

N°	Intitulé	N° Objectif concerné
05	Soutenir la réaffectation de l'ancien hôtel-restaurant situé au centre de Poulseur et accompagner le futur propriétaire dans l'implantation d'une ou plusieurs nouvelles activités économiques au rez-de-chaussée commercial, voire aux étages	1.3.

Description du projet

L'ancien hôtel-restaurant « Les 4 Fils Aymon » situé en plein cœur de Poulseur, devant la gare, le long de la RN633 et à côté de la Maison du Peuple, avait été acquis par la commune (en 1998) pour cause d'utilité publique, afin d'y garantir le maintien d'une activité horeca, à vocation touristique, en louant le bien à un restaurateur-hôtelier, et ainsi éviter la transformation et réaffectation de celui-ci en logements par un promoteur immobilier.

Plusieurs exploitants se sont succédé dans les années 2000 et 2010. L'hôtel et le restaurant ont ainsi fonctionné jusque fin 2013. Malgré le succès relatif de certains projets, la commune n'est jamais tombée sur un locataire stable, capable de maintenir et de développer l'enseigne sur le long terme. En 2014, après les difficultés rencontrées avec la dernière exploitante (faillite, impayés, etc.), la Commune a décidé de mettre le bâtiment en location à une asbl, un service résidentiel pour jeunes, qui avait besoin d'une infrastructure de manière temporaire, durant la construction d'un nouveau bâtiment pour l'héberger à Comblain-au-Pont.

Depuis 2018, le bâtiment est inoccupé et la commune a décidé de le mettre en vente ; d'une part car la gestion des locataires devenait de plus en plus problématique ; d'autre part, car elle a besoin de recette pour financer d'autres projets inscrits à son budget extraordinaire.

Néanmoins, l'ADL a proposé au Conseil communal de privilégier une vente à un candidat acquéreur dont le projet serait de maintenir, au moins partiellement, une affectation économique au bien (commerce, bureaux, professions libérales, centre médical, etc.). Le scénario d'une vente à un repreneur dans la perspective d'une rénovation du bâtiment en tant qu'hôtel a été écarté car l'infrastructure ne répond plus du tout aux standards hôteliers d'aujourd'hui et nécessiterait un investissement beaucoup trop élevé par rapport à la capacité et à la situation de l'hôtel (hypothèse confirmée par le CITW sur base d'une visite organisée par l'ADL).

Mis en vente, avec publicité, depuis l'automne 2018, par l'entremise d'un notaire, l'hôtel n'a en outre suscité quasiment aucun intérêt, vraisemblablement en raison d'un prix annoncé sans doute trop élevé par rapport à son état et à sa valeur sur le marché.

Le Collège communal a donc décidé de solliciter une nouvelle estimation du bien par le Comité d'acquisition et de privilégier la vente du bien pour cause d'utilité publique, quitte à ce que l'estimation soit revue à la baisse par le Comité d'acquisition, avec pour objectif de vendre le bien, soit avec le maintien d'un commerce au rez-de-chaussée et, si possible, une valorisation des deux étages à des fins économiques (bureaux, etc.) ; soit avec une réaffectation du rez-de-chaussée (et si possible des étages) en un espace à vocation économique, dédié, par exemple, à des professions libérales, voire, plus précisément à deux ou trois médecins et/ou professions du secteur de la santé (infirmiers, kinés, psychologues, etc.) regroupés dans l'esprit d'un centre médical, voire, à terme, d'une maison médicale.

Cette réaffectation en « centre médical » (motivée notamment par la pénurie de médecins généralistes sur le territoire) a également été proposée en réunion du Comité de pilotage de l'ADL, de même que les pistes de location d'espaces-bureaux ou de création d'un espace de co-working, mais sans qu'un porteur de projet (futur gestionnaire) ne soit identifié à ce jour.

