

Immobilier d'entreprise : des enjeux au-delà des murs



Débat animé par Frédéric Van Vlodorp
Propos recueillis par France Deuse
Photos: Patrick Moriamé

L'immobilier d'entreprise en Wallonie traverse une période contrastée. L'offre adaptée se raréfie. Coûts de construction, de l'énergie, accès au crédit, délai de permis et disponibilité de la puissance électrique compliquent les projets. Dans ce contexte, le choix de la localisation, la flexibilité, la durabilité et l'accompagnement deviennent des critères importants pour les entreprises. Pour échanger sur ce sujet, AKT - CCI LVN a réuni six spécialistes du domaine, actifs sur la province de Liège.

Les participants:

Xavier Ory est park manager chez SPI. L'intercommunale gère et commercialise en province de Liège un portefeuille de 64 parcs d'activités (3.043 ha, 2214 entreprises, taux moyen d'occupation de 95,7 %). SPI dispose également d'un parc immobilier de 55 bâtiments-relais, 8 business centers et 6 centres de services (176 entreprises, 54.953 m²).

Laurent Compère est directeur Wallonie de Zabra Real Estate, un groupe de promotion et de développement immobilier familial, actif sur 3 pôles : parcs d'activités économiques (50 % des activités), résidentiel (50 %) et retail (5 %). Zabra est en phase de permis sur 6 ha à Ans Bonne-Fortune, vient d'obtenir un permis pour un parc à Saint-Georges-sur-Meuse et clôture un parc à Awans.

Olivier Spronck est directeur du pôle développement immobilier du groupe Eloy, actif dans le résidentiel, l'industriel et le tertiaire. Il gère actuellement des reconversions de friches industrielles lourdes à dépolluer, à assainir et à restructurer à Engis et à Haccourt.

Laurent Goblet est directeur de Gehlen Immo, l'entité qui s'occupe du développement immobilier du groupe malmédien Gehlen. En plus du résidentiel, il travaille sur des projets hôteliers, de commerces, de bureaux et de loisirs comme la salle d'escalade à la basilique de Cointe. Dans le secteur tertiaire, il développe un projet de 6.000 m² sur Ans et la reconversion d'un ancien bâtiment industriel à Stavelot.

Pierre Biemar dirige avec son père le bureau d'études et d'architectes Biemar & Biemar. L'équipe d'une dizaine d'architectes accompagne des demandes allant de la petite unité PME aux acteurs du secteur logistique. Depuis Liège, Biemar & Biemar est actif en Wallonie et dispose de bureaux en France ainsi qu'au Grand-Duché de Luxembourg.

Marie Braun est responsable de Noshag Immo, la filiale immobilière du groupe Noshag. Elle développe ses propres projets, surtout en reconversion urbaine mixte avec une priorité aux sites où le groupe peut lancer une dynamique que le privé poursuivra ensuite. L'entité soutient aussi financièrement des projets privés structurants, de halls PME et logistiques notamment.

La stratégie ZAE 2050 du gouvernement wallon

Trouver un terrain bien situé, équipé et disponible dans des délais utiles peut être difficile pour les entreprises wallonnes. Ce n'est pas qu'une question de quantité, mais aussi d'adéquation aux besoins : localisation, équipement (énergie, accès), délais. C'est précisément ce que la stratégie ZAE 2050, adoptée par le Gouvernement wallon le 2 avril 2026, veut améliorer, en se dotant d'une vision régionale et actualisée de l'ensemble du foncier économique wallon.

Jusqu'ici, la gestion des zones d'activité économique variait selon les territoires. Le Gouvernement wallon souhaite la faire passer désormais sous pilotage régional unique : c'est la Région qui détermine la stratégie de gestion du foncier économique, et qui en assure le suivi. Les agences de développement territorial (ADT), elles, deviennent des accompagnatrices des entreprises sur le terrain plutôt que des gestionnaires immobilières.

L'ambition à court terme de cette stratégie ? Mobiliser environ 1.500 hectares à l'horizon 2030 pour le développement économique, notamment via la densification et la réhabilitation des friches.

AKT salue ce signal envoyé aux entreprises, mais restera attentive à sa traduction sur le terrain : des informations fiables sur les terrains disponibles, des friches réellement plus simples à réhabiliter, une sécurité juridique pour les entreprises, et de vrais incitants plutôt que de nouvelles contraintes.

*Ingrid Teheux,
Advisor Territoire / Mobilité chez AKT*

Quel est l'état du marché ? Quelle est la demande actuellement en province de Liège ?

