

C'est un double choc d'offre et de demande qui se joue sur le terrain de l'immobilier résidentiel neuf, avec des conséquences en cascade pour les promoteurs et les acheteurs.



Entre des promoteurs qui voient leur rentabilité menacée et des acheteurs dont le pouvoir d'achat fond, l'immobilier résidentiel neuf est en mauvaise posture. © ID/ BRUNO D'ALIMONTE

Hausse des taux et pouvoir d'achat pèsent sur le résidentiel neuf

MAXIME DELRUE

Le constat est sans appel, quel que soit le prisme utilisé. La situation sur le marché de l'immobilier résidentiel neuf est, au mieux morose, au pire très inquiétante. D'après les chiffres de la Fédération royale du notariat (Fednot), qui ne dispose pas de statistiques pour les maisons neuves, la part du neuf dans les ventes d'appartement est au plus bas depuis 2018. Le neuf représentait ainsi 15% des transactions au premier semestre 2023, alors qu'il constituait près de 22% des actes il y a cinq ans. Dans la capitale, la chute est encore plus vertigineuse, la part passant de 13,3% des transactions en 2018, à 4,3% lors des six premiers mois de 2023.

Un constat qui est confirmé par les chiffres du SPF Finances, qui recense le nombre de transactions soumises à la TVA. Si l'administration est à l'aveugle concernant la Flandre, régionalisation des droits d'enregistrement oblige, les données montrent un réel ralentissement dans le reste du pays. Au premier semestre, 1.163 acquisitions d'un bien immobilier neuf par des personnes physiques ont été enregistrées. Il est trop tôt pour tirer des conclusions pour l'ensemble de 2023. Mais si ce

rythme devait se maintenir jusqu'à la fin de l'année, il serait question d'une baisse de 30% du volume de transactions, par rapport à 2022.

Le tableau est complété par d'autres chiffres déjà connus, comme la baisse du nombre de crédits hypothécaires octroyés par les banques. Au deuxième trimestre, environ 44.600 prêts ont été conclus, soit une chute de 36% par rapport à la même période l'année passée.

Côté prix, le neuf devient plus vite plus cher que l'existant. Le dernier baromètre des notaires indique une baisse de 0,3% des prix des maisons depuis janvier, alors que le baromètre de l'immo neuf de Matexi et Realo constate une hausse de 2% pour ce type de bien dans leur version nouvellement construite, seulement sur le deuxième trimestre. La dynamique est la même pour les appartements, même si elle semble moins marquée.

«La demande reste forte, mais c'est le pouvoir d'achat qui ne suit pas», pose Kim Ruysen, directeur de l'agent immobilier Trevi. D'après un communiqué commun du secteur de la construction, de la promotion et des notaires, publié jeudi, les Wallons ont perdu la moitié de leur pouvoir d'achat immobilier en quatre ans, sous l'effet conjugué de la hausse des taux qui a

renchéri le coût de l'emprunt, mais aussi en raison de l'inflation, entre autres, des coûts de construction.

Des réalités nuancées, mais des obstacles en pagaille

Derrière le constat chiffré se cachent des réalités nuancées. Des observateurs avertis pointent ainsi que certains projets neufs continuent de plutôt bien se vendre. Et que les investisseurs particuliers, qui représentent généralement 50% des transactions en neuf, commencent à nouveau à montrer de l'intérêt, après des mois d'attentisme. Car le marché de la location reste, lui, très dynamique, avec des indexations généreuses, pour les biens qui n'ont pas fait l'objet d'un saut d'index en raison d'un PEB à la teinte trop rougeâtre.

