



**Financité**



Mise en perspective des outils et modèles économiques susceptibles d'apporter des solutions de financement pour la division ou l'extension de logement de seniors pour une occupation par un autre ménage :

Synthèse des éléments, apports et conclusions issus de la table ronde du 9 octobre 2023 à Ouffet

Auteurs : Lise Disneur

21 novembre 2023

Le présent rapport constitue un complément à la mission « Faire émerger des solutions financières pour les seniors désireux de mettre en place le projet de division de leur logement avec ou sans ajout d'un module » menée par Financité pour le compte du GAL Pays des Condruses et du GAL Pays des Tiges et Chavées à l'occasion de leur projet « Loger ensemble chacun chez soi ».

## Table des matières

I. Faire émerger des solutions financières pour les seniors désireux de mettre en place le projet de division de leur logement avec ou sans ajout d'un module.....	2
II. Synthèse des éléments, apports et conclusions mis en évidence lors de la table ronde .....	5
A. Eléments spécifiques à la réflexion relative aux mécanismes de prêt.....	5
B. Eléments spécifiques à la réflexion relative au développement du viager comme outil de financement .....	6
C. Eléments spécifiques à la réflexion relative aux mécanismes avec démembrement de la propriété.....	8
D. Conclusions générales et mise en perspective pour la suite.....	10

## I. Faire émerger des solutions financières pour les seniors désireux de mettre en place le projet de division de leur logement avec ou sans ajout d'un module

**Le GAL Pays des Condruses et le GAL Pays des Tiges et Chavées** sont des associations actives sur les communes d'Anthignes, Clavier, Marchin, Modave, Nandrin, Ouffet, Tinlot et Assesse, Gesves et Ohey. Les GAL développent et soutiennent des projets de développement rural durables dans divers domaines tels que l'agriculture, l'économie, l'environnement, la mobilité, l'énergie, le logement, le bien vieillir, etc.

Depuis 2021, dans le cadre du projet « loger ensemble, chacun chez soi ! » les deux GAL **étudient la possibilité de créer un « modèle » permettant la division ou l'extension de logement de seniors, avec une division du reste du bâtiment pour une occupation par un autre ménage.**

En fonction du projet du candidat et de la situation existante, l'objectif peut être différent :

- Diviser le bâtiment pour y créer deux logements
- Diviser et ajouter un module préfabriqué accolé à l'habitation
- Ajouter sur la parcelle un module préfabriqué isolé du logement principal

Des groupes de travail comprenant des habitants et des communes ont été constitués, des études de cas concrets ont été réalisées et un [guide de bonnes pratiques architecturales et urbanistiques](#) a été réalisé. Des études spécifiques pour la réalisation de 3 projets sont actuellement en cours.

Dans le cadre de ce projet, **une mission de soutien spécifique a été attribuée à Financité en vue de permettre aux GAL de lever le frein lié à l'absence ou l'insuffisance de moyens financiers des seniors pour réaliser ces projets et répondre à la question : *Comment apporter une réponse financière au senior ayant besoin de réaliser ce type de projet ?***

**La mission vise à rechercher des solutions et des processus de financement pour ces opérations** en utilisant la co-construction entre Financité, les GAL et les acteurs de terrains des secteurs du logement, d'aides financières, financement, prêt et primes, éducation permanente.

**Les étapes suivantes de la mission ont été réalisées par Financité en septembre - octobre 2023 :**

**I. Travail d'analyse des outils et modèles économiques** susceptibles d'apporter des solutions de financement pour la division ou l'extension de logement de seniors pour une occupation par un autre ménage.

