

nouveaunouveau
nouveau
nouveau
nouveau

nouveau LYON

MAGAZINE

#56

AVRIL 2022

Michèle Picard
Maire de Vénissieux

“Sur la ZFE,
nous avons
émis des
réserves”



LES RÊVES DES LYONNAIS

POUR LA RIVE DROITE DU RHÔNE

Piscine, marché flottant, plage, tyrolienne, poulailler, gratte-ciel...

Urbanisme



Ce qui change
dans le PLU-H

Centres commerciaux



Les gagnants,
les perdants

R 29472 - 056 - F : 3,20 €

“C’est possible de CONSTRUIRE MOINS CHER”

Rémi Pascual, président-fondateur de la société coopérative d'intérêt collectif Habitée, explique comment, en tant que promoteur, il arrive à livrer des logements au moins 5 % en dessous du prix du marché. *Propos recueillis par Alexandre Buisine*

Comment êtes-vous devenu promoteur immobilier ?

Je suis associé dans le cabinet d'architecture Tekhne, engagé depuis sa création dans le développement durable et l'éco-construction. Vers 2015, nous n'arrivions plus à réaliser des bâtiments correspondant à notre vision de la qualité environnementale et du logement, tandis que tout le monde constatait des dérives sur les prix. On s'est donc demandé s'il était possible de faire différemment. Parallèlement s'est tenue l'exposition "Argent Logement Autrement" de la fondation Anma (agence Nicolas Michelin architecte) en pleine résonance avec notre démarche. Nous avons exposé notre projet à des partenaires historiques – bureaux d'études, économistes, entreprises du bâtiment –, qui ont été séduits par cette envie.



Chantier de la première opération d'Habitée, à Bassens (73).

Pourquoi Habitée est-elle née sous forme de SCIC en 2017 ?

Nous avons toujours voulu lancer cette initiative dans le cadre de l'économie sociale et solidaire (ESS). On en est arrivé à former une SCIC (société coopérative d'intérêt col-

lectif) composée de cinq collèges (salariés, concepteurs, constructeurs, sociétés d'économie mixte ou collectivités, acquéreurs). Cela donne un cadre juridique et financier très fort entre les partenaires, sans distribution de dividendes. Pour un promoteur, il s'agit d'un élément très différenciant : toute la richesse créée est réinvestie dans les opérations.

Les acquéreurs doivent-ils être sociétaires de la SCIC ?

Non. 15 % le sont, car nous les incitons en les faisant bénéficier de rencontres avec les concepteurs, de visites de chantier, du lien avec le maire, qui est autour de la table, du choix du syndic ou d'ateliers spécifiques. Ça nous permet de trouver des relais avec des personnes très engagées prêtes à s'investir dans la copropriété.

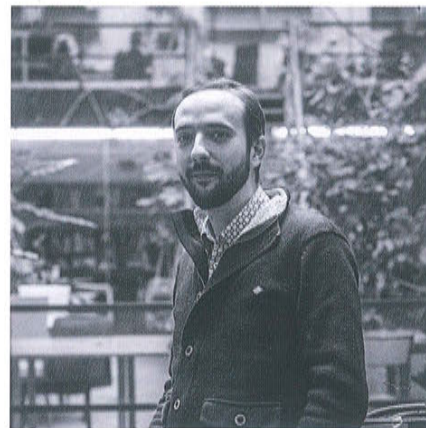
Est-il possible de garantir des prix inférieurs à ceux du marché, comme vous l'affichez ?

Oui. Nous nous adressons aux primo-accédants écartés du marché alors qu'ils ont la capacité d'acheter. Sans être complètement hors marché – car sinon certains feraient de la marge en revendant – Habitée entend être 5 % en dessous des prix, à qualité supérieure. Dans la métropole de Lyon, où le marché est tendu, cette baisse peut être supérieure. Nous devons néanmoins rester dans l'équilibre entre qualité et prix.

Quels sont les leviers permettant d'obtenir ce résultat ?

Pas de surenchère sur le prix du terrain, suppression des intermédiaires en internalisant la commercialisation, des frais de structure légers et une marge encadrée (5 % à 6 %). Enfin, nous optimisons – dans le bon sens du terme – le système constructif.

Qu'est-ce qui vous permet de dire que vous livrez “à qualité supérieure” ?



© Pierre-Antoine Pluquet

Notre exigence de coût-travaux plus élevée avec de bonnes entreprises, pas en cherchant le moins-disant, du qualitatif en termes d'usages (grandes surfaces, grands balcons, celliers, caves, logements traversants améliorant le confort d'été, espaces partagés, qualité paysagère), des matériaux au maximum bio-sourcés, notamment avec le bois. Nous sommes également à -25 % voire -30 % par rapport à la RT 2012 et on va pousser au maximum les curseurs bas carbone.

Où construisez-vous ?

Notre première opération se trouve à Bassens, à côté de Chambéry. Une autre est en cours à Andrézieux-Bouthéon, dans la Loire. Nous bénéficions également d'une grande écoute en Haute-Savoie, mais notre objectif premier est désormais de construire dans la métropole de Lyon.

Pourquoi ?

Notre siège est ici et la problématique du logement demeure plus forte dans les métropoles. On veut donc réaliser un projet démonstrateur, pour dire : c'est possible de construire moins cher. Mais aussi parce que l'attractivité de la ville et des prix au mètre carré supérieurs nous permettraient d'aller encore plus loin dans la qualité de nos propositions en matière de structure bois ou d'agencement intérieur, tout en restant en dessous des prix du marché.