



# DÉVELOPPEMENT NEUF : STOP OU ENCORE ?

## LES PRIX DES MATÉRIAUX FLAMBE ET UNE CERTAINE PANIQUE GAGNE LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION ET DE LA PROMOTION

TEXTE : LAURENCE DE HEMPTINNE

DEUX ENQUÊTES RÉVÈLENT QUE DE NOMBREUX PROJETS SERAIENT À L'ARRÊT CAR LES DÉVELOPPEURS PRÉFÉRERAIENT FREINER OU DÉCALER LE LANCÉMENT DE LEUR COMMERCIALISATION PLUTÔT QUE DE RISQUER VENDRE À PERTE. MAIS LES PROJETS ENTAMÉS ET FAISANT L'OBJET D'UN CONTRAT D'ENTREPRISE FORFAITAIRE NE SERAIENT PAS CONCERNÉS.

**Cette table ronde a eu lieu dans les très beaux bureaux et salons de la Banque Delen avenue de Tervuren à Bruxelles en présence de M. René Havaux, CEO de la Banque.**



L'inquiétude semble grande du côté des développeurs de produits immobiliers neufs comme l'indiquent clairement deux enquêtes récentes qui font grand bruit,

l'une menée par le groupe d'agences Trevi auprès de ses clients promoteurs et l'autre émanant de l'UPSI-BVS, l'association regroupant les investisseurs et les dé-

veloppeurs les plus importants du pays, auprès de 90 de ses membres. De ces deux enquêtes, il ressort que de nombreux projets neufs sont à l'arrêt ou que leur commercialisation a été postposée. Pour évoquer ce sujet, Laurence de Hemptinne et Véronique Le Clercq ont réuni pour l'Essentielle Immo :



De gauche à droite Jean Corman - Victoire, Kim Ruysen - Trevi, Jean-Luc Brossel - Eaglestone, Laurence de Hemptinne - journaliste, Thomas Damiens - Green Bxl, Séverine Lits - UNAA, Arnaud Regout - CFE, Véronique Le Clercq - IPM, Philippe Mestach - Latour et Petit, René Havaux - CEO Banque Delen et Arnaud Bécuwe - Banque Delen

**Jean Corman**, CEO de Victoire Properties  
**Kim Ruysen**, Managing director de Trevi.  
**Jean-Luc Brossel**, Directeur Technique d'Eaglestone

**Thomas Damiens**, Promoteur immobilier et formateur en certification PEB, Green Bxl  
**Séverine Lits**, architecte UNAA

**Arnaud Regout**, CIO de BPI Real Estate et Membre du comité exécutif de CFE

**Philippe Mestach**, Responsable Neuf chez Latour et Petit

**René Havaux**, CEO Banque Delen

**Arnaud Bécuwe**, Head of Brussels Office - Business Development

« Selon l'enquête que nous venons d'effectuer auprès de nos clients-promoteurs », explique Kim Ruysen, Managing director de Trevi, « le coût de construction a augmenté en moyenne de 15% en avril 2022 par rapport à la même période l'année passée. Une augmentation qui a, l'on s'en doute, un impact important sur la rentabilité des projets immobiliers. »

## PERSONNE N'A ENVIE DE VENDRE À PERTE

« Ainsi », explique l'agent immobilier, « 60% des promoteurs interrogés indiquent qu'ils préfèrent reporter la commercialisation de tout ou partie de leurs projets. La raison est simple, poursuit, Kim Ruysen : il leur est impossible d'estimer correctement le prix auquel il faut vendre les unités neuves pour être sûr d'obtenir la rentabilité habituelle (ndlr qui tourne généralement autour de 15 à 20%). Et personne n'a envie de vendre à perte... Or, explique encore Kim Ruysen, « lorsque le coût des matériaux utilisés est pris en compte, certains prix sont tellement élevés que la commercialisation ne semble plus réaliste. D'ailleurs il ressort aussi de notre enquête que pas moins de 91% des promoteurs interrogés indiquent avoir déjà augmenté leurs prix en 2022 et ce en moyenne de 209 euros/m<sup>2</sup>. Cela va même plus loin », insiste Kim Ruysen, « 90% des promoteurs interrogés précisent qu'ils vendent actuellement à des prix fixes (pas de clause de variation dans le compromis) mais tous disent s'attendre (et souhaiter) - à ce que les prix deviennent variables à l'avenir. Donc effectivement on voit », conclut Kim Ruysen, des projets dont la commercia-



