



---

Bernadette Mérenne-Schoumaker

## L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie

---

### Avertissement

Le contenu de ce site relève de la législation française sur la propriété intellectuelle et est la propriété exclusive de l'éditeur.

Les œuvres figurant sur ce site peuvent être consultées et reproduites sur un support papier ou numérique sous réserve qu'elles soient strictement réservées à un usage soit personnel, soit scientifique ou pédagogique excluant toute exploitation commerciale. La reproduction devra obligatoirement mentionner l'éditeur, le nom de la revue, l'auteur et la référence du document.

Toute autre reproduction est interdite sauf accord préalable de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France.



Revues.org est un portail de revues en sciences humaines et sociales développé par le CLEO, Centre pour l'édition électronique ouverte (CNRS, EHESS, UP, UAPV).

---

### Référence électronique

Bernadette Mérenne-Schoumaker, « L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie », *Géocarrefour* [En ligne], Vol. 78/4 | 2003, mis en ligne le 21 août 2007. URL : <http://geocarrefour.revues.org/index349.html>

DOI : en cours d'attribution

Éditeur : Association des amis de la Revue de Géographie de Lyon

<http://geocarrefour.revues.org>

<http://www.revues.org>

Document accessible en ligne à l'adresse suivante : <http://geocarrefour.revues.org/index349.html>

Ce document est le fac-similé de l'édition papier.

© Géocarrefour

**Bernadette  
MÉRENNE-  
SCHOUMAKER**

Université de Liège  
Belgique

# L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie

## RÉSUMÉ

**En moins de dix ans, un marché immobilier d'entreprise a émergé en Wallonie. Ce marché a d'abord concerné les bureaux et les commerces (secteur non étudié dans cet article) et plus récemment le semi-industriel.**

**Son développement est fortement lié à l'apparition d'une nouvelle demande induite par la croissance de nouvelles activités de services, par les nouvelles attentes en locaux, environnement et accessibilité ainsi qu'en choix de localisation tant à l'échelle sous-régionale que locale. Il a été largement favorisé par l'arrivée de nouveaux opérateurs immobiliers (promoteurs, investisseurs, agents immobiliers) étrangers et belges et aussi par les pouvoirs publics et plus particulièrement la Région wallonne et surtout les intercommunales de développement.**

**L'émergence de ce marché n'est pas étrangère à l'accroissement de contrastes territoriaux car les projets immobiliers ont généralement tendance à conforter les points forts.**

## MOTS CLÉS

**Marché immobilier, produits immobiliers, acteurs de l'immobilier, disparités régionales et locales, Wallonie**

**In less than ten years, a business property market has emerged in Wallonia. This market first concerned offices and retail units (a sector not studied in this paper) and, more recently, semi-industrial establishments. Its development is largely related to the creation of new demands in physical units, environment and accessibility, as well as in location choices, at both**

En Belgique, le marché des bureaux et du semi-industriel fut longtemps limité aux seules régions de Bruxelles et d'Anvers. Toutefois, depuis une dizaine d'années, les transactions se multiplient en Wallonie. L'objectif de cet article est double : cerner l'importance de ce nouveau marché et en épingle les principales tendances et, surtout, à travers le cas wallon, mieux comprendre les facteurs d'évolution d'un tel marché ainsi que son rôle sur les dynamiques territoriales et ce tant à l'échelle sous-régionale que locale. Mais, au préalable, quelques mises au point conceptuelles et méthodologiques s'imposent.

## MISES AU POINT CONCEPTUELLES ET MÉTHODOLOGIQUES

Le marché immobilier est celui qui concerne les terrains bâtis, c'est-à-dire les immeubles. Comme tout marché, il peut être assimilé à un lieu de rencontre entre une offre et une demande qui aboutit à la formation d'un prix. L'offre peut émaner du secteur privé comme du secteur public. La demande peut provenir de candidats qui recherchent un bien pour un usage direct et spécifique ou de candidats qui recherchent un bien en vue des valeurs attendues (c'est la demande dite spéculative). Les biens échangés sont, quant à eux, neufs ou d'occasion et le marché concerne tant l'acquisition que la location (Polignac et Monceau, 2002).