L'hypothèse de la réaffectation du bâtiment en un centre médical, voire en une future maison médicale, est privilégiée ; a fortiori depuis que deux jeunes médecins généralistes (deux femmes) se sont montrées très

intéressées par le bien. Tout dépendra, à ce stade, de la nouvelle estimation du bien. Le cas échéant, l'ADL les accompagnera dans leur projet d'acquisition et de développement d'un futur centre médical qui pourrait, à terme, s'ouvrir à un troisième médecin, ainsi qu'à d'autres professions médicales (infirmiers, etc.).

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Objectifs en termes de création d'activité économique et de création d'emploi

Création de minimum deux, voire trois activités économiques sur le site : soit un commerce au rez-de-chaussée et une à deux activités de type professions libérales aux étages ; soit un centre médical avec deux ou trois médecins, voire d'autres professions complémentaires à terme (infirmier, kiné, psychologue, etc.). L'infrastructure pourrait ainsi contenir jusqu'à une dizaine de cabinets ou bureaux et donc autant de professionnels (emplois indépendants).

INDICATEURS :

- fait - en cours - pas fait ;
- promotion de la surface commerciale (fait- en cours - pas fait) ;
- nombre de candidats rencontrés ;
- nombre de visites effectuées ;
- nombre d'activités économiques implantées ;
- surfaces commerciales ou bureaux à vocation économique valorisées

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Public concerné

L'action cible en premier lieu des candidats acquéreurs d'un bien à réaffecter en activité économique (commerce, bureaux, cabinets pour professions libérales, etc.) étant eux-mêmes, si possible, porteurs d'un projet d'activité économique à implanter au centre de Poulseur.

Dans l'hypothèse de la création d'un centre médical, l'action vise un ou plusieurs médecin(s) souhaitant s'installer dans la commune et ouvrir un centre médical, voire à terme une maison médicale, regroupant plusieurs médecins (au moins deux) et d'autres professions médicales ou directement liées à la santé (infirmiers, kinés, ostéopathes, psychologues, etc.). Ce projet concernerait l'ensemble de la population comblennoise puisqu'il s'agirait de répondre à l'actuelle pénurie de médecins (il ne reste actuellement que trois médecins sur le territoire, dont deux en fin de carrière) et d'assurer un meilleur accès à une médecine générale de proximité, si possible avec une approche multidisciplinaire dans l'hypothèse d'un centre médical, voire d'une maison médicale.

Dans l'hypothèse de la vente du bien pour le développement d'un commerce et/ou de bureaux, l'action vise un commerçant ou une entreprise souhaitant s'implanter localement pour proposer un service de proximité (petit commerce local, commerce horeca ou activité de services). Ce pourrait-être idéalement un boulanger artisanal (souhait exprimé par le Comité de pilotage, mais avec la difficulté de trouver un porteur de projet capable d'investir dans l'achat, l'aménagement et la réaffectation du bien) ; une brasserie ou un restaurant (qui viendrait ainsi compléter l'offre déjà présente sur la place Puissant et renforcer ainsi l'attractivité commerciale et touristique du centre de Poulseur) ; une profession libérale ; etc. Le projet concernerait ainsi soit l'ensemble de la population comblennoise, soit, de manière plus ciblée, les habitants de Poulseur.

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Porteur du projet

L'action implique trois porteurs de projet, à trois niveaux ou trois étapes bien distinctes :

1) Au niveau de la vente de l'hôtel : c'est la commune, via le conseil communal, qui, en décidant de revendre le bien en maintenant la cause d'utilité publique (visant le maintien d'une affectation économique du bâtiment) est le porteur de projet.

2) Au niveau du soutien à la réaffectation économique du bien et au niveau de l'accompagnement du futur acquéreur : c'est l'ADL qui est le porteur de l'action faisant l'objet de la présente fiche.

