
Taux de marge brute maximum admis pour la vente de logements en propriété par étage (PPE) en zone de développement

Base légale

L 1 35 (LGZD), art. 5, al. 1, lettre b

Les bâtiments d'habitation destinés à la vente, quel que soit le mode d'aliénation (notamment cession de droits de copropriété d'étages ou de parties d'étages, d'actions ou de parts sociales) répondent, par le nombre, le type et le prix des logements prévus, à un besoin prépondérant d'intérêt général; les logements destinés à la vente doivent être occupés par leur propriétaire, sauf justes motifs agréés par le département.

L 1 35 (LGZD), art. 5, al. 2

Les plans techniques et financiers, notamment les normes applicables à l'état locatif ou au plan de vente et aux réserves pour entretien, doivent être préalablement agréés par le département de l'aménagement, du logement et de l'énergie. Toute modification qui intervient en cours de construction doit être signalée et faire, le cas échéant, l'objet d'un nouvel agrément.

L 1 35 (LGZD), art. 5, al. 3

Les prix et les loyers des bâtiments visés sous alinéa 1, lettres a et b, sont soumis au contrôle de l'Etat pendant une durée de 10 ans dès la date d'entrée moyenne dans les logements ou locaux, selon les modalités prévues au chapitre VI (art. 42 à 48) de la loi générale sur le logement et la protection des locataires, du 4 décembre 1977.

Objectif

Définir le taux de marge brute maximum admis pour la vente de logements en propriété par étage (PPE) en fonction du mode de commercialisation.

Principe

La marge de bénéfice et risques prévues pour les opérations en ZD PPE rémunère les capitaux engagés par le promoteur exposés aux risques durant toutes les phases du projet (de l'avant-projet jusqu'à la remise des clés) ainsi que les honoraires et les frais de commercialisation des lots PPE.

L'office cantonal du logement et de la planification foncière exerce un contrôle des conditions de vente pour tout immeuble en propriété par étage (PPE) contrôlé selon la LGZD.

Les trois principaux modes de commercialisation sont les suivants:

1. Vente d'une quote-part de terrain avec signature d'un contrat d'entreprise générale ou totale, sans acquisition préalable du terrain par le promoteur.
2. Vente d'une quote-part de terrain avec signature d'un contrat d'entreprise générale ou totale, avec acquisition préalable du terrain par le promoteur.
3. Promesse de vente suivie d'une vente à la remise des clefs ou vente après exécution des travaux.

Taux de marges brutes en fonction du mode de commercialisation

	Taux de marges brutes
Quote-part terrain sans acquisition du foncier	11%
Quote-part terrain avec acquisition du foncier	16%
Vente "clé en main"	18%

La marge brute de vente est calculée sur le prix de revient de l'opération (hors soulte).