



PG

DES PROJETS À L'ARRÊT POUR CONTRER
LES HAUSSES DE PRIX

Panique autour des coûts de construction

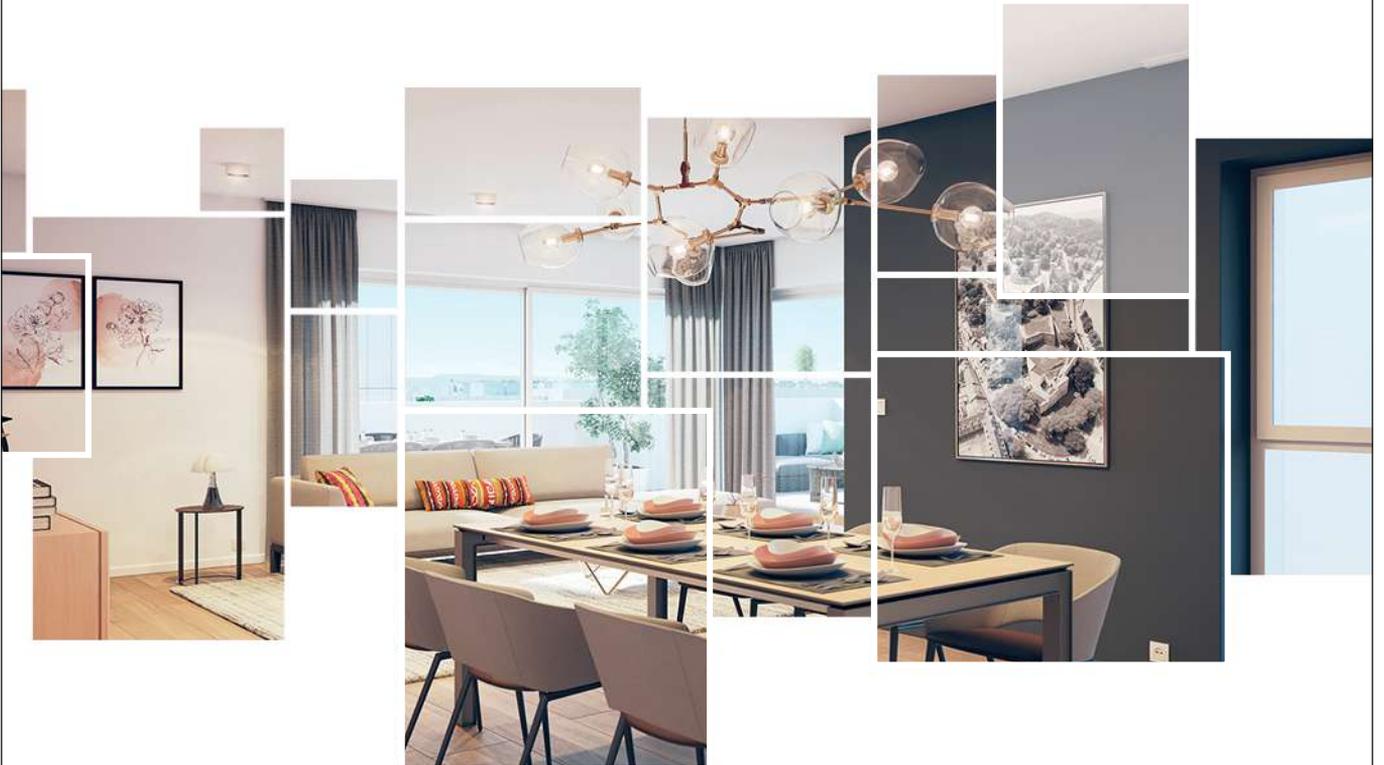
Les hausses de prix des matériaux de construction ont des conséquences en cascade. Retards de livraison, pénuries, reports de chantier, marges bénéficiaires compressées, augmentations des coûts de construction et des prix de vente : toute la chaîne immobilière est perturbée. Reste à voir quand elle pourra relever la tête. XAVIER ATTOUT

📍 LE CONTEXTE
INTERNATIONAL
ET SANITAIRE
commence
sérieusement
à entraver
les projets des
promoteurs
immobiliers.