Bien qu'il existe depuis longtemps déjà des transactions de biens entre un propriétaire et un locataire ou entre un propriétaire et un acquéreur, le concept de marché d'immobilier d'entreprise est relativement récent car il implique non seulement un propriétaire et son client mais encore des intermédiaires qui interviennent à un stade ou l'autre de l'opération, soit en montant des projets destinés à autrui, soit en investissant dans ces projets, soit en réalisant des transactions pour le compte de tiers... Ces intermédiaires sont des professionnels de l'immobilier qui contrôlent de plus en plus la filière, allant même jusqu'à créer une offre et à susciter une demande.

Un marché d'immobilier d'entreprise peut dès lors impliquer cinq grands types d'intervenants :

- les promoteurs : ce sont les initiateurs des projets. Il jouent le rôle de maître d'ouvrage et réunissent les capitaux nécessaires au financement des opérations. Ils réalisent le montage du projet, soit en tant qu'entrepreneur, soit en tant que prestataire de service pour le compte d'un investisseur. Leur fonction relève exclusivement de la construction-vente de produits immobiliers qu'ils destinent à l'investissement immobilier locatif ;
- les constructeurs ou entrepreneurs : ce sont généralement des grandes firmes du secteur de la construction qui opèrent pour leur compte ou pour un promoteur ;

- les agents immobiliers (*property consultants*) : il s'agit d'intermédiaires entre les propriétaires, les locataires, les futurs propriétaires ou les investisseurs ; ils recherchent les biens ou les clients ; ils les évaluent ; ils gèrent les immeubles ou le développement des projets et réalisent toutes les transactions mais n'investissent que rarement sur fonds propres ;

- les investisseurs : ils achètent les immeubles soit sur base du projet, soit le plus souvent une fois loués ; beaucoup sont des investisseurs institutionnels (fonds de pension, compagnies d'assurances, fonds bancaires de placement...);

- les utilisateurs finaux qui soit font construire un bâtiment sur mesure (construction pour compte propre), soit achètent un bâtiment ou une partie de bâtiment initié par un promoteur (construction en blanc), soit le louent.

Ajoutons que ces intervenants n'appartiennent pas seulement au secteur privé ; les pouvoirs publics peuvent aussi intervenir à tous les niveaux. C'est toutefois peu fréquent, leur rôle étant souvent limité à faciliter (ou non) les opérations par leur offre en terrains, les équipements réalisés, les usages autorisés ou non par leur politique d'aménagement du territoire, la fiscalité... Ces aspects seront plus spécifiquement évoqués dans la troisième partie de cet article.

En général, en matière d'immobilier d'entreprise, on distingue trois grands marchés : les bureaux, les commerces et le semi-industriel. En raison du choix éditorial opéré par les responsables de la revue, seuls le premier et le troisième, c'est-à-dire le marché le plus ancien et le marché le plus récent, seront ici étudiés ou mieux approchés car, dans les deux cas, le secteur ne fait pas l'objet d'une définition unique et n'est guère recensé dans les statistiques qui se focalisent davantage sur l'activité des entreprises ou des établissements. Or un bureau comme un *hall* semi-industriel est un contenant et non un contenu qui peut accueillir des activités diverses. C'est particulièrement vrai pour les locaux relevant du semi-industriel où peuvent se localiser non seulement des activités de conditionnement et d'entreposage, de transport, de logistique, de réparations que nous qualifions de "tertiaire lourd" (Mérenne-Schoumaker, 2002, p. 207), mais encore des fabrications légères ou des commerces de grande surface. Rien d'étonnant dès lors de voir très fortement fluctuer les données relatives à un même espace et d'être contraint à des estimations reposant le plus souvent sur des données des milieux professionnels.

Enfin quelques mots sur le territoire d'investigation : la Wallonie. C'est une des trois Régions belges. Elle couvre 16 844 km<sup>2</sup> et compte 3 346 500 habitants. Deux axes structurent le territoire, un axe O-E de Tournai à Eupen correspondant à un développement urbain et industriel mis en place au XIX<sup>e</sup> s. et un axe N-S de

Bruxelles à Arlon (via Namur) de développement récent. Le premier regroupe la plupart des grandes villes et autorise le recours à tous les modes de transport ; le deuxième est moins urbanisé et s'articule essentiellement sur la route et secondairement le chemin de fer. Les deux grandes villes sont Liège et Charleroi tandis que Namur est la capitale de la Région qui compte 5 provinces et 262 communes (fig. 1).

