« L'euphorie des débuts a laissé place au ras-le-bol général »

NOTRE DOSSIER

Durant une semaine, à l'occasion du Salon Batibouw (du 21 au 29 mai à Brussels Expo !), *L'Avenir* vous propose un dossier consacré à la crise du secteur de la construction en Wallonie. Flambée générale des prix des matériaux, pénuries, retards sur les chantiers… Alors que construire n'a jamais coûté aussi cher, les chantiers se multiplient pourtant partout en Wallonie. Comment en est-on arrivé là ? Comment réduire les coûts sur un chantier ? Comment faire pour choisir un entrepreneur ? Que faire quand on tombe sur un escroc ? Et surtout… comment s'en sortent les ménages wallons ?
Nous sommes allés à la rencontre de plusieurs familles, en difficulté à l'heure de rénover ou de construire une maison. Du côté des professionnels, là aussi, c'est la douche froide ; pour ne pas devenir fou, il faut faire preuve d'une sacrée organisation. Si le Belge a toujours une brique dans le ventre, aujourd'hui elle lui reste malheureusement bien souvent sur l'estomac.

C.B.

Ils avaient prévu 30 000 euros de marge de sécurité. Celle-ci s'est envolée avec la pose d'un radier.

À Juprelle, Charlotte et Riadh vont de surprise en surprise depuis qu'ils se sont lancés dans la construction de leur maison. Ils pensaient y emménager début 2022 ; ça sera plutôt pour 2023.

CONSTRUCTION

« *Je suis en train de me demander si je rentrerai dans cette maison un jour…* » En août 2020, Charlotte Godefroid, 30 ans, et son mari Riadh ont acheté leur terrain à Juprelle, en province de Liège. À l'époque, ils espéraient emménager dans leur nouvelle construction début 2022. Aujourd'hui, seul le gros œuvre est fini.
« *L'euphorie des débuts a laissé place au ras-le-bol général* », résume Charlotte, chez qui la fatigue se ressent jusque dans la voix.

Une surprise de taille

Prévoir une marge de sécurité, c'est l'un des meilleurs conseils qu'on puisse donner quand on se lance dans une construction – d'autant plus à cette époque. Charlotte et Riadh l'avaient d'ailleurs bien prévue. « *30 000 euros pour être sûr et j'avais de l'argent de côté aussi.* » Mais celle-ci s'est envolée avec la pose d'un radier, suite aux essais de sol de la Commune. Une première surprise de taille.

Pour ne pas « *se faire avoir* », explique-t-elle. Charlotte a décidé d'acheter elle-même les matériaux via des fournisseurs et de faire appel aux corps de métier quand c'est nécessaire pour la main-d'œuvre. Du coup, la hausse des prix, elle l'a constatée au fil des factures. « *Ce qui m'a sans doute le plus marquée, c'est le prix du béton ! Celui du second étage m'a coûté 500 euros de plus qu'au premier, coulé deux mois avant.* »
Face à la flambée des prix, elle décide de bloquer certains postes en payant des acomptes pour la cuisine et les sanitaires en décembre dernier – « *avant les augmentations* ».
C'est aussi face aux délais de livraison, parfois très longs, qu'elle a posé certains choix. « *On a choisi des châssis pour leur qualité mais aussi parce que le fournisseur m'a assuré une date d'installation pour la fin juin. J'ai donc préféré payer pour m'assurer que les délais seront respectés. Car tous les loyers que je gagne, ça ira dans la maison.* »
Du coup, face aux factures qui augmentent, pas le choix : Charlotte et Riadh ont mis d'autant plus la main à la pâte. Lui s'occupe de l'électricité, elle de ramasser et de jeter toutes les crasses. « *On commence à gratter partout. Et on sait déjà qu'on emménagera dans la maison sans que la nouvelle cuisine ne soit installée – ni les portes et les aménagements extérieurs, d'ailleurs.* » La pompe à chaleur qu'ils comptaient installer ? Au vu de la différence de prix d'installation avec le gaz, ça sera dans un second temps, dit-elle. « *Ça nous permettra de continuer les travaux.* » Car pour les terminer, ils doivent trouver 50 000 euros. « *Je vais devoir retourner à la banque…* »
Et de conclure : « *Je ne pensais pas que ça prendrait autant de temps et d'énergie. Un chantier c'est énormément de tracas, d'autant plus dans une période où les prix fluctuent… Heureusement que j'ai Riadh, sans lui je n'aurais pas eu le courage de terminer. Lui a les nerfs solides.* » Et mieux vaut les avoir, rappelle-t-elle. « *Et de l'argent de côté, aussi, pour toutes ces choses auxquelles tu n'aurais pas pensé* » Côté timing, ils espèrent pouvoir emménager début 2023.

CAROLINE BEAUVOIS

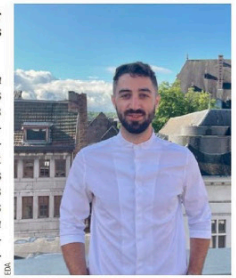
> « On sait déjà qu'on emménagera dans la maison sans que la cuisine ne soit installée. » **CHARLOTTE GODEFROID**

Avec le soutien du Fonds pour le journalisme en Fédération Wallonie-Bruxelles

« Difficile de faire des estimations précises aujourd'hui »

Dans le contexte actuel, pas évident pour les architectes de remettre des estimations de prix. Un architecte liégeois témoigne.

