

Habitat+ conçoit ses projets immobiliers autrement... d
CHEZ EUX, LA 'PROMO' IMMOBI
NÉCESSAIREMENT DE PETITS «
RENCONTRE AVEC LAËTITIA DE



depuis 15 ans !

LIÈRE S'AGRÉMENTE PLUS ».

GEMBE ET JEAN-PHILIPPE PIRON...



Laëtitia Degembe
et Jean-Philippe
Piron, mariés à la
ville comme dans
l'entreprise...

Mon père, maçon et petit entrepreneur ardennais au caractère trempé, disait souvent qu'une famille devrait idéalement faire construire trois maisons successives pour rencontrer tous ses besoins, toutes ses envies... pour gommer tous les défauts d'un projet unique, aussi. Peut-être exagérait-il, mais il ne comprenait pas toujours les audaces créatrices de certains architectes, les impératifs urbanistiques parfois saugrenus de l'administration, ainsi que tous les conseils des spécialistes rencontrés sur des salons ou qui s'expriment dans les magazines déco, qui vous font choisir tel ou tel matériel sans rien connaître de votre caractère, de votre lieu de vie futur ou des réalités de votre terrain, par exemple.

Au moment de se lancer dans le grand bain, la construction est évidemment le cœur de toute la démarche... mais, plus encore, c'est la conception du projet qui compte. Comment réaliser un bâti qui réponde vraiment aux souhaits des maîtres d'œuvre, s'inscrive de belle façon dans son environnement, soit agréable à vivre au quotidien, bref soit réussi à tous niveaux ?

Pas simple, tous les bâtisseurs vous le diront ! Pas simple, encore, parce qu'un projet immobilier mobilise de nombreuses ressources et implique beaucoup de prestataires. Pas simple, non plus, parce que la réalité des chiffres guide, dans la majorité des cas, le projet dans toute sa construction. Pas simple, enfin, parce que l'investissement immobilier est souvent celui d'une vie.

Nous avons pourtant rencontré des gens qui ont fait de ce challenge un métier. En abordant la charge de bâtisseur autrement, Jean-Philippe Piron s'est créé son chemin de patron et sa propre niche d'entreprise.

Pour lui, concevoir, c'est bien plus que construire... Pour lui, bâtir, c'est allier harmonie, prix et intégration, soit autant de petits 'plus' pour l'habitat. Bien vu, peu de gens s'étaient engouffrés dans cette brèche avant lui. Habitat+ est donc née, il y a quinze ans, avec cette envie d'aborder les projets immobiliers d'une autre façon, que ce soit qualitativement, financièrement et/ou harmonieusement. Son 'core' business : la conception de projets immobiliers de 8 à 10 appartements en milieu rural, semi-urbain ou urbain, d'abord en province de Luxembourg... mais au-

jourd'hui aussi ailleurs en Wallonie. Soyons clairs, la PME ardennaise n'a pas foncièrement révolutionné le domaine, mais elle a tout de même apporté un vent de fraîcheur dans une promotion immobilière qui ne rencontrait pas toujours toutes les aspirations de chaque candidat-acheteur. Et puisqu'il y a autant de profils que de candidats dans le domaine, justement, il y avait certainement aussi de la place pour un nouveau venu, la preuve avec cette entreprise partie de rien qui s'est imposée petit à petit depuis 2002. Elle s'est fait une place particulière dans le secteur, d'abord en ne travaillant qu'avec des sous-traitants puis, dans un second temps, également avec ses équipes, en imposant sa philosophie de la promotion immobilière, avec des bâtiments qui se caractérisent par des lignes différentes au gré des implantations pour respecter le bâti local... sans toutefois gommer le caractère propre à l'entreprise, c'est-à-dire l'engagement écologique, l'empreinte design et le prix calculé 'au plus juste'. Laëtitia Degembe et Jean-Philippe Piron nous ont reçus, mariés à la ville comme dans l'entreprise, leur parcours méritait bien une rencontre...

Entreprendre : En quinze ans, votre croissance est impressionnante, avec des chiffres en 'béton'. C'est le concept qui est génial... ou alors est-ce la conjoncture qui vous a aidés ?

Jean-Philippe Piron : Sans doute les deux... Nous bénéficions évidemment du regain de clientèle puisque les taux d'intérêt sont bas, mais je pense que nous sommes surtout arrivés à point nommé, avec un concept qui parle aux clients. Nous sommes à leur écoute, nous leur proposons des bâtiments différents, nous développons des projets là où d'autres ne vont pas. En fait, nous additionnons les petits plus qui font la différence.

