

La rénovation énergétique des bâtiments, un marché en construction

Par Philippe PELLETIER

Président du plan Bâtiment durable, président du directoire de la fédération Habitat et humanisme et président du conseil de développement de la métropole du Grand Paris

Au-delà de la nécessaire rénovation énergétique de nos bâtiments, n'y a-t-il pas une formidable occasion d'adapter notre industrie immobilière aux réalités d'aujourd'hui en érigeant l'acte de rénover, dans sa globalité, comme le vecteur principal du développement immobilier ? L'article interroge en conséquence le plan français de rénovation énergétique des bâtiments en pointant ses forces et ses faiblesses, avant d'esquisser les voies de progrès qui permettraient de conférer à la rénovation du bâti l'ampleur que requiert l'évolution des usages.

La rénovation des bâtiments n'est pas encore bien inscrite dans la tradition de notre société, principalement guidée par deux tendances : laisser le bâtiment tel quel et se contenter de lui apporter des aménagements modestes, ou bien le démolir et en construire un nouveau. Et pourtant, la protection de notre environnement et l'évolution de la société conduisent à chambouler cette alternative : la démolition devient progressivement l'exception, tellement elle libère de carbone et fabrique d'encombrants déchets du bâtiment ; et la nécessité des économies d'énergie et de l'adaptation des locaux aux besoins d'aujourd'hui, en matière de réponse au vieillissement des habitants ou à l'émergence de nouveaux modes de travail, impose une véritable rénovation du bâti. C'est ce chemin en construction qui est ici esquissé.

La rénovation énergétique à l'œuvre

Côté énergie, l'enjeu s'est rapidement imposé : si l'on avait en effet décidé de ne pas toucher à l'existant, se contentant ainsi de seulement améliorer la performance énergétique des constructions neuves, le plan de reconstruction *ad hoc* aurait dû se déployer sur un siècle, sachant que le taux de renouvellement du parc est légèrement supérieur à 1 % par an. Or, le temps imparti – à l'horizon 2050 – oblige à forcer le pas en traitant aussi les bâtiments existants.

Pour réussir cette action, le plan adopté par la France s'inscrit dans la durée et met l'accent sur l'impérieux besoin de susciter l'adhésion de la société, c'est-à-dire l'appropriation de ce plan par le plus grand nombre de façon à permettre, ensuite, le passage à l'acte.

Ce plan repose sur un accompagnement des ménages : les plus fragiles sont puissamment aidés, et l'ensemble des ménages se voient proposer informations et conseils jusqu'à leur prise de décision.

Du côté du parc tertiaire public et privé, le législateur a, en 2010, ajouté un défi au plan initial : celui d'une obligation de rénovation, projetée dans le temps long.

Dans ce contexte, la mobilisation des maîtres d'ouvrage et des utilisateurs des immeubles existants non seulement dans le secteur résidentiel – propriétaires, locataires, autres occupants –, mais aussi, dans le champ tertiaire – salariés des administrations et des entreprises, clientèle des commerces et public accédant aux administrations – est déterminante. On en mesure toute la difficulté, laquelle tient à la fois à l'hétérogénéité des acteurs, à leur solvabilité si contrastée, à la diversité des bâtiments, comme à la disparité des leviers qui peuvent être sollicités pour déclencher l'action de rénovation énergétique.

Les acteurs

Chacun comprend aisément combien la recherche de l'adhésion des propriétaires et des occupants va largement dépendre des personnes concernées. Parler à un ménage âgé, qui habite une maison énergivore située en milieu rural et qui peine à remplir avant l'hiver sa cuve à fuel parce qu'il vit avec les minima sociaux ; tenter de convaincre le maire d'un village, dont les bâtiments publics se résument à la mairie, à l'école et au logement de l'instituteur, à l'église, à la salle polyvalente et, peut-être, à un foyer accueillant la cantine des enfants ou le club des anciens ; s'adresser aux dirigeants d'une société foncière française propriétaire de centres commerciaux ; discuter avec le représentant d'un fonds de pension américain qui a investi dans des immeubles de bureaux en Europe : ce sont là évidemment autant de langages distincts et de leviers différents à solliciter, qui cependant doivent tous servir un même dessein, celui d'engager la rénovation énergétique des bâtiments existants.

Les bâtiments

La diversité est la règle, ce qui a conduit à fixer, avec raison, des objectifs d'évolution moyenne de performance énergétique. Personne n'imagine que les solutions seront les mêmes pour économiser l'énergie dans des bâtiments par essence distincts : ici, on jouera sur le comportement des utilisateurs ; là, on mettra l'accent sur le pilotage des consommations et la maintenance des installations ; ou là encore, ce seront les menuiseries à remplacer, le système de chauffage à changer, la toiture à isoler.

Et puis, l'objectif de performance varie suivant le bâti, sa localisation géographique, son époque de construction ou son usage. S'il est raisonnable d'envisager de ramener des logements collectifs à un niveau de consommation énergétique de l'ordre de 50 kWh/m²/an, dit BBC-Exploitation, ce ne l'est pas pour une galerie commerciale très consommatrice d'énergie ou un monument historique impossible à rénover. Et du côté des logements, il n'y a pas grand-chose en commun, sur le plan énergétique, entre une maison paysanne de tradition, un pavillon d'avant la crise pétrolière de 1973, un ensemble de logements sociaux et un immeuble haussmannien.