Marie Braun : Tout dépend du segment. La demande la plus dynamique, c'est celle des halls industriels ou semi-industriels. La demande est soutenue et l'offre reste relativement limitée, particulièrement en logistique. Sur le marché de bureaux, il n'y a pas beaucoup de demandes et l'offre est très polarisée avec d'un côté les bureaux vétustes (plus particulièrement en centre-ville, mais il y a ce phénomène-là aussi dans les parcs économiques et en périphérie) qui s'opposent à des produits beaucoup plus qualitatifs, situés autour de centres névralgiques comme le quartier des Guillemins, par exemple, où là, on va réussir à retrouver des valorisations qui sont comparables à ce qu'on voit dans d'autres villes.

« L'industriel, le propriétaire ou le développeur, il a son cahier des charges et avant même de venir nous trouver ou d'analyser, il sait déjà qu'il va devoir composer »

Pierre Biemar, associé du bureau d'études et d'architectes Biemar & Biemar

Laurent Compère : Ce qui est vrai pour le bureau est vrai aussi pour les petites PME. Aujourd'hui, le marché n'est pas bloqué, il est juste sélectif. Les petites entreprises vont plutôt s'orienter vers quelque chose de neuf et modulable, plutôt que vers un stock d'entrepôts obsolètes et qui ne correspondent pas à une image, à une façon de travailler ou à un positionnement.

Xavier Ory : Pour les PME, l'industrie, etc., il y a vraiment une demande soit pour des petites unités de moins de 2.000 m² pour des petites PME, soit des demandes pour des terrains de plusieurs hectares pour de la grosse logistique. On a beaucoup moins de demandes, par exemple, pour des terrains de 5.000 m².

Pierre Biemar : Avec la problématique de l'électricité, l'industriel qui a un terrain de 5.000 m² préférera se faire mal pendant un certain temps dans un vieux bâtiment, parce qu'il sait qu'il a ses 5.000 m², son bâtiment, mais surtout sa cabine haute tension et il ne doit pas recommencer tout un cinéma et être pendu à un fil afin d'avoir simplement du courant pour faire tourner la boutique. Il y a 10 ans, le



Pierre Biemar

foncier et l'énergie n'étaient pas un problème, il n'y avait pas de limite. Mais ici, on est dans le sélectif, voire l'ultra sélectif, où l'industriel, le propriétaire ou le développeur, il a son cahier des charges et avant même de venir nous trouver ou d'analyser, il sait déjà qu'il va devoir composer.

X.O. : Ce qui rajoute aussi un petit peu de pression, c'est qu'aujourd'hui, un terrain, un bâtiment, ce n'est plus uniquement un outil, c'est un produit financier. On sait très bien que c'est une réserve limitée. Vu les législations qui évoluent, tous ceux qui ont les capacités d'investir se disent que c'est le moment. Et dans 10 ans maximum, il n'y aura plus rien. C'est une pression sur des petites PME qui ont besoin d'investir dans leur outil et qui sont confrontées à d'autres acteurs disposant d'autres moyens financiers.

« Aujourd'hui, un terrain, un bâtiment, ce n'est plus uniquement un outil, c'est un produit financier »

Xavier Ory, park manager chez SPI

Les besoins des entreprises ont-ils changé ces dernières années ?

LC. : Avant, un entrepreneur dont les besoins étaient de 2.000 m², il achetait un terrain de 10.000 en se disant : « on va faire de la réserve foncière, on ne sait jamais... »

Ce modèle est complètement dépassé aujourd'hui. L'intérêt aussi et le succès des parcs PME, c'est la mutualisation des coûts annexes, que ce soit en infra, en gestion, etc. Il faut vraiment dissocier les profils des entrepreneurs. Il y a aujourd'hui d'autres critères que le prix qui rentrent en ligne de compte, comme la viabilité dans les bâtiments, la modularité et la flexibilité.

X.O. : Au niveau localisation et accessibilité, pour 4 demandes sur 5, les entreprises veulent être entre les Plénesses et Grâce-Hollogne. C'est logique, elles doivent être là-bas, c'est par ces voies de communication-là qu'elles travaillent. Tout le monde veut être sur cet axe, et quand les entreprises y sont, elles se plaignent des bouchons...

Olivier Spronck : Il y a un vrai décalage entre ce que le client attend comme timing et ce qu'on peut lui proposer en matière de délai. On a beau avoir capté un terrain, au moment où on reçoit la demande du client, l'industriel est prêt à investir. Il n'attend pas 4 ans. Or, nous, on a besoin de 4 ans pour développer un projet.