Ce travail a abouti à un **rapport qui présente et analyse différents outils et modèles économiques susceptibles d'apporter des solutions de financement** proposées en région de Bruxelles-capitale, en Flandre, en Wallonie et en France. **Le rapport d'analyse est disponible ici :**

Les mécanismes et outils financiers y sont catégorisés en fonction de leur impact sur la propriété du bien immobilier qui fait l'objet de la division ou de l'adjonction d'un nouveau bâti, comme suit :

1) Mécanismes financiers n'impliquant pas de cession de propriété du bien à un tiers

A) Le prêt en vue de réaliser les travaux

Prêt à la consommation, prêt hypothécaire, prêt intergénérationnel octroyé par le Fonds du logement de Wallonie, prêt à la pierre (à l'étude en Belgique en matière de rénovation énergétique), prêt à remboursement différé, prêt hypothécaire viager en France, prêt avance en France et son octroi par les sociétés publiques de tiers-financement, du développement d'un service intégré d'aide à la rénovation énergétique (SIARE) intégrant des solutions de financement en Région Wallonne.

B) Le financement par un tiers qui réalise les travaux et se rembourse via la mise en location du bien

Bail de rénovation conclu avec un particulier et bail à rénovation conclu avec une association.

2) Mécanismes financiers impliquant un démembrement du droit de propriété du bien

A) La vente en viager

Contrat de vente en viager classique, contrat de vente en viager solidaire conclu avec une coopérative en France, achat en viager solidaire par un établissement public foncier dans le cadre d'une politique publique globale relative à l'accès au logement pour les seniors et des jeunes ménages en France et bail à vie proposé à Bruxelles par Rénovons ensemble.

B) Le Community Land Trust et l'application du droit de superficie dans le cadre de la rénovation énergétique

Droit de superficie, concept de Community Land trust et montage financier proposé par Rénovons Ensemble avec RénovAssistance.

C) L'application du droit d'emphytéose dans le cadre de la rénovation énergétique

Droit d'emphytéose et projet pilote pour les propriétaires-occupants bruxellois

D) La donation avec réserve d'usufruit et charge pour le(s) donataire(s) de réaliser les travaux

3) Mécanismes impliquant la cession du bien à une société dont les propriétaires sont co-actionnaires

SCI familiale en France et coopérative d'habitants

**II. Identification et prise de contact avec des expert-e-s et/ou les structures qui pourraient ultérieurement pérenniser le processus de financement** du projet « Loger ensemble chacun chez soi » en participant à la mise en œuvre du/des processus de financement retenu(s)

Financité et les GAL ont identifié et pris de contact avec différents acteurs de terrains des secteurs du logement, d'aides financières, financement, prêt et primes, éducation permanente à qui ont été invités à participer aux réflexions et à la recherche de pistes de solutions envisagées pour la suite. Une série d'entre eux ont pu se rendre disponible pour participer à la table ronde, d'autres n'ont pas pu se libérer mais ont manifesté un intérêt à être informés des conclusions et développements futurs du projet.

**III. Proposition d'un ou plusieurs modèle(s) économique(s) issus de ce rapport d'analyse à un panel d'acteurs qui peuvent soutenir ou réfléchir à des solutions de financement au logement et au « bien vieillir chez soi » à l'occasion d'une table-ronde.**

La rencontre sous forme de tables-rondes a été organisée le 9 octobre 2023 à Ouffet.

Cet évènement a réuni XX participants (voir liste de participants en annexe ?)

L'objectif de cette rencontre était triple :

- Présenter les différents outils et modèles de financement développés dans le rapport d'analyse (le support de présentation est disponible ici)
- Recueillir l'avis et les commentaires des participants à cet égard
- Co-construire avec ceux-ci des solutions et processus de financement des projets de division ou d'extension de logement de seniors.

Trois thématiques financières étudiées dans le rapport ont été sélectionnées afin d'être discutées de manière approfondie lors de tables-rondes qui se déroulaient de manière concomitante :

- 1) Le développement de nouveaux mécanismes de prêt au senior en vue de réaliser les travaux
- 2) Le développement de nouveaux modèles de financement via le contrat de vente en viager de l'immeuble appartenant au senior
- 3) Le développement solutions de financement innovantes impliquant un démembrement du droit de propriété sur l'immeuble appartenant au senior

Un résumé des échanges de chaque table ronde a ensuite fait l'objet d'une restitution commune.

Enfin, les participants ont ensuite échangé en plénière en vue de tirer des conclusions et de proposer des pistes de développement afin de poursuivre le projet.