EA : Votre vision semble aussi très précise quant à ce que vous entendez proposer...

J-P.P. : C'est exact. Dès le premier projet (à Libramont, ndr), je me suis imposé des standards qui doivent absolument être respectés pour s'inscrire dans ma vision d'une promotion immobilière orientée clients.

EA : C'est une sorte de charte de bonne construction ?

J-P.P. : Oui, c'est tout à fait cela. Je voulais nécessairement proposer des logements qui se démarquent par la qualité de la mise en œuvre et par l'harmonie d'ensemble du projet, avec des dimensionnements réfléchis, une intégration environnementale réussie, des prix qui répondent à l'endroit de construction...

EA : Cette philosophie vise en fait à satisfaire coûte que coûte le client...

Laëtitia Degembe : Oui, mais j'imagine que cette réalité est aussi vraie ailleurs. Ce qui nous différencie, c'est la volonté absolue de développer des projets qui s'intègrent à l'emplacement choisi, à l'endroit. Des bâtiments qui répondent

» Je suis un concepteur de projets... mais je suis aussi à l'écoute du terrain. Soit un projet est excellent à tous points de vue, soit nous l'abandonnons ! »

à tous les standards évolutifs en termes techniques, mais qui ne gâchent aucunement la vue. On essaie au maximum d'impliquer le passé et de se fondre dans l'environnement naturel, notamment par des matériaux spécialement choisis.

EA : Qualitativement, vous êtes aussi très exigeants...

L.D. : Bien sûr, tout en ne perdant jamais de vue qu'un projet doit répondre à une demande pour être totalement réussi. Sans prétendre que nous sommes meilleurs que les autres, il est à ce sujet intéressant de remarquer que la plupart de nos promotions affichent « 100 % vendus » alors que les travaux se terminent seulement.

EA : Une preuve que le modèle fonctionne...

J-P.P. : Une preuve que notre concept rencontre les attentes, tout simplement. C'est pour cela que nous nous présentons comme des concepteurs de projets. Soit le projet en question est excellent à tous points de vue, soit nous l'abandonnons. Et les prix font intégralement partie de la discussion. Ils s'inscrivent, comme d'autres données incontournables, dans la philosophie globale du projet à mettre

en œuvre. Et si, pour telle ou telle (bonne) raison, nous nous apercevons que les budgets ne répondront pas au portefeuille moyen des acheteurs d'une promotion donnée, je le répète, l'ensemble du projet peut être remis en question et abandonné.

EA : Concevoir un projet n'est pas se faire plaisir !

L.D. : Pas seulement, en tout cas. Notre vision de professionnels doit rencontrer celle des acheteurs. En tant que concepteur de projets immobiliers, Habitat+ doit être à l'écoute de ses clients, c'est l'évidence. La réussite d'une promotion, nous la voyons dans les yeux de nos acquéreurs satisfaits le jour de la signature de l'acte de vente. Chaque projet, depuis la recherche d'un terrain jusqu'à la remise des clés aux acheteurs, nous donne beaucoup de plaisir. Le challenge procure une énergie et un dynamisme très positifs pour toute l'équipe.

EA : Et qui décide, in fine, quant à l'opportunité d'entreprendre ou non un projet ?

J-P.P. : Une commission composée d'experts dans leur domaine : un architecte, un conseiller commercial et moi-même. En fait, un groupe informel qui étudie la faisabilité des choses et le potentiel d'un projet. Au départ, c'est moi qui cherche des terrains ou des lieux susceptibles de convenir pour y entreprendre une construction. Je rencontre ensuite les propriétaires, je contacte l'administration, j'étudie les lieux et j'anticipe les besoins. Concrètement, je développe le projet.

EA : Personne ne vient chez vous avec ses plans...

L.D. : Non, jamais ! D'abord, nous concevons pour l'heure essentiellement



des immeubles à appartements, ou des projets de maisons groupées. Mais qu'importe, notre vision du métier est différente de celle que vous évoquez. Nous, nous entendons faire le boulot de A à Z. Nous achetons le terrain, nous réfléchissons à l'intégration du bâti, nous identifions l'architecte, sélectionnons les différents corps de métier... Avec Habitat+, le client ne se soucie de rien. Il achète un produit fini qui doit être en tous points conforme à ce qui lui a été proposé à la vente. C'est le contrat.

