



Éric Verlinden, administrateur délégué du groupe de services immobiliers Trevi

AVIS D'EXPERT

« Le parc immobilier bruxellois est très âgé donc peu performant. La question énergétique est très importante pour les copropriétaires, car le chauffage collectif et la production d'eau chaude représentent 30 à 35 % des dépenses faites en commun. C'est le poste le plus important du budget de la copropriété », observe Éric Verlinden.

L'énergie, la plus grosse dépense des copropriétés



INVESTIR ET NON DÉPENSER

Pour les copropriétaires, investir pour améliorer la performance du bâtiment commun est donc une source importante de rendement financier.

« Et pourtant, nous constatons que même si les gens sont d'accord en principe pour améliorer l'empreinte énergétique de leur immeuble, ils ne sont pas prêts à dépenser un euro pour cela... Ce serait pourtant pour eux une façon de gagner rapidement de l'argent. Nos syndicats démontrent la rentabilité aux copropriétaires en leur montrant des tableaux de rentabilité à 5 ans, mais cela ne suffit pas à convaincre. Les gens sont mal informés sur l'énergie, ils n'ont pas assez

de connaissance ou de confiance dans les mécanismes financiers et les primes, parfois ils n'ont pas les moyens d'investir. »

AUGMENTER SON CAPITAL

« Copropriétaire » n'est pas nécessairement synonyme de « riche investisseur immobilier » : beaucoup d'entre eux ont une situation économique modeste et leur logement est souvent leur seul capital. Mais justement, en améliorant le chauffage d'un immeuble de logement collectif, on améliore la PEB (performance énergétique du bâtiment) de chaque appartement lors de sa certification obligatoire et donc on apporte une plus-value à chacun en cas de revente.



Chaque année,
14 000 appartements
existants changent de main
à Bruxelles alors que seuls
3 500 appartements
neufs sont mis en vente.

Source : Statbel

« Or c'est cela que les acheteurs regardent d'abord aujourd'hui : la performance énergétique du bâtiment (PEB). Les appartements qui n'auront pas été améliorés sur ce point se vendront moins cher. », insiste Éric Verlinden.