisition d'un immeuble en démembrement (tréfonds et emphytéose)*. Site web. <https://gillescarnoy.be/2011/09/08/lacquisition-dun-immeuble-en-demembrement-trefonds-et-emphyteose/#:~:text=L%E2%80%99emphyt%C3%A9ose%20est%20un%20droit%20r%C3%A9el%20temporaire%20%28minimum%2027,2%20de%20la%20loi%20du%2010%20janvier%201824%29>
- Castellazzi, L., Bertoldi, P., & Economidou, M. (2017). *Overcoming the split incentive barrier in the building sector : Unlocking the energy efficiency potential in the rental & multifamily sectors*. JRC Technical report – European Commission. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101251/ldna28058enn.pdf>
- CEESE Wallonie, Pôle Energie (2022). *Proposition de décret portant diverses dispositions en matière d'énergie*. https://www.cesewallonie.be/sites/default/files/uploads/avis/989_Energie%2022%2011%20AV%20-%20Proposition%20décret.pdf
- Chambre des représentants de Belgique (2021). *Proposition de loi instaurant l'hypothèque inversée*. <https://www.lachambre.be/FLWB/PDF/55/1741/55K1741001.pdf>
- Climact (2022). *Pre-financing mechanisms for climate renovations accessible to all Flemish homeowners*. <https://climact.com/en/pre-financing-energy-renovation-an-energy-efficient-home-for-every-flemish-household/>
- Conseil supérieur du logement (2010). *Avis n° 21 du Conseil supérieur du logement du 30 juin 2010 sur la valorisation du droit de superficie*. <https://lampspw.wallonie.be/dgo4/tinymce/apps/logement/views/documents/cslw/avis-du-conseil/csl-avis-021-valorisation-du-droit-de-superficie.pdf>

Energie Solidaire (n.d.). *Tiers-payant de la rénovation énergétique*. <https://www.energie-solidaire.org/projets/tiers-payant-de-la-renovation-energetique/#:~:text=Au%20del%C3%A0%20de%20cet%20apport,usage%20%C3%A9nerg%C3%A9tique%20%C2%BB%20de%20leur%20logement>.

Gouvernement wallon (2023). *Plan Air Climat Energie 2030 de la Wallonie*. <https://henry.wallonie.be/files/Documents/230321%20-%20PACE2030.pdf>

Gouvernement wallon (2020). *Stratégie wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment*. <https://energie.wallonie.be/servlet/Repository/gw-201112-strategie-renovation-2020-rapport-complet-final.pdf?ID=60498#:~:text=de%20cette%20strat%C3%A9gie.-,La%20strat%C3%A9gie%20wallonne%20de%20r%C3%A9novation%20%C3%A9nerg%C3%A9tique%20%C3%A0%20long%20terme%20du,dans%20la%20D%C3%A9claration%20de%20Politique>

Interreg (2019). *Community Land Trust financing : Understanding the diversity of models in Europe*. https://www.nweurope.eu/media/7647/cltg_en_clt_financial-cs_shiccpdf.pdf

Interreg (2020). *Community Land Trust Urbain*. https://vb.nweurope.eu/media/11754/shicc_eu-clt-guide_2020_fr.pdf

Leonardi, P. (2022). Le Viager pourrait connaître une belle année 2023. *Le Soir*. <https://www.trevi.be/fr/residentiel/actualite-immobiliere-belgique/trevi-residentiel/viager/2022-12-08-le-viager-pourrait-connaître-une-belle-année-2023>

Ligue Bruxelloise Francophone pour la Santé Mentale écrivait (2016). *Mental'Idées*. https://smes.be/wp-content/uploads/2020/11/mentallidees_21_web.pdf

Meyer, S. (2023). *Modèles d'accompagnement à la rénovation énergétique des bâtiments*

Résidentiels : Panorama et analyse des initiatives en cours. <https://difusion.ulb.ac.be/vufind/Record/ULB-DIPOT:oai:dipot.ulb.ac.be:2013/359665/Holdings>

Mortensen, A., Heiselberg, P., & Knudstrup, M. (2014). Economy controls energy retrofits of Danish single-family houses, Comfort, indoor environment and architecture increase the budget. *Energy Build*, 72, p.465–475, <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2013.12.054>

RenOnBill (2019). *Residential buildings energy renovations with on-bill financing*. https://storage.googleapis.com/renonbill-website.appspot.com/image/multimedia/03_12_2019_11_19/05678%20RenOnBill%20concertina%20leaflet_pages.pdf

RenOnBill (2020). *National prototyping workshops : Insights from Spain*. https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://storage.googleapis.com/renonbill-website.appspot.com/image/multimedia/20_07_2020_15_29/200709_ROB_workshop%20summary_ES.pdf

Rénovons Ensemble (2018). *Conseils montage projet*. <https://www.samenrenoveren.be/wp-content/uploads/2021/10/Conseil-SCENARIO-1.pdf>

Rénovons Ensemble (2021). *Les outils à la transition*. https://www.samenrenoveren.be/wp-content/uploads/2021/10/OUTILS-A-LA-TRANSITION_MQB.pdf

Ridole, M. (2023). Les trois formules qui conquièrent le marché du viager. *L'Echo*.
<https://www.lecho.be/monargent/analyse/immobilier/les-trois-formules-qui-conquierent-le-marche-du-viager/10443305.html>