Les leviers

Là encore, la variété des approches est impressionnante. Si, pour la plupart des ménages, la maîtrise du montant des charges de chauffage constitue la préoccupation première – et pour les quatre millions de ménages en situation de précarité énergétique, c'est d'urgence sociale dont il faut parler –, il en va différemment pour d'autres acteurs : un bailleur social peut trouver dans la rénovation énergétique de son parc le moyen de répondre à l'attente des locataires de retrouver un peu de pouvoir d'achat ; un grand bailleur privé y puisera un argument concurrentiel vis-à-vis de sa clientèle ; dans le parc tertiaire, nombre d'entreprises de plus en plus guidées par leur responsabilité sociale veillent à n'installer leurs équipes que dans des locaux d'exploitation répondant à des critères de faible empreinte environnementale et souvent labellisés. Et tous ceux qui reçoivent du public peuvent ériger la sobriété environnementale de leurs locaux d'accueil en critère distinctif de leur administration ou de leur entreprise.

Et puis, il y a les enjeux de valeur. Progressivement, ils s'installent dans le paysage français, alors qu'ils sont déjà largement opérants dans d'autres pays où la question environnementale a acquis plus de maturité, comme au Canada, en Australie, en Nouvelle-Zélande, aux États-Unis ou dans les pays nordiques d'Europe. Dès à présent, une maison énergivore située en France dans une zone dite non tendue, où l'acquéreur peut choisir d'acheter telle ou telle maison, a une valeur sensiblement moindre qu'un logement sobre en énergie. De premières enquêtes, réalisées par le notariat, révèlent une nette tendance en ce sens. Si les immeubles tertiaires ne sont pas encore clairement distingués par leur « valeur verte », faute d'une offre suffisante de bâtiments très performants, les investisseurs savent que le mouvement est inéluctable et qu'il

va s'accélérer à l'initiative des entreprises locataires : celles-ci vont devenir exigeantes sous l'emprise de leurs engagements de développement durable ou relatifs à leur responsabilité sociétale. Déjà, certains investisseurs internationaux analysent que des enjeux de non-valeur sont à l'œuvre : si le modèle économique de l'investisseur repose sur la titrisation des loyers, ce qui permet d'en faire une valeur circulante, la condition est que le flux des loyers soit certain en raison de la qualité de signature (triple A) de l'entreprise locataire : que devient alors le modèle si de telles entreprises se désintéressent d'immeubles ne répondant plus aux standards performanciers attendus ?

En somme, la nécessaire rénovation sur le plan énergétique des logements et locaux d'activité, qu'il faut accélérer dans notre pays, se caractérise par l'extrême diversité de la société et des bâtiments concernés, comme des ressorts qui peuvent déclencher l'action.

Une rénovation globale à construire

Le chemin qui s'ouvre désormais dépasse le champ énergétique, puisqu'il intéresse l'acte de rénovation du bâti dans sa plénitude : il concerne pour l'essentiel l'adaptation du bâti aux nouveaux usages, ce qui suppose à la fois de stimuler la demande et de renforcer l'offre.

La demande

Pour que l'offre de services soit de l'ampleur souhaitée, deux pistes méritent d'être explorées, qui l'une comme l'autre supposent un élargissement de l'acte de rénover tant dans sa thématique que dans son champ géographique.

Sur le terrain thématique, l'efficacité commande de s'ouvrir à une approche élargie de l'acte de rénover, en y embarquant systématiquement la performance énergétique

Deux exemples éclaireront notre propos.

La rénovation nécessaire des locaux tertiaires n'est plus seulement énergétique, car elle doit aussi prendre en compte les changements d'usage, la transformation des espaces communs, la moindre utilité des parkings pour voitures, etc. Ces questions sont devenues structurantes de la bonne marche de l'entreprise ; elles traduisent le surgissement de nouvelles formes de travail plus collectives, plus à distance. Bref, l'ajustement des espaces de travail aux nouvelles pratiques est devenu déterminant, et il serait bienvenu de marier ces préoccupations avec nos objectifs énergétiques et environnementaux.

En matière résidentielle, d'autres transformations s'imposent : l'adaptation du logement au vieillissement et au handicap, mais aussi aux évolutions de la structure du groupe familial, comme au besoin croissant de travailler à domicile. Il devient ainsi pertinent de cultiver une approche large de la rénovation requise des logements, qui permette de mener de pair l'adaptation du logement à ses nouveaux usages et la recherche de sa sobriété énergétique.