EA : Et il y a des standards Habitat+ ?

J-P.P. : Oui, comme déjà dit, les standards auxquels nous ne dérogeons pas sont l'harmonie, le confort, l'intégration, la fonctionnalité, la durabilité aussi, sans oublier le prix, bien sûr. Cependant, ces standards sont constamment étudiés pour répondre aux besoins qui évoluent. Au niveau esthétique, il n'y a pas de résidence type, chaque projet doit donc être unique.

EA : D'aucuns prétendent que le souci du détail, l'approche contemporaine ou la volonté de travailler avec des entreprises locales vous différencient...

J-P.P. : C'est ce que l'on nomme souvent parmi les adjuvants susceptibles de faire pencher la balance au moment de s'engager dans le projet. Pour nous, c'est aujourd'hui aussi essentiel que le reste. Habitat+ est une entreprise locale, financée par des banques locales, qui tra-



vaille avec des partenaires locaux pour répondre à un besoin local.

EA : Vous travaillez avec des agents immobiliers pour la vente de vos biens. Pourquoi ?

L.D. : Une fois encore, parce que notre philosophie est de faire travailler des professionnels aux différentes étapes de la chaîne... En recourant à l'expertise d'un architecte talentueux et parfaitement au courant des nouvelles techniques, en choisissant les maçons, électriciens, plafonneurs, carreleurs ou autres corps de métiers les plus spécialisés et en profitant du réseau des meilleurs spécialistes immobiliers, on s'inscrit dans une logique de l'excellence qui fait qu'un projet se déroule le mieux qui soit. C'est mathématique, avec les meilleurs... on obtient ce qu'il y a de mieux.

EA : Pourquoi avoir choisi, aujourd'hui, de travailler aussi avec vos propres équipes ?

J-P.P. : Parce qu'en grandissant, et donc en multipliant les projets, nous risquons tôt ou tard de perdre un peu de souplesse et réactivité, deux qualités essentielles de l'entreprise à mes yeux. Cela dit, cette volonté est assez récente, elle date de 2015.

EA : Quand vous parlez de croissance, on a un peu de mal à se rendre compte. Vous vendez combien d'appartements par an désormais...

L.D. : Environ une centaine... Sans compter notre nouvelle niche qui concerne plutôt les maisons unifamiliales.

EA : Jusqu'en 2013, Habitat+, c'était deux personnes. Comment expliquez-vous la croissance des quatre dernières années ?

J-P.P. : Elle répond tout simplement à l'explosion des projets. Quand je me suis lancé, en 2002, au sortir des études, un graduat en construction en poche, j'ai



mis en œuvre mon concept sur un terrain familial. Fils d'indépendants (ses parents dirigeaient une entreprise de charpentes et toitures, ndlr), j'avais ma vision de la vie et de l'entreprise... mais personne ne m'attendait. J'ai donc réfléchi à la philosophie de mon projet. Mes parents m'ont suivi et m'ont épaulé au cours des premières années.

EA : Peut-on dire que votre personnalité a déteint sur le produit...

J-P.P. : Oui, parce que c'est exactement cela... J'ai voulu me démarquer et proposer un concept à la fois sérieux, jeune, local et novateur. Mais j'avais peu de moyens... La promotion immobilière est une activité qui prend du temps et demande énormément de ressources. C'est pour cela aussi que je me suis borné à faire les choses différemment, à viser une qualité irréprochable pour ne pas devoir retourner constamment sur chantier après la fin des travaux. J'aime aller au bout des choses.

EA : Vous construisez dans des endroits parfois moins courus. Est-ce plus simple ?

J-P.P. : Plus simple, je ne sais pas, mais, en tout cas, c'est plus risqué. Qui, à part moi, aurait d'emblée été faire de la promotion immobilière sur Séviscourt, Florenville, Léglise, Wellin, Tintigny, Saint-Léger ou Vaux-sur-Sûre. Oui, aujourd'hui, les autres y vont aussi... Mais





pas hier ! Moi, j'y suis allé parce qu'après analyse du marché, je me suis rendu compte que ce segment était porteur et que personne ne voulait s'y risquer.

EA : Vous êtes par contre aussi aujourd'hui à Arlon, à Bastogne et à Marche-en-Famenne !

