





Policy Brief n°4

Bailleurs particuliers et rénovation (énergétique) – résultats d’une première enquête qualitative exploratoire en Wallonie

	<p style="text-align: center;">Energ-Ethic</p> <p style="text-align: center;">ou</p> <p style="text-align: center;">Comment mobiliser les propriétaires-bailleurs pour une rénovation « énerg-éthique » (améliore l’efficacité énergétique du logement sans pénaliser les locataires avec une trop forte augmentation des loyers) ?</p> <p style="text-align: center;"> </p>	
---	--	---

Septembre 2018

Organisme financeur	Région wallonne – DGO4 Département de l’Énergie et du Bâtiment durable
Projet de recherche d’intérêt général	Subvention recherche énergie 2015
Unité de recherche	Université libre de Bruxelles (ULB) SBS-EM / Centre Emile Bernheim (CEB) Centre d’Etudes Economiques et Sociales de l’Environnement (CEESE)
Auteurs	Anastasia Joukovsky (ajoukovs@ulb.ac.be) Sandrine Meyer (sameyer@ulb.ac.be)
WP 6	Récolte d’informations sur le terrain
Site web	http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145

Introduction - contextualisation

a) Contextualisation

Le premier rapport d'Energ-Ethic¹ fait état du peu d'informations disponibles sur le marché résidentiel locatif et les copropriétés, et particulièrement sur les propriétaires-bailleurs. L'analyse des données du Censur 2011, par exemple, se focalise préférentiellement sur les propriétaires-occupants. Si certains indicateurs sont analysés pour le marché locatif (ex : nombre et % de logements occupés loués selon le type de bâtiment, la localisation, etc.), aucune donnée sur la nature des bailleurs ou la taille de leur portefeuille n'est publiée².

Ce rapport montre également que les mesures actuelles en faveur des rénovations énergétiques de logements sont essentiellement inspirées des théories économiques néoclassiques (qui résument généralement la décision d'investissement à une 'simple' analyse coût-bénéfice et les acteurs à des « agents économiques rationnels »). Elles ne prennent pas en considération la diversité des situations en termes de propriété. La revue de la littérature n'offre que très peu de regard sur les motivations, attentes, contraintes et autres éléments participant au processus de décision des propriétaires-bailleurs à améliorer l'efficacité énergétique de leur(s) bien(s)³.

Toutefois, si l'on veut accroître les rénovations énergétiques et venir à bout du '*energy efficiency gap*' d'une part (comprendre en quoi la rationalité des acteurs diffère de la rationalité supposée par les décideurs-politiques) et du '*split incentive*' entre bailleurs et locataires d'autre part, il est essentiel de passer par une meilleure compréhension du processus de décision menant les bailleurs à l'investissement énergétique. Seule la recherche qualitative est à même de récolter ce genre d'information.

La seconde année de recherche a été consacrée à la réalisation d'une première enquête qualitative auprès de bailleurs particuliers actifs en Wallonie. La première année de recherche ayant mis en évidence certaines spécificités des marchés locatifs résidentiels⁴, nous avons cherché à diversifier les entretiens sur base notamment de la localisation des biens loués. Nous nous sommes donc délibérément focalisées sur les bailleurs particuliers ayant au moins un bien en location sur les communes de Charleroi, Liège, Namur ou Mons en

cherchant à obtenir plusieurs entretiens pour chacun de ces centres urbains.

Ces entretiens ont pour objectif de mettre en lumière à la fois les processus de décision et les critères majeurs qui déterminent : les raisons pour lesquelles les ménages / individus deviennent bailleurs, la taille et la composition de leur portefeuille, leur manière de fixer le loyer demandé ou de louer leur(s) bien(s), leur façon d'envisager et de régler la relation avec le(s) locataire(s), leur niveau d'implication et de motivation dans la gestion quotidienne ou dans les travaux d'entretien et de rénovation (dont énergétiques), etc. Ils ont été complétés par des entretiens avec des 'experts locaux' tels que les représentants des antennes SNPC et des AIS de Liège, Charleroi, Namur et Mons ou quelques agents immobiliers présents sur l'un ou l'autre marché spécifiquement.

L'idée est de rechercher les arguments et leviers potentiels pour soutenir la rénovation « énergétique » des logements loués dans le parc privé, mais également d'identifier les points d'achoppements du point de vue des bailleurs.

b) Contenu de la synthèse

Nous commencerons par aborder plus spécifiquement les principes de l'analyse qualitative et le cadre méthodologique mobilisé notamment dans le cadre de la réalisation d'un guide et des entretiens avec les bailleurs eux-mêmes. Nous passerons ensuite en revue les grandes caractéristiques des bailleurs interrogés. Enfin, nous passerons aux résultats de l'enquête, qui viendront mettre en lumière les principales dimensions d'analyse, les freins et leviers identifiés de la rénovation (énergétique) mais aussi les différents profils de bailleurs rencontrés. Nous terminerons par une brève conclusion.

1. Méthodologie

a) L'enquête qualitative et l'entretien compréhensif

Nous avons décidé de réaliser des entretiens « compréhensifs »⁵ en face-à-face afin de pouvoir comprendre les processus de décision, les motivations, etc. des bailleurs particuliers.

La recherche qualitative n'interroge pas les faits en tant que tels mais cherche à comprendre la

subjectivité des personnes, les mécanismes de prise de décision et les raisonnements poursuivis. Le matériau investigué est donc *l'expérience* que font les gens d'un phénomène, ce qui est pertinent pour eux dans ce phénomène. Ce sont les **causes subjectives** des phénomènes qui nous intéressent (Comment les gens expliquent-ils ce qu'ils vivent ? Quelles raisons invoquent-ils ? Quel sens donnent-ils à ce qu'ils font ou à ce qui leur est arrivé).

L'échantillon d'une enquête qualitative n'est pas formé d'individus au sens strict du terme (comme dans un échantillon statistique), mais plutôt d'éléments d'explication pertinents pour les personnes interrogées, que l'on peut appeler des **catégories**.

Contrairement à la recherche quantitative qui porte sur un échantillon statistique déterminé d'avance, l'échantillonnage qualitatif de ces **catégories** se construit au fur et à mesure de la recherche, en envisageant différents scénarios, en comparant des situations semblables et différentes. L'échantillon est un panel de toutes les situations possibles et des contextes dans lesquels le ressenti des gens varie, et qui nous mène à interroger de nouvelles personnes pour compléter notre analyse.

La collecte des données est aboutie lorsque plus aucune catégorie nouvelle n'apparaît, lorsque la théorie est aboutie, que le panel des possibles a été rempli et qu'on ne rencontre plus (sur le terrain) ou qu'on n'envisage plus (en théorie) d'élément nouveau. On parle alors de **saturation**. C'est à ce moment que l'échantillon a été entièrement exploré. Il est évidemment possible d'*estimer* la quantité de travail, le nombre d'entretiens, le temps que nous prendra la saturation, mais il ne s'agit que d'une estimation: si on veut mener une recherche qualitative rigoureuse, dans les règles de l'art, aboutissant à une théorie complète et solide, on ne peut déterminer d'avance le moment de la saturation.

b) Elaboration du guide d'entretien

Bien que la démarche se veuille relativement exploratoire puisqu'aucune enquête similaire n'avait, à notre connaissance, déjà été réalisée sur le sujet en Belgique francophone, nous avons rédigé un guide d'entretien.

Les dimensions abordées dans les échanges avec les bailleurs, ayant servi de base pour l'élaboration du guide, se sont inspirées tant de notre réflexion personnelle, en lien avec l'état des lieux réalisé en première année de recherche, que des éléments saillants ressortant d'une analyse bibliographique sur la segmentation des propriétaires-bailleurs.

Nous avons cherché à comprendre la logique globale dans laquelle s'inscrivent/pourraient s'inscrire les investissements en efficacité énergétique des bailleurs privés.

Lors des entretiens, la discussion ne s'est dès lors pas focalisée spécifiquement sur cet aspect mais l'a envisagé parmi une série de thématiques permettant de mieux cerner les motivations, les attentes, les contraintes ou les (in)capacités des bailleurs interrogés. Le guide a donc servi de 'fil conducteur' ou d'outil de relance' à la discussion afin de s'assurer que les sujets listés soient évoqués à un moment ou à un autre.

L'utilisation d'un guide d'entretien a également permis de limiter le biais lié à la multiplicité des enquêteurs et de s'assurer qu'un corpus commun de thématiques ou de questions à aborder se retrouve dans chaque entretien.

Dans un premier temps, les entretiens individuels avaient pour but de connaître le parcours de vie des propriétaires-bailleurs: quelle est leur histoire, depuis quand et comment sont-ils devenus propriétaires, comment en sont-ils venus à louer, comment envisagent-ils la suite, etc. Des questions plus précises, issues d'un travail bibliographique préliminaire, étaient ensuite abordées afin de mieux comprendre comment les rénovations ont, le cas échéant, été financées ; comment se passe la relation avec les locataires, etc.

Dans un second temps, nous avons analysé en détail leurs attentes et leurs craintes afin de voir ensuite quels types de mesures, parmi celles qui ont déjà été relevées dans le Benchmarking, pourraient répondre aux attentes des bailleurs.

Pour chaque thématique, le bailleur était invité à exprimer ses motivations, ses attentes, les contraintes perçues, et à expliquer sa rationalité propre quant aux décisions prises.

Par ailleurs, en cours d'entretien ou lors de la prise de contact, ont également été collectées des

informations complémentaires permettant de dresser un profil socio-économique du bailleur (âge, situation familiale, métier, connaissances techniques du bâtiment, connaissances des outils financiers, etc.).

2. Caractéristiques de l'échantillon

Entre juin 2017 et février 2018, nous avons effectué 21 entretiens de bailleurs particuliers, recrutés grâce aux membres du comité de suivi du projet, via le Syndicat National des Propriétaires et Copropriétaires⁶ (encart dans la newsletter « Le Cri » de mai-juin 2018 ou via les antennes locales) ou par effet boule-de-neige (un contact menant à un autre). Nous n'avons eu aucun retour spécifique de bailleurs via les Agences Immobilières Sociales⁷ (AIS) contactées par le projet. Toutefois, plusieurs bailleurs interrogés avaient soit un bien en gestion auprès d'une AIS, soit déjà contacté une AIS pour se renseigner sur les conditions de mise en gestion.

Nous avons globalement atteint le niveau de saturation par rapport à l'ensemble des cas de figure qui avaient été envisagés par l'équipe de recherche.

Sur les 21 entretiens, 7 concernent des bailleurs actifs notamment sur Liège, 7 sur Charleroi, 4 sur Mons et 3 sur Namur.