Projets immobiliers à l'arrêt, chantiers reportés, plannings chamboulés... L'UPSI vient de sonder ses membres et les résultats sont sans surprise : le contexte international et sanitaire commence sérieusement à entraver la marche en avant de ses membres. L'Union professionnelle du secteur immobilier a relevé que des projets immobiliers représentant une surface totale de 300.000 m² sont actuellement à l'arrêt suite à l'incertitude autour de l'évolution des coûts de construction. Le volet résidentiel occupe deux tiers des projets. Les promoteurs immobiliers sont également très frileux pour l'avenir. Certains ont notamment décidé de mettre au frigo leurs développements en espérant des jours meilleurs. Plus de 430.000 m² de projets sont, par exemple, mis au point mort malgré l'obtention d'un permis d'urbanisme. "L'insécurité est grande actuellement pour les promoteurs, relève Pierre-Alain Franck, administrateur à l'UPSI. Les préventes se déroulent moins bien, principalement en raison des prix de vente plus élevés mais également en raison de l'intégration d'une possible indexation des prix de vente en fonction de la croissance des coûts de construction." Les promoteurs font face à une équation complexe. Ils n'arrivent actuellement pas à répercuter la hausse des coûts de construction dans les prix de vente car la loi Breyne l'interdit. Et dans le même temps, ils doivent également avoir à l'esprit que les prix ne peuvent continuer à grimper inévitablement, sans quoi ils ne trouveront plus d'acquéreurs. Les économistes de la Confédération Construction Wallonie ont, par exemple, relevé que seuls 17 % des ménages wallons ont les capacités d'acheter un logement neuf, pour 25 % il y a deux ans. "Il faut rapidement trouver une manière de stabiliser les coûts de construction, le coût de la main-d'œuvre et les prix ➔

THOMAS & PIRON BATIMENT,
le partenaire idéal

POUR INVESTIR DANS UN APPARTEMENT NEUF



De l'accueil personnalisé dans les appartements témoins ou bureaux d'accueil jusqu'à la réception définitive de votre nouvel appartement, **Thomas & Piron sera à vos côtés de A à Z**. Découvrez, en exclusivité, la dernière édition de nos magazines pour vous aider dans vos recherches de l'appartement idéal. Téléchargez-les en scannant le QR code ci-dessous ou prenez contact avec nous pour les recevoir par la poste.

**LE GUIDE
DE L'APPARTEMENT NEUF**

Ce guide vous présente la société ainsi que toutes les informations relatives à l'acquisition d'un appartement neuf.



**LE MAGAZINE
DE L'APPARTEMENT NEUF**

L'outil indispensable dans la recherche d'un appartement ! Thomas & Piron Bâtiment vous propose plus de 30 projets avec des idées de prix, de surface...



081 32 50 20 | appartements@thomas-piron.eu
www.thomas-piron.eu



des matériaux, poursuit Pierre-Alain Franck. Il faut trouver une solution pour permettre l'indexation des prix de vente, ce qui induit la révision de la loi Breyne.”

Le réseau immobilier Trevi vient également de publier une enquête sur le sujet. On y relève que 60 % des promoteurs interrogés reportent la commercialisation de certains projets en raison de la crise actuelle. “Il leur semble impossible d'estimer correctement le prix auquel il faut commercialiser les biens aujourd'hui et de prévoir une marge qui garantisse la rentabilité”, lance Kim Ruysen, directeur général de Trevi. Lorsque le coût des matériaux utilisés est pris en compte dans le prix, certains prix sont tellement élevés que la commercialisation ne semble plus réaliste.” Une situation qui conduit inévitablement à une augmentation des prix de vente: 91 % des promoteurs affirment qu'ils ont augmenté leurs prix en 2022, en moyenne de 209 euros/m². Et si pratiquement tous les promoteurs vendent actuellement à des prix fixes, tous indiquent qu'ils s'attendent à ce que ces prix deviennent variables à l'avenir.