**« 60 % des promoteurs que nous avons interrogés indiquent qu'ils préfèrent reporter la commercialisation de tout ou partie de leurs projets. »**

KIM RUYSEN  
TREVI

lisation s'arrête et notre portefeuille de produits neufs est impacté à concurrence de 15 à 20%. Précisons que ces chiffres sont confirmés et même amplifiés par une autre étude émanant, elle, de l'UPSI-BVS, l'association regroupant les promoteurs et les investisseurs immobiliers. « Selon une enquête menée auprès des 90 promoteurs immobiliers », explique Pierre-Alain Franck, directeur de l'association, « il y aurait à ce jour dans les trois régions du pays quelque 700.000 m<sup>2</sup> de projets neufs à l'arrêt (tous secteurs confondus), qui se ventilent ainsi : 295.000 m<sup>2</sup> bloqués et 433.000 m<sup>2</sup> dont le démarrage a été postposé en raison de l'incertitude liée à l'augmentation des prix de construction. Autre constat de notre enquête, poursuit le directeur de l'UPSI, une très large proportion des professionnels interrogés préconisent qu'une clause de prix variable soit introduite dans tous les contrats de vente sur plan. »

## CLAUSE DE RÉVISION : ON N'Y ARRIVE PAS

Comment perçoit-on la situation actuelle chez Victoire une agence immobilière très active dans la commercialisation d'appartements neufs ? « Tout le monde est dans l'expectative », annonce d'emblée Jean Corman, le CEO du groupe. « Pour les offres acceptées, on va au compromis, mais pour le reste c'est plus compliqué. Pour répondre à la question posée plus haut : la clause de révision de prix à introduire d'emblée, on y arrive pas, explique l'agent. D'une part les banques ne veulent pas. Mais les gens ne veulent pas non plus. Ils ont un budget et si on met une clause de révision sur un an et demi cela peut faire une différence de 10 à 20% et cela ce n'est pas possible. Les gens n'ont pas les fonds propres. Qui serait prêt à signer un chèque en blanc ? Donc ce qui semble se dessiner avec nos clients, les promoteurs avec qui nous sommes en contact, c'est qu'on va faire des nouvelles grilles de prix anticipant les hausses. Ainsi on va commencer par augmenter d'environ 6% les prix prévus. Et ensuite on va avoir des grilles de prix qui vont changer tous les 15 jours, trois semaines ou un mois, selon les cas. Commercialement et égoïstement je dois dire que, comme courtier, cela nous arrange car cela va pousser les candidats-acquéreurs à se décider rapidement avant la prochaine hausse de prix qui s'annonce. Par ailleurs, indique encore Jean Corman, « il faut raison garder : les matériaux ne sont pas la seule composante du prix, ce n'en est qu'une quote-part.

La concurrence va recommencer à jouer à ce niveau là aussi. Donc gardons la tête froide, ne paniquons pas ... »

## À MOINS DE PRÉFÉRER PAYER



**« La clause de révision, on n'y arrive pas. La seule solution est d'avoir des grilles de prix qu'on fait monter très fréquemment. Comme courtier, cela nous arrange car cela va pousser les candidats-acquéreurs à se décider rapidement... »**

JEAN CORMAN  
VICTOIRE

## L'INDEMNITÉ...

« Un projet réellement commencé dire qu'on l'arrête, c'est impensable », affirme clairement Arnaud Regout, CIO de BPI Real Estate et Membre du comité exécutif de CFE. « Quand c'est commencé, on ne peut pas arrêter. En effet, un contrat a été signé et il y a rarement un accord d'arrêt, sauf si l'entrepreneur accepte de payer une indemnité de résiliation qui est souvent très importante. Evidemment on peut imaginer qu'un entrepreneur pourrait préférer payer l'indemnité de rupture car il estimerait que cela lui coûterait moins cher que de continuer à construire sans pouvoir augmenter son prix. Mais ce sera plutôt exceptionnel. D'ailleurs, dans notre groupe, il y a peu ou pas de chantiers arrêtés. Pour les chantiers en cours en ce moment, les commandes ont souvent été faites il y a six mois à des prix inférieurs à ceux d'aujourd'hui et il n'y a donc aucun intérêt à arrêter. » Cela dit, il y a encore d'autres éléments inquiétants qui se profilent à l'horizon en plus de la guerre en Ukraine. Je pense par exemple à la fermeture du Port de Shanghai par exemple qui va encore en remettre une couche sur la situation actuelle. Dans les éléments positifs, mentionnons que certes l'on n'est plus habitué à l'inflation, et