Sur le terrain géographique, c'est une rupture qu'il faut initier

Cessons de raisonner à l'échelle du logement ou du bâtiment ; il nous faut changer de maille d'intervention en privilégiant des programmes de rénovation à l'échelle d'un îlot, d'un quartier, d'une centralité ou d'un lotissement. L'idée est de favoriser des actions groupées, contractualisées entre la collectivité territoriale et l'État, qui développeront leur efficacité en embarquant un plus grand nombre de bâtis à rénover, tous usages confondus, et en jouant sur la triple unité de lieu, de temps et d'action, qui en assure le succès. Au moins deux programmes ont montré l'intérêt de ce type d'actions : les opérations programmées d'amélioration de l'habitat (Opah) et le dispositif « Action cœur de ville », qui se déploie actuellement dans 222 villes moyennes volontaires. Et l'on devine que les actions proposées intéresseront de grands acteurs du bâtiment (notamment les promoteurs et les constructeurs), qui en l'état sont demeurés à l'écart des actions de rénovation entreprises, car considérées comme trop unitaires pour pouvoir les mobiliser.

Telles sont quelques-unes des pistes de progrès qui sont de nature à encourager la demande.

L'offre

Deux voies, sans doute moins immédiates, seraient de nature à renforcer l'attractivité de l'offre. Elles intéressent le financement des opérations et les garanties offertes aux maîtres d'ouvrage.

En matière de financement des opérations

La question est celle de la mobilisation des réseaux bancaires dans le but de financer la rénovation des logements. On peut en effet penser que viendra le moment où le niveau des aides directes et subventions s'amenuisera, obligeant à en concentrer la destination vers les ménages les plus précaires. Se posera alors avec acuité la question de l'accès au financement bancaire pour permettre la rénovation des logements. Les Allemands ont réglé le sujet en confiant la distribution des financements à une banque dédiée, la KfW. Telle n'est pas l'approche française : en effet, le seul établissement spécialisé dans les financements immobiliers est le Crédit foncier, lequel a été dilué au sein du groupe BPCE. Il faut donc se tourner vers les grands réseaux bancaires français – au premier chef, les réseaux mutualistes –, tout en constatant leur faible appétence actuelle à vouloir faire vivre ce marché. À tel point que les pouvoirs publics ont dû, il y a quelques années, modifier le Code monétaire et financier pour ouvrir une brèche dans le monopole bancaire, qui a permis d'accorder une place aux sociétés de tiers-financement portées par de grandes collectivités territoriales, en pratique quelques régions qui ont saisi cette opportunité face à la démobilité des banques. Il n'y a pas lieu de reprocher aux réseaux précités

leur absence d'intérêt pour ces financements qui vont à rebours des évolutions du secteur bancaire, qui est invité à préserver ses fonds propres, à industrialiser ses prêts, alors que le financement de la rénovation justifierait un traitement davantage sur-mesure... Il s'agit toutefois de réfléchir aux conditions rendant possible un engagement bancaire au service de cette activité. Dans cette optique, trois pistes peuvent sans doute être explorées : une instruction des demandes de prêts qui serait opérée par des mandataires agréés, avant que la banque ne soit invitée à jouer son rôle de dispensatrice de crédit ; une concentration de la mobilisation bancaire sur les prêts collectifs consentis aux copropriétés à travers leur syndic agissant comme représentant des copropriétaires, le financement étant attaché aux lots à rénover ; enfin, une généralisation des rénovations à l'occasion des opérations de mutation immobilière, qui, en 2021, concernaient 1,2 million de logements : ne peut-on pas, avec l'appui des agents immobiliers, des courtiers et des notaires, arriver à favoriser la distribution de prêts acquisition-amélioration, contribuant ainsi à ce que l'acquisition d'un logement devienne l'occasion privilégiée de sa rénovation ? Ce sont là des pistes qui méritent d'être approfondies.

La question des garanties offertes aux maîtres d'ouvrage

Le besoin se caractérise progressivement de sécuriser, par la contractualisation d'obligations de résultats, les clients acquéreurs de prestations de services immobiliers. Il faut en effet que l'industrie immobilière, de son amont jusqu'à son aval, celui de la gestion et de l'entretien, gagne ses lettres de noblesse en devenant une branche industrielle sûre, comme l'est, par exemple, devenue l'industrie automobile qui sait offrir des garanties de service après-vente et rappeler, si nécessaire, des centaines de milliers de véhicules pour opérer des contrôles et remplacer des pièces. Il est temps que notre industrie du bâtiment et de l'immobilier prenne la juste mesure d'attentes sociétales encore insatisfaites, comme celle d'un service délivré par l'ensemble de la chaîne, qui produise, en temps et heure, la prestation attendue et en garantisse la bonne fin. À la clé, figurent non seulement la satisfaction de la clientèle, et son corollaire la croissance de celle-ci, mais aussi l'attractivité d'un secteur économique majeur qui, en raison de sa performance accrue, favoriserait le développement des filières de formation professionnelle et, par voie de conséquence, la reconnaissance par la société des professions considérées. En somme, il faut œuvrer à ce que ceux qui détiennent « l'intelligence de la main » occupent dans notre société la place qui devrait être la leur.

Le besoin de rénover, qui s'installe dans les esprits comme dans les actes, constitue une formidable occasion pour l'industrie immobilière de réussir sa mue telle qu'elle est espérée par notre société.