Le compte rendu complet des échanges entre participants lors de de la table ronde du 9 octobre 2023 se trouve en annexe.

**Le présent rapport a pour objectif de synthétiser les échanges, les éléments mis en évidence, les apports et les conclusions issus des de la table-rond afin de compléter le travail d'analyse des outils et modèles économiques susceptibles d'apporter des solutions de financement pour la division ou l'extension de logement de seniors pour une occupation par un autre ménage réalisé dans les étapes précédentes de la mission et de proposer des perspectives pour lever le frein lié à l'absence ou l'insuffisance de moyens financiers des seniors pour réaliser ces projets.**

## II. Synthèse des éléments, apports et conclusions mis en évidence lors de la table ronde

### A. Éléments spécifiques à la réflexion relative aux mécanismes de prêt

L'expérience des participants à la table-ronde, issus notamment du secteur bancaire, **confirme** :

- **L'impossibilité pour les personnes âgées d'accéder à un prêt longue durée pour transformer le logement**, les difficultés commençant dès 50 ans.
- Les assureurs n'octroient quant à eux plus d'assurance solde restant dû à partir de 65 ans
- Le risque est grand également que les publics les plus précarisés se tournent vers des solutions plus risquées, de type prêt à tempérament.

Le **prêt intergénérationnel**, prêt hypothécaire spécifique à taux réduit octroyé par le Fonds du logement de Wallonie destiné à répondre à la problématique du logement des seniors en Wallonie, **s'adresse exclusivement aux propriétaires souhaitant accueillir un senior**, et non aux propriétaires seniors qui souhaiteraient adapter leur propre logement. En outre, un lien étroit de filiation est nécessaire, ce qui exclut d'en faire bénéficier des personnes qui peuvent être voisines, voire proches, mais qui ne justifient pas d'un tel lien. **Une évolution législative serait nécessaire** en vue d'élargir le champ d'application de cette mesure sur ces deux aspects **mais ce n'est pas actuellement à l'ordre du jour**.

La **transférabilité des prêts pourrait apporter une réponse aux blocages** rencontrés par les seniors les empêchant d'accéder aux outils de prêt « classiques ». **Des solutions de financement innovantes basées sur ce principe existent toutefois à l'étranger ou sont en phase de réflexion en Belgique** :

- Dans le « prêt à la pierre », le remboursement mensuel du crédit incombe à celui ou celle qui occupe le bâtiment, et dépend de la valeur du bien plutôt que de la capacité de remboursement de l'emprunteur ou l'emprunteuse.
- Dans le prêt sans remboursement, ce sont uniquement les intérêts et pas le capital qui sont remboursés chaque mois.

En toute hypothèse, **la mise en place d'un tel mécanisme nécessiterait des modifications législatives**. Des analyses de faisabilité doivent donc être menées au préalable.

Les participants de la table ronde soulignent **qu'il convient d'analyser l'effet de ces mécanismes sur les personnes concernées et sur leurs héritiers**, qui héritent d'un bien grevé de dettes, mais dont la valeur à également augmenté si les travaux ont été bien fait. La table-ronde souligne également le désavantage de ce type de formule, qui coûte cher.

Différentes **conditions ont été mises en avant par les participants afin de garantir l'efficacité** d'un dispositif de transférabilité de prêt :

- **L'intervention d'un organisme tiers pour s'assurer de la qualité** du mécanisme de financement et des travaux financés
- Que le **public cible soit mieux défini** (à quel type de situations/profil cet outil s'adresse-il)

- Que le **mécanisme soit bien expliqué** aux propriétaires et à leurs héritiers

En ce qui concerne les pistes et actions requises pour développer ce dispositif, les participants soulignent que des **liens doivent être assurés entre les différentes cellules de l'administration et acteurs privés qui travaillent actuellement au développement de tels outils (cellule ACER)** afin d'intégrer les préoccupations du présent projet aux discussions sur le développement des outils dans le cadre des travaux visant à assurer l'amélioration de la performance énergétiques des bâtiments en Wallonie.