3) Au niveau du/des projet(s) économique(s) qui sera/seront développé(s) dans l'hôtel : comme mentionné ci-dessus, au niveau du « public concerné », plusieurs scénarios sont envisagés. Soit le projet s'oriente vers la création d'un centre médical et sera porté par au moins deux médecins généralistes souhaitant s'implanter sur le territoire ; soit le projet sera porté par un commerçant, un indépendant (profession libérale) ou une entreprise, qui souhaitera y développer un commerce et/ou des bureaux, mais aucune piste concrète n'est identifiée à ce jour à ce niveau.

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Rôle de l'ADL

Le rôle de l'ADL dans cette action est au moins double.

Il s'agit d'une part de servir d'intermédiaire, de relais entre la commune et les candidats acquéreurs en valorisant au mieux les opportunités que représentent le bâtiment, ainsi que sa situation au centre de Poulseur (au bord de la RN633, en face de la gare, proche des écoles et d'une maison de repos, etc.) pour le développement d'une activité économique locale qui d'une part, contribuera à la dynamisation du centre de Poulseur, et d'autre part offrira un nouveau service de proximité aux habitants du village, voire de la commune et des communes avoisinantes. C'est un rôle de stimulation qui a commencé par le fait d'encourager la commune à maintenir la cause d'utilité publique (maintenir une affectation économique au bâtiment) dans les objectifs de la vente du bien ; et qui se poursuit dans le travail de valorisation du bien et de sa situation auprès des candidats acquéreurs, que l'ADL rencontre afin de leur exposer les opportunités de développement liées au bien, en connexion avec les autres activités économiques locales.

Il s'agira d'autre part d'accompagner le(s) futur(s) acquéreur(s) et entrepreneur(s), d'abord dans leur projet d'acquisition (qui pourrait par exemple impliquer la création d'une société coopérative immobilière) ; ensuite dans la conception, la création et le développement de leur projet d'activité proprement dit, en servant d'intermédiaire, de relais, auprès de la commune (pour les démarches administratives), auprès des partenaires de l'ADL (pour l'étude du business plan et du plan financier, pour le financement du projet, etc.), ainsi qu'auprès des autres acteurs locaux pour le développement d'un partenariat local.

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Rôle de chaque partenaire (public, privé, associatif)

Partenaires publics :

- la commune : actuelle propriétaire du bien, vendeur pour cause d'utilité publique, mais également autorité administrative en ce qui concerne l'urbanisme (permis éventuel), la mobilité (signalisation, parking, etc.), etc. La commune pourrait également être un partenaire du/des futur(s) acquéreur(s) en facilitant la vente et un accès plus rapide au bien, par exemple en autorisant une prise de possession du bâtiment dans le cadre d'un bail locatif précédent la vente (type location-achat) ; le temps que la procédure de vente se réalise ; etc.

- le Comité d'acquisition de Liège : a été mandaté par le Collège communal pour procéder à une nouvelle estimation du bien, en prenant en compte la cause d'utilité publique. Le Comité d'acquisition sera en principe, ensuite, chargé de la négociation avec l'acheteur et de la vente.

- le CITW g.i.e. : le Centre d'Ingénierie Touristique de Wallonie (<http://strategie.tourismewallonie.be/fr/l-ingenierie-touristique-et-le-citw.html?IDC=668&IDD=41889>) est intervenu pour vérifier la faisabilité/l'opportunité d'une reprise de l'hôtel (acquisition-rénovation) par un nouvel exploitant. Suite à une visite, il a remis un avis officieux concluant que le bâtiment disposait certes d'un beau potentiel pour le développement d'une activité horeca – au niveau de son rez-de-chaussée commercial – mais qu'il ne répondait par contre plus du tout aux standards hôteliers d'aujourd'hui permettant d'envisager une reprise (nombre de chambres insuffisants pour assurer la rentabilité de l'investissement, pas de parkings directs, pas d'attraction touristique directement liée, etc.).