15 entretiens ont concerné des hommes, 3 des femmes et 3 des couples.

Au niveau des tranches d'âge, la moitié des personnes interrogées avait 60 ans ou plus, un quart moins de 45 ans et un quart entre 45 et 60 ans. Le fait que la moitié des répondants se situent dans la tranche des 60 ans et plus peut s'expliquer par leur plus grande disponibilité pour participer à l'entretien mais également par le fait qu'ils sont plus nombreux à être bailleurs que les jeunes. Ce point sera à vérifier au cours de la tâche 9 du projet (analyse quantitative).

En termes de taille de portefeuille, 5 n'ont qu'un seul bien loué (bail à résidence principale) et 4 plus de dix.

Les multipropriétaires possédaient souvent des biens loués ailleurs, notamment à l'étranger, en Flandre, à Bruxelles ou dans d'autres communes

wallonnes, mais aussi dans certains cas des locaux professionnels, commerces ou restaurants, etc.

La toute grande majorité des bailleurs rencontrés agissait en tant que particulier. Seuls deux d'entre eux, ayant également au total plus de 10 biens dans leur portefeuille, combinaient à la fois les statuts de « bailleur particulier » et de « bailleur en société ».

A peu près la moitié des bailleurs interrogés travaillait ou avait travaillé sous le statut d'indépendant ou de profession libérale.

Six bailleurs étaient propriétaires-occupants (appelés également les '*resident-landlords*' dans la littérature) pour certains biens. C'est-à-dire qu'ils occupaient une partie du bâtiment pour eux-mêmes et louaient le reste: trois y avaient leur domicile propre, un y était simplement domicilié et deux y possédaient des locaux professionnels liés à leur activité.

Un peu moins de la moitié de l'échantillon avait hérité d'une partie ou du/des bien(s) possédé(s) à l'heure actuelle.

Le [Tableau 1](#) résume les principales caractéristiques des bailleurs interrogés.

3. Résultats de l'analyse de contenu

La mise en lumière des attitudes et des pratiques des bailleurs en matière de rénovation (énergétique), en relation avec leur parcours, leurs motivations et leurs mode de gestion locative, menant à la caractérisation de différents « profils », s'est basée principalement sur l'analyse des discours des bailleurs, mais aussi sur des recoupement avec les discours d'autres acteurs (syndicats de propriétaires, associations, agents immobiliers) et sur des éléments de la littérature (rapports scientifiques, articles).

Les principales dimensions interrogées dans ce cadre comprennent :

1. *Les motivations à devenir/rester bailleur* : celles-ci recouvrent les différentes circonstances ayant amené les propriétaires à devenir bailleurs ou, le cas échéant, à le rester (ex : le cas des '*resident-landlords*' ; l'impossibilité de revendre le bien ; la présence d'enjeux affectifs ; la volonté de pallier à une baisse attendue des revenus ; l'investissement

immobilier en tant que « valeur-refuge », ou d'autres types de motivations plus singulières).

2. La gestion locative et la relation avec les locataires : cette dimension interroge le mode de sélection des locataires (plus ou moins personnalisé / délégué) ; les pratiques de fixation et d'indexation du loyer (qui dépendent aussi bien de « la loi de l'offre et de la demande » que de la recherche d'une forme de « tranquillité » (ex : processus de fidélisation des locataires, évitement des risques de non-paiement, etc.) ; les perceptions que les propriétaires ont de leurs locataires et leur expérience d'éventuels conflits avec ces derniers.
3. La prise en charge des travaux (énergétiques) : il s'agit ici d'identifier la façon dont les différents bailleurs prennent en charge et s'impliquent dans les travaux ; leurs compétences en la matière ; leur attitude en matière d'investissement et les modes de financement ; de considérer l'importance des enjeux de temporalité et de communication (entre propriétaires et locataires), mais aussi des spécificités de certains cas de figure (ex : les copropriétés).

L'analyse montre que les attitudes et les pratiques en matière de rénovation (énergétique) des bailleurs sont, en effet, influencées par plusieurs aspects relatifs à leur parcours et à leur mode de gestion locative, et bien souvent liées entre elles.

Au fil des entretiens, différents profils de bailleurs se sont ainsi dessinés au regard de ces dimensions. Ces différents « types » ou « profils » de bailleurs correspondent à une des tendances, et donc à une forme de généralisation : on y retrouve des individus partageant certaines caractéristiques et se distinguant des autres sur des aspects essentiels, plus ou moins objectifs/subjectifs (ex : motivations, modes de financement, taille du portefeuille...), mais chaque individu présente évidemment un parcours unique. Il s'agit donc bien d'une construction méthodologique. Notons que deux profils distincts peuvent également se rapprocher sous certains aspects.

Plus largement, l'analyse a permis de mettre en évidence des « freins » et des « leviers » de la

rénovation (énergétique), plus ou moins déterminants pour certains profils ou communs à l'ensemble des bailleurs.

Nous commencerons par explorer une à une les dimensions identifiées comme des « freins » ou des « leviers » de la rénovation (énergétique), à savoir : les motivations à devenir/rester bailleur ; la gestion locative et la relation avec les bailleurs ; l'implication dans les travaux ; les enjeux de temporalité et de communication liés aux travaux ; leur financement ; le cas particulier des copropriétés ; la diversité des représentations autour de la rénovation énergétique ; le rôle des prescriptions urbanistiques ainsi que l'âge des bailleurs et les processus de transmission des biens. Nous identifierons ensuite les profils de bailleurs ayant le plus investi dans des rénovations (énergétiques), en tentant de mettre en lumière ce qui les caractérise au niveau de leur parcours et de leur mode de gestion locative. Enfin, nous reviendrons sur les critiques formulées globalement à l'égard de certaines mesures existantes en matière de régulation. Nous terminerons par une conclusion générale.

a) Freins et moteurs de la rénovation (énergétique) : principales dimensions

a.1) Les motivations à devenir/rester bailleur

Le fait de devenir bailleur est un processus associé à certaines motivations mais aussi parfois à certaines contraintes. D'une part, ce statut peut être considéré comme source de revenus (permettant notamment de pallier à certains manques, de rassurer face à des incertitudes concernant la pension ou l'emploi) ; comme la réalisation d'un placement intelligent, sécurisé et sur long terme d'un patrimoine financier ; comme possibilité de réaliser un projet de vie (cf. 'resident-landlords' qui remboursent ainsi leur emprunt/des travaux) ; ou encore de joindre l'utile à l'agréable en profitant des avantages utilitaires offerts par certains biens (ex : un garage, une cave à vin). D'autre part, celui-ci peut aussi revêtir une dimension sacrificielle, lorsqu'il est perçu comme une imposition (cf. mise en location suite à une impossibilité de revendre) ou répond à une pression affective (cf. conserver un bien à la demande d'un enfant, d'un locataire).

Ces motivations et ces contraintes, telles qu'elles sont identifiées et mises en évidence par les bailleurs, peuvent dès lors, dans une certaine mesure, être mises en relation avec leurs dispositions en matière de gestion du logement et de la location. Bien entendu, comme nous le verrons, ces dispositions sont également liées à diverses caractéristiques personnelles, mais aussi à d'autres dimensions importantes de la « carrière du bailleur », en plus du contexte socio-économique plus global.

a.2) Gestion locative et relation avec les locataires : mode de sélection, fixation du loyer, perceptions et conflits

Nous avons pu remarquer que le lien entre mode de gestion locative et relation avec les locataires est assez étroit. Et du type de relation dépendent aussi les dispositions des bailleurs à réaliser certains aménagements ou efforts pour améliorer la qualité du bien. Nous verrons que celle-ci participent également de certaines formes/stratégies de négociation mises en place sous la forme d'un « donnant-donnant ».

De la sélection personnalisée à la délégation totale

Si la sélection personnalisée des locataires est favorisée par la plupart des bailleurs, voire essentielle pour les '*resident-landlords*', la décision de confier son bien à une agence immobilière est caractéristique des bailleurs les plus âgés. En effet, il semblerait que l'implication personnelle diminue dans le chef de ces bailleurs, tant au niveau de la maintenance que de la sélection de locataires. Passé un certain âge, les bailleurs ne se sentent plus capables/l'envie ou ne sont plus en état de s'impliquer autant qu'auparavant dans la gestion de leur(s) bien(s). En outre, plus un bailleur est âgé, plus il aura eu d'expériences de location à son actif et donc de risque d'être tombé sur un locataire « problématique ». Le recours à un agent immobilier peut donc répondre à une inquiétude de « mal tomber », mais aussi de « mal faire » dans le cadre du processus de sélection : n'étant pas toujours au fait des dernières réglementations en vigueur, ces bailleurs ont parfois peur d'être accusés de discrimination ou de demander des « preuves » non permises par la loi, l'agent

immobilier étant a priori « plus à l'aise » avec ces aspects.

Comme évoqué, cette sélection est au contraire particulièrement cruciale pour les '*resident-landlords*' qui partagent leur maison, tant pour l'aspect fiabilité – souvent le remboursement d'une partie de l'emprunt hypothécaire est en jeu – que pour les aspects de convivialité, de compatibilité et de confiance. Et ce d'autant plus lorsque la proximité par rapport à la sphère d'intimité est poussée à l'extrême suite à l'absence de cage d'escalier séparée. Les premiers locataires sont souvent issus de la sphère familiale ou privée proche (ex: frère, sœur, ami) car ils doivent généralement composer avec les travaux en cours, accentuant les interactions déjà très importantes avec le propriétaire. La sélection des locataires et l'entretien d'une bonne relation est dès lors primordiale pour ces bailleurs qui veilleront particulièrement au confort et à la satisfaction des occupants. C'est également le cas pour les bailleurs qui occupent une partie du bâtiment pour leur activité professionnelle, même si la sphère d'intimité est un peu plus éloignée. Pour ce type de logements, il ne sera jamais question de passer par une AIS pour la mise en location, ne fût-ce que pour garder le contrôle de la sélection des locataires.

La fixation du loyer : attentes des bailleurs et stratégies d'encouragement

Pour l'essentiel des bailleurs, le locataire idéal est quelqu'un de respectueux du bien qui paie son loyer à temps. Il semble important de noter que quand la communication est bonne et la confiance établie, plusieurs font des efforts d'amélioration du logement, de facilitation de paiement du loyer ou des charges en cas de pépin passager... Les bailleurs implémentent de cette manière une forme de stratégie de fidélisation du locataire et de son « bon comportement ». La promesse de ne pas augmenter le loyer peut elle aussi être utilisée comme récompense implicite, l'éventualité d'une indexation étant souvent utilisée pour motiver les locataires à « respecter le contrat ». Ces petites stratégies se traduisent donc par des encouragements prenant tantôt la forme de la carotte, tantôt la forme du bâton, où les incitants financiers sont identifiés par les propriétaires

comme des moyens de pression efficaces vis-à-vis des locataires.