LC. : Aujourd'hui, le critère prix n'est plus le premier critère. C'est le critère de disponibilité, le timing, l'agenda. En tout cas, de notre expérience, quelqu'un va préférer acheter un produit qui est disponible aujourd'hui, plutôt que de se lancer dans une procédure incertaine. De plus en plus, la priorité de l'entrepreneur va être d'acheter un délai. C'est quand même un vrai problème car on a des points d'interrogation qui se succèdent dans les procédures, administrativement, c'est une catastrophe.

« De plus en plus, la priorité de l'entrepreneur va être d'acheter un délai »

Laurent Compère, directeur Wallonie de Zabra Real Estate

X.O. : Et j'ajouterais, quand tout peut encore bien se dérouler, qu'on est sur les quatre ans, on est parfois suspendu au bon vouloir d'un crapaud ou d'un riverain. C'est assez compliqué...

LC. : Effectivement, nous avons eu le cas... Le DNF a un avis contraignant et a le droit de vie ou de mort sur un projet. Parce qu'en termes de procédure, on peut vous octroyer un permis, mais si vous n'avez pas la dérogation à la loi sur la conservation de la nature, votre permis, vous ne pouvez pas l'exécuter. Heureusement, il y a une réforme de la fonction consultative qui est annoncée.

Compte tenu de l'importance vitale d'avoir accès à l'énergie, constatez-vous que certaines friches disposant d'un approvisionnement ont gagné en attractivité par rapport à du neuf pour lequel on n'a pas cette garantie ?

P.B. : En attractivité, oui, elles en ont gagné, mais c'est surtout une attractivité financière, parce qu'elles vont cocher l'une des cases principales de la check-list, qui est l'accès à l'énergie.

Xavier Ory



Laurent Compère

LG. : Pour autant que l'activité soit maintenue avec la puissance nécessaire, la puissance sera disponible. Mais si c'est pour spéculer, pour la réattribuer à d'autres acteurs, c'est différent, ce n'est pas garanti.

M.B. : Pour moi, l'accessibilité de la puissance électrique est vraiment un des points majeurs. Parce qu'aujourd'hui, le risque, c'est que les entreprises aillent dans le nord de la France, parce que là c'est beaucoup plus facile, et qu'on ne soit même plus repris sur la carte.

En termes de disponibilités, certaines zones de la province de Liège ont-elles des besoins spécifiques ?

LG. : Nous, en région malmédienne, il y a quand même pas mal d'entreprises à la recherche de locaux. Il y a un réel besoin. Il y a un petit parc à Intermills qui est en train de bouger. On a repris cette friche pour la réhabiliter il y a 16 ans. On avait pris un accord avec SPI pour développer le parc ; on avait 20.000 m² de bâtiments compartimentés et remplis presque du jour au lendemain. On avait la volonté de pouvoir accélérer les choses pour les PME locales, mais les routes viennent seulement d'être réalisées l'année dernière... Il y a quand même un grand écart entre l'opérateur privé, qui essaye d'agir efficacement, et puis les systèmes un peu plus administratifs qui amènent des contraintes. Heureusement, maintenant ça bouge...

Avez-vous des projets sur Verviers-ville ?

M.B. : On a des locaux disponibles pour des sociétés de services, mais, très honnêtement, aujourd'hui, la demande pour le centre de Verviers, elle n'est pas là. Il y a un gros travail qui doit être fait au niveau de la Ville pour recréer le terreau structurant dont une ville a besoin pour être attractive.

LG. : Il y a un déficit d'image. Pour commencer, il faut mettre une dynamique positive en place.

M.B. : On part un peu de loin, mais on est optimiste puisqu'on s'est porté acquéreur d'un grand bâtiment de la place Verte et de la place du Martyr qu'on rénove. Donc, nous, on y croit. Mais c'est sûr qu'il n'y a pas de demande pour des PME ou des bureaux dans le centre-ville de Verviers ; on va donc commencer par le produit résidentiel. Et comme il n'y a pas de marché acquisitif sur Verviers, on va faire le pari du marché locatif et mettre une corde de plus à notre arc.

Le cadre de travail offert au personnel est-il un point auquel les entreprises sont attentives quand elles choisissent leur bâtiment ?

M.B. : Il y a une question de génération : les plus jeunes travailleurs accordent plus d'importance aujourd'hui au confort et aussi à l'image. La situation dépend d'un secteur à l'autre. Si je prends un exemple, les sociétés du secteur de la tech ou des life sciences accordent beaucoup d'importance à l'image de leur bâtiment, que ce soit pour leurs travailleurs - parce que la compétition sur le recrutement est très importante - mais aussi vis-à-vis de leurs investisseurs, parce que leurs bâtiments sont la vitrine de ce qu'ils font, de leur innovation.