Partenaires privés :

- le notaire : la commune avait passé un marché de services avec un notaire pour l'estimation et la vente du bien. La décision du Collège de solliciter, en cours de vente, le Comité d'acquisition pour procéder à une nouvelle estimation, notamment en raison de l'absence de réaction suite à la mise en vente du bien pendant plusieurs mois, sans doute due à un prix de vente trop élevé pour le marché actuel, impliquera certainement une modification du marché en cours d'exécution. Soit le notaire poursuivra sa mission sur base de la nouvelle estimation réalisée par le Comité d'acquisition ; soit le Collège décidera d'interrompre sa mission et conviendra avec le notaire d'un accord pour clôturer le marché.

- les autres professions libérales médicales ou du secteur de la santé : dans l'hypothèse de la création d'un centre médical, il est probable que les médecins souhaiteront développer des partenaires avec les infirmiers/ères locaux/locales, les kinés, les psychologues, etc. Il se pourrait même que des cabinets soient mis en location dans le futur centre.

- une banque : quel que soit le candidat acquéreur, il devra certainement obtenir un prêt dans une banque pour pouvoir financer l'achat du bien, ainsi que les travaux de rénovation/rafraîchissement/transformation/réaffectation du bâtiment que ce soit pour créer des cabinets médicaux, une salle d'attente ou des bureaux ou un commerce et/ou un atelier (boulangerie...).

- le groupe SOWALFIN s.a. : l'ADL vérifiera avec le porteur de projet si la SOWALFIN et/ou la SOCAMUT sont susceptibles d'aider celui-ci, d'une part à acquérir et réaménager le bâtiment, d'autre part à lancer son activité.

- la fondation Vestalia : dans l'hypothèse de la création d'un centre médical, la fondation Vestalia pourrait être un partenaire futur des porteurs de projet pour mener une réflexion sur le développement d'un travail multidisciplinaire, voire la création à terme d'une maison médicale travaillant au forfait plutôt qu'à l'acte, notamment dans la perspective d'une amélioration des services médicaux rendus aux personnes âgées, de manière à favoriser et à améliorer les conditions de leur maintien à domicile.

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Grandes étapes de réalisation prévues

1) Vente de l'hôtel : décision de principe prise par le Conseil communal en 2018 ; estimation et vente confiée à un notaire dans la foulée ; mise en vente avec publicité ciblée depuis l'automne 2018 ; constat de l'absence d'intérêt et décision de faire appel au comité d'acquisition pour réestimer le bien (début mars 2019) ; visite du CITW (avril 2019) ; visite du Comité d'acquisition (fin mai 2019) ; estimation du Comité d'acquisition attendu pour fin juin 2019 ;

2) Rencontre avec des candidats acquéreurs dans l'optique d'une affectation économique : rencontre avec deux jeunes médecins généralistes et organisation d'une visite (mai 2019) ; manifestation d'intérêt (mai 2019) et attente d'une nouvelle estimation (juin 2019)

3) Dans l'hypothèse de la création d'un centre médical par les deux jeunes médecins généralistes (femmes) rencontrées en mai 2019 ; leur objectif étant de s'installer en janvier 2020, ce qui impliquerait, pour autant qu'elles marquent leur accord sur le prix défini par le Comité d'acquisition, les étapes suivantes :

- nouvelle estimation (juin – juillet 2019)

- décision du Collège communal de mandater le comité d'acquisition pour vérifier l'intérêt des deux médecins à acquérir le bien au prix défini (juillet-août 2019)

- parallèlement, accompagnement des deux médecins dans l'élaboration de leur projet : conseils et relais pour l'établissement de leur plan financier (au niveau foncier), contact avec la SOWALFIN-SOCAMUT, identification d'autres professionnels de la santé pouvant être des partenaires potentiels, voire de futurs locataires, etc. (été-automne 2019).

- communication de la nouvelle estimation au conseil communal et modification de l'accord de principe du conseil pour la vente de l'hôtel à ce prix plancher pour cause d'utilité publique (août-septembre 2019) ; proposition au Conseil d'autoriser un bail locatif en attendant l'acte de vente, suivant le principe d'une location-achat, afin de permettre aux candidats acquéreurs de prendre possession du bien et d'entamer des travaux dès le mois d'octobre 2019

- réalisation de travaux durant la période de bail (octobre-décembre 2019)

- lancement des deux cabinets médicaux (janvier 2020).