« Irresponsabilité des locataires » et sentiment d'injustice

De nombreux bailleurs évoquent l'irresponsabilité de leurs locataires, notamment vis-à-vis de la charge d'entretien du logement qui leur incombe. De manière générale, lorsque la communication est relativement fluide et qu'un certain équilibre semble atteint, les conflits se font rares et les soucis quotidiens rencontrés sont facilement gérés par les propriétaires, qui les considèrent comme une charge « normale ». Quand des conflits relativement importants sont évoqués, ceux-ci font, la plupart du temps, suite soit au non-respect des délais de paiement (voire au non-paiement tout court) du loyer, soit à une dégradation du logement (dégâts, manque d'entretien). A partir du moment où la communication et la confiance viennent à faire défaut, ces soucis peuvent parfois rapidement prendre une ampleur démesurée, et certains propriétaires se retrouvent alors dans une situation de désarroi qui s'accompagne souvent d'un sentiment d'injustice, dans la mesure où ils ont l'impression de n'avoir que très peu d'emprise sur la situation, en plus de devoir payer les pots cassés.

Ces aspects semblent faire partie des « coûts cachés » du statut de bailleur qui doivent assumer la responsabilité et les conséquences – notamment financières – de ces complications (longueur des procédures, insolvabilité des locataires, délais accordés à ces derniers, etc.). L'accumulation de ce type d'incidents, pouvant avoir une influence relativement importante sur les finances du bailleur, et l'impression que le système leur est trop défavorable en cas de renvoi du conflit en justice – les juges étant perçus comme parti pris pour les locataires, laissant les propriétaires sans possibilité réelle de se défendre ou d'obtenir gain de cause – peut dès lors pousser celui-ci à se retrancher dans une position de méfiance généralisée envers les locataires, mais aussi placer les rénovations (énergétiques) en bas de la liste des priorités – bien que, paradoxalement, les rénovations puissent aussi être considérées comme un moyen d'attirer des locataires davantage « respectueux » du bien. Le phénomène de mise en gestion locative, en ce compris auprès des AIS, ses enjeux, ses formes et

ses possibilités, méritent sans doute dans ce cadre une attention particulière.

Une sélection « négative » des locataires sur le marché ?

Bien qu'ils se plaignent de la vision souvent caricaturale qui circule à propos des bailleurs (le riche qui a hérité gratuitement de ses parents et ne cherche qu'à tirer un maximum de profit de ses biens sans faire d'effort), ces propriétaires ont eux-mêmes une vision assez particulière des locataires, surtout dans le contexte financier actuel de taux d'intérêts très bas sur les emprunts hypothécaires. Plusieurs bailleurs ont évoqué le fait qu'être locataire aujourd'hui relevait pour eux d'un non-sens dans la mesure où le marché est favorable à l'accès à la propriété. Certains s'appuient sur ce raisonnement pour expliquer la dégradation de la relation locative ces dernières années suite à une sélection négative des locataires sur le marché : seuls restent locataires ceux qui ont des problèmes. Cela dit, ils ne nient pas non plus forcément l'existence d'une série de facteurs qui empêchent certains ménages de devenir propriétaires (ex : mise de base nécessaire, insécurité et flexibilité de l'emploi, surtout chez les jeunes) ou qui les font revenir sur le marché locatif, du moins temporairement (ex : séparation, divorce).

a.3) L'implication dans les travaux

L'implication des bailleurs dans la réalisation des travaux et les pratiques d'auto-rénovation ne sont pas des questions sans importance, dans la mesure où elles peuvent constituer un levier pour la rénovation, levier qui se heurte cependant à certaines contraintes.

Le rôle des connaissances et des compétences

D'une part, les bailleurs qui mettent le plus « la main à la pâte » sont également ceux qui possèdent le plus de compétences et/ou de connaissances (familiales, personnelles, professionnelles) en matière de travaux, soit qu'ils exercent un métier en lien avec la construction, soit qu'ils y aient été familiarisés au travers d'expériences diverses. Si pour certains d'entre eux ces compétences ont favorisé le passage à l'action, reste la question de leur valorisation dans le cadre d'un processus de rénovation, ou comment « faire valoir » ces compétences, notamment en contexte de demande

de prime, conditionnée par le recours à des professionnels, ou de réalisation d'un certificat énergétique, qui ne s'appuie actuellement que sur des preuves par factures ? Comment faire en sorte que les bailleurs réalisant eux-mêmes certains travaux, notamment pour faire des économies, ne soient pas pénalisés par le système, et ne se voient pas refuser l'accès à certaines aides ?

Un manque de services disponibles

D'un autre côté, les bailleurs moins dotés en compétences/connaissances, ayant généralement un profil plus financier, souhaiteraient eux aussi pouvoir se former et/ou disposer de services intermédiaires lorsqu'ils doivent prendre en charge des « petits travaux » ne justifiant pas le recours à un maître d'œuvre. Certains d'entre eux nous ont effectivement fait part de leurs difficultés à trouver des professionnels qui soient disposés à prendre en charge des petits travaux ou des réparations ponctuelles, qui soient suffisamment qualifiés mais aussi prêts à accepter ce genre de petites missions. Pour ceux désireux de mettre la main à la pâte, c'est le manque de formation et d'accompagnement disponible qui est pointé du doigt. Un bailleur nous invitait dès lors à réfléchir au développement de formations de type « auto-rénovation accompagnée » ainsi qu'au concept de « shops de quartier » dédiés aux petits travaux et aux conseils en la matière⁸.

a.4) Temporalité et communication

Les entretiens ont révélé que la réalisation de travaux de rénovation était notamment conditionnée par deux enjeux particuliers et liés entre eux : la temporalité de la location et la communication entre les acteurs de cette relation.

Temporalité : difficile prévision d'un chantier

La plupart des bailleurs ont réalisé d'importants travaux de rénovation essentiellement suite à l'état relativement délabré du bien au moment de leur entrée en possession (achat ou héritage), afin de pouvoir louer. Les rénovations ultérieures se font plus souvent à la marge sauf en cas de problème grave avec un locataire (ex : bien délabré), de demande explicite d'un locataire « de confiance » ou de changement brutal de la situation financière du bailleur (ex : touche son capital d'assurance pension, hérite) qui décide d'investir dans

l'amélioration de ses biens. Le départ d'un locataire permet une vérification de l'état du bien, et, le cas échéant, une prise de décision concernant les éventuels ajustements à réaliser pour que celui-ci puisse être remis en location. Le propriétaire qui souhaite rafraîchir son bien profite ainsi de ces moments de transition pour passer à l'acte – soit qu'il ait été contraint d'attendre que le logement soit vide, soit qu'il ait décidé de ce rafraîchissement ensuite. En dehors de ces moments-clés, le propriétaire a finalement peu l'occasion – soit parce qu'il ne s'en préoccupe pas particulièrement, soit parce qu'un accès régulier au logement pourrait être considéré comme intrusif – de vérifier que le bien est toujours en état ou qu'il ne se dégrade pas excessivement, sauf lorsqu'il y a réclamation de la part du locataire.

La temporalité particulière de la location rend ainsi relativement compliquée la prévision d'un chantier, d'autant plus qu'il existe un cadre assez strict entourant la mise en œuvre de travaux par le bailleur. En effet, malgré l'existence d'une mesure compensatoire prévue pour le locataire en raison des désagréments causés par le chantier, le propriétaire qui désire répercuter les coûts des travaux sur le loyer ne peut pas le faire n'importe quand : il doit attendre une certaine période avant de pouvoir augmenter celui-ci. Cette mesure peut s'avérer très contraignante pour le bailleur qui voit sa marge de manœuvre réduite, et qui pourrait pourtant très bien avoir trouvé un accord avec son locataire.

La gestion des imprévus et la distribution de la responsabilité

A côté de cela, la gestion de petits travaux de réparation imprévus – prenant parfois une dimension particulièrement contraignante pour le bailleur lorsque celui-ci perçoit la dégradation du bien comme le résultat d'un manque d'entretien de la part des locataires – peut en outre s'avérer complexe, dans la mesure où les acteurs impliqués sont multiples (locataire, propriétaire, corps de métier...) et la communication pas toujours très fluide. La répartition de la responsabilité entre les différents acteurs concernés en cas de « pépin » est une autre question fondamentale, fréquemment source de tensions entre propriétaires-bailleurs et locataires, la gestion des imprévus faisant partie de

ce qu'on pourrait appeler les « coûts cachés » du statut de bailleur. Ceux-ci se rattachent en grande partie aux incertitudes et aux aléas qui vont de pair avec la relation locative (rotations, vides locatifs, dégradations, etc.), et que l'on a selon eux tendance à sous-estimer.

La communication : évitement des conflits

De manière générale, le manque de communication entre les propriétaires et leurs locataires constitue un obstacle non négligeable au processus de rénovation, illustré par l'argument selon lequel sans demande expresse du locataire, il n'y a pas de raison de l'embêter avec des travaux qu'il n'a pas demandé. En effet, la relation locative est telle que le propriétaire a tendance à anticiper la réaction de son locataire à l'évocation de potentielles rénovations, et inversement, peu importe si leur relation est bonne ou mauvaise : si leur relation n'est pas bonne, ils éviteront d'aborder le sujet pour ne pas davantage envenimer les choses, et si leur relation est bonne, ils préféreront éviter de la mettre en péril en venant pointer d'éventuels problèmes ou en évoquant la possibilité d'un chantier qui puisse causer des désagréments. Le manque de communication entre locataire et propriétaire en cas de problème (technique, financier, etc.) – qui s'aggrave parfois en conséquence – est un aspect fréquemment mis en avant par les bailleurs, l'imputant soit à l'irresponsabilité du locataire, soit à sa crainte infondée de l'affrontement.

Il apparaît que la communication est ici le véritable élément-clé, que le manque d'espaces neutres de discussion ne favorise guère. Les stratégies d'évitement des conflits sont bien souvent la cause d'un certain immobilisme, même quand des rénovations sont souhaitables pour les deux parties. Les enjeux entourant la relation locative sont cruciaux pour les acteurs concernés, ce qui peut bloquer toute possibilité de discussion sereine. Il manque, dans cette relation, un espace de concertation – voire de conciliation, de médiation, en cas de conflit – où chacun pourrait être à même de s'exprimer sans craindre de bouleverser un certain équilibre et d'affronter les réticences de l'autre...

a.5) Le financement des travaux

Les raisonnements liés au financement des travaux sont assez révélateurs quant à la diversité des profils de bailleurs, et mettent généralement en avant la question du manque d'incitants fiscaux.