## LE MARCHÉ WALLON : IMPORTANCE ET PRINCIPALES TENDANCES

### Le marché des bureaux

D'après les données du Cadastre, de 1984 à 2000, la superficie des immeubles de bureaux en Wallonie serait passée de 1 790 000 m<sup>2</sup> à 4 580 000 m<sup>2</sup> ce qui donne un coefficient multipl-cateur de 2,56. Depuis 1992, l'augmentation moyenne serait de 150 000 m<sup>2</sup> à 200 000 m<sup>2</sup> par an.

Ces valeurs sont loin d'être confirmées par les professionnels de l'immobilier qui estiment actuellement le stock de bureaux en Wallonie entre 1 000 000 et 1 500 000 m<sup>2</sup>. Certes, les deux relevés sont loin d'être comparables à la fois quant aux immeubles pris en compte (les seuls immeubles de bureaux d'au moins 150 m<sup>2</sup> ou tous les immeubles accueillant des activités assimilées à des bureaux) et aux espaces de référence (les grandes villes et le Brabant wallon ou toute la Wallonie).

Sur la base des publications professionnelles les plus récentes (notamment Jones Lang LaSalle, nov. 2001 et DTZ, février 2003), il est possible de souligner quelques faits majeurs (tabl. 1) :

- la ville de Liège représente toujours le stock le plus important mais l'évolution récente a profité principalement au Brabant wallon et à Namur ;
- l'âge des immeubles est un bon indicateur de l'évolution : à Namur, 63% des immeubles ont moins de 5 ans et ce même pourcentage est de 46% dans le Brabant wallon ; à l'opposé, Charleroi compte 49% d'immeubles de plus de 15 ans et Liège 40% ;
- la part des occupants du secteur public est un autre trait important du marché ; dans ce cas, il convient d'opposer Namur au Brabant wallon, Liège et Charleroi étant en situation intermédiaire ;

- la part des sociétés étrangères est aussi révélatrice des tendances du marché avec dans ce cas une opposition forte entre le Brabant wallon (> 80%) et le reste de la Wallonie (< 10%) :

- la proportion des immeubles occupés par leur propriétaire permet de distinguer trois cas de figures : faible proportion (20%) essentiellement dans le Brabant wallon, forte proportion (plus de 80%) partout ailleurs, sauf à Liège qui se trouve en situation intermédiaire ( $\pm$  65%) ;

- les taux de disponibilité comme le niveau des loyers sont encore des critères intéressants mais pas toujours corrélés, contre toute attente, car les disponibilités sont aussi liées à l'importance des réalisations récentes.

Ces faits indiquent bien un marché wallon aux multiples facettes d'où émergent quatre situations-types : le Brabant wallon, un marché qui attire les multinationales et qui est dans la mouvance de Bruxelles ; Namur, un marché jeune en croissance essentiellement porté jusqu'à présent par le secteur public ; Liège, un marché plus obsolète mais en renouveau, et enfin les autres villes wallonnes.

### Le marché du semi-industriel

Les données sont dans ce cas beaucoup plus rares et émanent essentiellement des professionnels de l'immobilier.

Au début 2003, DTZ estimait le stock de bâtiments à près de 5 400 000 m<sup>2</sup> mais, dans ces chiffres, sont inclus la plupart des bâtiments des parcs d'activités qui n'accueillent pas seulement du tertiaire lourd mais encore des industries.

Près de 40% des surfaces sont localisées en Province de Liège et 22% dans la Province du Hainaut (tabl. 2). L'axe majeur de développement de ce marché est l'autoroute de Wallonie (E42) le long duquel se retrouvent les deux grands pôles de Liège et de Charleroi disposant chacun d'un aéroport. On relève encore de plus petites polarités le long des autres axes autoroutiers et à proximité des frontières du Grand-Duché de Luxembourg (dans le cadre du Pôle européen de développement), de la France (à hauteur de

sub-regional and local scales. It has been favoured by the arrival of new property stakeholders from Belgium and abroad (developers, investors and property agents), as well as by public authorities (the Walloon Region and, more importantly, supra-communal, economic development agencies). The emergence of this market is related to the accentuation of territorial contrasts as property development projects usually reinforce strong areas.

