

IMMO HEBDO

La Lettre d'Information sur le marché de l'Immobilier

Rédacteur en chef : René de Cazanove

N°103 - Mardi 9 mars 2010

Echo

Les choses sont parfois déconcertantes. Voici quelques jours à peine, la côte vendéenne a essuyé une tempête doublée d'une inondation ayant semé la mort et la désolation. Des zones entières ont été dévastées par les eaux surgies de l'Océan, dont la puissance destructrice a été décuplée par les digues et les fortifications qui étaient censées en assurer la protection. Une modeste commune a été particulièrement meurtrie par ce déchaînement de la nature et l'on s'est empressé de montrer du doigt sa municipalité qui avait laissé se construire, sur un coin de territoire qu'elle devait savoir menacé, un quartier de petites résidences, jusque-là tranquilles. L'avenir, pour les élus et les administrations concernés, dira – du moins il faut l'espérer – s'il y a eu fautes et, si oui, lesquelles précisément. On attend bien sûr, aussi, les mesures qui seront prises pour réduire les risques qu'une catastrophe de ce type ne se reproduise avec de tels effets. Une tâche éminemment difficile, complexe. Ne serait-ce que parce que plus de 80% de l'activité et de la population nationales sont situées en terres inondables, à commencer par une partie très significative de Paris. Etrangement, la présente campagne des Régionales s'en fait peu l'écho... En attendant, des familles, en Vendée, se demandent si elles vont pouvoir reconstruire leur maison détruite, continuer à travailler sur place. On ne compte plus les exploitations et les sociétés pratiquement rayées de la carte.

René de CAZANOVE

à suivre

* La Cour d'appel de Paris a annulé le 25 février la procédure de sauvegarde mise en place fin 2008 au profit de la société propriétaire de **Cœur Défense** suite à la faillite de **Lehman Brothers** qui avait acheté l'immeuble en 2007. Cet arrêt supprime de fait le plan de sauvegarde et confirme l'attribution des loyers aux créanciers.

* Sept leaders du monde HLM s'engagent pour produire et vendre plus et mieux. Lire en page 7 l'article de **Michèle Cohen-Chabaud**.

* **Accor** : l'opération scission a commencé. Lire page 6

ACTUALITÉ

Gecina : Christophe Clamageran nettoie le bilan et recentre la foncière

Trois mois après son arrivée et à présent seul aux commandes opérationnelles de la foncière, le directeur général tourne résolument le dos à la stratégie de croissance tous azimuts de Joaquin Rivero. Un repositionnement sectoriel et géographique de nature à rassurer les milieux financiers, et séduire plus particulièrement les investisseurs. Pour autant, l'avenir capitalistique du groupe reste encore à préciser.

Lire en page 15



LOGEMENT

Marc GEDOUX (Pierre Etoile) :
« Nous vendons du BBC au même prix que l'ancien récent »

Société de promotion et de construction, **Pierre Etoile** a lancé en janvier au Bourget la commercialisation d'une nouvelle résidence **Terra Natura**, un concept de logements très écologiques qu'elle a développé (Immo Hebdo n°98). **Marc Gedoux**, son président et fondateur, revient sur l'histoire de son entreprise et sa stratégie basée sur le développement durable.

Lire en page 8 l'interview réalisée par **Michèle Cohen-Chabaud**

Marc GEDOUX (Pierre Etoile) : « Nous vendons du BBC au même prix que l'ancien récent »

Immo Hebdo : Dans quelles circonstances êtes-vous entré chez Pierre Etoile ?

Marc Gedoux : La société date de 1994 et a été fondée par **Frank Deliberos** qui est toujours là et **Patrick Le Dret** qui est parti en 2007. De mon côté, j'ai toujours été promoteur et j'ai notamment passé dix ans à la Franco-Suisse aux côtés de **Pascal Lorenzetti**, frère cadet de **Jacky Lorenzetti** qui l'a créée et dirigée. J'y suis entré après un diplôme d'ingénieur ESTP et un début de carrière à la **Caisse des Dépôts** en Côte d'Ivoire puis à la **SCIC** entre 1983 et 1990. C'est en 1997 que je suis arrivé à la Franco-Suisse qui sortait affaiblie de la crise ; après redressement, nous avons vendu nos parts en 2005 au groupe **Promogim**, la société était alors remontée de 15 à 74 salariés. Je suis alors entré chez Pierre Etoile, une société qui produisait 100 à 130 logements par an. En 2007, Patrick Le Dret est parti et je suis devenu président ; à ce moment là, la société est passée du statut de Sarl à celui de SA ; une augmentation de capital a été décidée à laquelle a participé la **Banque Populaire Val de France**, qui détient aujourd'hui un tiers du capital. Le solde est détenu par Frank Deliberos et par moi-même. La société a une vingtaine de collaborateurs, très motivés par tous ces projets innovants ; c'est une équipe très soudée. Un an après ces changements, fin 2008, toutes les opérations étaient engagées et nous étions confrontés à une crise sans précédent. Nous avions 430 logements et commerces à construire.

duits par une pompe à chaleur collective reliée à neuf sondes géothermiques profondes (90 cm de profondeur). Compte tenu de leur coût de construction plus élevé (de l'ordre de 40%) nous avons essayé au départ de vendre ces logements au-dessus du prix du marché, mais rien à faire. Nous avons beaucoup d'intérêt mais pas de réservations. Nous avons recommencé en réduisant les surfaces et en revenant au prix du marché et tout s'est alors vendu. Le promoteur ne peut jouer que sur le prix du terrain. Mais nous avons bénéficié, grâce au concours, d'un terrain vendu 40% au-dessous du prix du marché. Nous avons ainsi une marge normale sur les appartements d'autant que les deux-pièces se sont vendus rapidement ; en revanche, les maisons sont une opération blanche.