Crainte d'une impossibilité réelle ou perçue de répercuter les coûts et/ou d'un déséquilibre de la balance de trésorerie

Certains propriétaires évoquent une non possibilité, réelle ou perçue, de répercuter le coût de l'investissement sur un loyer plus élevé étant donné le niveau de vie des locataires (parfois ciblés à dessein dans la tranche des moins nantis). L'importance au niveau de la prise de décision des perceptions des bailleurs quant à leur capacité à amortir les coûts nous a été confirmée par un agent immobilier alors qu'il décrivait l'attitude de ses clients par rapport à l'éventualité d'investir dans la réalisation des travaux. En effet, celui-ci nous expliquait que si les propriétaires possédant de nombreux biens avaient tendance à confier ce genre de décision à l'agence, les propriétaires dont la perception des loyers constitue une source de revenus plus « vitale » – et dont le budget est donc « plus serré » – sont davantage frileux. Généralement, les bailleurs semblent ainsi privilégier le maintien d'un niveau de loyers corrects à la réalisation de travaux représentant un coût qu'ils ne sont pas sûrs d'amortir – d'autant plus dans le cas de rénovations énergétiques, qui ne constituent par ailleurs pas selon eux un critère « vendeur » auprès des locataires.

En outre, une majorité de bailleurs préfère ne compter que sur ses économies ou ses compétences propres de bricoleur (investissement personnel en temps) par crainte du vide locatif ou des retards de paiement qui pourraient déséquilibrer leur balance de trésorerie. L'argument de l'âge est également avancé par certains pour justifier une certaine réticence vis-à-vis d'un emprunt en raison des conditions très désavantageuses dont ils bénéficient (taux d'intérêt qui augmente avec l'âge du demandeur, obligation de contracter des assurances au vu des risques de complications en cas de soucis de santé ou de décès, etc.).

Enfin, l'ampleur du chantier et les coûts entraînés constituent généralement un frein au passage à l'action, que l'accès à certaines primes ne vient pas toujours compenser. En effet, pour de nombreux bailleurs, les travaux appellent à d'autres travaux, surtout dans le cadre de rénovations énergétiques faisant intervenir des primes, ou lorsque les bâtiments sont anciens, pas aux normes « actualisées », etc.

Jouer avec les différents avantages : statuts (société/particulier) et compétences (financières)

Le statut de société confère des avantages spécifiques (déductions fiscales) aux propriétaires concernés, ceux-ci pouvant dès lors se montrer plus audacieux que les particuliers au moment d'investir dans des travaux. Un membre d'une association de propriétaires nous confirmait par ailleurs une propension plus élevée des sociétés immobilières à investir dans des rénovations énergétiques étant donné leur capacité plus importante à lever des fonds, mais aussi en raison du fait que celles-ci visent plus fréquemment un standing relativement élevé. Cependant, le statut de particulier s'avère également intéressant dans certains cas, puisque les intérêts des emprunts destinés à l'acquisition et la conservation de biens immobiliers neutralisent les revenus cadastraux des immeubles en question. Certains bailleurs sont dès lors amenés à utiliser l'un ou l'autre statut en fonction des circonstances et des bénéfices potentiels.

La question du financement des travaux a également permis de mettre en lumière le rôle des compétences possédées par certains bailleurs au profil plus « financier » qui agissent davantage comme des investisseurs et, profitant de leurs connaissances en la matière, jonglent davantage avec les différentes possibilités (variation des taux d'intérêts, types de prêts, etc.) de même qu'ils ont moins tendance à percevoir l'investissement comme un risque.

Un manque d'incitants fiscaux ?

Il paraît assez logique qu'en l'absence d'incitants fiscaux suffisamment conséquents, ce ne soient que les bailleurs ayant plus de moyens ou des avantages connexes (cf. confort personnel accru pour les 'résidents-landlords', alignement du comportement avec ses convictions, démonstration d'un certain

savoir-faire, etc.) qui se lancent dans une rénovation énergétique plus ambitieuse. D'autant plus qu'à la limite les efforts consentis peuvent même avoir pour conséquence une augmentation de l'imposition. L'impact de la réalisation de travaux sur le revenu cadastral (revu à la hausse), surtout si ceux-ci sont importants, constitue dès lors parfois un frein – à tout le moins un contre-incitant – à la rénovation.

De manière générale, il semblerait que si la fiscalité liée à l'immobilier est incontestablement avantageuse, pour l'ensemble des bailleurs interrogés, le système actuel de taxation/fiscalité ne récompense absolument pas ceux qui font des efforts en matière de qualité (énergétique) du logement et/ou de loyers abordables. Parmi les suggestions d'incitants fiscaux à la rénovation (énergétique) qui ont été formulées et/ou retenues par les propriétaires-bailleurs, notons : la taxation des loyers réels plutôt que du cadastre, pour pouvoir soustraire les travaux/emprunts (intéressante pour le propriétaire comme le locataire) ; une fiscalité permettant la transmission rapide des biens, qui aurait pour effet une mise à jour rapide du patrimoine (cf. en Flandre) ; la défiscalisation du capital investi par le propriétaire (et donc ici pas de taxation des loyers réels qui ne ferait que dégrader la situation des locataires) ; le mécanisme du tiers-investisseur (mais risque en cas d'insolvabilité des locataires) ; l'auto-rénovation (mais les aides actuelles sont inadéquates car elles nécessitent des facturations basées sur les montants dépensés, là où on devrait favoriser un forfait) ; une décote fiscale considérable qui pousserait automatiquement les gens à réaliser des travaux ; l'allègement de la procédure de demande de prime et la simplification de leur fonctionnement (cf. le manque de prise en compte du bâtiment dans sa globalité, la rigidité des critères et le manque d'acteurs intermédiaires pour faciliter la démarche). Nous reviendrons plus en longueur sur la question de la mobilisation des primes dans la partie « Critiques de mécanismes existants (régulation des loyers, rénovation énergétique) » (p.17).

Notons cependant qu'il faut faire attention aux aides à double tranchant : les incitants fiscaux constituent un argument efficace mais seulement dans la mesure où ceux-ci ne sont pas conditionnés

par un niveau minimal d'efficacité énergétique trop important. En effet, un agent immobilier nous expliquait que des exigences trop élevées ont pour conséquence que de nombreux propriétaires finissent par ne réaliser aucun travaux (car un seuil minimal implique souvent la rénovation de plusieurs zones, représentant des coûts plus élevés qu'ils estiment ne pas pouvoir se permettre).

a.6) Le cas particulier des copropriétés

La configuration en copropriété pose des défis très particuliers en matière de rénovations (énergétiques). D'un côté, la copropriété, par effet de synergie, pourrait théoriquement fonctionner comme un moteur pour la réalisation de travaux globaux qui bénéficieraient à l'ensemble des propriétaires et/ou locataires d'un immeuble. Cependant, dans les faits, nous constatons que l'action collective potentielle se heurte à de nombreux obstacles qui conduisent bien souvent à un certain immobilisme.

L'obligation de consensus

La décision de réaliser des travaux au niveau des espaces communs, concernant bien souvent des rénovations énergétiques (isolation, système de chauffage, etc.), mais aussi au sein de certaines parties privatives quand la rénovation doit respecter des normes particulières ; doit faire l'objet d'un consensus entre les différents propriétaires et ce malgré la forte hétérogénéité de leur statuts – des propriétaires-occupants et des propriétaires-bailleurs pouvant se côtoyer au sein d'une même structure. Cette contrainte est pointée par Sylvain Le Garrec dans son article sur les copropriétaires leaders de projets de rénovation énergétique, lorsqu'il explique que les projets de travaux « [...] doivent découler d'une décision collective entre les copropriétaires qui sont généralement peu formés à ces questions et qui ont des profils, des conditions de solvabilité et des intérêts très hétérogènes »⁹.

Le syndic d'immeuble : réputation ébranlée et manque de compétences

La présence d'un syndic d'immeuble (professionnel) ne facilite en outre pas forcément le processus, notamment parce qu'il n'est pas toujours considéré comme un interlocuteur de confiance en matière de rénovations. En plus de n'être pas forcément le plus

compétent en la matière aux yeux des propriétaires – l'accompagnement technique ne faisant pas officiellement partie de sa mission –, pas formé aux aspects techniques (et administratifs) des rénovations et donc également peu à même de réceptionner les chantiers, le syndic reste encore fréquemment soupçonné de collusion. Des propriétaires se plaignent dès lors également d'hériter des « dégâts » causés par une mauvaise gestion passée au moment de l'acquisition d'un bien, nécessitant de dégager des fonds pour la remise en ordre.

Quels outils pour accompagner les copropriétés dans un processus de rénovation énergétique ?

L'article de S. Le Garrec relate à ce propos le déroulement d'une recherche-action impulsée en France en 2011 dans le cadre d'un programme portant sur l'« amélioration énergétique des copropriétés » et coordonnée par l'Association des Responsables de Copropriété (ARC), ayant précisément consisté à analyser le rôle joué par des acteurs identifiés comme des acteurs-clés en matière de rénovation énergétique au sein de copropriétés : les « leaders énergétiques ». Selon la définition qu'en donne Gaëtan Briseperre, ces leaders sont des personnes-ressources qui « cristallisent l'ensemble des relations autour du projet de transformation de l'immeuble » et qui « incarnent le projet aux yeux des autres copropriétaires et assurent la coordination des professionnels »¹⁰.

Sur base de ces observations, la recherche avait pour double objectif de permettre aux professionnels accompagnant les copropriétés dans ce type de démarche d'identifier ces personnes-ressources afin de mieux les mobiliser dans leur démarche ; et de développer des outils venant soutenir et améliorer l'action de ces « leaders potentiels » dans l'optique d'augmenter son efficacité. L'équipe de recherche était en outre composée de trois organismes affiliés à l'association « Planète Copropriété » – association rassemblant des organisations à la fois professionnelles et institutionnelles qui travaillent ensemble afin d'accompagner les copropriétés dans une démarche de rénovation énergétique – à partir d'une réflexion sur la création d'outils et de solutions spécifiques¹¹. Notons aussi que

l'association met à disposition des acteurs concernés sur son site Internet une série d'outils, ainsi qu'un guide des bonnes pratiques, qui peuvent être utiles au démarrage d'un projet de rénovation (ex : le Bilan Initial de Copropriété, l'Audit Global Partagé)¹².