LC. : Les administrations demandent aussi de plus en plus d'avoir une qualité esthétique parce que les industries se positionnent en périphérie directe et que c'est la première image perçue en rentrant dans une ville.

Est-ce que, à l'instar de ce qu'on observe en Brabant wallon, le vélo (électrique ou non) est un élément qui commence à entrer dans les préoccupations ?

M.B. : Avec l'aspect générationnel, les préoccupations changent. Le vélo est un critère pour les boîtes qu'on attire dans nos bureaux en centre-ville de Liège, comme les start-ups avec des jeunes de moins de 40 ans ; ils viennent en vélo, prennent le tram et/ou le train et habitent pour la plupart dans le centre. Par contre, pour une génération plus âgée, c'est le tout à la voiture.

Comment évoluent les prix ? Comment se positionnent les différentes zones de la province de Liège ?

M.B. : Je dirais que les prix à l'échelle de la province sont homogènes et, de manière globale, Liège a connu une forte accélération au niveau de ses prix ces dernières années et de plus en plus d'investisseurs flamands s'y intéressent. Et donc, les prix commencent à être crédibles par rapport à ce qu'on peut retrouver dans d'autres grandes villes belges. Pour le marché de l'investissement, on est de plus en plus attractif.

O.S. : Il y a le prix d'achat du bien, mais de plus en plus, on nous questionne aussi sur le prix global : coût d'exploitation, entretien, coûts connexes, communs, entretien, durabilité... Le prix devient un élément qu'on analyse à plus long terme.

LC. : Les parcs PME ont cet avantage pour les petits entrepreneurs : la mutualisation des coûts, en se déchargeant de la gestion de l'entretien, des immondices, de la maintenance, etc.

« Les prix commencent à être crédibles par rapport à ce qu'on peut retrouver dans d'autres grandes villes belges.

Pour le marché de l'investissement, on est de plus en plus attractif »

Marie Braun, responsable de Noshag Immo

Développement durable, performances énergétiques et techniques spéciales sont-ils des critères auxquels les entreprises sont attachées pour faire leurs choix ?

LG. : Cela devient de toute façon inévitable. Avec les contraintes PEB qui sont rencontrées partout, on ne se pose même plus la question.

O.S. : Maintenant, on voit des investisseurs de grande taille, nationaux ou internationaux, même en industriel, qui ont de plus en plus des exigences de certification, BREEAM ou autres ; il convient donc de prendre le problème dès la conception. Ce n'est pas qu'une question de techniques spéciales, c'est plus costaud. Il faut savoir que le BREEAM, cette année, a remonté encore son niveau de cotation ; il faut donc évaluer quelle est la différence de coût et quelle valorisation on peut donner à l'investissement.

Marie Braun



Quels sont les obstacles que vous rencontrez et comment les pouvoirs publics pourraient faciliter le développement des projets immobiliers des entreprises ?

O.S. : La problématique numéro 1 reste la simplification administrative et le permitting.

LG. : Une autre façon d'appréhender les dossiers administratifs serait favorable. Tout va de pair, mais des services comme le DNF qui refusent de nous recevoir pour évoquer un projet et puis qui reçoivent un avis à consulter - ils ne connaissent pas le dossier, ils n'ont aucune information, ils l'interprètent à leur manière -, ils remettent bien souvent un avis négatif... On doit pouvoir travailler de manière beaucoup plus concertée. Je me consacre à des projets dans des villes ou des administrations où je sais que je vais pouvoir avancer de manière constructive. À la basilique de Cointe par exemple, on a mis un an à préparer le projet et tous les deux mois maximum, j'ai réuni tous les services concernés pour monter le dossier ensemble afin qu'il puisse passer. Et hormis un recours au Conseil d'État - mais c'est encore une autre étape à essayer d'améliorer parce qu'elle retarde considérablement les projets -, tout s'est bien passé.

X.O. : Chez SPI, on a certains nouveaux projets en cours, on ne cédera le terrain que quand les gens auront le permis. Il faut se mettre à la place des entrepreneurs qui doivent sortir l'argent pour acquérir un terrain puis galérer pendant 5 ou 10 ans pour essayer d'avoir un permis.

LG. : Quand on voit la perte de temps que c'est pour tout le monde, pas que pour le porteur du projet, mais aussi pour les bureaux d'études et pour les administrations, finalement, parce que certains débarquent dans des dossiers qu'ils ne connaissent pas ou qu'ils n'ont pas voulu connaître. On pourrait travailler en amont, boucler les choses pour que tous les services soient d'accord sur le dossier, qu'il y ait un consensus et que le dépôt de permis ne soit plus qu'une formalité qui prend 15 jours.

