



... avec Jean-Claude Szaleniec, Directeur général adjoint Habitat du groupe **Bouwfonds** Marignan Immobilier



SeLoger Neuf : *Vous êtes responsable de la région Paris Ile-de-France et vous supervisez la région Centre au sein du groupe Bouwfonds Marignan. Pouvez-vous nous dire quelle place occupent ces deux marchés dans le groupe ?*

Jean-Claude Szaleniec : Le groupe Bouwfonds Marignan réalise aujourd'hui environ 2 800 réservations nettes sur le territoire français. Le cumul Paris

Ile-de-France et Centre représente environ 35 % en nombre et 40 % en chiffre d'affaires, compte tenu des prix de la région Paris Ile-de-France qui sont supérieurs à la moyenne nationale.

SeLoger Neuf : *Sur Paris et en Ile-de-France justement, au travers des opérations de Bouwfonds Marignan, comment percevez-vous ce marché et quelle va être la stratégie du groupe par rapport à la capitale ?*

Jean-Claude Szaleniec : Il faut bien évidemment distinguer le marché parisien de celui de la première et seconde couronne. Paris est un micromarché depuis des années, mais nous y sommes toutefois présents dans plusieurs arrondissements. Dans le XV^{ème}, près de l'Institut Pasteur, où la résidence Urban View compte seulement une douzaine d'appartements proposés autour de 10 000 euros du m² habitable. Dans le XVIII^{ème}, au pied de la Butte Montmartre aux environs de 7 500 du m² pour les petites surfaces. Dans le XIX^{ème}, en copromotion avec Kaufman & Broad où il reste quelques rares opportunités. Pour l'année prochaine nous avons deux projets en cours de montage, l'un dans le XVIII^{ème}, l'autre dans le XII^{ème}, proche de Nation. Notre objectif, pour Paris intramuros est de proposer une cinquantaine de logements par an à nos clients, en répondant à la demande tant pour la résidence principale que pour la résidence urbaine ou avec services, senior ou étudiante.

SeLoger Neuf : *Paris, on l'a compris, représente pour la région Ile-de-France, une part importante pour l'image du groupe même si en termes de construction, votre position comme celle des autres acteurs de ce micromarché, reste marginale. Sur le reste de la région, quelle est votre politique d'implantation ?*

Jean-Claude Szaleniec : L'immobilier est un métier de proximité. Pour renforcer notre présence en Ile-de-France, nous disposons de quatre agences territoriales, qui se répartissent de la façon suivante : Paris et Hauts de seine, Seine et Marne et Val de Marne, Yvelines et Essonne, Seine Saint-Denis et Val d'Oise. Ces territoires

correspondent souvent à un profil de clientèle complémentaire. Il existe également au sein de certaines communes de 2^{ème} couronne des marchés spécifiques pour du collectif haut de gamme ou des maisons de ville. Nous comptons donc renforcer notre présence sur tous les départements d'Ile-de-France sachant que nous sommes notamment, dans les Hauts-de-Seine sur Asnières avec des appartements qui ont vue sur le parc des Dryades et se vendent au prix moyen de 4 400 euros du m², mais aussi sur la Garenne-Colombes où les deux et trois pièces se commercialisent autour de 5 800 euros du m². En Essonne, sur Saclay, nous réalisons des maisons haut de gamme dont le prix se situe entre 405 000 et 704 000 euros pour des surfaces allant de 110 à 180 m². Des terrains à bâtir de 600 à 900 m² permettent également la réalisation de maisons d'architectes, classiques ou contemporaines. En primo-accession, à Mantes-la-Jolie, nous sommes présents avec une opération autour de 3 000 euros du m². Mais nous sommes aussi en villes nouvelles, Marne-la-vallée et Cergy où nous comptons bien encore nous investir.

SeLoger Neuf : *En tant qu'opérateur important en Ile-de-France, quelle est votre appréciation du marché ?*

Jean-Claude Szaleniec : Après une courte période de tassement et un effort de toute la profession, nous constatons un apurement du marché. Les mises en vente ont été moins nombreuses en 2008 et l'offre nouvelle se stabilise à un niveau qui correspond à la demande actuelle. Le redémarrage des ventes devrait s'amplifier en 2009. Les prix de l'offre nouvelle s'inscrivent dans la ligne de ceux pratiqués fin 2006 avec pourtant des normes thermiques, phoniques et autres à respecter notamment par rapport à notre certification NF Logement démarche HQE®. L'ajustement se fait sur les surfaces proposées, plus rationnelles, et sur des prestations mieux étudiées.

SeLoger Neuf : *Et dans le Centre, votre analyse du marché ?*

Jean-Claude Szaleniec : Nous sommes historiquement présents sur Tours, mais également sur Orléans, Chartres. Sur Tours et Orléans, nous nous positionnons comme promoteur milieu-haut de gamme avec des programmes recherchés par des seniors actifs ou jeunes retraités, mettant en vente la maison, le grand appartement, ou la propriété pour trouver un autre confort dans le neuf et en cœur de ville. Nous recherchons également des terrains sur lesquels pourraient se monter des opérations Pass foncier en collectif « Boutin » afin d'intéresser une clientèle plus jeune.

Elisabeth Lelogeais