Le groupe insiste également sur le fait que **d'autres solutions doivent être développées en parallèle des solutions de transférabilité de prêt.**

Il souligne le besoin d'accompagnement des seniors dans le processus de recherche de financement, le besoin de la création d'un réseau en Wallonie qui mettrait en contact différents acteurs actifs sur la thématique du logement (comme il en existe un à Bruxelles). Les AIS sont identifiés comme un des opérateurs qui pourraient jouer un rôle dans le développement de solutions, ainsi que le développement de coopératives au niveau local en vue de lever des financement citoyen pour financer ce type de travaux.

## B. Eléments spécifiques à la réflexion relative au développement du viager comme outil de financement

Un frein habituel au recours à la vente d'un bien immobilier en viager est que l'acheteur paie le bien sans pouvoir l'occuper ou en percevoir les fruits jusqu'à la mort du crédientier (dans notre cas, il s'agit du senior). Dans le cas de la division/extension du bien immobilier, ce frein est en partie levé puisqu'une partie du logement n'est plus occupée par le senior. Ce point est à garder en tête car il est au cœur du projet.

Différents avantages et inconvénients du recours au mécanisme du viager ont été relevés par les participants.

Avantages pour le senior :

- Il peut rester dans son logement
- Augmentation des revenus via les rentes ET du capital via le bouquet. Ce mécanisme est donc particulièrement intéressant pour les faibles revenus.
- Si le senior réalise des travaux avec le bouquet ou les rentes, cela entraîne une amélioration de son confort

Avantages pour l'acheteur :

- Possibilité d'acquérir un bien sans payer la totalité de sa valeur d'un coup
- Si senior décède rapidement, peu de rentes donc achat d'un bien à un prix intéressant

Inconvénients pour le senior :

- Cet outil n'est pas aimé des héritiers car le senior ne leur transmettra pas de patrimoine à son décès.
- Le viager constitue un pari sur la mort, pas facile à admettre psychologiquement.
- Si le viager est limité dans le temps, on risque de reporter la problématique du faible revenu à plus tard si le senior est toujours en vie.

Inconvénients pour l'acheteur :

- Il ne peut pas recourir au crédit hypothécaire car il y a déjà une hypothèque en faveur du senior-vendeur.
- Il ne bénéficie pas de déduction fiscale pour le crédit
- Il court le risque de payer cher son bien si le senior vit longtemps

Lorsqu'on parle de division/d'extension du logement et des travaux nécessaires pour y parvenir, des **freins s'ajoutent aux inconvénients évoqués ci-dessus** :

- **La question de la plus-value du bien entre le moment d'achat et le moment des travaux est primordiale** : qui supporte les travaux ? Comment valoriser les travaux prévus au moment de la vente ? Etc...
- **La relation de confiance** entre les parties est absolument nécessaire pour que le projet se déroule bien, or le viager ne peut se faire avec la famille proche/les héritiers
- La **durée de conception du projet peut être longue** entre des particuliers, or à l'âge des seniors, les années ont « plus d'importance ».

Le viager exclusivement entre particuliers peut difficilement fonctionner dans le cadre de la division/extension du logement des seniors. **Il semble donc nécessaire qu'il y ait un ou plusieurs acteurs externes pour que cet outil fonctionne.**

En outre, **la question des revenus locatifs générés par le second logement doit être étudiée davantage** dans la conception du modèle.

Les participants ont identifié différentes actions à mener afin de permettre le développement de ce dispositif.

Actions spécifiques à l'outil viager :

- Réduction des frais liés au transfert de propriété, notamment des droits d'enregistrement
- Réduction de la TVA sur les travaux (si nouveau module, TVA + élevée que si rénovation bâtiment + ancien)
- Création d'une société temporaire ? Cas français, cela n'existe pas dans le droit belge à l'heure actuelle.
- Rentre en jeu des législations partagés entre différents niveaux de pouvoir : (Droits des sociétés, TVA, etc = fédéral ; Droits d'enregistrement, prime rénovation, etc = régional)
- Acte de division doit se faire en même temps que l'acte d'acquisition (module VS maison ou partie 1 habitation VS partie 2 habitation)
- Nécessaire d'envisager des incitants via des déductions fiscales ?