### KEY WORDS

Property market, real estate products, property stakeholders, local and regional disparities, Wallonia.

**Tableau 1** : Principales caractéristiques du marché des bureaux en Wallonie

Sources : \* Jones Lang LaSalle, nov. 2001, \*\* DTZ, fév. 2003.

Région ou Ville	Stock (en m <sup>2</sup> )**	Age des immeubles (en %)			Occupants (en %)			Disponibilités en %	Loyers des immeubles neufs (euros/m <sup>2</sup> /an)**
		< 5 ans	5-15 ans	> 15 ans	sect. publ.	étrangers	propr.*		
Brabant wallon	340 000	46	37	17	2	85	22	14,8	> 150
Charleroi	266 280	33	18	49	41	2	87	10	90-110
Autres villes hennuyères (Mons, Tournai, La Louvière)	160 000	32	48	20	29 à 35	-	-	7	80-100
Liège	455 000	30	30	40	38	5	65	11	110-118
Namur	302 000	63	20	17	78	3	92	4	141-161

**Tableau 2** : Principales caractéristiques du marché semi-industriel wallon

Source : DTZ, mars 2003

Province	Stock (en m <sup>2</sup> )	Take-up 2002 (en m <sup>2</sup> )	Disponibilités (en %)	Loyers des bâtiments (euros/m <sup>2</sup> /an)	
				Mini	Maxi
Brabant wallon	950 000	90 000	3	20	65
Hainaut	1 195 000	186 000	2	19	42
Liège	2 165 000	160 000	4,7	18	40
Luxembourg	500 000	50 000	0,01	20	40
Namur	548 500	35 000	6,8	18	30
Wallonie	5 358 500	521 000	-	18	65

Tournai et de Mouscron) et de l'Allemagne (dans les Cantons de l'Est).

Le marché est aujourd'hui en croissance : les transactions en 2002 ont porté sur plus de 520 000 m<sup>2</sup>, soit sur 9,5% du stock ce qui est largement supérieur à la moyenne belge (6,8%). Les loyers diffèrent peu d'une région à l'autre sauf en ce qui concerne le Brabant wallon où ils sont plus élevés pour les immeubles neufs.

Contrairement au marché des bureaux, le marché du semi-industriel est donc plus homogène et largement conditionné par les infrastructures de transport surtout les autoroutes et les aéroports et secondairement le chemin de fer et la voie d'eau intérieure.

### FACTEURS D'ÉVOLUTION DU MARCHÉ

Comme tout marché, celui de l'immobilier d'entreprise évolue avec la demande et l'offre.

#### Nouvelle demande

Trois composantes de cette demande jouent un rôle : le " Qui ? ", le " Quoi ? " et le " Où ? ".

En effet, à l'image de ce que l'on observe dans d'autres régions, le monde des entreprises en Wallonie a beaucoup changé. L'industrie manufacturière ne représente plus aujourd'hui que 25,5% de l'emploi salarié privé et seulement 16% de l'emploi salarié total alors que les activités du tertiaire lourd comme des services aux entreprises sont en croissance (SES, 2003, p. 33-34). Parallèlement les grands établissements sont de plus en plus rares (80% comptent moins de 10 travailleurs) et les investissements étrangers se multiplient (progression de 40% sur la seule année 2002 par rapport à 2001) (*Ibid.*, p. 35 et 45). Ajoutons que plus de la moitié des entreprises créées depuis cinq ans relèvent soit des services aux entreprises, soit du commerce, de la réparation ou du secteur transport-logistique (*Ibid.*, p. 40).