«Le coup de frein est net», ramasse Olivier Carrette, administrateur délégué de l'Union professionnelle du secteur de l'immobilier (Upsi), qui réunit les promoteurs du pays. Car la liste des obstacles sur leur chemin est longue. «Il y a la hausse des coûts de construction, depuis le covid, mais aussi l'indexation des salaires, la hausse des taux d'intérêt et des banques chez qui il devient plus compliqué d'obtenir un financement. (...) Ce sont tous des coûts en hausse qu'on ne peut pas répercuter, mais qu'on ne sait

pas absorber non plus», constate-t-il. La hausse des taux a véritablement constitué un changement de paradigme pour les promoteurs. «Ils mettent cinq ans à obtenir un permis quand tout va bien», note ce connaisseur. «Donc les projets qui sortent aujourd'hui datent environ de 2018, quand les taux étaient à zéro et que la spéculation sur les terrains allait bon train. Beaucoup de promoteurs ont acheté leur foncier trop cher et doivent assumer les conséquences aujourd'hui, dans un monde totalement différent.»

«Ceux qui ont acheté un foncier cher seront en difficulté et devront revendre leurs positions, s'associer, phaser ou reporter leur projet», admet Olivier Carrette. Le comble pour un métier dont l'objectif même est de réduire au maximum le temps entre l'achat et la revente du bien après qu'il a été redéveloppé. «Beaucoup de promoteurs appuient sur "pause". Ils préfèrent avoir une position attentiste et voir le marché évoluer», ajoute l'administrateur de l'Upsi.

Crainte de défaut

On a évoqué la hausse des taux. Elle touche également les professionnels de l'immo

-50%

Le pouvoir d'achat immobilier des Wallons a fondu de moitié en quatre ans, d'après le secteur.



is à bâtir chutent en Belgique. C'est le
le dans le ventre» qui évolue. L'enjeu de
ti devient plus criant que jamais.

que le ventre me ile

s de terrains à bâtir sont en chute libre.
que, c'est -10% depuis le début de l'année
ort à l'an dernier, selon le dernier
tre des notaires. En Wallonie, la tendance
re plus marquée, avec un repli des ventes
lepuis janvier. L'ampleur a de quoi
ne certaine logique: les terrains dispo-
s - sont de plus en plus rares, et donc de

ux de construction ont, eux aussi,
nté ces dernières années. Au point que
la construction d'une maison neuve
ne perspective budgétairement
e plus en plus de monde. Cela ne signifie
oup d'arrêt à la construction de loge-
n démographique oblige. Ce qui
être construit, où et par qui.

adition historique d'auto-construction:
pel à un architecte et une entreprise de
faire bâtir une maison. C'est ce modèle
ins le ventre», qui reposait sur la
breux terrains constructibles, qui est en

pour limiter l'étalement urbain et
ols (se protéger des inondations et des
res), la Wallonie a décidé de s'appliquer
zon 2050, la Flandre a déjà adopté le
il sera moins facile de construire tout et
ut, et n'importe où.

mesure que l'offre en terrains diminue,
t deviennent de plus en plus complexes
cès, d'infrastructures, de voisinage et
les reins assez solides pour assurer ce
promoteurs immobiliers.

l'évolution des portfolios de grands
latexi ou Thomas & Piron sur les vingt
t à dresser le constat: ils ont compris. À
près, les grands projets immobiliers
t aujourd'hui des immeubles à
n centres urbains ou péri-urbains. Un
uvre. Des complexes d'appartements
moteurs immobiliers proches de
(de services) prennent le dessus sur la
ommandité par les particuliers en rase

oser de plus de logements, la priorité
xistant. Le chantier est titanesque tant
elge est globalement en mauvais état.
confort acoustique, gestion de l'eau,
entre les logements existants et les
e fait d'ailleurs de plus en plus marqué.
me les primes à la rénovation, ni les
les taxes d'occupation, ou des
tion énergétiques, ne suffisent.
artiers entiers parfois, dans lesquels la
biens est trop faible par rapport au
continuent à se détériorer par
parfois en passer par de la démolition
tjet encore tabou, politiquement). Mais
ty aller plus vite et plus fort, si l'on veut
misation des sols et développer l'accès
ité pour tous. Bien plus que digérer sa
e Belge va devoir apprendre vite à faire