Trouver des alternatives

Sur le terrain, le constat est bien évidemment largement partagé. “La situation est très délicate”, confie Robert Schelfhout, CEO de Quadrus, entreprise de carrelage qui équipe les sols de nombreux projets immobiliers. Vu les hausses de coût, nous devons rogner sur notre marge bénéficiaire et travailler parfois à perte. C'est inquiétant.” Un constat partagé par The Kitchen Company, société spécialisée dans l'aménagement de cuisines et de placards pour les promotions immobilières.



“**Nous fonctionnons dorénavant avec un budget figé plutôt qu'avec un plan de cuisine bien arrêté.**”

STÉPHANE EVRARD
(CEO DE THE KITCHEN COMPANY)

730.000 M²

Le nombre de projets immobiliers suspendus ou reportés ne cesse de grandir.

“Nous sommes touchés de plein fouet par ces fluctuations de prix”, lance le CEO Stéphane Evrard, qui installe 2.200 cuisines par an pour tous les plus grands promoteurs belges. Le prix du bois a grimpé de 15 %, les sanitaires de 12 %, l'électroménager de 10 %. Tout le monde doit faire des efforts mais cela impactera clairement nos résultats.” Le quasi-monopole de The Kitchen Company sur le marché immobilier belge, de même que son adossement à Ego, lui a permis de négocier avec ses fournisseurs et de tenter de diminuer les pertes. “Dès l'an dernier, nous avons réussi à quelque peu anticiper les hausses de tarifs”, précise Stéphane Evrard. Heureusement, car entre la signature du contrat avec un promoteur et la livraison des cuisines, il s'écoule facilement deux ans et demi. La situation aura été bien compliquée financièrement.”

The Kitchen Company a dû mettre en place de nouvelles manières de travailler pour s'adapter à ce contexte. “Nos offres avaient une validité de 24 mois”, poursuit Stéphane Evrard. Cette garantie n'est plus tenable. Nous fonctionnons dorénavant avec un budget figé plutôt qu'avec un plan de cuisine bien arrêté. Cela signifie qu'on fournit une cuisine dans une enveloppe financière donnée en proposant des électroménagers ou des sanitaires un peu moins chers, par exemple. C'est obligatoire car il est inconcevable pour moi de prendre des risques

pour la pérennité de l'entreprise.” D'autant que l'avenir paraît très incertain. “De nombreux promoteurs mettent leurs projets en stand-by. Ce n'est pas dramatique car les commandes se concrétiseront un jour. Cela va néanmoins clairement entacher nos résultats financiers pour 2022. Alors qu'il faudra gérer l'afflux de projets quand l'activité reprendra de plus belle.”

Du côté de Thomas & Piron Home, branche qui construit des maisons pour particuliers ou réalise des lotissements de maisons, l'impact de ces hausses des coûts de construction est au centre de toutes les discussions. “Nous adoptons nos plannings constamment en fonction de cette situation”, explique Sébastien Ladouce, directeur du développement pour T&P Home. La commercialisation de certains projets qui ne peuvent rentrer dans le planning de construction a été suspendue. C'est la première fois que j'assiste à cela. Nous ne pouvons commercialiser des maisons dont on ne connaît pas le prix de construction. A Nivelles, par exemple, au lieu de vendre 30 unités, seules 8 sont mises en vente.” Thomas & Piron Home a décidé pour le moment de se concentrer sur les contrats déjà signés avec ses clients. Les autres projets sont étudiés au cas par cas. “Nos marges bénéficiaires seront bien moins importantes en 2022”, lance Sébastien Ladouce. Nous devons l'accepter. Les années 2022 et même 2023 seront compliquées. Cela va impacter les résultats de l'entreprise. Seuls les bons projets sortiront cette année. De plus, avec une inflation de 8 %, avant que les prix de l'immobilier ne compensent ces hausses, il faudra encore patienter au moins trois ans. Il faudra s'adapter voire se réinventer.”