

Le promoteur-construteur doit éviter les fausses notes

Stéphane Barbier-Mueller
Administrateur
de Pilet & Renaud SA



Une promotion immobilière, c'est une partition musicale, dont l'architecte est le compositeur et le promoteur, le chef d'orchestre. Tout commence là devant une feuille blanche, ici devant une parcelle de terrain. L'architecte va imaginer et dessiner un avant-projet, qui devra finalement aboutir à la construction d'un bâtiment dont la durée de vie s'étendra sur plusieurs décennies, voire siècles et qui aura nécessité un investissement très important en énergies, en matériaux et en argent.

Si un morceau de musique n'est pas harmonieux, on peut l'oublier au fond d'un tiroir, il ne gênera plus personne. C'est moins facile avec un bâtiment construit, qui va perdurer longtemps et exhiber ses défauts aux yeux de plusieurs générations d'utilisateurs ou de passants.

Autant dire qu'il est préférable de ne pas se tromper sur le type de bâtiment que l'on va réaliser. Il est donc important que, le plus vite possible, l'architecte puisse discuter ses idées avec un professionnel qui lui apporte une vision complémentaire à son projet. Si l'architecte est seul responsable des choix esthétiques du projet, des procédés de fabrication techniques et de l'habitabilité du futur bâtiment, le promoteur va veiller à l'adéquation du bâtiment à son marché environnant ainsi qu'à l'équilibre financier du projet.

Le promoteur doit intervenir avant même que l'architecte ne commence à élaborer un projet, car il lui appartient de définir quel type de bâtiment devra être construit, pour correspondre le mieux à la demande de la société: logements, bureaux, industrie, commerces, hôtel? Les réponses à cette question primordiale tiennent dans les lois de la construction locales, mais aussi et surtout dans la connaissance du tissu social et économique ambiant. Puis, en collaboration étroite, l'architecte et le promoteur affineront le

projet lui-même afin de répondre au plus près aux attentes du marché.

Ce projet devra généralement être validé par un permis de construire délivré par les autorités locales, avant d'entrer dans la phase de construction pour finir par la livraison du bâtiment construit à ses futurs utilisateurs. A tous ces stades, il appartient au promoteur de veiller à l'équilibre financier du projet (y compris dans les relations avec les banques), au respect des règles et usages en vigueur dans le domaine immobilier, ainsi qu'à la commercialisation du futur bâtiment (en relation avec des agents commerciaux spécialisés).

C'est lorsque toutes les surfaces construites ont trouvé des utilisateurs satisfaits de leur acquisition ou location, que le rôle du promoteur s'achève et que celui-ci peut faire le bilan de l'opération. Avant de s'engager dans une nouvelle aventure.

* **APCG** Association des promoteurs constructeurs genevois

www.apcg.ch

