Bâtiments moins chers

NOS SOLUTIONS / INNOVATIONS

Votre bâtiment bien moins cher

Ce n’est pas forcément avec le charpentier près de chez vous que vous ferez la bonne affaire…

Notre réalisme dans les affaires, fruit d’une longue expérience, et plus spécialement dans les coûts de construction, nous oblige d’emblée à envisager la construction de votre bâtiment selon vos stricts besoins, au moindre coût, dans le respect des normes en vigueur. Nous ne sommes pas créateurs de rêves à un budget qui serait exorbitant, que vous ne pourriez ou voudriez pas assumer, mais nous restons des courtiers capables d’optimiser aussi loin que possible votre projet.

Dans tout projet, pour aboutir au budget le plus serré possible il est bon que vous connaissiez quelques principes élémentaires :

- **LES ÉCARTS DE PRIX, PARFOIS IMPORTANTS**, entre différents constructeurs métalliques ou bois pour la construction de bâtiments identiques sont souvent incompréhensibles. Et contrairement à ce que vous pourriez penser, le prix d’un bâtiment métallique ou en bois n’a absolument rien à voir avec la proximité ou l’éloignement des constructeurs.
- Nous avons tous constaté que les tarifs de billets

d’avion, de train, n’avaient plus de sens lorsque l’on constate que pour un même voyage, un même classement, le même jour et à la même heure, votre voisin de voyage aura pu payer son billet 3 fois moins cher que le vôtre… Pourquoi de tels écarts ?

- **LA TECHNIQUE DU *YIELD MANAGEMENT*** basée sur une tarification flexible, est de plus en plus utilisée dans le management des entreprises : le principe consiste à maximiser leur chiffre d’affaires, ou mieux encore leur marge par une utilisation optimale de l’outil d’exploitation (après amortissement des coûts fixes) tout au long de l’année. Ces entreprises recherchent à lisser autant que possible les charges fixes de fonctionnement.
- **UNE LARGE ET SAINE MISE EN CONCURRENCE** : les courtiers d’EXCELNERGY Partner entretiennent des relations privilégiées avec de nombreux constructeurs nationaux : cela permet de connaître l’ambiance du marché et d’orienter les appels d’offres en vue d’obtenir les meilleurs tarifs, sans pour autant martyriser les constructeurs qui doivent gagner normalement leur vie. Ce sont ces petits secrets qui permettent souvent aux clients de faire de grosses économies…

Autrement dit, à un moment « T », tel constructeur sera plus cher pour livrer à 4/6 mois et moins cher à 8 ou 10 mois, ou inversement, selon la charge de son planning de fabrication. D’où la nécessité de lancer de larges appels d’offres, en se donnant un peu de temps si nécessaire et toujours bien ciblés, dans un rayon jusqu’à 350/400 kms, afin d’obtenir les meilleurs tarifs possibles. On fait rarement de bonnes affaires dans l’urgence…

Il n’est pas rare que nous puissions faire bénéficier nos clients d’écarts de prix extrêmes avec des rapports de prix de 1 à 2 pour des projets absolument identiques, sans qu’il soit nécessaire de discuter le moindre euro de rabais…COMPARATIFS

DEVIS : EXEMPLES D’ECARTS…

- pour un projet de **centrale solaire au sol de 500 kWc/2èT 2023.**
  – Devis reçus d’installateurs P.V. (fourniture et pose) avec des variations extrêmes
  de 822 €HT/kWc (distance installateur/chantier : 100 kms)
  – à 1235 €HT/kWc (distance installateur/chantier : 250 kms)

  soit + 50 %

- pour un projet de **fourniture et pose de la charpente** d’un **abri-PK Smart Abripark de 2 020 m2 /3èT 2023.**
  – Devis reçus de constructeurs métalliques avec des variations extrêmes
  de 115 264 €HT (distance charpentier/chantier : 300 kms)
  – à 222 700 €HT (distance charpentier/chantier : 15 kms)

  soit + 93 %