P.B. : Malheureusement, la réunion de projet n'a aucune valeur légale. Il faut que les gens répondent à l'invitation et qu'ils viennent, ce qui n'est pas toujours le cas...

LG. : Mais par rapport à l'état d'esprit et simplement du rapport humain qu'on peut avoir avec les personnes, je pense que tout le monde aurait à y gagner en termes de satisfaction en travaillant de cette manière-là. En se sentant déjà un peu concerné, en réagissant sur les avis des uns et des autres, en adaptant les choses pour qu'on puisse trouver un accord. Donc, je crois qu'on doit complètement changer la philosophie et la façon d'appréhender les dossiers.

O.S. : Parmi toutes ces administrations, la plupart dépendent de la Région wallonne. Ce serait intéressant qu'il y ait au moins une coordination de toutes ces instances qui dépendent d'un ou deux ministres mais qui ne se parlent pas souvent entre elles, se rejettent la balle et ont des avis parfois contradictoires. Il y a des permis où en respectant une condition d'une administration, on va à l'encontre d'une autre condition...



Laurent Goblet

« On pourrait travailler en amont, boucler les choses pour que tous les services soient d'accord sur le dossier, qu'il y ait un consensus et que le dépôt de permis ne soit plus qu'une formalité »

Laurent Goblet, directeur de Gehlen Immo

LC. : Par ailleurs, en Wallonie, il y a près de 44.000 hectares de zones d'activité économique au plan de secteur. Ça fait 2,6 % du territoire. Mais seuls 50 % d'entre elles sont artificialisées, ce qui veut dire qu'il y a des terrains. Le stock existe, sur papier. Comment pourrait-on faire pour transformer ces terrains en terrains disponibles et équipés ? C'est un vrai enjeu pour le gouvernement de pouvoir équiper ces terrains, de pouvoir les purger de procédures et qu'ils soient immédiatement mobilisables.

LC. : Le point le plus important, c'est vraiment le délai. Aujourd'hui, une entreprise qui attend 30 mois pour son permis, elle paye en fait deux fois son bâtiment. Une fois au constructeur, au développeur ou au promoteur, et l'autre fois, c'est en croissance perdue.

O.S. : Ce qu'il manque, c'est une vision des pouvoirs publics à long terme, avec des budgets coordonnés.

« Ce qu'il manque, c'est une vision des pouvoirs publics à long terme, avec des budgets coordonnés »

Olivier Spronck, directeur développement immobilier du groupe Eloy

Avez-vous des conseils concrets à donner à une entreprise qui voudrait se lancer dans un nouveau projet immobilier ?

LC. : Préparer un vrai cahier des charges, négocier de la flexibilité et au niveau des aides aux entreprises, il ne faut pas oublier que le dossier doit être introduit bien avant le compromis, bien avant la commande. Un jour de retard peut faire perdre toute aide. Et les entreprises ne sont pas informées, il y a un problème de communication ou un timing à changer.

M.B. : Se faire accompagner et s'y prendre vraiment à l'avance. Ne pas venir trois mois avant d'avoir besoin de ce bâtiment, parce que trouver un terrain, obtenir l'énergie, faire les études, déposer le permis, avoir le permis, construire, négocier avec l'entrepreneur général, etc., prend du temps. Les entreprises le sous-estiment beaucoup trop.

O.S. : Quand un industriel a son idée qui est mûre et son business plan qui fonctionne, en fait, il est prêt à l'activer tout de suite. Sauf qu'il n'a pas anticipé toute une série d'étapes.

P.B. : Même certaines aides ont des timings irréalistes. Le process vaut peut-être 15 fois plus que le bâtiment et le terrain. Donc l'entrepreneur est peut-être allé chercher des subsides en R&D au niveau de l'Europe, et on lui a dit « pas de souci, monsieur, nous on vous suit, votre idée est géniale, on vous donne 3 millions, mais il faut les avoir brûlés avant mai 28. » Il vient alors vers nous en disant « voilà, moi, il faut que l'usine tourne en mai 28, vous vous débrouillez ! » Il y a une temporalité qui est toute autre et qui fait que sur l'échiquier, c'est impossible même de commencer la partie.

O.S. : Le problème pour les industries qui ont besoin de doubler leur capacité de production, c'est que c'est urgent. Et le temps nécessaire pour la réalisation leur fait perdre plus que la valeur de l'investissement.

Olivier Spronck

