

Boom des coûts : au lieu de gonfler les prix, les promoteurs stoppent les projets

Plus de neuf entrepreneurs sur dix demandent une révision des prix. De quoi inquiéter les promoteurs.

LA HAUSSE BRUTALE DE L'INFLATION et celle tout aussi fulgurante du prix des matériaux laissent plus d'un promoteur perplexe. Pour la majorité d'entre eux, leurs coûts généraux ont augmenté de 10 à 20% (voir infographie). Doivent-ils, dès lors, indexer leurs prix de vente? Mais de quel pourcentage ou sur base de quel indice? Et le peuvent-ils légalement alors qu'on leur affirme qu'il ne s'agit pas d'un cas de force majeure? Et s'ils décident d'augmenter leurs tarifs, comment faire passer la pilule aux candidats-acquéreurs? À moins de se montrer intraitables face aux entreprises de construction et de refuser tout écart par rapport aux devis remis? Dernière interrogation: en la matière, que vont faire leurs collègues, qui sont surtout leurs concurrents?

Des acquéreurs pour beaucoup épargnés

Certains promoteurs ont préféré s'en remettre à leur fédération qui a décidé... d'enquêter sur leurs soucis (hausse des coûts, types de matériaux posant des problèmes de coûts et/ou de disponibilité, attitude des sous-traitants, solutions...). Parmi les 164 membres effectifs de l'Upsi, l'Union professionnelle du secteur immobilier, 90 ont ré-

pondu, soit un taux de 55%. "En cette période troublée, nos membres ne savent pas quoi faire, confirme Pierre-Alain Franck, administrateur de l'Upsi. Huit contrats sur dix ne prévoient pas d'indexation des prix de construction. Si possibilité il y a, c'est sur les contrats signés ces deux, trois derniers mois. Malgré tout, plus de 90% des entrepreneurs demandent une révision des devis. Certains avant le lancement du chantier, d'autres en cours de chantier, et plus de la moitié (57%) avant et pendant le chantier."

La répercussion des hausses de prix auprès des acquéreurs est, par contre, très rare. "Les promoteurs ne réajustent pas leurs prix et ne prévoient même pas de le faire. Pour deux raisons principales: soit parce qu'ils ne savent pas que la possibilité existe, soit parce qu'ils ne veulent pas effrayer les acquéreurs qui cherchent le meilleur prix. Les taux d'intérêt hypothécaires sont à la hausse et ils savent que les banques seront frileuses à soutenir un achat sur plans avec indexation. Car rien ne dit que les salaires seront indexés dans de mêmes proportions."

Résultat? Certains promoteurs sont coincés et préfèrent stopper leurs projets en cours ou ne pas lancer ceux qui pourraient l'être. Le temps que les prix se stabilisent et que les délais de livraison des matériaux redeviennent gérables, à tout le moins en attendant d'avoir de la clarté sur ces deux points. Selon les calculs de l'Upsi, non moins de 730 000 m² de projets sont impliqués, rien qu'en ce qui concerne les 90 promoteurs interrogés. "S'ils les mettent à l'arrêt, c'est qu'ils sont convaincus

qu'on a atteint un plafond en termes de prix de vente, insiste Pierre-Alain Franck, que les acheteurs ne peuvent payer davantage."

Le conseil de l'Upsi? La négociation

La solution? "Les projets étant tous différents (en taille, en architecture, en matériaux...), il est difficile, voire contre-productif, d'imposer un taux unique d'indexation, assure-t-il. Il faut donc que promoteurs et entrepreneurs discutent, se mettent autour de la table, et prennent chacun en charge une partie de la hausse des coûts en rognant sur leurs marges. Notre conseil à nos membres, c'est qu'il faut négocier. Cela ne sert à rien de tenir un discours radical face aux entreprises de construction. Car les entrepreneurs ne peuvent plus suivre." D'aucuns commencent d'ailleurs à ne plus remettre de devis.

De l'avis des promoteurs, il va falloir plancher sur deux mesures: permettre légalement l'indexation des prix de vente, quitte à réviser la loi Breyne et affiner la notion de "force majeure" afin de donner la possibilité tant aux entrepreneurs qu'aux promoteurs d'indexer leurs prix.

Charlotte Mikolajczak

+20%

HAUSSE DES COÛTS GÉNÉRAUX

Les promoteurs voient leurs coûts de main-d'œuvre et de matériaux augmenter de 10 à 20%.