Voilà de quoi nous inspirer dans le cadre du développement d'un accompagnement adapté des copropriétés dans des projets de rénovation (énergétique). On l'a vu, l'accompagnement du syndic par un acteur compétent en matière de travaux (énergétiques) est un premier élément à considérer. A tout le moins la question des outils à disposition des copropriétés concernant le processus de rénovation : des outils d'information, mais aussi des outils relatifs à la médiation (médiation entre les différents propriétaires, médiation avec les institutions impliquées, avec les professionnels, etc.). Quel pourrait être, dans ce cadre, le rôle joué par un service de médiation énergie, et à quel niveau (régional, communal) ? Pourrait-on imaginer la création d'un poste de « référent copropriété » dans un tel service, une personne connaissant les enjeux et les difficultés d'une telle configuration et capable de prodiguer des conseils et éventuellement de proposer un service de médiation à la demande des propriétaires, ou du syndic ? Il s'agit ici de penser, à l'instar du projet de recherche évoqué ci-dessus, à l'identification de ces figures/outils référent(e)s, à ces (personnes-) ressources qui permettraient de favoriser la circulation et l'accessibilité de l'information, le développement de connaissances/compétences, et tout simplement la discussion pour aboutir à la mise en œuvre de rénovations énergétiques au sein des copropriétés.

a.7) Diversité des représentations autour de la rénovation énergétique

On a pu constater au travers des discours des bailleurs que l'intérêt de certaines rénovations énergétiques n'était pas forcément perçu de la même manière par tous. Les représentations peuvent ainsi marquer des oppositions au sein du groupe des propriétaires-bailleurs mais aussi entre les propriétaires et leurs locataires. S'intéresser à cette diversité des représentations est alors très instructif : il s'agit en effet d'aller voir de plus près ce que traduit parfois le manque de cohérence « a

priori » des pratiques de rénovation et/ou d'utilisation des équipements.

L'efficacité énergétique : une notion abstraite, intéressant peu les locataires ?

Certains bailleurs ne perçoivent tout simplement pas les améliorations du logement qui pourraient être réalisées, ni les bénéfices d'une rénovation énergétique. En effet, l'efficacité énergétique n'est pas un concept significatif pour tout un chacun, et relève davantage à ce jour d'un savoir « expert » nécessitant une certaine familiarisation avec des notions nouvelles et en constante évolution. En outre, certains bailleurs sont convaincus que la dimension « efficacité énergétique » du bâtiment n'intéresse pas les locataires, la réalisation de travaux n'étant pas un facteur d'attrait alors que le montant du loyer, lui, reste selon leur expérience un élément décisif. Même parmi les bailleurs ayant investi dans des rénovations énergétiques profondes, certains nous ont affirmé n'avoir jamais envisagé que cela puisse avoir un impact positif sur la demande. A la limite, cette dimension joue même en leur défaveur lorsque les locataires regardent en priorité le montant du loyer sans prêter attention à la facture énergétique. Un agent immobilier nous faisait remarquer à ce sujet que l'isolation phonique était probablement une dimension plus « vendeuse » que l'isolation thermique du point de vue des locataires, étant donné que son impact sur leur confort est plus « palpable ». On comprend dans ce cadre qu'il est a priori difficile de se passer d'une forme d'« éducation » des locataires potentiels, un exercice quasiment impossible au travers d'une petite annonce sur Internet...

Sensibilisation et transmission de bonnes pratiques

L'« éducation » des locataires signifie notamment leur transmettre des « bonnes pratiques » d'utilisation et d'entretien du bien ainsi que de ses équipements. Certaines rénovations/installations nécessitent ainsi une adaptation des comportements qui, si elle est évidente pour les propriétaires « avertis », ne l'est pas toujours pour les locataires. Les discours des propriétaires à propos des locataires dont les pratiques ne sont pas adaptées aux objectifs de réduction de la consommation d'énergie illustrent bien ici les variations qui peuvent exister au niveau des représentations rattachées aux équipements

contenus dans l'espace domestique et qui concourent à le définir. Dès lors, des comportements d'utilisation qui peuvent paraître évidents pour les propriétaires ayant choisi les installations qui répondent à des critères liés à leur propre « monde vécu » ne le sont pas forcément pour leurs locataires. Plus largement, cela implique que la question des économies d'énergie à laquelle participent ces objets n'est elle-même pas envisagée de la même façon par chacun, ses bienfaits supposés pouvant également varier en fonction de critères et de valeurs prioritaires pour les individus.¹³

Multiplicité des approches

A côté de cela, on observe que la défense de valeurs écologiques peut, en matière de rénovation, se traduire par des stratégies différentes dans le chef des propriétaires. Ainsi, alors que certains choisiront d'améliorer l'efficacité énergétique de leur bien en investissant dans l'achat d'équipements performants neufs, d'autres auront tendance à défendre une approche en terme de « cycle de vie » consistant à attendre qu'un appareil ne soit plus fonctionnel pour le remplacer. En outre, en termes de choix, les dimensions écologique et éthique ne vont pas non plus toujours de pair, ce qui peut représenter un véritable dilemme pour certains bailleurs... Cela pointe l'importance de s'intéresser au sens que les individus donnent à leurs pratiques, et, dans ce cas-ci, les rénovations effectivement réalisées ne nous informent pas à elles seules sur les attitudes et les dispositions des acteurs, nécessitant d'être mises en relation avec les discours et les registres de justification se rapportant à elles.

a.8) Le rôle ambivalent des prescriptions urbanistiques en matière de rénovation

Les prescriptions urbanistiques ont été à plusieurs reprises mentionnées dans les entretiens, identifiées tantôt comme des obstacles, tantôt comme des incitants à la rénovation. Dans bien des cas elles prennent un caractère contraignant, mais pas toujours pour les mêmes raisons... A y voir de plus près, cette ambivalence prend tout son sens lorsqu'on tient compte du parcours des bailleurs, de leur mode de gestion locative et de leur façon d'envisager celle-ci.

Des normes à double-tranchant

Les propriétaires-bailleurs, et en particulier les 'resident-landlords', font parfois face à des prescriptions urbanistiques qui leur semblent défavorables. Plusieurs centres urbains ont, en effet, décidé de lutter contre les marchands de sommeil et les subdivisions à outrance de maisons en mini-logements. Pour ce faire, ils édictent notamment des règles relatives à la présence d'un nombre suffisant de places de parking par rapport au nombre de logements. Si une telle démarche peut se comprendre, elle se heurte à la fois au désir de ces familles de réinvestir la ville pour moins dépendre de la voiture, mais également à la nécessité de subdiviser une maison trop grande pour permettre son acquisition et sa rénovation énergétique complète. Ces situations peuvent pousser certains bailleurs, notamment des 'resident-landlords', à contourner les règles dans la mesure où ils ne se sentent pas « en défaut » : ils savent qu'ils ne sont pas des marchands de sommeil.

Difficultés héritées du passé

Auparavant, un bien pouvait facilement être subdivisé en plusieurs lots avec session de la propriété à des propriétaires différents sans tenir compte d'éléments devenus essentiels à la rénovation énergétique. Il arrive dès lors encore fréquemment que les étages d'une maison appartiennent à un propriétaire mais le garage du rez-de-chaussée à un autre (ex : les propriétaires de la maison adjacente). Les échanges de caves entre logements/maisons contiguës ne sont pas rares non plus. Or, ces situations compliquent grandement une rénovation énergétique ambitieuse du bâtiment car l'accord des autres propriétaires est requis pour intervenir en isolation de parois pour des biens qui ne leur appartiennent pas...

La contrainte ultime ?

La démarche de lutte contre les logements « boîtes-aux-lettres » s'est également traduite par l'adoption d'un permis de location pour les logements de moins de 28m², de prescriptions incendie en cas de logements loués dans un bâtiment à plusieurs étages (mais inexistantes dans le cas de propriétaires-occupants ...), etc. Plusieurs bailleurs, parmi ceux avec les parcs les plus étendus,

se sont plaints de l'accumulation de ces obligations et du changement des règles du jeu en cours de route. Non seulement elles influencent la rentabilité de leur « business » mais elles reviennent sur des pratiques qui étaient tolérées, voire même encouragées auparavant (cf. certains étaient en contact direct avec les CPAS pour proposer un logement à bas coût aux bénéficiaires). Malgré tout, paradoxalement, ces bailleurs tiennent à régulariser leurs logements, parfois très nombreux, afin d'éviter les ennuis qui pourraient rapidement s'accumuler. Ils y sont plus ou moins contraints puisqu'ils risqueraient d'essayer une nette moins-value à la revente si le bien n'est pas conforme aux prescriptions urbanistiques, et ne semblent pas pour autant remettre en question leur « business model ».

La norme urbanistique : des effets potentiellement distincts selon les profils de bailleurs

Nous avons observé des attitudes distinctes face aux prescriptions urbanistiques, qui correspondent à différents profils de bailleurs et peuvent sembler paradoxales. D'un côté, les '*resident-landlords*', qui, on l'a vu, ont davantage tendance à se soucier de la qualité du logement, défendent cette lutte mais ne se sentent pas concernés (puisque'ils ne se considèrent pas comme des marchands de sommeil), et iront même jusqu'à jouer quelque peu de la légalité en préférant ne pas déclarer leur subdivision de crainte d'essayer un refus ou de subir des complications administratives qui rendraient leur projet de vie caduc. D'un autre côté, des bailleurs ayant davantage un profil d'investisseurs et possédant un grand nombre de logements se plient aux nouvelles exigences pour « être aux normes » et éviter les ennuis (qui pourraient se multiplier au vu du nombre de locataires) mais sans pour autant remettre en cause leur propre mode de fonctionnement. Ils jugent même avoir un rôle social crucial dès lors qu'ils mettent à disposition des biens accessibles aux plus démunis, sans toujours se soucier de la qualité du logement par rapport au prix demandé. En effet, certains estiment que ces exigences ont une influence sur le montant des loyers qu'ils réclament mais se plaignent également de leur incapacité à accroître les loyers en cas d'amélioration du logement car leur public cible n'en aurait pas les moyens...

Il apparaît donc que des bailleurs au profil plus financiers et/ou possédant de nombreux logements en location pourraient être davantage sensibles aux règles urbanistiques, et dès lors plus réceptifs à des incitants de type normatif, alors qu'elles n'auront pas le même poids pour d'autres bailleurs, notamment les '*resident-landlords*', sensibles à d'autres types d'arguments (écologie, confort des locataires, etc.) et interrogeant la cohérence interne des divers messages liés aux normes urbanistiques (ex : le nombre de place de parking par x logements est en totale contradiction avec les divers objectifs de réduction de l'emprise du transport routier dans les villes et d'incitation aux modes de déplacement doux).

a.9) Age des bailleurs et processus de transmission

On l'a vu dans les sections précédentes, l'âge des bailleurs va de pair avec une certaine évolution des pratiques en termes de gestion locative. Etant donné la part croissante de bailleurs âgés, revenons un peu plus en détails sur ce phénomène, sur son impact du point de vue de la rénovation (énergétique) et sur l'enjeu que représente à ce titre le processus de transmission d'un bien. Il s'agira aussi dans ce cadre d'aborder un autre phénomène pointé par les bailleurs et qui n'est pas tout à fait étranger à cette problématique, qu'on appellera la « transition générationnelle ».