Autres actions plus transversales :

- Faciliter certains règlements communaux au niveau de l'urbanisme afin de densifier, permettre + de choses (densité, toits plats, etc.)
- **Sensibiliser davantage les seniors à ces questions**
- **Regrouper les candidats pour mutualiser les besoins et ainsi atteindre un volume qui intéresse des acteurs** (création coopérative, promoteur, etc.)
- **Accompagner les seniors** (juridique, financier, technique)

Les participants identifient les **acteurs suivants** comme ayant un rôle potentiel à jouer dans la mise en place d'un tel système :

- les pouvoirs publics
- une ASBL ou autre structure juridique qui prendrait en charge les opérations liées à la transaction (achète, acquiert, ...)
- une ASBL ou autre structure qui conseille et accompagne (GAL ? Habitat et Participation ?)
- la Fondation Roi Baudouin : Fonds Generet peut offrir des fonds pour solutions de financement.
- Crédal
- Le Fond du logement
- Un Promoteur immobilier ?

A noter qu'une AIS peut avoir une asbl mais ne pourrait pas occuper ce rôle à l'heure actuelle par manque de moyens financiers. Eventuellement possible si par le biais d'appels à projets.

Il semble également selon les participants que **le viager constitue une charge de financement plus facile pour l'acheteur public**. Basé sur l'achat d'un bien immobilier en viager, la mise en œuvre d'un dispositif public inspiré de l'exemple basque (voir rapport sur les différents mécanismes de financement) ne paraît pas devoir être précédé d'une modification de la loi et mérite sans doute d'être creusé pour atteindre les objectifs de division ou d'extension de logement de seniors, avec une division du reste du bâtiment pour une occupation par un autre ménage.

Enfin, la solution du **bail à vie** (sale and lease back) semble présenter des atouts intéressants par rapport à la vente en viager :

- **L'acheteur peut hypothéquer le bien**, contrairement au viager classique où la banque vient après le vendeur. Donc plus facile à financer pour l'acquéreur.
- Cela **supprime le « pari sur la mort »** engendré par le viager.
- Cela permet de résoudre la question des intérêts opposés présents dans le viager
- Cela nécessite tout de même un **acteur tiers pour assurer les aménagements** qui bénéficient au senior et assure les questions techniques et administrative. Il peut également assurer le volet information et sensibilisation.

Le désavantage de ce type de montage pour le propriétaire est la perte du bien sur le plan patrimonial. Il y a une réticence des propriétaires à s'engager dans un tel projet car s'ils décèdent, il ne restera potentiellement rien pour leurs héritiers. Cependant, ce dispositif pourrait éventuellement convenir à certains propriétaires sans enfants ou dont les enfants n'ont pas besoin du logement en héritage.

## C. Éléments spécifiques à la réflexion relative aux mécanismes avec démembrement de la propriété

Ce mécanisme pose la question de la « perte » de la propriété ou du sentiment que l'on pourrait perdre. Il est donc nécessaire d'accompagner les personnes pour éviter les pièges.



Deux warnings sont soulevés par les participants à la table ronde :

- Attention à éviter de reporter le problème sur la génération qui suit.
- Attention à ne pas favoriser un effet spéculatif sur les biens

**Le Community Land Trust (CLT) en Wallonie a pour objectif de placer des biens dans des conditions de non-spéculation. Selon les participants, ce n'est pas un mécanisme adapté pour des opérations où l'objectif est d'accueillir un locataire sur un bien dont on est déjà propriétaire.**

Il faut **privilégier l'emphytéose ou le droit de superficie**, il y a peu de différence entre ces deux outils juridiques.

On pourrait également s'inspirer d'un projet qui se réalise à Limbourg où le propriétaire a consenti un droit d'emphytéose sur une partie du bien à l'attention d'un tiers. Le droit de superficie peut aussi être appliqué sur une partie du bâtiment.

Il est **nécessaire d'être accompagné dans ce type d'opération** au vu de la complexité juridique qu'elles impliquent.

En résumé, l'implication de toutes parties est nécessaire (senior, héritiers, tiers (jeune ménage ou structure immobilière)).

