

Le groupe Corbioli adhère au réseau La Maison Abordable® et dope sa croissance

Depuis le mois de mai, Fabrice Corbioli est devenu concessionnaire exclusif de La Maison Abordable® dans l'Ain. Ce réseau national propose des maisons à des prix abordables, à destination des familles monoparentales, des seniors, ou aux primo accédants.

Le professionnel du BTP, installé à Ambérieu, attend forcément des retombées économiques. Explications en trois points.

La Maison Abordable®, c'est quoi ?

Initié en avril 2011 par Pascal Navaud, le concept de La Maison Abordable® s'étend aujourd'hui dans 43 départements. Selon son président, il s'agit « d'une connectique de tous les réseaux professionnels du logement public et privé. Une table ronde de l'immobilier. »

Le principe est simple : les communes préemptent un terrain en milieu périurbain, et le réseau d'experts du BTP se met en musique pour construire intégralement une maison à moindre coût, pour des familles aux revenus modestes. « Abordable ne veut pas dire pas cher, explique Pascal Navaud, par ailleurs concepteur, constructeur et promoteur en Loire-Atlantique. C'est plutôt le bon produit, adapté à la bonne situation familiale. »

L'objectif est aussi de créer de la mixité sociale et générationnelle. « Les seniors ne veulent pas être parqués, et les familles monoparentales ne veulent pas être exclues, poursuit le président du réseau. Nous privilégions les petites parcelles, les gens en ont marre de tondre la pelouse. Le jardin est devenu la cinquième pièce de la maison. »

Pour des primo accédants ou une famille mono parentale, comptez entre 140 000 € et 180 000 €. Un senior devra déboursier environ 120 000 €. Si le ou les propriétaires souhaitent revendre leur bien, celui-ci revient à la commune, pour éviter toute spéculation immobilière.



Fabrice Corbioli (à droite) est devenu concessionnaire exclusif de La Maison Abordable® dans l'Ain. Un réseau initié en Loire-Atlantique par Pascal Navaud (à gauche).

L'exemple corse

Jean-Nicolas Antoniotti est constructeur en Corse : « Notre région connaît une forte croissance de population, explique-t-il. Cette tension s'est aggravée avec le tourisme. Les prix des terrains ont été multipliés par 200 en 20 ans. Ces problèmes d'accèsion à la propriété sont ceux de nos enfants. » Dans la petite commune de Caterie, en Corse du nord, 9 000 m² de terrain de l'ancien stade ont été dégagés par le maire de la commune. Et 14 lots ont vu le jour. Le prix du mètre carré s'est échangé à 20 €. « Nous avons reçu plus de 70 demandes », se souvient Jean-Nicolas Antoniotti. Du coup, plusieurs critères ont été imposés : « Ce devait être des gens du village, de grandes familles afin de

pérenniser l'école et pour rajeunir la population ».

Quelles perspectives pour le groupe Corbioli ?

Fabrice Corbioli entend bien reproduire le modèle corse dans l'Ain. Selon lui, le Pays de Gex ou encore la Côte d'Or, où la spéculation immobilière est galopante, sont des cibles prioritaires : « Nous devons cibler les collectivités, les bailleurs, et leur dire ce que nous voulons faire, explique le président du groupe Corbioli. Si cela se fait en Corse, alors cela peut se faire aussi dans l'Ain. Nous nous laissons deux ans pour amorcer la pompe, et entre trois et cinq ans pour tourner à plein régime. »

À terme, le constructeur espère construire une cinquan-

Opération séduction envers les élus

En théorie, une conférence de presse est réservée aux journalistes. Mardi 7 juin, lors de la présentation du réseau La Maison Abordable®, ils étaient à peine dix. Son président Pascal Navaud et Fabrice Corbioli avaient également convié des élus du département. Et la présentation s'est rapidement transformée en opération commerciale. Pascal Navaud a pris soin de rappeler, à plusieurs reprises, que les collectivités locales étaient la pierre angulaire des projets du réseau. Puisque c'est à elles que reviennent les aménagements des terrains. Notons que cette opération peut leur permettre d'obtenir des subventions. En matière de séduction, difficile de faire mieux...

taine de logements de ce type dans l'Ain, chaque année. La commune de Culoz se serait déjà montrée intéressée par le projet de Maison Abordable. « Avant, nous ne faisons que de la maison individuelle, poursuit Fabrice Corbioli. Notre activité a évolué. Notre groupe existe depuis 49 ans. Nous avons étudié les tenants et les aboutissants, cela nous permet d'ajouter une corde à notre arc. »

L'entreprise ambarroise, qui emploie aujourd'hui 22 salariés et réalise un chiffre d'affaires

annuel de 12 M€, voit déjà plus loin.

« 15 M€ de chiffre d'affaires, c'est certain que nous les atteindrons rapidement. 20 M€ serait ambitieux à mon sens, estime le chef d'entreprise. Mais ce n'est pas une course au chiffre d'affaires. Nous avons 120 personnes qui travaillent pour nous sur différents chantiers. Nous devons aussi penser à alimenter nos partenaires. Mais il est certain qu'il faudra embaucher. »

CYPRIEN DUMAS