Diminution de l'implication avec l'âge

Au travers de nos entretiens, nous avons constaté que plus l'âge des bailleurs augmentait, plus leur implication personnelle diminuait tant au niveau de la maintenance que de la sélection des locataires (gestion confiée à une agence immobilière), soit parce qu'ils ne sont plus en état de s'impliquer autant qu'auparavant dans la gestion de leur(s) bien(s) ; soit parce qu'ils ne se sentent plus capables ou n'ont plus l'envie de s'en occuper eux-mêmes. De plus, les bailleurs âgés sont plus susceptibles d'avoir connu davantage d'expériences négatives avec des locataires, ce qui peut avoir eu une influence importante sur leurs finances mais aussi sur leur comportement tant en termes d'implication dans la gestion et de fixation des loyers que de volonté de pousser plus avant la rénovation (énergétique) du bien. Or, on observe également que les bailleurs ont tendance à accroître leur parc

avec le temps, et donc avec l'âge, suite aux investissements progressifs et/ou aux héritages.

La transmission d'un bien : un enjeu pour la rénovation

Avec le vieillissement de la population, les héritages se font à un âge plus avancé. La délégation de gestion des biens immobiliers est souvent opérée bien avant l'issue fatale, accompagnée ou non du transfert partiel ou total de la propriété (ex: donation complète ou portant uniquement sur la nue-propriété). La scission de la propriété issue notamment de ces processus de donation peut être problématique en cas de rénovation énergétique importante des biens car la répartition de la charge des travaux n'est pas toujours très claire entre les parties, surtout quand les travaux touchent à l'ensemble du bâtiment.

En outre, la manière dont le bien donné/légué est estimé pour le paiement des droits de donation ou de succession semble sujet à controverse entre les bailleurs interrogés : les uns allèguent qu'ils n'ont pas intérêt à rénover le bien avant le transfert pour éviter que le bénéficiaire ne paie des droits plus élevés (la valeur intrinsèque du bien ayant augmenté) ; alors que d'autres bénéficiaires se plaignent de devoir payer les mêmes droits que le bien soit délabré ou rénové (le calcul de la valeur du bien suite notamment à l'expertise préalable semble ne tenir compte que de la localisation et des superficies, sans tenir compte de l'état général ou la nécessité de rénovation du bien). Les critères d'évaluation sont en effet plus d'ordre cadastral (surface, situation, etc.) même si la maison est en réalité insalubre... Un bien à rénover sera donc pénalisé, car les droits seront payés sur une valeur fictive et théorique du bien (sans tenir compte des frais pour la remise en état). Dans ce cadre, l'implication d'un gestionnaire de biens (suite par exemple à la mise sous tutelle d'une personne jugée défaillante) complique encore les choses car il n'est généralement pas formé pour bien comprendre les tenants et aboutissants d'une telle rénovation (ex : une rénovation énergétique peut coûter au moment-même mais permettre d'obtenir des loyers plus élevés) et aurait tendance à défendre les intérêts à court terme de la personne sous tutelle.

Enfin, dans le cas de biens détenus en indivision, comme c'est souvent le cas de biens achetés par un

couple marié, se pose parfois le problème d'être en mesure de refaire un achat commun ou de réaliser une vente commune si l'un des propriétaires n'en a plus les capacités (ex: le conjoint est atteint de la maladie d'Alzheimer).

Transition et transmission générationnelles : un changement des mentalités ?

Plusieurs bailleurs interrogés ont hérité de leurs parents de logements en bien piètre état. Ceux-ci nous ont expliqué que pour ces derniers le rôle de bailleur se limitait à l'investissement initial et à louer le bien à prix pratiquement constant dans le temps, sans faire aucun suivi ni aucune amélioration. A la transmission, les enfants se retrouvent alors avec des biens délabrés et des locataires parfois fantasques qu'il faut gérer avant de pouvoir entreprendre des travaux devenus indispensables, fustigeant ainsi la mauvaise gestion de leurs parents dont ils font les « frais » actuellement. Ils cherchent de leur côté à proposer des biens corrects afin d'attirer des locataires « corrects » et semblent particulièrement soucieux de ne pas commettre les mêmes erreurs que leurs parents.

Une question assez transversale est ainsi celle de la transition générationnelle, et du fait que celle-ci semble refléter en partie un glissement des mentalités, où les bailleurs auraient peut-être davantage tendance aujourd'hui à se préoccuper de la qualité du logement qu'ils proposent, sensibilisés à la question globale de la durabilité et à la question écologique, même si cela peut se traduire par des comportements distincts en matière de rénovation. Comme on a pu le constater, ce changement de mentalité ne semble pas étranger, dans le cadre de l'investissement immobilier, aux événements qui ont marqué ce début de siècle, telle que la crise de 2008. En effet, ce genre de bouleversement peut avoir pour conséquence, au niveau individuel, une prise de conscience que l'on n'est pas épargné par le risque de précarité. D'autre part, il est intéressant de constater que certains bailleurs ayant eux-mêmes des enfants qui restent locataires plus longtemps qu'auparavant, confrontés à une situation professionnelle et sentimentale/familiale qui met de plus en plus de temps à se stabiliser, sont sensibilisés par ce regard qui influence en retour leurs propres perceptions et pratiques.

Des outils pour la délégation et la transmission : accompagner et offrir un espace de négociation

Les conditions de la transmission d'un bien, qui intervient de plus en plus souvent avant le décès, devient alors cruciale, surtout dans un contexte où un relatif glissement des mentalités a lieu, et où les enjeux de la propriété et de la location creuse un fossé entre les générations. Il paraît ainsi important de réfléchir à ce moment particulier de transmission, comme espace de prise de décisions, parfois marqué par des tensions, des conflits, et où se cristallisent des intérêts divergents. Par quels mécanismes (financiers?) pourrait-on essayer de faire se rencontrer des intérêts a priori éloignés dans le processus de transmission d'un bien, ou comment faciliter les possibilités de transmettre un bien en « bon état » sans que cela se traduise par des procédures trop lourdes pour les personnes âgées et leurs descendants?

Dans un contexte où la population vieillissante ne cesse de croître, il semble crucial de réfléchir à ces questions, et notamment au rôle des personnes qui prennent le relais de la gestion des biens immobiliers des personnes âgées, qu'il s'agisse d'agences immobilières classiques ou sociales – et, pourquoi pas, de nouvelles formules. Quid des mécanismes existant de délégation, et de leur assouplissement? Quid aussi de la formation de ces personnes en matière de rénovations, voire de rénovations énergétiques? Afin de se faire une meilleure idée de l'importance du phénomène et de se focaliser sur ces questions en particulier, la proportion des personnes âgées parmi les bailleurs est un facteur qui fait l'objet d'une attention particulière dans le cadre de l'analyse quantitative.

b) La qualité du logement du point de vue des 'resident-landlords' et des « bailleurs engagés »

Au cours de la phase de rénovation « profonde », certains bailleurs ont délibérément intégré l'efficacité énergétique, d'autres pas du tout. Parmi notre échantillon, ceux ayant fait le plus d'effort en la matière étaient soit des 'resident-landlords', soit des bailleurs « engagés » : actifs dans les mouvements citoyens et/ou dans le domaine de l'énergie et de l'environnement, ou encore dans des coopératives immobilières ; soit des bailleurs

cumulant ces deux caractéristiques. Voyons de plus près quels éléments ont pu jouer un rôle « moteur » auprès de ces bailleurs...

b.1) Des critères de confort et de durabilité

En termes de motivations, les bailleurs ayant le plus investi dans les rénovations énergétiques ont tendance à mettre en avant la qualité du logement. Les rénovations répondent ici pour eux à l'objectif de privilégier le confort des locataires, sur base de leur propre appréciation du confort, dont les critères varient (économies d'énergie, qualité des équipements...) ; et ont tendance à s'inscrire dans une « vision sur le long terme » invitant à considérer la longévité, voire la durabilité du bien et de ses équipements – ce qui par ailleurs réduit les coûts d'entretien et de réparation pour le bailleur. Le fait d'investir dans des rénovations ou des équipements de qualité peut par ailleurs aussi être motivé par la perspective pour le bailleur que le bien devienne un jour son propre logement (ex : bien acheté en prévision de ses vieux jours).

b.2) Effet de sélection positive des locataires

On l'a vu, l'amélioration de l'efficacité énergétique qui s'opère via la réalisation de travaux ne répond pas toujours directement et/ou uniquement à un souci écologique ou économique (économies potentielles), et s'inscrit bien souvent dans une intention au départ d'augmenter la qualité globale du bien. Pour les bailleurs, cela signifie indirectement aussi attirer un certain type de locataires, ou en tout cas encourager chez eux de « bonnes pratiques ». En effet, nombreux sont les propriétaires qui pensent que le fait de mettre à disposition des locataires un bien de qualité a pour conséquence, en retour, que ceux-ci sont davantage respectueux de celui-ci mais aussi plus enclins à développer une bonne relation avec le bailleur. A l'inverse, un bien dégradé aura tendance à faire l'objet d'un entretien moins minutieux de la part des locataires.

b.3) Les 'resident-landlords' : partage de l'espace de vie et projection

Les bailleurs-occupants ont visiblement été incités à réaliser de telles rénovations en raison du fait qu'ils partagent, dans une certaine mesure, leur espace de vie avec leurs locataires. Cela peut mener à un phénomène d'identification dans la façon dont ils

considèrent le niveau de confort qui leur est dû. En outre, les locataires bénéficieront ici également automatiquement de rénovations structurelles du bâtiment.

b.4) Les bailleurs « engagés » : convictions écologiques et engagement social

Les bailleurs « engagés » – au sens défini plus haut – insistent pour leur part sur l’objectif d’efficacité énergétique à proprement parler, entrant dans des considérations beaucoup plus techniques avec parfois une volonté affichée de sensibilisation. On l’a évoqué, ces bailleurs engagés ont la particularité de s’être investi dans le domaine de l’écologie et/ou de l’énergie durable, ou d’y avoir été fortement sensibilisés, au travers d’une formation, d’un emploi, ou encore de l’entourage familial, cumulant souvent plusieurs de ces dimensions.

b.5) Considérer la variété des profils et faire preuve de créativité

La mise en lumière de ces différentes motivations en relation avec des profils particuliers de bailleurs nous invite plus largement à raisonner à partir des priorités pour ces derniers et à dépasser la notion de choix « économique » ou « rationnel ». En effet, en matière de rénovations, l’amélioration de l’efficacité énergétique ne constitue pas systématiquement une priorité en soi, sauf dans le cas où celle-ci est associée à des arguments significatifs pour les propriétaires-bailleurs, qui relèvent d’autres registres que celui de la rationalité économique. Il s’agit donc aussi d’essayer de faire preuve de créativité en imaginant des incitants qui intègrent ces motivations diverses et multiples des bailleurs, sans oublier un autre aspect important: l’amélioration de l’efficacité énergétique peut également être un effet des rénovations sans pour autant en être l’objectif principal¹⁴.

c) Critiques de mécanismes existants (régulation des loyers, rénovations énergétiques)

La connaissance et le rôle de trois mesures associées à la régulation des loyers et la rénovation énergétique ont été questionnés lors des entretiens : le certificat PEB, la grille indicative des loyers et les primes à la rénovation. Les discours des bailleurs nous informent ici sur leur point de vue

notamment concernant l’utilité de ces outils et leur influence sur leurs pratiques, et donc en fin de compte sur les potentialités et les limites qu’ils présentent au vu des objectifs qu’ils sont supposés servir.

c.1) Quel rôle pour le certificat PEB ?