« *Dans le secteur de la construction, on note un avant la crise et un après.* » Si les entrepreneurs et candidats bâtisseurs se prennent de plein fouet l'augmentation des prix des matériaux de construction, les architectes aussi doivent naviguer, tant bien que mal, dans les eaux troubles de cette crise. Et le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il est parfois difficile de garder le cap. « *Le contexte a méchamment changé en deux ans* », commente d'emblée Pierre Corman, architecte gérant chez Diip Architectes.
Avec des délais de démarrage parfois très conséquents, et des prix qui peuvent fluctuer au jour le jour, il n'est pas évident de donner une estimation précise de prix pour un chantier aujourd'hui. « *Les délais sont de l'ordre de neuf mois à une année ; alors qu'avant* (la crise) *un chantier pouvait démarrer trois mois plus tard. L'attente est très grande entre le moment où tu sors tes premiers estimatifs et celui où tu paies réellement la dernière facture de ton projet.* » Sans parler des projets plus conséquents comme une maison de repos.



EDM

« Entre jeunes architectes, on se serre les coudes. Je trouve qu'il y a plus d'entraide dans notre génération. »

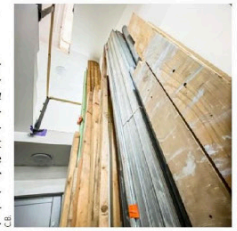
Finis les budgets cadenassés

« *Avant, lorsqu'on avait un projet, on le soumissionnait généralement à trois entreprises, afin de pouvoir comparer correctement et de voir les extrêmes qui se dégageaient dans les offres. À partir de là, le client faisait son choix en âme et conscience. Une fois le budget cadenassé, on planifiait alors les travaux et c'est tout. Tu signais un contrat, dans lequel il y avait des modalités de paiement, d'acomptes, de timing. Les entreprises signaient celui-ci "les yeux fermés", et le client aussi. Et tout se passait bien* », se rappelle l'architecte liégeois.
Mais ça, c'était avant. « *Aujourd'hui, les entreprises prennent des semaines à remettre des prix.* » Car paradoxalement, celles-ci sont, en effet, inondées de demandes de clients. « *Elles ont donc peu de temps à consacrer à des remises de prix. Et comme elles ont l'embarras du choix, elles peuvent aussi se permettre de trier les projets dont elles ont envie ou non.* »
Bien évidemment, les estimations réalisées avant la crise en ont pris un (sacré) coup. « *Tout au long de la conception, on remet des projections et estimations financières aux clients. Et puis, tu te prends une augmentation dans les dents* », se rappelle-t-il. Ses offres de l'époque ? Obsolètes. « *Donc tu dois expliquer à ton client que les prix remis ne sont plus d'actualité. Il te demande de combien ça a augmenté. Et tu n'avais pas de réponse, tout simplement. Impossible de se baser sur des chantiers réalisés sur la même année, tu dois donc redemander une offre à une entreprise – déjà fort prise, de nouveau…* »
Lui, a toujours mis une marge de sécurité de l'ordre de 10 % dans ses offres, à prendre en compte dans le budget. « *Aujourd'hui, ça ne suffit plus.* » Et quand l'augmentation avoisine les 20 à 30 %, difficile d'expliquer la situation à ses clients. « *Généralement, ils sont compréhensifs et on trouve des solutions. On est toujours transparent.* »
Pour les clients, quelques pistes de solutions s'ouvrent à eux pour limiter la casse, comme laisser tomber les extérieurs, le carport, la pièce d'eau supplémentaire… Bref : phaser les travaux. « *Construire aujourd'hui coûte tellement cher, que quand tu fais une maison pour un ménage moyen, au budget classique, il n'y a pas beaucoup de gras à supprimer.* »
Face à cette situation, cette première phase « facile » du boulot d'architecte est devenue bien plus compliquée, juge-t-il. « *Ça nous fait plus de boulot sur des contrats déjà signés et sur lesquels on n'applique pas forcément d'augmentation des honoraires. Mais on estime que ça fait partie du devoir de conseil et du service qu'on offre pour atteindre le résultat.* »
Par ailleurs, entre jeunes architectes, on se serre les coudes, dit-il. « *Je trouve qu'il y a beaucoup moins d'égoïsme que dans les précédentes générations. On n'a pas peur de se filer des tuyaux et de s'associer sur des projets.* » Et de conclure qu'aujourd'hui, mieux vaut se faire bien entourer lorsqu'on se lance dans un projet de construction. Et surtout, il ne faut pas se précipiter. **C.B.**

Comment garantir des prix fixes ?

Que faire quand les prix des matériaux montent en flèche ? Voici une astuce pour garantir les prix.

Il n'y a pas de solution miracle pour faire diminuer le coût d'un chantier. Mais en ces temps difficiles, une astuce peut, tout du moins, aider à fixer les prix des matériaux pour toute la période du chantier, conseille Pierre Corman.
« *Une solution, qui peut aider à garantir les prix, c'est de demander à l'entrepreneur, moyennant un apport plus important, d'acheter l'entièreté des matériaux qui serviront au chantier, au jour 1 du chantier* », explique l'architecte. Mais attention : l'entrepreneur doit déposer tous les matériaux sur le chantier. Encore faut-il que celui-ci soit fermé, évidemment. Par contre, il déconseille de laisser l'entrepreneur entreposer ces matériaux dans son hall. « *Si celui-ci venait à faire faillite, les matériaux seraient alors inaccessibles et perdus.* »



C.B.

Cette solution fonctionne si le chantier est déjà fermé.