Hausse des taux et pouvoir d'achat pèsent sur le résidentiel neuf

SUITE DE PAGE 25

neuf. «Les banques doivent aider des promoteurs immobiliers à court de trésorerie», confie un expert, qui s'exprime à la condition de l'anonymat. «Si elles ne les soutiennent pas, elles risquent de se retrouver avec des clients en défaut de paiement, ce qui n'arrange personne, parce qu'elles doivent alors reprendre le projet, et elles n'en ont ni la connaissance, ni l'envie.» Les robinets du crédit semblent bel et bien se fermer pour les promoteurs aussi, et les exigences d'apports en fonds propres augmentent.

Ça, c'est pour l'aspect macroéconomique. De temps, il en est encore question quand on évoque les procédures d'obtention de permis, passage obligé pour développer un projet immobilier. Or, les délais sont notoirement longs. Le secteur évoque des procédures qui prennent de quatre à sept ans, en fonction des Régions et des recours. C'est trop, scandent les promoteurs, qui paient des intérêts variables sur le prêt contracté pour l'achat d'un terrain ou d'un bâtiment. Ces intérêts sont calés sur les taux de la Banque centrale européenne (BCE). Plus la durée de portage du projet est longue, plus les intérêts s'accumulent. Ils se retrouvent dans la facture de l'acheteur final.

Incohérences fiscales

La fiscalité alourdit également la note. «À Bruxelles, on nous demande de ne plus démolir, mais de rénover en profondeur, pour privilégier la circularité. D'accord, mais pendant tout le processus d'obtention de permis, on nous fait payer un pré-compte immobilier sur un immeuble de bureaux duquel on ne tire aucun revenu», déplore Serge Fautré, CEO d'AG Real Estate, bras immobilier d'AG Insurance. «Donc on nous demande de ne pas abattre, mais si on n'abat pas, on est taxé! La réalité dépasse la fiction», s'agace-t-il. Sans compter qu'une rénovation lourde coûte déjà plus cher que de tout mettre à terre et de repartir de zéro.

Lorsque l'on se penche sur la fiscalité sur le consommateur final, là aussi, la facture est particulièrement salée. D'autant plus lorsque l'on compare avec la fiscalité sur le neuf et l'existant. «Ce n'est pas que le prix qui fait que c'est cher, c'est surtout la fiscalité», avance Kim Ruysen. «Pour prendre les deux extrêmes: d'un côté, j'ai un bien existant à rénover, en Flandre, qui va être acheté avec des droits d'enregistrement de 3%. De l'autre, j'ai un bien neuf, à Bruxelles, qui va être payé avec une TVA de 21% sur la construction et des droits d'enregistrement de 12,5% sur le terrain. La différence entre ces

deux exemples est difficile à justifier.» Faut-il vendre les biens neufs hors du régime TVA? «Surtout pas», avertit Danny Stas, expert en fiscalité immobilière chez le consultant Deloitte. «Parce que le promoteur ne pourra alors pas récupérer la TVA sur sa construction, ses études, ses matériaux et devra incorporer ces montants dans la facture finale. Donc la personne qui acquiert un bien neuf devra, d'une certaine façon, payer des droits d'enregistrement sur un montant qui comprendra de toute façon la TVA.» Les droits d'enregistrement, trop hauts, pourraient par contre être revus à la baisse, selon lui.

Pour ne rien arranger, la situation pourrait s'aggraver davantage l'an prochain. En effet, le taux de TVA réduit à 6% pour les opérations de démolition-reconstruction, généralisé à l'ensemble du territoire depuis la fin 2020, doit s'éteindre le 31 décembre prochain. Au cabinet du ministre des Finances, Vincent Van Peteghem (CD&V), on affirme soutenir la mesure, mais avoir besoin d'un accord au sein du gouvernement pour sa prolongation. «Si ce n'est pas reconduit, cela aura un impact gigantesque», prédit Carrette.