Or chacun sait que le recours à des locaux ou des bureaux construits au préalable est une pratique plus répandue dans certains secteurs d'activités : les activités d'entrepôt ou de logistique, les

services aux entreprises, les petits établissements et/ou les sociétés internationales. Il y a, dès lors depuis plusieurs années, émergence d'une demande potentielle, demande fortement liée aux mutations du tissu économique wallon.

Parallèlement il faut évoquer une autre demande bien spécifique : celle du secteur public sur Namur. Choisie comme capitale de la Région wallonne en 1980, la ville a connu un développement spectaculaire de son parc de bureaux (qui a été multiplié par trois) à la suite du transfert depuis Bruxelles des cabinets ministériels et surtout des administrations.

Si la nouvelle demande s'explique d'abord par un changement de profil des entrepreneurs, elle découle aussi des nouvelles attentes en locaux, environnement et accessibilité. Qu'il s'agisse de bureaux ou de halls semi-industriels, ce qui est aujourd'hui recherché ce sont des locaux modernes, flexibles et fortement câblés, bénéficiant d'une bonne image de marque et surtout très accessibles. Les exigences sont particulièrement sensibles dans le semi-industriel où entrent en compte la hauteur des bâtiments (jusqu'à 10 à 11 m pour les centres de distribution et de stockage), la portée (afin d'éviter la succession de piliers et de faciliter les opérations intérieures), la charge au sol (plus de 5 tonnes/m<sup>2</sup> pour le stockage), les possibilités d'aménager des quais de chargement et des bureaux (souvent sur 10 à 20% des surfaces) et bien entendu les aires de parking pour camions et voitures. Les exigences se manifestent aussi pour les bureaux où la préférence des entreprises va à des surfaces pouvant être subdivisées en fonction des besoins, à des locaux "intelligents" permettant également des économies d'énergie et à des réalisations offrant des parkings privés même s'il s'agit de bureaux proches de transports en commun. L'environnement intervient encore dans les choix car il contribue largement à la reconnaissance sociale de l'entreprise. L'offre ancienne apparaît ainsi de plus en plus inadaptée ce qui a deux conséquences majeures : l'accroissement des opérations de transfert et la multiplication de bâtiments et de surfaces à l'abandon.

Enfin, en lien direct avec ce qui précède, la nouvelle demande traduit de nouvelles attentes en termes de localisation, d'abord à l'échelle sous-régionale et, ensuite, à l'échelle locale. Ainsi, certaines régions sont plus recherchées que d'autres : c'est le cas du Brabant wallon dont le développement est fortement lié à la dynamique de la Région bruxelloise, de Namur pour les bureaux, du "croissant d'or", zone s'étendant sur une cinquantaine de kilomètres au nord de Liège (depuis Huy jusqu'à la frontière allemande) pour le semi-industriel. Au niveau local, les localisations périphériques au vert, proches des grands axes autoroutiers semblent largement préférées à des

localisations intra-urbaines et ce même pour des activités légères.

### Nouvelle offre

En moins de dix ans, les produits immobiliers offerts aux entreprises se sont multipliés. Ils émanent principalement de nouveaux opérateurs immobiliers mais sont aussi largement favorisés par les pouvoirs publics.

Qu'il s'agisse de bureaux ou de *halls* semi-industriels, la formule gagnante est sans aucun doute celle des projets intégrés portant le nom de parcs d'affaires, parcs de bureaux, centres d'affaires ou centres d'entreprises pour les premiers, de parcs logistiques, de plate-formes logistiques, de parcs d'activités pour les seconds. De grands groupes, nationaux ou internationaux, sont à l'origine de ces projets qui ont créé une nouvelle offre qui a non seulement rencontré l'attente des firmes mais a aussi intéressé les investisseurs lorsque les promoteurs souhaitaient revendre leurs réalisations, la dynamique étant entretenue par les agents immobiliers tels Jones Lang Lasalle, King Sturge, DTZ et d'autres de plus en plus présents sur le marché wallon.