**« Quand un projet immobilier est commencé, on ne peut pas l'arrêter. En effet, un contrat d'entreprise a été signé et il y a rarement un accord d'arrêt, sauf si l'entrepreneur accepte de payer une indemnité de résiliation très importante. »**

ARNAUD REGOUT  
BPI, CFE

*elle fait très peur à tout le monde, (alors que dans les années 80 on vivait avec elle). Mais rappelons que les salaires sont indexés en proportion. Donc pour ceux qui empruntent, même si les prix immobiliers montent, le taux n'ayant pas encore beaucoup monté, les taux restent encore négatifs. »*

### **PAS DE PROBLÈME S'IL Y A UN CONTRAT D'ENTREPRISE**

Pour Jean-Luc Brosse, directeur technique d'Eaglestone, un important promoteur immobilier actif en Belgique, au Luxembourg et en France et qu'on connaît notamment pour la réalisation à Bruxelles des immeubles Elyx, H14, Tree ou Twice et qui a plusieurs importants projets en gestation à des stades divers comme par exemple Twin falls et k-Nopy à Bruxelles ou L'Orne en Brabant wallon (et qui s'est engagé depuis 2019 à être neutre en carbone pour le groupe et ses collaborateurs mais également pour chaque projet) – « *il faut bien voir de quels projets et plus précisément où en est le projet : en effet si il y a déjà eu signature d'un contrat d'entreprise, ce qui est le cas de tous les projets actuellement en cours chez Eaglestone, il n'y a aucune de raison de s'arrêter puisque les contrats d'entreprise sont forfaitaires et ne comportent pas de clause de révision. Certes, même engagés dans de tels contrats, certains entrepreneurs vont essayer de se battre et demander éventuellement de pouvoir avoir une intervention sur le coût de certains matériaux dont ils n'avaient pu anticiper la hausse. Cette demande peut mener à des discussions*



**« A la hausse du coût des matériaux s'ajoute aussi la pénurie de main d'œuvre et le fait que les carnets des entrepreneurs sont pleins. Donc à mon avis ceux-ci vont avoir envie de privilégier les marchés publics qui comportent généralement une clause de révision de prix. »**

JEAN-LUC BROSSÉ  
EAGLESTONE

*difficiles mais certainement pas à l'interruption de la commercialisation. En revanche cela peut être plus compliqué quand il n'y a pas de contrat d'entreprise signé, ce que nous avons la chance de ne pas connaître pour le moment chez Eaglestone. En effet dans ce cas, on se retrouve avec des entrepreneurs qui réclameront une clause de révision comme c'est le cas dans les marchés publics où ce type de clause figurent. Au registre des difficultés, il faut mentionner aussi qu'à la hausse du coût des matériaux s'ajoute aussi la pénurie de main d'œuvre et le fait que les carnets des entrepreneurs sont pleins. Donc à mon avis ceux-ci vont avoir envie de privilégier les marchés publics qui comportent généralement une clause de révision de prix ».*



## AUCUN PROJET À L'ARRÊT

Même son de cloche chez Latour et Petit – un groupe d'agences qui commercialise des biens résidentiels existants mais aussi de nombreux projets neufs comme le montre le site du groupe - où Philippe Mestach le responsable de la commercialisation des produits neufs affirme en effet d'emblée que « chez nos clients, il n'y a eu, pour le moment, aucun arrêt direct des projets. Les projets qui sont en cours se terminent gentiment surtout ceux dont les gros œuvres étaient terminés. Pour les projets en cours de travaux, ils continuent également. Là où l'on remarque un ralentissement, c'est pour les pro-



**« Les promoteurs, ne peuvent pas se permettre d'arrêter notamment car dans ce cas qui va reprendre la garantie décennale ? Et vont-ils retrouver une autre entreprise ? »**

PHILIPPE MESTACH  
LATOUR ET PETIT

jets qui n'ont pas encore démarré. Pour ceux-ci, les développeurs regardent comment ils peuvent introduire des économies d'énergie. Il me semble d'ailleurs que les promoteurs, ne peuvent pas se permettre d'arrêter notamment car dans ce cas qui va reprendre la garantie décennale ?