Comment faire pour rester rentable? Dans le secteur, on évoque de plus en plus souvent le cap des 3.000 euros du mètre carré, prix de vente symbolique à partir duquel il est encore possible de trouver de la rentabilité avec un projet neuf d'appartement. Mais ce seuil est atteint dans une poignée de communes wallonnes, au sud de Liège, près de la frontière luxembourgeoise, et dans le BW, d'après les données de GeoConsulting, une entreprise de conseil en immobilier. Rien dans le Hainaut, ou en province de Namur.

«Il y a des endroits où, en termes de valorisation de terrain, ça ne fonctionne simplement plus, parce qu'on ne sait pas vendre sous 3.000€/m² avec la hausse des coûts et les contraintes réglementaires grandissantes», déplore Edouard Herinckx, administrateur délégué de Thomas & Piron.

Des pistes de solutions? Certains suggèrent de pouvoir construire plus petit, d'autres de réduire le niveau de finition en permettant de monter en gamme plus tard. On pourrait aussi rallonger la durée des prêts hypothécaires jusqu'à 40 ans, pour réduire les mensualités, ou s'inspirer des coopératives d'habitants, pratique commune en Suisse, souffle un connaisseur.

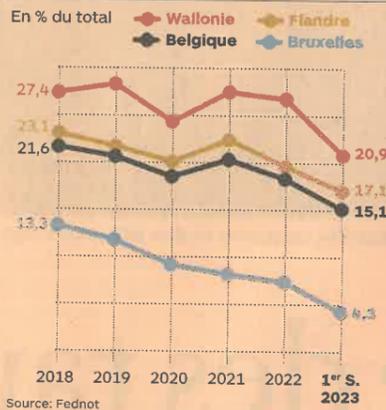
La vente en bloc comme alternative

Pour l'heure, la seule lueur d'espoir pour les professionnels du secteur vient de la vente en bloc. Le promoteur flamand Matexi vient ainsi d'écouler 43 appartements à Liège auprès du fonds Vicinity. «C'est une pratique qui n'existait pas en Belgique il y a dix ans et qui prend de l'importance», analyse Sébastien Verstraete, responsable de la division investissement résidentiel du consultant CBRE. «Le résidentiel ne donne pas le meilleur rendement, mais il est stable, et les investisseurs sont sûrs de l'obtenir, surtout s'ils sont dans de grandes villes, près de nœuds de transports en commun et dans des appartements compacts.»

Le volume d'investissement sur le résidentiel en bloc belge a fait +1.300% entre 2017 et 2022, pour atteindre 249,5 millions d'euros l'an dernier, d'après les chiffres de CBRE. De quoi créer de la liquidité pour les promoteurs, malgré des prix plus bas qu'à la découpe.

Vendeurs et acquéreurs se battent avec des coûts en hausse. En creux se trouve la question de l'accessibilité au logement. «Je refuse de me réjouir à voir des prix à 10.000€/m²», pose Serge Fautré. «Les prix ne peuvent pas trop augmenter, sinon, on va finir comme le Parisien qui est content de passer d'un 12 m² à un 18 m²», avertit le CEO d'AG RE. «Il y a des notaires qui ne passent plus d'acte, des promoteurs qui ne vendent plus rien, des banques qui ne prêtent plus, et tout le monde reste calme», s'interroge Danny Stas, de Deloitte. «Mais des logements impayables sont une menace pour le modèle social belge, où la propriété constitue la meilleure épargne pour la retraite», s'inquiète-t-il. Et ce n'est pas le seul enjeu sociétal qui se joue, car nous n'avons pas évoqué ici l'importance de rénover le bâti belge, énergivore et vieillissant.

PART DU NEUF DANS LES VENTES D'APPARTEMENT



COMMUNES OÙ LE PRIX MOYEN DÉPASSE 3.000€/M² POUR UN APPARTEMENT NEUF MIS EN VENTE

Moyenne des prix au m² Période Février 2022 et Février 2023

3.000 € 11.330 €