- accompagnement du développement du projet, notamment au niveau de la mise en réseau avec les autres professionnels de la santé au niveau local, pour le développement de partenariat, etc. (2020)

- lien avec l'action n°8 : « *Animer un groupe de travail, d'ici 2022, réunissant les indépendants (professions libérales) et salariés concernés par l'enjeu du maintien à domicile des personnes âgées* » afin d'étudier avec eux la mise en place de nouveaux services et de nouvelles activités permettant de prolonger le maintien à domicile d'une part et de développer leur activité, voire de créer de nouveau métier d'autre part (création d'une couple, développement d'activités "sportives" de remise en forme en lien avec le futur hall omnisports, ...)

4) Dans l'hypothèse du développement d'un autre projet, à défaut de la concrétisation du projet de centre médical :

- une fois la nouvelle estimation obtenue, relance d'une publicité pour la vente du bien, ciblée à l'attention de différents types d'acteurs économiques (été 2019)

- rencontres avec les porteurs de projets (été - automne 2019)

- accompagnement d'un nouveau candidat acquéreur dans l'étude de faisabilité et le financement de son projet, en lien avec les partenaires de l'ADL (automne 2019)

- vente du bien par le comité d'acquisition (2020)

- accompagnement du nouveau propriétaire dans le développement de son activité économique (2020-...).

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)

Coûts estimé et mode de financement

a) Coût estimé à la vente de l'hôtel :

- Honoraires du notaire : non définis à ce jour. Pris en charge par la commune.
- Frais de publicité de la vente : note de frais de 1.834,38 € en février 2019. Pris en charge par la commune
- Bâches publicitaires : environ 200 €. Pris en charge par la commune.
- Clôture de la mission du notaire : état d'honoraires et indemnités éventuelles de rupture de contrat non définis à ce jour.
- Frais lié aux services du Comité d'acquisition : pas de frais en cas de vente pour cause d'utilité publique ; mais une provision sera demandée pour les frais légaux (montant inconnu à ce jour).

b) Acquisition de l'hôtel par le porteur de projet :

- Prix de vente public de l'hôtel (sur base de la première estimation) : 400.000 € hors frais
- Nouvelle estimation : inconnue à ce jour et non communiquée (négociation via le Comité d'acquisition).

c) Rafraîchissement – rénovation :

- Travaux non budgétisés à ce jour, mais il a déjà été évoqué avec les deux médecins que, par exemple, le réaménagement du rez-de-chaussée en trois cabinets médicaux avec salle d'attente, sanitaires et locaux techniques devrait coûter plusieurs dizaines de milliers d'euros, sans faire de gros travaux structurels. En outre, tous les châssis extérieurs sont à repeindre.

d) Dans l'hypothèse de la création d'une société coopérative immobilière par les deux médecins afin de dissocier leur patrimoine personnel ainsi que leur future activité en personne physique du risque lié à l'investissement immobilier : constitution d'un capital, frais de notaire, frais d'un expert comptable, etc. Montant non estimé.

Dans tous les cas, l'ADL vérifiera avec les porteurs de projet, la possibilité d'activer ou non les aides de la SOWALFIN et de la SOCAMUT afin d'apporter des garanties voire un prêt complémentaire à la banque.

L'activité des deux médecins en personne physique leur permettra, en tout cas, dès le début, sur base de leurs expériences passées, de payer un loyer au propriétaire du bâtiment (la future société coopérative dont elles seraient également propriétaires) d'un montant pouvant aller jusque 1000 € par médecin, toutes charges comprises. Avec une troisième personne associée, elles disposeraient donc d'une capacité financière propre de 3000 € (charges à déduire).

... / Maximum 4000 caractères (espaces compris)