



# L'immobilier version durable

Le moins que l'on puisse dire, c'est qu'Esther Jakober n'a pas froid aux yeux. Après une carrière entière passée dans le secteur financier, elle décide de tout laisser tomber et se lance dans la promotion immobilière écologique. L'ampleur de ce défi n'est pas passée inaperçue face à la commission de sélection de BNP Paribas Fortis, qui lui a décerné le prix de Créatrice d'entreprise de l'année.

**Esther Jakober:** 'ça me fait évidemment très plaisir, et puis surtout ça va donner une certaine visibilité à mon projet, ce qui est toujours bienvenu. D'autant que comme le prix consiste en grande partie en des espaces publicitaires, une fois que le travail sera suffisamment avancé, je vais pouvoir en tirer parti.'

## Le projet porte sur la promotion immobilière durable. Ce qui veut dire?

'Que j'ai voulu prouver qu'il était possible de faire de la construction passive et rentable aux yeux d'un promoteur. J'ai donc acheté un terrain entre la chaussée d'Alsemberg et le quartier du Globe, pour y faire construire 13 appartements et une surface professionnelle qui seront passifs, avec attestation démontrant la performance énergétique. L'objectif est d'arriver au zéro énergie, en mêlant construction passive et utilisation d'énergies renouvelables. C'est durable tant du point de vue énergétique que des matériaux, mais aussi pour ce qui est de l'environnement et du confort de vie. Ce projet a d'ailleurs été primé 'Bâtiment exemplaire' par la Région bruxelloise.'

## Pourquoi lancer ça en ville? C'est là que les terrains sont les plus difficiles à trouver.

'C'est vrai, mais on sait très bien aujourd'hui que les constructions de type 'villa quatre façades' ne forment certainement pas la façon la plus performante de construire écologiquement, que ce soit en termes de transports, de matériaux utilisés ou en termes énergétiques.'

## Comment conçoit-on un bâtiment qui n'utilise quasiment rien en énergie?

'Il faut d'abord réduire les besoins en énergie au



minimum, ce qui signifie concevoir un bâtiment passif et contrôler toutes les dépenses énergétiques du bâtiment. Ma première démarche a donc été de faire appel à des architectes spécialisés et réputés dans ce domaine (FHW). Et puis, il faut savoir que le passif implique certaines concessions architecturales (grandes ouvertures au sud, petites ouvertures au nord, etc). Mais à partir du moment où on a un terrain et un concept de bâtiment, il n'y a pas trente-six possibilités: on occupe un maximum de terrain parce qu'on est en ville, tout en gardant des espaces de circulation agréables. Après, c'est aux architectes et bureaux d'études de calculer les épaisseurs d'isolation et les ouvertures de fenêtres. Le reste, c'est de l'esthétique. On a par exemple prévu des toitures vertes, même si, contrairement à ce qu'on croit, elles n'isolent pas, elles temporisent seulement en cas de fortes chaleurs ou de gros froid. Mais c'est très beau, et utile en termes de gestion d'eau.'

## Et comment travaille-t-on autour de l'aspect confort de vie?

'J'ai conçu chaque appartement comme si j'allais y vivre. Il fallait que ce soit ergonomique, agréable, lumineux, que les équipements correspondent à un besoin effectif, pas juste du tape à l'oeil. Tous les appartements sont traversants, ce qui offre une belle impression d'espace. Et pour ce qui est de la circulation entre les bâtiments, il

y a des passerelles, des coursives, de la verdure partout où c'était possible, les terrasses sont en bois et pas en béton. Il y a aussi des espaces communs. Le rez-de-chaussée côté chaussée d'Alsemberg n'aurait pas vraiment fait une surface commerciale intéressante, j'ai donc préféré en faire un espace commun, avec un jardin qui y est adjoint. Il y a un parking à vélos, ...'

## Puisqu'on parle de promotion immobilière, l'idée est de tout revendre une fois que ce sera terminé.

'Oui, tout à fait. J'ai apporté les fonds de base, en fonds propres et emprunts bancaires, et le but est de revendre chaque appartement. En me lançant dans cette aventure, je n'avais pas un objectif de rentabilité absolue. Je voulais évidemment faire un bénéfice pour démontrer que ce type de projet est viable, que ce pouvait être à la fois éthique, écologique et rentable. Le prix de vente final a été établi en fonction du prix du marché dans le quartier, par rapport à notre degré de finition et aux qualités supplémentaires de l'immeuble et donc on tourne autour de 3000 euros du mètre carré.'

## [www.greenimmo.be](http://www.greenimmo.be)

Esther reçoit un budget marketing de 8000 euros et elle sera accompagnée intensivement pendant un an par BNP Paribas Fortis.