La question du risque doit être débattue. Il faut faire en sorte d'être dans un jeu à somme positive où chacun est gagnant dans l'opération.

En ce qui concerne Le bail emphytéotique, le projet de la coopérative Habitat Invesdres est détaillé.

**Une autorité publique locale (commune ou CPAS) confie un bien avec un bail emphytéotique à la coopérative.** Cette dernière sollicite des moyens au fond du logement en vue de rénover l'habitation. Ensuite, **la coopérative se conventionne avec l'AIS qui propose le logement à la location.**

Le fonds du logement accorde des prêts sur 8 ans qui pourraient aller jusque 15 ans (performance énergétique). Ces prêts peuvent aller jusqu'à un plafond de 545 000 € pour une opération qui intégrerait 5 logements au sein d'un bien immobilier.

Ce mécanisme est à creuser pour le cas d'étude qui nous occupe. **On pourrait imaginer de mettre à disposition par bail emphytéotique la nue-propriété. L'amélioration du bien profitera à celui qui bénéficiera de la jouissance.**

Le bail emphytéotique est opposable aux héritiers, ce qui permet de respecter la durée par rapport à un tiers qui amène les fonds pour la division.

**Le senior concède un bail emphytéotique à une structure (AIS, coop immo, asbl, etc.) qui prend en charge les travaux de rénovation/division/extension. Le senior paie un loyer à X (qui peut être modéré ou proportionnel au canon reçu pour la cession de la nue-propriété). Le second occupant paie également un loyer. Les deux loyers permettent d'amortir le coût des travaux.** Si la personne âgée décède, un contrat est libre et peut être remis en location et le second continue à générer des rentrées. La structure gère les locations. Les héritiers récupèrent le bâtiment transformé au terme du bail.

Cette opération nécessite un calcul économique par rapport au coût des travaux, aux aides publiques (primes énergétiques) et à l'âge du senior.

## D. Conclusions générales et mise en perspective pour la suite

Les conclusions générales mises en évidence lors de la table ronde sont les suivantes :

Il ressort des échanges que **le développement de mécanismes innovants de financement qui permettent la transférabilité du prêt avec le bien immobilier, qui font appel au démembrement du droit de propriété de type emphytéose ou droit de superficie, à la vente en viager ou qui se fondent sur l'octroi d'un bail à vie pourraient apporter une offre variée de solutions de financement au senior** en vue de permettre la division ou l'extension de son logement avec une division du reste du bâtiment pour une occupation par un autre ménage.

Dès lors que le développement de solutions de financement pour les ménages vulnérables (subside à 100%, prêt avance mutation, prêt à la pierre, démembrement et revente du sol, ...), sont actuellement discutées dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de rénovation à long terme (SRLT) de la Wallonie, **il semble utile, voire indispensable de coordonner les réflexions actuelles en Région Wallonne sur les outils destinés à permettre la rénovation énergétique des bâtiments en y adjoignant les problématiques adressées par le présent projet.** Les outils de financement et des services rendus par le SIARE (service intégré d'aide à la rénovation énergétique) développés pour permettre la rénovation énergétique des bâtiments pourraient ainsi être élargis pour également favoriser, encadrer voire financer les divisions de logements visées par le projet.

Avant de développer toute solution de financement, il convient d'être attentifs aux points suivants :

- Il est indispensable de mesurer le réel marché pour la division des logements des seniors
- Le syndrome NIMBY en milieu rural est à ne pas négliger pour les futurs projets
- Les questions urbanistiques sont plus faciles en milieu rural qu'en milieu urbain, mais il y a des contraintes quand même, qu'il ne faut pas sous-estimer
- Il semble essentiel d'intégrer la prise en compte de la performance énergétique lorsque des travaux permettant la division ou l'extension de logement de seniors, avec une division du reste du bâtiment pour une occupation par un autre ménage sont envisagés

Lors de la conception des solutions de financement, il convient de considérer les éléments suivants :

