

## Immobilier : les promoteurs régionaux à la conquête de Paris

La taille du marché francilien, avec quelque 80.000 logements construits par an, permet d'accueillir des promoteurs de toutes les régions, s'ils parviennent à se faire une place. - Xavier POPY/REA

La bonne santé du marché francilien et les appels à projets ont ouvert le marché à des promoteurs plus petits. Le métier est certes le même partout, mais leurs concurrents ne leur ouvrent pas facilement les portes.

Plus cher, plus compliqué, plus concurrentiel... et pourtant si tentant ! Depuis quelques années, les « régionaux » montent ou descendent à Paris, séduits par les sirènes de la région capitale. Des promoteurs filiales d'entreprises de construction ont franchi le pas en sortant de leur zone de confort territoriale et professionnelle, comme Nacarat (Rabot Dutilleul) venu de Lille, Fayat de Bordeaux ou Demathieu Bard, une entreprise de construction née il y a plus de 150 ans en Moselle qui a désormais sa branche immobilière. Des « déjà » promoteurs aussi comme l'alsacien Stradim, qui mène deux grosses opérations à Sarcelles, le bordelais Pichet, désormais d'envergure nationale, les bretons comme Giboire, Pierreal un administrateur de la Vienne qui a levé 20 millions d'euros via une émission obligataire pour lancer de nouveaux chantiers notamment dans le Grand Paris...



La taille du marché francilien, avec quelque 80.000 logements construits par an, permet d'accueillir des promoteurs de toutes les régions, s'ils parviennent à se faire une place. - Xavier POPY/REA

### Une histoire de génération

La croissance passe-t-elle forcément par un développement national ? « Le marché d'Ile-de-France est très vaste, on peut tout y faire, et c'est celui qui résiste le mieux lorsque les affaires vont un peu moins bien ailleurs », pense Edouard Denis, le patron du groupe qu'il a créé en 1996 au Touquet. « Le tournant se fait au moment des successions, car ce sont souvent des groupes familiaux. Lorsque les enfants arrivent aux manettes, ils ont envie de nouvelles aventures », observe Olivier Colonna d'Istria, le président du directoire de la Socfim, que presque tous viennent voir pour trouver des financements.

Quitter le nid familial semble plus séduisant que d'attendre qu'un « national » vienne proposer une association sur des projets très importants pour gagner des parts de marché en régions ; ou racheter une partie du capital comme Nexity l'a fait pour Edouard Denis en 2016. Cette alliance n'a d'ailleurs pas cantonné le normand dans ses terres (lire ci-contre). Suivant le même schéma, le groupe Severini, bien implanté en Nouvelle-Aquitaine, vient de céder 85 % de ses parts à Altarea Cogedim.

### Tout est plus cher dans la région capitale

Le métier est identique de Marseille à Strasbourg mais la rentabilité plus forte, a priori, pour des logements vendus 6.000 euros le mètre carré au lieu de la moitié. Chaque opération francilienne représente le chiffre d'affaires de plusieurs en régions...

Même si les terrains coûtent aussi beaucoup plus cher, les « petits » se voient d'abord plus agiles que les très gros promoteurs, entravés par d'énormes frais de structures. Les récentes années leur ont presque donné raison : leurs concurrents ne les attendent pas, mais certains élus sont prêts à ouvrir le jeu à des nouveaux venus parce que les

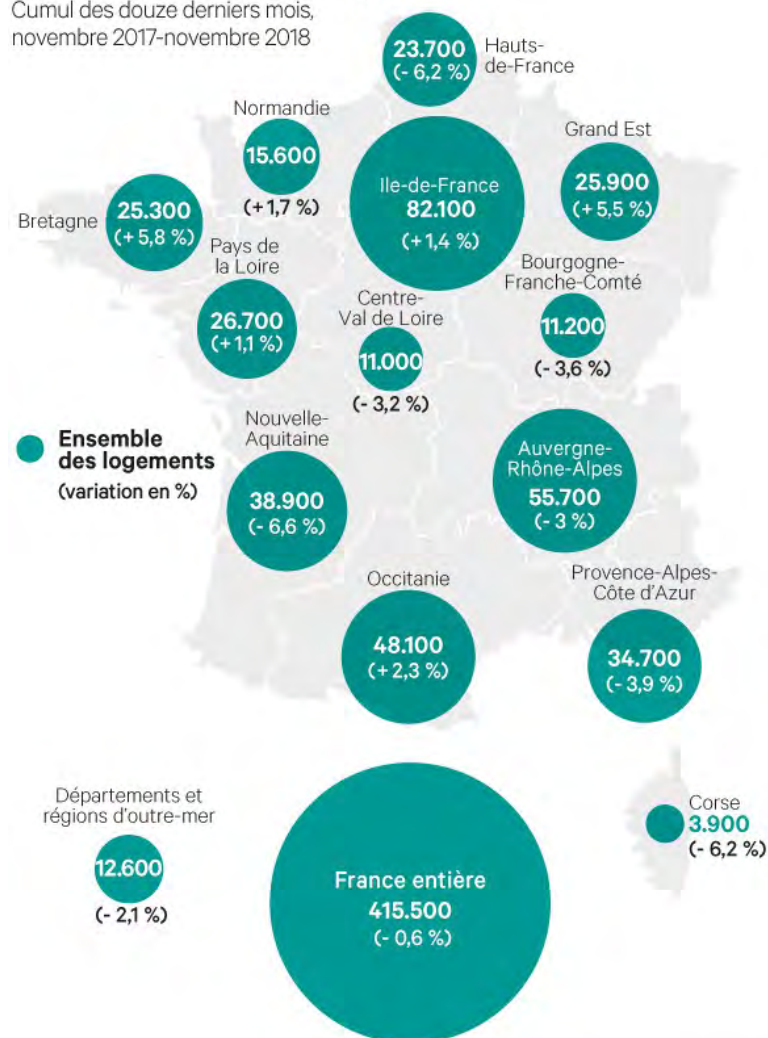


habituels sont déjà servis. Il faut ajouter deux excellentes années pour la production de logements et de bureaux, et depuis quatre ans, la mode des « Réinventer » dont les concours semblent laisser leur chance à tous. Les résultats ne contredisent pas ce calcul : Sogelym Dixence réalise, par exemple, le plus gros projet de l'appel à projets Inventons la Métropole du Grand Paris autour du Carrefour Pleyel à Saint-Denis. Giboire et Pichet ont été désignés plusieurs fois lauréats.

« Il faut compter au moins trois ans pour arriver à se faire une place », dit un promoteur. Le temps d'apprendre à connaître les us et coutumes et de comprendre le mille-feuille administratif particulièrement indigeste de cette région. « Ils paient parfois plus cher les terrains ou bien sont obligés de les acquérir sans condition suspensive pour l'emporter sur la concurrence, ce qui augmente leur risque », poursuit le patron de la Socfim. Il faut ensuite avoir les reins suffisamment solides pour porter l'opération avant de pouvoir la vendre. Certains de ces groupes familiaux, peu endettés et très riches, en sont largement capables.

## Près de 20 % des constructions de logements sont en Ile-de-France

Logements neufs commencés par région  
Cumul des douze derniers mois,  
novembre 2017-novembre 2018



« LES ÉCHOS » / SOURCE : MINISTÈRE DU LOGEMENT

