

IMMO WEEK

NEWS & CONNEXIONS IMMOBILIÈRES

Laurent Asty (Carrere IDF et Normandie) : « un rythme de production d'environ 700 à 800 logements par an »



Le groupe Carrere veut se faire une place dans le Grand Paris. Après avoir décentralisé ses fonctions et moyens de production, le groupe a créé, en début d'année, une direction régionale pour l'Ile-de-France et la Normandie. L'occasion pour « Immoweek » d'interroger Laurent Asty, arrivé à sa tête en début d'année.

Dans quel cadre s'est effectuée votre nomination ?

Le président du groupe Carrere, Frédéric Carrere, a pris la décision, au quatrième trimestre 2018, de structurer les régions Ile-de-France et Normandie. Il a pour ce faire créé le poste de directeur régional, que j'occupe depuis le début de l'année. Les objectifs ont ainsi été revus à la hausse et, pour les satisfaire, nous avons embauché. Aujourd'hui, la filière régionale que je représente compte sept développeurs en Ile-de-France et un sur la Normandie, dont sept fraîchement recrutés.

Quels ont été les faits marquants au cours de l'année ?

Même si cette réorganisation prend place la veille d'une échéance électorale – toujours synonyme pour les promoteurs d'une baisse de leur activité -, nous avons tout de même initié plus de 500 nouveaux logements cette année.

Nous avons également lancé de nouveaux projets. Nous souhaitons accompagner le développement du Grand Paris et, à cet effet, nous sommes positionnés, cette année, sur des territoires comme Bobigny (93), Villepinte (93), Montfermeil (93), La Norville (91) ou Linas (91). Et en Normandie, nous avons jeté notre dévolu sur la périphérie de Caen (14) et de Rouen (76).

Et l'année à venir ?

Sur l'année 2020, je bénéficie des développements initiés par mes prédécesseurs. Deux opérations significatives seront commercialisées : un ensemble de 96 lots dans la Zac de la Pépinière, à Villepinte, et 98 lots dans la Zac du Haut du Mont-Mesly, à Créteil (94).

Qui sont vos clients ?

Carrere s'adresse notamment à des investisseurs personnes physiques, dans le cadre du dispositif Pinel. Ils représentent 40 à 50 % de notre production, dans la moyenne des autres promoteurs. Nous sommes heureux de continuer de bénéficier de ce dispositif. Il permet, bien sûr, de soutenir nos projets, les investisseurs institutionnels mettant encore du temps à revenir sur un secteur qu'ils ont déserté depuis longtemps. Mais c'est aussi une manière de faire venir des locataires au sein de zones urbaines. De nombreux édiles ont souvent des réticences à accueillir des projets contenant du « Pinel ». Mais ils oublient que le statut de locataire est le cran nécessaire avant d'être propriétaire. Sur la longue durée, ces dispositifs sont une bonne manière d'amorcer l'accession à la propriété et c'est aussi une façon pour une municipalité d'attirer des habitants pérennes.

Nous accompagnons également cette clientèle de primo-accédants ; notamment en zone Anru, comme c'est le cas pour nos deux opérations à Villepinte et à Créteil. Sur ce sujet là, Carrere est un promoteur pionnier, capable d'intervenir dans des zones en requalification, en renouvellement et d'y proposer des biens à plusieurs catégories d'acquéreurs.

Nous vendons aussi à des bailleurs sociaux, ce qui représente environ 35 % de notre activité. Parmi nos partenaires, citons Immobilière 3F, CDC Habitat, Caen La Mer Habitat, Alcéane... Parmi les projets en cours avec ces opérateurs du logement, citons une opération, avec I3F et Les Maisons de Marianne, de 87 logements en résidence seniors sociale à Montfermeil (93) et dont la livraison est prévue en 2020. Nous développons également deux opérations à Clichy-sous-Bois (93) et à Poissy (78), avec la Foncière Logement.

Globalement, nous estimons que l'équilibre entre les différentes clientèles est idéal et n'avons pas vocation à le faire évoluer.

Les zones que vous visez sont, souvent, non loin de futures gares du Grand Paris Express...

... et du tram. C'est vrai. Nous maillons notre stratégie de développement en fonction de ces paramètres et nous avons pris et prenons actuellement des positions foncières : nous signons des promesses de vente et nous apprêtons à déposer des permis de construire. Même si ce grand projet d'infrastructure ne déroge pas à la règle du décalage dans le temps. Sans compter l'impact du calendrier électoral.

Quelles sont vos relations avec les décideurs locaux ? Pas facile de se faire une place...

Tout d'abord, nous bénéficions d'un « track record » de plus de 10 ans dans ces régions, ce qui est toujours apprécié des aménageurs. A titre d'exemple, sur cette décennie, nous avons construit quelque 1 500 logements en Normandie.

Ensuite, nous faisons partie de ces promoteurs qui restent ancrés sur les territoires sur lesquels ils développent. Concrètement, nous livrons régulièrement, au sein de nos opérations, des commerces en pieds d'immeubles. Ces commerces, nous en conservons les murs en patrimoine et gardons le dialogue avec les services municipaux en charge du commerce. Une présence rassurante, qui permet d'apaiser les échanges dès les montages d'opérations.

Quels objectifs pour l'année à venir ?

Nous nous sommes fixés un rythme de production d'environ 700 à 800 logements par an sur les deux régions. Comme nous l'avons évoqué, nous conservons notre répartition de clientèle, mais nous observons avec intérêt le comportement des investisseurs institutionnels... Nous resterons actifs dans les zones périphériques franciliennes – notamment seconde couronne et « péri-Ile-de-France » –, dans les agglomérations de Caen et Rouen et dans Le Havre intra-muros. Un zonage historique qui, aujourd'hui, perdure en fonction des opportunités.