Le certificat nous est apparu comme très peu populaire auprès des bailleurs, prenant la forme soit d’une relative ignorance dans certains cas, soit d’un certain scepticisme...

Une relative méconnaissance dans le chef des propriétaires

Alors que la question de la possession de ce certificat, en principe obligatoire pour les bailleurs, était systématiquement posée lors des entretiens, nous avons été étonnés de constater que son contenu était bien souvent méconnu des propriétaires. En effet, si la plupart d’entre eux sait de quoi il s’agit, et a également fait réaliser un contrôle/audit à un moment ou à un autre, peu de bailleurs se souviennent de son résultat, à l’exception de ceux qui sont versés dans la matière (ex : architecte, ingénieur thermicien) ou personnellement investis. Cela semble s’expliquer de plusieurs manières.

Un outil en manque de légitimité : « peu objectif », « aléatoire », « impersonnel », « cher »

D’une part, la légitimité de ce certificat est assez généralement remise en question, au regard de son manque d’objectivité et de précision étant donné la rigidité des critères (contrôle sur factures, et non sur base des matériaux/installations existant(e)s). Ce mode de contrôle a en effet tendance à pénaliser les propriétaires qui réalisent eux-mêmes certains travaux, en plus de ne pas tenir compte des améliorations effectivement apportées par les travaux, qui, dans une certaine mesure, ne peuvent se vérifier qu’au travers des économies d’énergie effectivement réalisées – exercice qui peut par ailleurs s’avérer compliqué lorsque les rénovations sont récentes. Sont également critiqués le caractère aléatoire du résultat de l’audit en fonction du certificateur en présence, et le fait qu’il ne déboucherait pas sur des recommandations et des conseils suffisamment précis et personnalisés – n’encourageant dès lors pas le passage à l’action¹⁵. En outre, le certificat coûtant relativement cher, les

propriétaires le font rarement actualiser même lorsqu'ils réalisent des travaux pouvant avoir un impact sur le niveau de performance énergétique du logement, ce qui n'en fait pas un indicateur fiable. Enfin, comme on l'a déjà évoqué, les propriétaires soulignent aussi régulièrement que le certificat PEB n'a que peu de poids en comparaison avec d'autres critères aux yeux des locataires, qui s'intéressent selon eux relativement peu aux performances énergétiques du bien.

Pour un certificat énergétique « utile » pour les propriétaires et les locataires

En définitive, le certificat énergétique agit donc davantage comme une contrainte extérieure que comme une référence utile pour le bailleur et ses locataires, et se révèle peu efficace pour encourager la mise en œuvre de travaux de rénovation. Il est ici question des critères « objectifs » sur lesquels s'appuie le certificat au travers de la réalisation d'un audit, et de leur adaptation possible pour mieux « coller à la réalité » : comment faire en sorte que le niveau de performance énergétique de ces biens soit également reconnu et non déclaré faible par défaut? D'autre part, il faudrait aussi travailler à une meilleure « traduction » des indicateurs auprès des acteurs concernés afin qu'ils puissent mesurer l'impact réel d'un bon niveau de performance énergétique, notamment en termes d'économies d'énergie (et donc de dépenses réelles) : en moyenne, quelles économies sont effectivement réalisées au terme d'une période X d'occupation par rapport à un bien moins performant?¹⁶ Des campagnes d'information à destination des propriétaires comme des locataires pourraient dès lors être utiles pour faire la démonstration des avantages d'un bon PEB en termes de diminution des charges, si l'on souhaite que le certificat énergétique agisse comme un levier pour des rénovations énergétiques.

c.2) Critiques de la grille indicative des loyers¹

L'attitude des bailleurs vis-à-vis de la grille indicative des loyers de la Région wallonne est ambiguë : si nombre de ceux qui ont mentionné en

avoir connaissance ont également affirmé « être dans la moyenne » des loyers indiqués, avec peut-être une « petite adaptation », celle-ci n'est pas pour autant perçue comme outil légitime de comparaison. En effet, la grille fait à de nombreuses reprises l'objet de critiques de la part des bailleurs.

Le manque de « finesse » de la grille indicative

On l'a vu plus haut, la fixation du loyer semble être fonction de critères bien plus larges que ceux inscrits dans la grille indicative des loyers. Des critères qui relèvent d'aspects tant objectifs que subjectifs, et de nature très variée : une certaine compétitivité sur le marché, la fidélisation de locataires appréciés, l'évitement des impayés... Pour les bailleurs, la grille ne tiendrait ainsi pas assez compte de certains aspects, tels que le contexte du marché immobilier local (plus ou moins tendu), la localisation du bien (à l'échelle du quartier, par exemple) ou encore le type d'équipements présents. Pour certains, ceux-ci priment en définitive sur d'autres critères tels que le niveau du certificat PEB, alors que d'autres soulignent au contraire que la performance énergétique de l'habitation n'est pas suffisamment prise en compte en tant que facteur de réduction des charges, offrant une information incomplète au locataire... La tension provient ici du fait que la grille soit pensée comme un outil d'objectivation – bien qu'indicatif – alors même que les critères sur lesquels elle s'appuie semblent avoir un poids tout relatif. Les bailleurs s'inquiètent dès lors également qu'une telle grille puisse être utilisée comme outil de comparaison et comme base pour de potentielles revendications dans le chef des locataires.

En définitive, ce n'est pas l'existence même d'une telle grille qui est désapprouvée, mais son manque de finesse et d'ancrage dans un contexte local (rôle de l'offre et de la demande). Un agent immobilier soulignait le caractère limité d'un tel outil, basé uniquement sur des analyses statistiques et ignorant donc l'impact des spécificités locales. Selon lui, pour être réellement pertinente, celle-ci devrait être déclinée à l'échelle communale, ce qui

¹ Une synthèse (policy brief) portant sur l'analyse des mécanismes de régulation et d'encadrement des loyers (grille indicative de la Région wallonne et 'Mietspiegel' allemand) et leur interaction avec la rénovation

énergétique sera prochainement publiée sur le Site du CESESE
(<http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>)

représenterait évidemment un coût exorbitant. Ainsi, à Mons, par exemple, étant donné l'abondance de logements en location, les bailleurs préfèrent systématiquement baisser leurs loyers afin de retrouver rapidement des locataires et d'éviter un vide locatif prolongé. La lutte contre les loyers abusifs ne justifie en l'occurrence dès lors pas l'utilisation d'une grille des loyers, qui pourrait cependant s'avérer utile dans certaines zones ou segments spécifiques du marché.

c.3) Les primes comme « bonus » : un manque d'accessibilité

Environ la moitié des propriétaires-bailleurs ont eu recours à une ou plusieurs primes octroyées par la Région wallonne pour financer leurs travaux, ciblant le plus souvent le remplacement des châssis, la pose du double vitrage, l'isolation de la toiture ou de la façade, ou encore le remplacement des chaudières. Néanmoins, peu d'entre eux ont véritablement intégré celles-ci dans leur plan de financement à la base, calculé prioritairement en fonction des revenus. Pour certains, les primes constituent alors un « plus », surtout si le montant accordé n'est pas significativement élevé à leurs yeux.

De manière générale, il semblerait que le fait d'avoir, en théorie, accès à certaines primes, ne signifie pas qu'une procédure de demande est systématiquement enclenchée, et encore moins, le cas échéant, que celle-ci aboutisse à une réponse favorable. La demande de prime, quand elle leur est accessible, reste pour de nombreux propriétaires-bailleurs un exercice laborieux et incertain qui demande beaucoup de travail compte tenu du peu de garanties que la démarche porte ses fruits. Leur manque d'accessibilité est ainsi souvent pointé du doigt. En outre, les refus d'octroi de primes reposent souvent sur des arguments qui paraissent insensés pour les bailleurs. Ainsi, la rigidité des critères et des procédures d'octroi est telle que les propriétaires ont parfois l'impression de devoir « se battre » contre les institutions et que tout est mis en œuvre pour les décourager. Par ailleurs, le processus décisionnel étant beaucoup plus long dans le cadre d'un bien en location, vu qu'il ne dépend pas uniquement de la volonté du propriétaire, et encore davantage dans le cadre d'un bien en copropriété (ex : nécessité d'atteindre un consensus), il arrive bien souvent que les

conditions d'octroi des primes changent entre le moment où le bailleur envisage les travaux et le moment où ils sont réellement effectués.

Une autre dimension importante qui peut décourager les propriétaires bailleurs de se lancer une procédure de demande de prime pour telle ou telle rénovation est le fait que l'octroi soit parfois conditionné par la réalisation de travaux additionnels qui viennent représenter un coût supplémentaire. Cette crainte est particulièrement marquée dans le cas de biens relativement anciens, qui nécessiteraient automatiquement des travaux plus profonds. Certains bailleurs s'abstiennent dès lors parfois de demander des primes, et donc de réaliser certaines rénovations énergétiques, parce que cela entraînerait des travaux en « cascade » ou les obligerait à effectuer certaines régularisations au préalable. La dimension de « contrôle » associé à l'octroi d'une prime ou généralement par le recours à un organe officiel requis pour l'audit énergétique peut ainsi également faire l'objet de certaines craintes, souvent injustifiées, qui s'expliquent par le manque considérable d'information relative aux normes et aux critères en vigueur.

