

La Maison Abordable arrive dans l'Ain

AMÉNAGEMENT. CE CONCEPT DESTINÉ AUX PRIMO-ACCÉDANTS EST CONSTRUIT EN PARTENARIAT AVEC LES COLLECTIVITÉS ET LES BAILLEURS SOCIAUX.

Par Sébastien Jacquart

En devenant concessionnaire exclusif de La Maison Abordable, les Maisons et Résidences Corbioli se positionnent comme un nouvel interlocuteur des collectivités et des bailleurs sociaux. « Nous travaillons exclusivement avec les particuliers, mais nous nous sommes tournés de plus en plus vers les marchés publics. Il est important pour nous de trouver des solutions. Avec La Maison Abordable nous ajoutons une nouvelle corde à notre arc », justifie Fabrice Corbioli, dirigeant de l'entreprise qui emploie 22 personnes, en direct, pour un chiffre d'affaires de 12 M€.

Selon le fondateur du concept, Pascal Navaud, entrepreneur de Loire-Atlantique, son idée s'est inspirée du Pass Foncier, mis en place en 2006 et arrêté en janvier 2011. Il s'agissait alors d'un mécanisme de portage financier concernant le foncier, pour une construction neuve réalisée pour des primo-accédants. « Nous voulions continuer à travailler avec les élus pour répondre aux problématiques du logement et de l'accession, non seulement pour les primo-accédants, mais aussi des seniors et des familles monoparentales. Car notre concept vise à créer sur un même lieu, une mixité sociale et générationnelle. »

Abordable ne signifie pas « pas cher ». Il s'agit d'élaborer un produit qui correspond, terrain plus maison, au pouvoir d'achat des maîtres d'ouvrage. Un pouvoir d'achat estimé à 180 000 euros pour des primo-accédants, 120 000 à 140 000 euros pour des seniors ou une famille monoparentale.

EXPÉRIMENTÉ EN CORSE

Face à la critique selon laquelle son concept n'était pas nécessairement transposable aux régions où le foncier était le plus cher, Pascal Navaud a trouvé un concessionnaire en Corse, un constructeur local, Jean-Nicolas Antonietti. « Avec une population de 300 000 personnes, nous sommes un petit marché, mais nous enregistrons une progression de 5 à 6 % par an de notre démographie. Et cette pression foncière est aggravée par



le tourisme et la spéculation sur le logement. Les prix ont été multipliés par 200 en 20 ans, ce qui pose des problèmes aux gens de l'île pour se loger, en accession comme en location, raconte ce dernier. Nous travaillons donc avec les élus pour obtenir le meilleur prix de foncier, puis construire les logements les plus optimisés possible. » Une optimisation rendue possible par un dialogue avec les industriels fournisseurs du réseau, pour un travail sur les flux logistiques, et avec les artisans.

Ainsi, à Cateri, près de Calvi, 14 lots ont été aménagés sur un ancien stade de foot de 9 000 m². « Les élus voulaient un seul constructeur pour avoir une unité architecturale. Une subvention du conseil régional de Corse de 15 000 euros par primo-accédant a compensé le surcoût lié au contrôle de l'architecte des bâtiments de France. Et nous avons pu sortir la maison plus le terrain à 180 000 euros », note le constructeur. Du coup, un contrat anti-spéculatif prévoit que la mairie reprenne le bien, si celui-ci est vendu dans les 10 ans.

TRANSPOSÉ DANS L'AIN

« Dans le département de l'Ain, nous constatons de fortes disparités entre le Pays de Gex et la périphérie de Lyon, où les prix sont exorbitants, et le nord de la Bresse où les terrains sont très abordables. Cela nous laisse envisager de nombreuses solutions, pour tous ces secteurs », conclut Fabrice Corbioli.

► Fabrice Corbioli et Pascal Navaud.

LE RÉSEAU

Créée en 2011, La Maison Abordable a démarré avec une couverture de neuf départements et avec neuf options. Le concept couvre aujourd'hui 43 départements et compte en plus, 23 options.