L.D. : C'est ce que vous disiez, nous avons grandi. Nous y sommes légitimes. Comme il est aussi compréhensible que nous ayons fait le grand saut en nous déployant côté emploi. C'est pour cela que, l'an dernier, nous avons décidé de constituer des équipes internes, avec une quinzaine de maçons, un peintre, deux menuisiers, des gestionnaires de chantiers supplémentaires, une conseillère clientèle...

EA : Mais vous ne faites toujours pas un bâtiment type à reproduire partout au gré des demandes...

J-P.P. : Non, l'esthétique de chaque projet repose toujours sur l'intégration dans l'environnement naturel. À Florenville, par exemple, nous avons acquis un bâtiment - L'Hôtel de France - qui compte dans la petite histoire locale. Nous allons y construire une résidence à appartements de standing, mais en conservant une partie de la façade et l'âme du lieu actuel.

EA : Quel est la clientèle d'Habitat+ et quel est son produit de prédilection ?

J-P.P. : La clientèle se compose à 60 % d'investisseurs pour 40 % de clients qui

» Habitat+ vend au prix juste ! Nous pensons qu'au-delà de l'esthétisme, de l'intégration et de la qualité... un excellent projet est un projet dont les prix rencontrent la demande... »

vont habiter personnellement les biens achetés. Evidemment, il n'y a pas de constante, tout dépendant toujours de l'endroit et du projet. Pour ce qui est du bien, par contre, on peut dire que l'appartement qui se vend le mieux fait entre 85 et 95 m², qu'il est bien isolé, moderne, confortable et, surtout, harmonieusement intégré dans son environnement.

EA : Cela vaut combien un appartement de ce genre-là ?

L.D. : Entre 150 et 200.000 euros, hors frais, en fonction des endroits et des commodités. Ce sont généralement de petits immeubles, tous ne disposent pas d'un ascenseur ou d'un parking souterrain qui augmentent généralement le prix d'une quinzaine de milliers d'euros. Maintenant, le prix du terrain influence aussi le prix général de la promotion : une construction à Marche-en-Famenne nécessitera donc des budgets plus conséquents qu'un bâtiment quasi identique dans une localité isolée.

EA : Votre entreprise a plutôt bonne presse en province de Luxembourg. Vous savez pourquoi ?

J-P.P. : Je pense que la concurrence, comme la clientèle, sait que nous

sommes respectueux de chacun. En quinze ans, je vous défie de trouver des sous-traitants avec lesquels cela s'est mal passé, c'est dire. Nous donnons beaucoup d'importance à la valeur travail manuel et sommes proches de nos collaborateurs extérieurs. Quant aux clients, ils savent que nous sommes à cheval sur la qualité...

L.D. : L'humain reste au centre de nos préoccupations et de notre fonctionnement. Tous nos collaborateurs ont été sélectionnés parce qu'ils ont du talent et qu'avec eux nous pouvons évoluer. Nous sommes attentifs à ce qu'ils se sentent bien chez nous.

EA : Vous quitterez bientôt Bertrix pour un bâtiment à construire sur le parc d'activités de Semel, à Neufchâteau. Une nécessité pour faire face à la croissance...

L.D. : Oui, nous sommes vingt-cinq aujourd'hui au sein de l'entreprise, avec en outre maintenant des stocks, du matériel, des véhicules... C'est le bon moment. Et puis, en tant que concepteur de projets immobiliers, Habitat+ se devait aussi d'avoir un pied-à-terre qui corresponde à l'image que l'entreprise entend renvoyer à ses clients. Une image jeune, verte, moderne.

EA : Comment voyez-vous l'avenir ?

J-P.P. : Assez sereinement, en fait. En 2018, nous allons asseoir le développement des promotions appartements et booster la promotion maisons. Quant à l'avenir à plusieurs années, je pense qu'il est raisonnable de le voir aussi dynamique parce que nous sommes une entreprise positive, motivée et réactive. Nos collaborateurs sont très impliqués et nos produits répondent à la demande. Et puis, au pire, nous nous adapterons... N'oubliez pas que nous sommes un promoteur engagé ! ■

Propos recueillis par Christophe Hay
Photos Pascal Willems



HABITAT+ CONCEPT SA
Rue de la gare, 18
B-6880 BERTRIX
Tél.: 061 22 21 94
www.habitatplus.be