Beaucoup de ces projets ont été largement favorisés par les pouvoirs publics et plus particulièrement les intercommunales de développement qui possèdent en Wallonie environ 80% des terrains disponibles à vocation industrielle ou semi-industrielle. Souvent, elles offrent le terrain à des conditions avantageuses ; parfois, elles montent le projet avec le promoteur privé. Certaines intercommunales ont même produit une nouvelle offre sous forme de bâtiments relais (c'est-à-dire des bâtiments avec ateliers, bureaux et locaux sociaux mis à la disposition de jeunes entreprises pour des durées maximales de 3 à 5 ans mais pouvant être acquis par la firme en fin de période) ou de centres d'entreprises (c'est-à-dire d'immeubles de bureaux destinés à des activités de services et de recherche pour une durée maximale de 5 ans). Rien d'étonnant dès lors que la majorité des projets nouveaux du semi-industriel se retrouvent dans les parcs d'activités.

Pour les bureaux, les interventions publiques sont plus rares sauf en ce qui concerne la Région wallonne et la ville de Namur. En effet, depuis 1988, la plupart des chantiers ont fait l'objet de contrats de promotion, clé sur porte. La Région wallonne confie la construction ou la rénovation des bâtiments qu'elle convoite à une entreprise ou à un consortium d'entreprises ; elle les prend ensuite en location pendant vingt ans à un prix fixe avant d'en devenir propriétaire (Dulieu, 2002, p. 18-19). Cette procédure permet à la Région de choisir ses implantations et d'en limiter les coûts. Notons que le contrôle des bureaux à Namur n'est

toutefois pas total car le transfert des cabinets ministériels et des administrations wallonnes depuis Bruxelles a entraîné l'arrivée d'autres activités comme des institutions pararégionales et des sociétés privées qui se situent dans l'orbite du politique et pour lesquelles les promoteurs privés ont créé une offre nouvelle, anticipant souvent sur la demande.

### CONSÉQUENCES SUR LES DYNAMIQUES TERRITORIALES

L'organisation d'un véritable marché immobilier d'entreprises semble contribuer comme dans d'autres régions à accroître les contrastes territoriaux : d'un côté, des espaces qui gagnent et de l'autre des espaces en stagnation ou en déclin et ce tant à l'échelle sous-régionale que locale.

#### À l'échelle sous-régionale

Minimisant les risques, la plupart des promoteurs ont d'abord développé des projets de bureaux dans le nord du Brabant wallon, dans la périphérie sud de Bruxelles. En investissant dans cette région, ils complétaient de la sorte une offre déjà abondante mais en la diversifiant jouant principalement sur quelques facteurs : un environnement vert, une localisation dans un espace à haute valeur sociale non loin des résidences des cadres bruxellois, une excellente accessibilité vers la capitale et l'aéroport national. D'autres projets furent ensuite développés un peu plus au sud profitant notamment de la présence de l'Université Catholique de Louvain à Louvain-la-Neuve et de nouvelles opportunités liées à des choix opérés par l'IBW (Intercommunale du Brabant wallon), qui a, par exemple, décidé d'investir sur l'ancien circuit automobile de Nivelles.

Aujourd'hui tout indique que le mouvement continue vers le sud en direction de Namur *via* notamment les parcs scientifiques de Gembloux et de Namur ; plusieurs nouveaux projets concernent, en effet, les périphéries nord et est de la ville qui jusqu'à présent a cherché à maintenir les bureaux dans le tissu urbanisé ou à sa limite.

Hors Brabant wallon et agglomération namuroise, les nouvelles réalisations en termes de bureaux sont plus rares sauf quelques constructions dans les parcs scientifiques, un parc d'affaires près de l'aéroport de Charleroi, quelques réalisations à Liège (un parc d'affaires proche du centre, un nouveau complexe mixte bureaux-logements-commerces en centre-ville et de nouveaux bureaux près de l'aéroport) et quelques petits ensembles à Tournai ou Eupen, non loin des frontières.

#### À l'échelle locale

Comme nous l'avons déjà dit, la nouvelle attente en locaux et terrains favorise sans conteste les

périphéries au détriment des tissus agglomérés. C'est vrai pour la plupart des villes, à l'exception sans doute de Namur qui a réussi, jusqu'à présent, à maintenir tous ses développements nouveaux au sein de son agglomération grâce au rôle déterminant de la Région wallonne dans les choix de localisation de ses propres services, une politique active d'aménagement du territoire favorisant la réutilisation de sites désaffectés et aussi au profil des projets eux-mêmes : essentiellement de petits complexes de bureaux. Ajoutons à cela des facilités administratives, l'agglomération namuroise correspondant au territoire de la seule commune de Namur.