- Ne pas perdre de vue la question des allocations perçues par les seniors et aux éventuels changements engendrés par le démembrement du droit de propriété
- Adresser l'enjeu spécifique lié à l'âge des participants qui induit le besoin que cela aille vite et que la solution soit au maximum prise en charge par un tiers
- Le fait que la mise en place d'une solution financière prenne du temps a également un impact sur l'évolution du coût des travaux à réaliser, la rapidité du processus est essentielle à cet égard
- Des liens devraient être faits entre les outils proposés et les questions de soins à domicile
- Il est indispensable de répondre au besoin de sensibiliser davantage les seniors à ces questions
- Les seniors ont également besoin d'un accompagnement sur le volet juridique, financier et technique
- Les différents professionnels impliqués dans la mise en place des projets d'aménagement du logement du senior devront aussi être formés
- Le CLT est un outil très intéressant pour les logements et terrains publics

La mise en place de solutions de financement efficaces nécessite l'implication de multiples acteurs :

- Des acteurs tiers (autres que le senior et le ménage futur occupant du logement créé) doivent intervenir pour la mise en œuvre des mécanismes de financement envisagés afin d'assurer le montage juridique, d'accélérer la durée de conception du projet et de garantir la qualité des aménagements qui bénéficient au senior
- Il ne faut pas négliger le fait que des Investisseurs peuvent être intéressés de passer par une société qui va diviser les logements pour réaliser une plus-value future
- Il faut instaurer une meilleure communication entre les différents services actifs sur ces thématiques au sein de l'administration Wallonne et entre ces services et les différentes organisations désireuses de travailler au développement de ces outils
- Le secteur public doit être intégré au développement de solutions afin de répondre aux besoins, il doit être impliqué en vue de développer des solutions Win Win
- Depuis un an, un groupe de travail est mis sur pied avec le SWL pour renforcer les partenariats public/citoyen en matière de logement. LE SWL est de plus en plus ouvert à des partages de projets avec une dimension citoyenne. Il y a un intérêt à relayer les objectifs poursuivis par ce projet et de voir si une collaboration avec la SWL est envisageable
- Le rôle des architectes et des agents immobiliers doit également être exploré et intégré dans les solutions développées
- Les AIS sont identifiés comme un des opérateurs qui pourraient jouer un rôle dans le développement de solutions, ainsi que le développement de coopératives au niveau local en vue de lever des financements citoyens pour financer ce type de travaux

Enfin, les recommandations suivantes sont formulées afin d'avancer concrètement sur le développement de solutions de financement et lever le frein lié à l'absence ou l'insuffisance de moyens financiers des seniors pour réaliser ces projets :

- La mission met en évidence une **réelle problématique d'accès des seniors à des outils de financement** permettant l'adaptation de leur logement à leurs besoins, elle devrait servir de base pour établir un **mémoire** avec des propositions à transmettre au mode politique
- Il faut désormais **se confronter au réel, accompagner les personnes qui ont ce type de projet et leur proposer des solutions de financement**
- Des projets existent dans le cadre du travail d'accompagnement des seniors réalisé par les GAL, reste à **trouver des partenaires prêts à s'impliquer dans le développement de solutions** de financement adaptées issues de la palette de financements identifiés ici
- A cet égard, on note l'engagement de l'**AIS** présente lors de la table ronde à participer avec les personnes du territoire qui font l'objet des cas étudiés et à faciliter le contact des propriétaires avec l'AIS
- L'enseignement du projet BIMBY est qu'il n'y a pas une seule solution reproductible mais bien qu'il faille faire du sur mesure... Mais c'est utile ensuite de **regrouper les candidats pour mutualiser les besoins et ainsi atteindre un volume qui intéresse des acteurs** (création coopérative, promoteur, etc.)
- Il faut rebondir sur ce projet et saisir l'occasion pour **créer un réseau qui regroupe différents acteurs du logement en Wallonie** (comme il en existe un à Bruxelles) qui souhaitent s'impliquer dans le développement d'outils de financement, en distinguant les opérateurs d'information et les opérateurs de soutien
- Il faut **trouver/créer un organisme « coupole » pouvant prendre ces opérations en main** car il faut une coordination des opérations pour avancer