*Et vont-ils retrouver une autre entreprise ? Conseillez-vous à vos clients d'introduire une clause de révision pour les projets où cela peut encore être fait ?* « On parle beaucoup de faire signer des contrats avec des révisions. Je sais qu'au nord du pays il y a des clauses de révision qui sont introduites mais à Bruxelles et en Wallonie, cela aurait un impact négatif sur la commercialisation car cela ferait très peur au client final donc on le déconseille vraiment aux promoteurs. De toute façon, à ma connaissance, la loi Breyne permet une révision jusqu'au démarrage des travaux, après il ne peut plus avoir de modification du prix. Donc ce que nous proposons, en général, aux promoteurs c'est plutôt d'augmenter de 5% ou de 10% les prix des projets afin de contrebalancer l'augmentation des prix des matériaux.

## RENDRE L'IMMEUBLE PLUS ECONOMOME

Comment ressent-on les choses au niveau des architectes ? Pour Séverine Lits, architecte-associé chez UNAA, un bureau d'architecture qui travaille sur de nombreux projets à Bruxelles et notamment divers projets résidentiels comme le projet Delva- Les Pierreries à Laeken, un projet de 82 appartements vendu à la SLRB ou encore des projets mixtes comme le projet Northcity à Haaren pour Futurn, Inclusio et citydev qui regroupe un business -centre, 123 logements et un parc d'activités, « il faut nuancer : nos clients ne nous disent pas d'arrêter les projets. Certains nous demandent plutôt de décaler de quelques mois et donc nous avons effectivement ressenti un ralentissement. Nous avons aussi eu des demandes - lorsque les permis ne sont pas déposés - de réfléchir à des économies et à une modification du projet. Par exemple, certains développeurs ont souhaité étudier la possibilité de remplacer des chaudières à gaz classiques par de la géothermie



**« Certains clients nous demandent en effet de décaler de quelques mois mais pas d'arrêter. Nous avons aussi eu des demandes - lorsque les permis ne sont pas déposés - d'introduire des techniques plus économes, comme des pompes à chaleur ou de la géothermie. »**

SÉVERINE LITS  
ARCHITECTE, UNAA

ou des pompes à chaleur. Mais à présent, le premier moment de stress et de questionnement passé et après une période de pause, on a déjà l'impression que les gens s'adaptent à la situation et même ont besoin d'agir et de réagir. Il y a un mois on ne parlait plus trop de nouveaux projets, aujourd'hui on nous demande de lancer de nouvelles études pour de nouveaux projets résidentiels. Nous sommes donc optimistes, tout en sachant que nos projets vont devoir être pensés autrement en termes de rentabilité énergétique, sociale et financière. Enfin, dans nos projets qui reposent sur un concept de circularité, la crise des matériaux se fait moins ressentir. Dans la projet Delva/ Les Pierreries par exemple, à Laeken, les espaces publics vont être réalisés avec les pierres bleues laissées sur le site industriel par un tailleur de pierre. Le chantier des bâtiments se termine et les abords vont pouvoir démarrer sans problème. »



# RÉNOLUTION : LE PLAN QUI INQUIÈTE ...

**Le Gouvernement bruxellois travaille actuellement à la mise en œuvre d'un plan baptisé RENOLUTION. En vertu de celui-ci, et dans le but d'atteindre la neutralité carbone de la Région à l'horizon 2050, tous les immeubles bruxellois devront faire l'objet d'un diagnostic énergétique à dater de 2025. Actuellement seuls les immeubles soumis à transaction sont soumis à cette obligation. Ce diagnostic inséré dans un certificat PEB sera accompagné d'une stratégie de rénovation obligatoire à mettre en œuvre tous les cinq ans jusqu'à 2050. A cette date, tous les immeubles devront avoir atteint un indice PEB C.<sup>1</sup>**

**Que penser de cette stratégie qui inquiète les propriétaires bruxellois ? C'est la question que nous avons posée à Thomas Damiens de Green BXL, grand connaisseur des problématiques de certification PEB puisqu'il est à la fois certificateur et formateur en certification.**

« De prime abord », répond Thomas Damiens, « cela me semble évidemment aller dans la logique de notre époque. La diminution des consommations énergétiques est une nécessité environnementale mais aussi géostratégique, si l'on ne veut pas rester éternellement dépendants du gaz russe et du pétrole saoudien. Mais pour certains logements ce sera difficile, voire impossible. Je pense d'abord aux bâtiments à l'architecture remarquable qui sont très difficiles à isoler sans les dénaturer, mais aussi et surtout à certains logements qui ont de nombreuses parois de déperdition. Pour ceux-ci, progresser vers un Indice C nécessitera des investissements trop lourds pour certains ménages, même avec les primes, et souvent aussi financièrement irréalistes. J'attends avec curiosité ce qui sera prévu pour toutes ces situations particulières.