La situation de Liège et de Charleroi est très différente : les réalisations concernent davantage le semi-industriel et chaque agglomération est écartelée entre plusieurs pouvoirs communaux qui n'ont pas de stratégie commune. En outre, les espaces vacants intra-urbains sont, le plus souvent, des friches industrielles situées dans un environnement dégradé et coûteuses à réutiliser. De plus, les deux grands pôles wallons disposent, dans leur périphérie nord, de surfaces non loin de leur aéroport et des autoroutes. Rien d'étonnant dès lors que les nouveaux développements soient principalement périphériques.

Dans le Brabant wallon et dans tout le sud-est de la Région wallonne, les développements récents sont là aussi souvent plus périphériques que centraux et largement conditionnés par la configuration des réseaux autoroutiers et routiers.

Il en résulte un peu partout une forte périurbanisation voire rurbanisation des activités tant du tertiaire lourd que des services aux entreprises qui contribuent sans conteste à l'étalement urbain (Mérenne-Schoumaker, 2003, p. 115-119).

### Conclusion

À travers l'exemple wallon, tout indique que l'émergence d'un marché immobilier résulte d'abord de l'émergence d'une demande elle-même induite par la montée en puissance de certains secteurs d'activités (entrepôtage, conditionnement, services aux entreprises...), par l'arrivée de nouvelles firmes (notamment étrangères) et par les nouvelles attentes en matière de locaux, d'environnement et d'accessibilité. La demande potentielle étant plus manifeste dans les espaces les plus dynamiques, il est logique d'observer un marché aux multiples facettes et ce d'autant plus que les opérateurs immobiliers ont généralement tendance à conforter les points forts ou tout au moins les lieux qui minimisent les risques. Et comme l'offre suscite à son tour une nouvelle demande, la croissance est cumulative, accroissant de la sorte les contrastes entre les territoires.

Le cas wallon montre également bien le rôle actif que peuvent jouer les pouvoirs publics dans le marché de l'immobilier d'entreprise. Ce rôle est double : susciter une nouvelle offre pour leurs propres services, organiser spatialement cette offre et surtout faciliter les nouveaux projets par leur politique foncière et de mise en place des infrastructures de transport.

Enfin ce travail met bien en évidence les exigences croissantes des firmes en matière immobilière ce qui réduit le cycle de vie de nombreux produits immobiliers et accroît la mobilité spatiale des entreprises, contribuant de la sorte à "faire" et "défaire" les territoires.

### BIBLIOGRAPHIE

DULIEU P., 2002, *Le boom des bureaux à Namur*, *Confluent*, 299, p. 18-26.

MÉRENNE-SCHOUMAKER B., 2002, *La localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Rennes, PUR, 243 p.

MÉRENNE-SCHOUMAKER B., 2003, *La localisation des services et des commerces*, Rennes, PUR, 240 p.

POLIGNAC B. de, MONCEAU J.-P., 2002, *Expertise immobilière. Guide pratique*, Paris, Eyrolles, 456 p.

SES (Service des Études et de la Statistique), 2003, *Les chiffres-clés de la Wallonie, mars 2003*, Namur, Ministère de la Région wallonne.

Rapports de sociétés immobilières

DTZ Research, 2003, *WALLog. Walloon Semi-industrial and Logistic Market*.

DTZ Research, 2003, *WALLom. Walloon Office Market*.

Jones Lang LaSalle, 2001, *Le marché des bureaux en Wallonie*.

Jones Lang LaSalle, 2001, *Wallonia Report*.

Jones Lang LaSalle, 2002, *Market Report. Belgium 2000-2002*.

King Sturge, 1999, *L'immobilier d'entreprise en Province de Liège*.

King Sturge, 2001, *Belgian Industrial Property Market*.