Enfin, il y a les propriétaires qui n'entrent tout simplement pas dans les conditions requises pour bénéficier de primes, conditions sur lesquelles ils n'ont pas toujours prise. Retenons ici les bailleurs n'occupant pas le bien concerné, ou encore les cas où l'octroi d'une prime est conditionné par la mise en gestion locative du bien auprès d'une AIS, impossible lorsqu'un bail locatif est déjà en cours...

4. Conclusions

Cette enquête qualitative exploratoire sur les attitudes et les comportements des bailleurs en matière de rénovations (énergétiques) nous a permis de mettre en lumière une diversité des pratiques et des représentations faisant apparaître différents « profils », et confirme par la même occasion certains résultats issus de la littérature scientifique existante.

Les motivations évoquées quant au fait de devenir bailleur constituent dans ce cadre une première dimension d'analyse essentielle pour appréhender cette diversité, celles-ci pouvant relever de contraintes de différents ordres, correspondre à un souhait de réaliser un projet de vie, traduire un

besoin de sécurité financière, répondre d'enjeux affectifs... En ce qui concerne les discours des bailleurs sur leurs pratiques, que ce soit en matière de gestion locative ou de rénovation, ils viennent compléter le tableau en nous informant à la fois sur leurs comportements, leurs dispositions, mais aussi leurs représentations. Ils nous informent dès lors sur les dimensions pouvant être identifiées comme des freins ou comme des leviers pour la rénovation (énergétique), mais aussi sur les raisonnements qui peuvent l'expliquer. Par exemple, le fait que la plupart des bailleurs n'ont pas recours au certificat PEB pour attirer des locataires nous informe notamment sur sa faible valeur symbolique en son état. En outre, la proportion de bailleurs qui ne sont pas « en ordre » à ce niveau malgré le caractère obligatoire du certificat révèle la limite de son pouvoir contraignant. Des liens d'interdépendance peuvent aussi apparaître entre différentes pratiques. Ainsi, concernant l'indexation des loyers, alors que la majorité des bailleurs qui gèrent eux-mêmes la location ne la pratiquent pas en raison d'une forme de négociation avec leurs locataires – s'agissant de petits bailleurs mais aussi de plus gros portefeuilles –, celle-ci est pratiquement automatique lorsque la gestion est confiée à une agence immobilière.

Des profils de bailleurs se dessinent donc, qui partagent certaines caractéristiques et sont associés à des pratiques distinctes. Parmi les grandes caractéristiques qui marquent ces profils, nous retenons : l'âge et les moments charnières (pension, donation, héritage...); le fait que les bailleurs soient des bailleurs-occupants – ou 'resident-landlords' – (qu'il s'agisse du domicile ou de l'espace professionnel), ou encore le fait que les bailleurs tendent à être – en grossissant un peu le trait – tantôt « financiers », tantôt « manuels », les premiers ayant tendance à déléguer la gestion des travaux et des réparations tandis que les seconds mettent davantage la main à la pâte.

En définitive, il s'agira de penser ce que l'observation de ces tendances implique en terme de développement de messages et de dispositifs incitatifs élaborés à l'intention des bailleurs. Cette mise en évidence des différents profils de bailleurs caractérisés par différentes pratiques et différents registres de justifications constitue en effet une base intéressante pour la construction de messages

et de politiques ciblés, qui font sens pour les individus. En effet, la mise en lumière de ces différentes motivations nous invite à raisonner à partir des priorités pour les propriétaires-bailleurs et à dépasser la notion de choix « économique » ou « rationnel », et à essayer de faire preuve de créativité en imaginant des incitants qui intègrent cette multiplicité des profils. A cette fin, et pour les cibler au mieux, l'analyse des données quantitatives devrait nous permettre d'identifier la prépondérance de certains profils, et donc de certaines caractéristiques – mais aussi du lien entre elles – dans la population.

Tableau 1 : principales caractéristiques des bailleurs interrogés

Entretien	Age approximatif	Sexe	Type de ménage	Taille du portefeuille (logements)	Modes d'obtention	Bailleur-occupant	Gestion portefeuille immobilier en société
1 (A)	35-40	M	couple avec jeunes enfants	4	achat (3 emprunts)	oui	—
2 (B)	35-40	F	couple avec jeunes enfants	3	achat (2 emprunts)	oui	—
3 (C)	60-65	M	couple avec enfants (adultes)	5	achat	—	—
4 (D)	65+	M et F	couple avec enfants (adultes)	3	héritage	—	—
5 (E)	50-55	M	couple avec enfants (presque adultes)	4	héritage/donation	oui (professionnel)	—
6 (F)	30-35	M	couple sans enfant	2	achat (emprunt + aide familiale)	—	—
7 (G)	60-65	M et F	couple avec enfants (adultes)	4	héritage (+ rachat)	oui	—
8 (H)	60-65	M	célibataire	>> 10	achat	—	—
9 (I)	65+	M	couple avec enfants (adultes)	8	héritage et achat	—	—
10 (J)	35-40	M	couple avec enfants en bas âge	2	achat (1 emprunt)	oui	—
11 (K)	55-60	F	célibataire	2	achat	—	—
12 (L)	45-50	M	célibataire	élevé	achat	—	—
13 (M)	60-65	M	couple avec un enfant (adulte)	élevé	héritage, achat, rachat de sociétés immobilières	—	oui
14 (N)	50-55	M	couple	société : 9 (+ 4 rez commerciaux) ; particulier : 5	achat (1 emprunt)	—	oui
15 (O)	65+	M	couple avec enfants (adultes)	8	héritage et achat (1 appart en usufruit)	—	—
16 (P)	65+	M	couple avec enfants (adultes)	2	héritage et achat	—	—
17 (Q)	65+	M	couple avec enfants (adultes)	5	héritage (indivision) et achat	—	—
18 (R)	65+	M et F	couple (enfants adultes)	6	achat	oui	—
19 (S)	50-55	F	couple avec enfants (adultes)	4	héritage (indivision) et achat	—	—
20 (T)	40-45	M	couple avec enfants (adultes)	2	achat (emprunt)	—	—
21 (U)	65+	M	couple avec enfants (adultes)	7	achat (emprunts + viager)	—	—

¹ http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/documents/Energ-Ethic_rapport_scientifique_1.pdf

² Certes, certaines variables existent mais il faut introduire une demande spécifique pour en obtenir les résultats. Aucun indicateur à ce sujet n'est directement accessible publiquement.

³ Alors que plusieurs études portent sur les propriétaires-occupants, comme par exemple : Bartiaux et al. 2014; Friegé 2016; Friegé and Chappin 2014; Gram-Hanssen 2014; Stieß and Dunkelberg 2013 in März, 2017:4).

⁴ Référence policy brief n°3 : il appert que le marché résidentiel locatif wallon compte pour environ un tiers des logements occupés mais grimpe entre 40 et 55% dans les grands centres urbains. Les bailleurs particuliers dominent largement le marché loin devant les sociétés de logement social, les sociétés privées ou les autres entités publiques.

⁵ Pour plus d'informations sur les particularités de l'entretien dit « compréhensif », se référer aux pages 6 à 8 du rapport de recherche : Joukovsky A., Bertha M., Meyer S., 2018. Enquête qualitative auprès de bailleurs particuliers en Wallonie. ULB, 51 p.

(<http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>) et à

l'ouvrage dédié à ce sujet : Kaufmann J.-C., 2011. *L'entretien compréhensif*. 3^e édition. L'enquête et ses méthodes. Armand Colin.

⁶ SNPC : <https://www.snpc-nems.be/>

⁷ <https://www.flw.be/les-organismes-a-finalite-sociale-ofs/lagence-immobiliere-sociale-ais/>

⁸ L'importance de la réflexion sur l'auto-rénovation est pointée par la chercheuse danoise Kirsten Gram-Hanssen dans un article traitant des pratiques des propriétaires en matière de rénovation au Danemark : Gram-Hanssen K. (2014) : « Existing buildings – Users, renovations and energy policy », *Renewable Energy* 61 : 136-140.

⁹ Le Garrec S. : « Copropriétaires “leaders” de projets de rénovation énergétique, des porte-parole de la transition énergétique? » in Zélem M.-C. et Beslay C. (dir.) (2015), *Sociologie de l'énergie : gouvernance et pratiques sociales*, CNRS éditions, Paris, pp.125-134.

¹⁰ Brisepierre, 2011 in Le Garrec, 2015:125

¹¹ Le Garrec, 2015.

¹² <http://www.planetecopropriete.com/nos-outils-de-renovation/> (consulté le 29/05/18).

¹³ Les discours des propriétaires à propos des locataires dont les pratiques ne sont pas adaptées aux objectifs de réduction de la consommation d'énergie illustrent bien ici les variations qui peuvent exister au niveau des représentations rattachées aux équipements contenus dans l'espace domestique et qui concourent à le définir. Cet aspect est analysé par Dominique Pécaud dans son article « Idéologies publiques et savoir-faire domestique. Les réponses aux questions techniques et pratiques soulevées par la consommation du gaz naturel » (Pécaud in Zélem & Beslay, 2015:253-262).

¹⁴ L'article de Kirsten Gram-Hanssen (2014) est assez évocateur à ce sujet. Selon elle, les mécanismes politiques ont tendance à se concentrer uniquement sur un certain « type » de rénovation : celle réalisée par nécessité (usure) où l'intérêt porte sur le résultat et les avantages économiques liés à l'intégration d'aspects relatifs à l'efficacité énergétique ; or se focaliser uniquement sur ces dimensions revient à négliger d'autres motivations/intérêts qui jouent parfois un rôle tout aussi – si pas plus – important dans le processus de rénovation (cf. les dimensions esthétique ou fonctionnelle qui prévalent largement en raison de leur nature).

¹⁵ L'article de Kirsten Gram-Hanssen (2014) aborde également la nécessité de repenser la formation des conseillers en énergie afin que celle-ci ne se limite pas à une approche de type économique-rationnelle, mais intègre davantage d'éléments de compréhension des aspects de rénovation en lien avec les styles de vie, afin d'être mieux à même de communiquer avec les propriétaires en étant sensible à leur propre raisonnement.

¹⁶ Cette idée est évoquée par F. Bartiaux dans son article intitulé « Les performances énergétiques des habitations et les travaux de rénovation. Une approche par les théories des pratiques sociales » (Pécaud in Zélem et Beslay:2015, pp.217-226). Elle cite à ce sujet Shove et al. : « D'un point de vue social, les labels n'ont aucune signification par eux-mêmes – ils doivent être remarqués et interprétés par les acteurs dans des termes socialement significatifs. Le processus pertinent n'est pas tellement le dépassement de l'ignorance, mais la création active de nouvelles compréhensions partagées » (Shove et al., 1998 : 306, cité par F. Bartiaux, 2015:222).