## **Est-il difficile d'avoir un bon PEB à Bruxelles ?**

« Oui, le niveau d'exigence est très élevé en RBC. En moyenne, les résultats sont assez mauvais, surtout pour les maisons traditionnelles. Il faut savoir que les certificats sont plus sévères à Bruxelles que dans les autres Régions, parce que la Capitale de l'Europe se veut exemplaire. Une maison F à Bruxelles serait E, voire D en Wallonie. De plus beaucoup de propriétaires continuent à évaluer leur maison sur base de principes qui datent des années 70. « J'isole un peu le toit, je place des double-vitrages, je devrais obtenir un bon résultat ». Mais ce n'est pas du tout en ligne avec les normes actuelles. Il faut plutôt viser 10 cm d'isolation pour les façades et les planchers, 20 cm pour les toitures, une installation de chauffage performante et bien régulée, et une ventilation contrôlée. Ainsi, ma mai-



**« Le niveau d'exigence PEB est très élevé à Bruxelles. Clairement, la certification y est beaucoup plus sévère que dans les autres régions. Une maison F à Bruxelles serait E, voire D en Wallonie »**

THOMAS DAMIENS  
GREEN BXL

son a obtenu un B, mais toutes les façades sont isolées (10 cm), le plancher du rez-de-chaussée aussi. Le toit est fortement isolé (20 cm). J'ai des triple-vitrages, une chaudière à condensation avec sonde extérieure, des panneaux solaires thermiques, une ventilation double-flux à récupération de chaleur. Cela vous donne une idée. Bien sûr c'est un choix écologique davantage que financier. Il y a un temps de retour sur investissement de l'ordre de 50 ans... La difficulté, c'est

que la plupart de ces investissements coûtent cher, souvent bien plus que les économies d'énergie réalisées. L'environnement est gagnant, le confort aussi, le portefeuille nettement moins... »

## **D'une manière générale, que constate-t-on pour les logements bruxellois Quels sont les biens les plus mal jugés ?**

« Il y a des logements qui sont agréables d'un point de vue conception et architecture comme les penthouses ou les villas 4 façades mais ils ont un coût énergétique. En effet, la première cause de déperdition énergétique, c'est la surface des parois vers l'environnement extérieur. Donc c'est très agréable d'habiter un rez-de-chaussée, un penthouse, ou une villa, mais il faut comprendre que c'est un luxe, et le prix est une consommation plus élevée et un mauvais certificat PEB ! Prenons le cas des appartements mansardés qui ont beaucoup de surfaces de déperdition. Même bien isolés, la plupart de ces appartements n'obtiendront jamais un indice C. En effet, la méthode de calcul ne tient compte que d'une partie de leur surface habitable, or je rappelle que l'indice dépend de la consommation par an et par mètre carré.

## **En résumé, quelles sont vos principales inquiétudes ?**

En résumé mes 5 inquiétudes sont les suivantes :

- Comment les ménages les plus précaires vont-ils financer les travaux, même avec l'aide des primes ? Est-ce que des travaux bon marché et bâclés ne vont pas créer des maladies pour les logements et leurs habitants ?
- Comment éviter une deuxième vague de bruxellisation ? Pourrions-nous préserver les immeubles de caractère ?
- Quid de certains logements qui ne peuvent techniquement pas atteindre l'Indice C avec la méthode de calcul actuelle ?
- Est-ce que la vague de demandes de permis d'urbanisme va pouvoir être absorbée par l'administration ou bien allons-nous faire face à un nouvel étranglement comme avec la débâcle des renseignements urbanistiques ?

(1) Il y a quelques semaines le Gouvernement a décidé de se focaliser d'abord sur les immeubles G et F, qu'on appelle les passoires énergétiques. Le Gouvernement doit encore fixer les modalités du traitement qui sera appliqué à celles-ci.