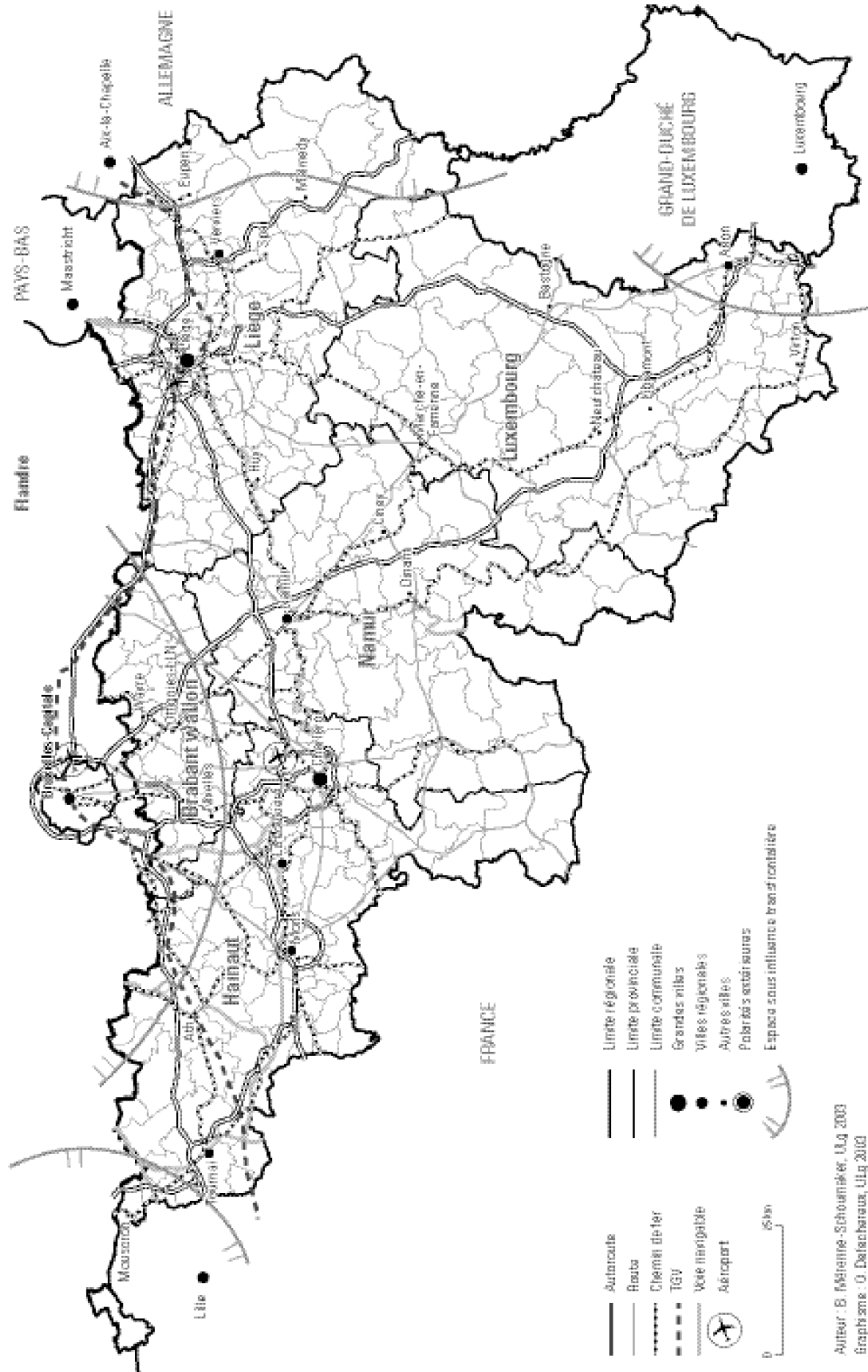
King Sturge, 2002, *Belgian Industrial Property Market*.

Adresse de l'auteur :

Université de Liège  
Institut de Géographie – B11  
Sart Tilman  
4000 Liège - Belgique

Tél. : 04/366 53 24  
Fax : 04/366 56 30  
E.mail : B.Merenne@ulg.ac.be

Figure 1 : Région wallonne, infrastructures et polarités



Auteur : B. Mérenne-Schoumaker, Ulg 2003  
 Graphisme : O. Delachaux, Ulg 2002