Clé sur porte

L'entreprise Etienne Piron propose deux solutions

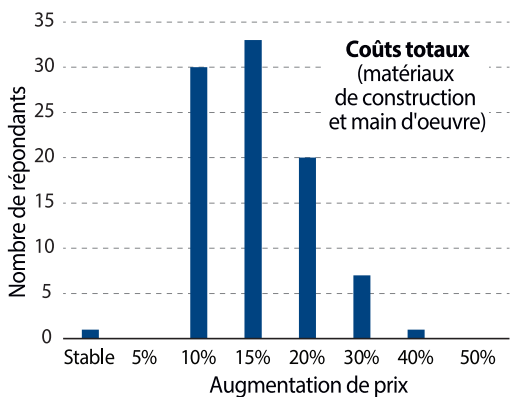
Chacun sa part. Les entreprises de construction clé sur porte et leurs clients sont également prises dans la tourmente de la hausse des coûts des matériaux et de la main-d'œuvre. Pour s'en sortir sans pour autant risquer de perdre ses clients, l'entreprise Etienne Piron, active dans le segment des maisons unifamiliales, propose "des mesures contractuelles rassurantes pour les candidats-bâisseurs". Certes, elle compte bien appliquer la formule de révision de prix prévue par la Loi Breyne, mais mâtinée de gestes commerciaux. "Nous estimons que l'application de la formule légale présente différents inconvénients pour nos clients", signale Etienne Piron, fondateur de l'entreprise, cité dans un communiqué. "Comme le fait de les exposer à la moindre variation des coûts de construction mais également à l'absence de protection dans une situation où la hausse serait très importante, comme nous la vivons actuellement."

La décision comprend deux interventions. En premier lieu, l'entreprise offre de prendre en charge les deux premiers pour-cent liés à la révision de prix; ce qu'elle fait depuis un an déjà. "Cette première intervention permet de stabiliser les prix et d'éviter leur révision à la moindre variation des coûts de construction et, surtout, d'éviter pour nos clients une révision alors que les circonstances du marché pourraient retourner dans la norme des années précédentes", précise Louis Piron, directeur adjoint, également cité dans le communiqué.

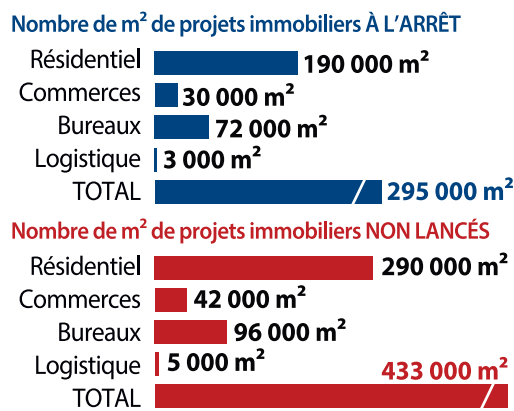
Deuxième intervention: l'entreprise a fixé le montant maximal de la révision de prix à 6% du montant du contrat d'entreprise. Ce qu'elle pratique depuis début mai. De quoi permettre aux futurs candidats-bâisseurs de traduire le scénario du pire en chiffres. Ce plafond sera révisé en fonction de l'évolution de la conjoncture, avec l'espoir de le réduire le plus rapidement possible, note-t-elle.

LES PROMOTEURS FACE À LA HAUSSE DES COÛTS

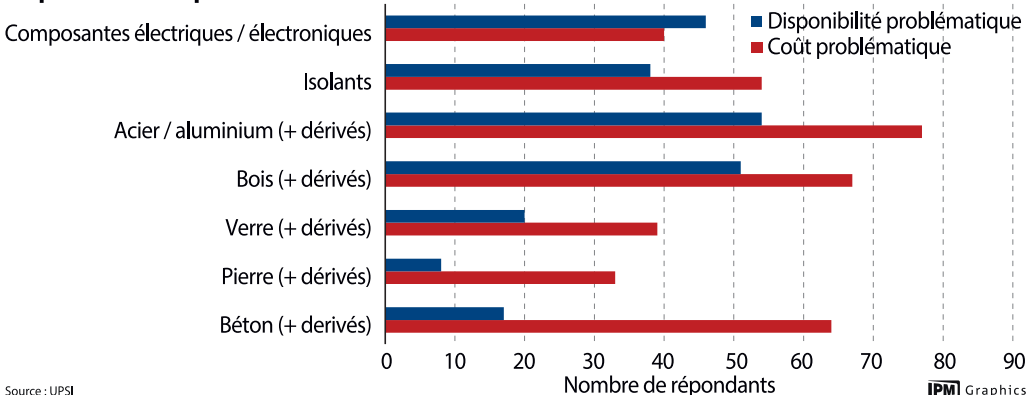
Comment estimez-vous que les coûts ont évolué sur les 12 derniers mois?



Quel est l'impact sur les projets immobiliers?



Quels types de matériaux posent de grands problèmes, que ce soit pour leur coût ou pour leur disponibilité?



Source: UPSI

IPM Graphics