I.H. : Quelles sont les conséquences pour l'entreprise ?

M.G. : L'intérêt principal est que nous avons acquis un savoir-faire auprès des Suisses et aussi en travaillant dès la conception avec un bureau d'études thermiques et le cabinet d'architecture **A+A** (Alain Cornet-Vernet et

I.H. : Comment vous-en êtes-vous sortis ?

M.G. : C'est le 15 septembre 2008 que la chute brutale des réservations s'est produite, accompagnée d'une montée des désistements dans tous les programmes, désistements qui ont dépassé les réservations. Ce fut une période de très grande inquiétude. Nous avons quand même lancé tous nos appels d'offre en février-mars 2009 pour 430 logements et commerces et nous avons bénéficié de prix très avantageux : les entreprises se sont battues pour travailler pour nous. Par exemple, l'ascenseuriste qui voulait remporter les 24 ascenseurs de nos programmes a diminué ses prix d'un tiers. On n'avait jamais vu ça. Même chose pour le gros œuvre. Nous avons baissé les coûts notamment avec des entreprises qui s'étaient tournées vers le bureau et voulaient revenir dans le secteur de l'immobilier résidentiel, des entreprises intéressantes parce qu'innovantes. Les coûts de construction ont baissé de 15% par rapport à nos objectifs et nous-mêmes, fin février, avons pu baisser nos prix de vente : de 15% sur les grands appartements, de 8% sur les trois-pièces et de 5% sur les deux-pièces. En partant d'un stock très lourd à fin décembre, nous n'avons plus que 199 logements à fin février et 4 à fin juin. Nous avons eu une démarche commerciale très « punchy » avec une forte implication de notre force de vente qui est intégrée à notre société.

I.H. : Quel rôle a joué votre orientation vers le développement durable ?

Pierre-Luc Langlet). En sens inverse, notre réalisation intéresse beaucoup **Minergie** ; c'est la plus importante pour elle en 2007 et l'organisme nous envoie de nombreux visiteurs. En 2011, les bâtiments Minergie seront en énergie passive. Nous avons également reçu un **Oxygen Award** pour la qualité de l'air intérieur des logements de Terra Natura ; par exemple, en utilisant pour nos parquets des vernis sans formaldéhyde. Cette année, on relance quatre opérations de tailles différentes : un petit programme de 17 logements dans le quartier historique de Dreux, haut de gamme. A Noisy-le-Grand, c'est une opération Terra Natura de 19 logements en BBC qui ont tous déjà trouvé preneur. Nous faisons une autre opération dans la même localité, plus importante avec 2 000 m² de commerces et d'équipements publics, 104 logements dont 42 en THPE – très haute performance énergétique – et eau chaude solaire et 62 logements en Pass Foncier. L'opération sera lancée le 20 mars. Et à 3 200 euros/m² - soit 35% en dessous du marché - et une TVA à 5,5%, elle sera achetée très rapidement. Au Bourget, nous avons lancé 86 logements en BBC, avec

M.G. : La composante développement durable était déjà présente dans l'entreprise : dès 2006, nous avons remporté un concours à Corneilles-en-Parisis dans le Val d'Oise où nous avons été choisis pour deux lots sur trois soit 21 maisons de 4 à 5 pièces, 31 appartements de 2 à 4 pièces et 7 maisons de ville. Nous étions en compétition avec les grands promoteurs, mais nous avons eu l'idée de nous appuyer sur un label suisse Minergie qui était et est toujours très en avance avec déjà 14 000 logements labellisés en Suisse. Nous avons ainsi répondu en proposant 100% d'énergies renouvelables pour produire l'eau chaude sanitaire et le chauffage. Ces programmes sont en construction actuellement et seront livrés cette année. C'est ainsi qu'est née la marque Terra Natura. Nos concurrents ont répondu avec une consommation d'énergie de 25 à 30% en dessous de la réglementation thermique française de la RT 2005, mais nous étions 60 à 65% inférieurs avec pour les maisons : eau chaude et chauffage solaire, un poêle à bois d'appoint haute performance, une isolation extérieure épaisse de 28 cm alors qu'elle est en moyenne de 10 cm, des puits canadiens situés sous les maisons pour rafraîchir l'air en été et le chauffer en hiver. En fait, ce sont des maisons qui sont proches de l'énergie passive. Pour permettre l'apport solaire, elles sont équipées de gros stores vénitiens extérieurs anti-éfraction qui laissent entrer la lumière. Pour les appartements et les maisons de ville, c'est la même isolation par l'extérieur, mais l'eau chaude et le chauffage sont pro-

une TVA à 5,5%, situés au pied du RER. A 3 300 euros/m², 22 logements sur les 29 lancés (1ère tranche) ont été retenus en une après-midi. Nous espérons vendre tous nos programmes dès le mois de juin.

I.H. : Pourquoi cette confiance ?

M.G. : Nos prix sont très compétitifs : nous vendons du BBC au même prix que l'ancien récent. Globalement, après l'hystérie sur le **Scellier**, les stocks sont à un niveau anormalement bas en Ile-de-France avec moins de trois mois de logements à réserver. Or, quand les clients manquent de choix, ils ne viennent plus dans les bureaux de vente et si cette situation se prolongeait, cette pénurie ferait paradoxalement baisser les prix. Alors que beaucoup de programmes sont prévus pour 2011. Je prévois que tous les programmes non BBC vont avoir des problèmes de commercialisation en 2011. L'an dernier, huit logements vendus sur dix ont bénéficié du **Scellier** ou de la TVA à 5,5%... Avec les aides qui s'arrêtent, les lendemains risquent de s'annoncer difficiles.

**Propos recueillis par
Michèle Cohen-Chabaud**