

Hibana

« L'étincelle » qui rallume la créativité immobilière

Pierre Sorel, Céline Le Breton et Antoine Gazengel, se sont associés au Groupe Hexaom pour créer en mai 2018 la société de promotion immobilière Hibana. Hibana, qui signifie « étincelle » en japonais, s'appuie sur des valeurs fortes et créatives, en prise avec l'évolution de la société. Démonstration par la théorie et la pratique.



Pierre Sorel



Céline Le Breton



Antoine Gazengel

Que peut-on dire sur la genèse d'Hibana ?

Pierre Sorel : C'est d'abord une aventure collective murie conjointement avec Céline Le Breton, qui était directrice du Logement Ile-de-France de Sogeprom quand j'en étais le directeur général, que j'avais connue auparavant à la BNP et Antoine Gazengel un ex-Kaufman & Broad, Bouygues Immobilier qui travaillait également avec nous comme directeur du développement Ile-de-France de Sogeprom. Dans nos profils on trouve une longue expérience de l'immobilier et une bonne connaissance de la région Ile de France, qui est le territoire intangible du développement d'Hibana. Nous partageons avec mes associés l'ambition d'aborder notre métier de promoteur d'une manière moins standardisée, plus artisanale, au sens noble du terme. Nous voulions que le métier de la promotion revienne au plus près du produit, du territoire, de l'usage et du rapport au client. Nous sommes nombreux à dire cela, mais je pense que nous avons commencé à le démontrer.

Pourquoi le choix d'Hexaom comme partenaire structurant en tant qu'actionnaire majoritaire ?

Céline Le Breton : Hexaom est un partenaire qui s'est imposé à travers la convergence de valeurs entre notre projet d'entreprise et le leur. Quand nous avons bâti ce projet, notre première ambition était de nous consacrer aux clients et aux programmes et non de passer notre temps à courir après les fonds propres. Il était donc nécessaire de nous adosser. Nous

avons exploré différentes pistes, rencontré des candidats potentiels, puis Hexaom est apparu comme une évidence parce que ce groupe géré par une famille d'entrepreneurs depuis cinq générations a des valeurs humaines qui sont en résonance avec notre projet d'entreprise. Avec eux, nous nous plaçons dans la durée. C'est un vrai mariage.

Quelles sont les ambitions économiques d'Hibana ?

Antoine Gazengel : Une des marques de fabrique d'Hibana a été de nous interdire d'aller trop loin dans la course aux volumes. Pourquoi ? Parce que nous voulons rester proches des produits. Et que nous sommes dans une approche très ouverte, très transversale, basée sur le fonctionnement en intelligence collective et sur la convergence d'expertises autour de chaque dossier, en interne comme en externe. Nous allons chercher très en amont l'ensemble des expertises pour arriver à proposer des produits aboutis et séduisants aux acquéreurs : architecte et BET bien sûr pour les études de faisabilité, mais aussi, plus globalement, designer d'intérieur, paysagiste, artisan d'art voire sociologue. Ce qui veut dire que chaque personne qui rejoint notre équipe, comme Elodie Descout-Servella, venue d'Ogic, comme directrice de la promotion d'Hibana, partage, par définition, cette volonté de transversalité, cette capacité à s'intéresser aussi bien à des sujets de développement que de commercialisation ou de suivi technique. Une telle approche écarte la production de masse. A l'horizon 2023 et

au-delà, notre ambition est de produire autour de 500 logements par an, pas davantage, parce que nous avons le sentiment qu'au-dessus d'un certain nombre de lots, il devient compliqué d'avoir ce regard au plus près du client, de ses préoccupations et des évolutions du marché.

Cette trajectoire est-elle réaliste au vu de vos deux premières années d'activité ?

P. Sorel : Depuis la création de l'entreprise et en dépit des événements nombreux et variés qui surviennent actuellement, nous tenons cette trajectoire. Typiquement, nous n'avons pas été pénalisés par le confinement parce que notre « agilité » nous a permis de mettre tout de suite en place des outils numériques, des méthodes de commercialisation alternatives, tout un ensemble de process qui nous ont aidé à continuer à travailler normalement.



35 logements à Garches

Toutefois, si vous aviez des chantiers en cours, ils ont dû être impactés matériellement ?

C. Le Breton : Nous avons eu la chance à ce moment-là d'avoir des chantiers qui démarraient. L'histoire aurait été différente si nous avions eu des chantiers plus avancés. Commercialement, cela dit, il y a eu une phase Covid assez calme, les choses étant évidemment compliquées par rapport à la clientèle à laquelle nous nous adressons. Quand une personne achète un logement pour y habiter, elle a envie de venir sur place pour voir à quoi cela va ressembler. Pendant le confinement, c'était un peu complexe.. A partir de là, les ventes ont accusé une période de creux, mais force est de constater

aménageant des chambres plus profondes que d'autres avec un espace de télétravail et un espace de couchage dans un deuxième jour pour certains appartements. Pour créer de la singularité et de la rareté.

Au Blanc-Mesnil et à Montreuil, de quoi s'agit-il ?

P. Sorel : Notre deuxième projet est l'opération « 205 Parc », une soixantaine d'appartements au Blanc-Mesnil sur l'avenue Paul Vaillant-Couturier, avec toute une série d'initiatives : une rotonde dans le bâtiment, la création de « family room » ou chambres d'enfants avec des lits superposés servant de cloison épaisse de séparation, etc. La livraison est prévue en 2022. Petite précision :

« Nous avons actuellement quatre chantiers en cours à Clichy, Montreuil, au Blanc Mesnil et à Bagneux »

que nos clients restent attachés à un projet immobilier qui s'inscrit souvent dans une évolution de leur vie personnelle. Nos logements leur offrent la possibilité d'imaginer leur vie future. La démarche des acquéreurs est longuement mûrie ce qui en fait une clientèle moins volatile.

Quels sont vos principaux programmes actuellement ?

A. Gazengel : Nous avons actuellement quatre chantiers en cours à Clichy, Montreuil, au Blanc Mesnil et à Bagneux, qui sont le résultat de la façon dont nous travaillons depuis mai 2018. Notre développement durant ces deux premières années a été essentiellement irrigué par de la prospection dans le diffus. Nous avons travaillé presque tout de suite sur un projet d'une centaine de logements à Bagneux, chantier sur lequel nous finissons le curage et la démolition et attaquons le gros-œuvre avec une perspective de livraison en 2023.

Ce programme intitulé « Manufacture B » est situé avenue Louis Pasteur à deux pas de la future gare du Grand Paris et proche du RER B Gare de Bagneux. Nous l'avons travaillé avec la volonté de décliner tout ce qui nous tenait à cœur. Nous nous sommes donné comme ambition de dégager le rez-de-chaussée pour avoir une vraie transparence entre la rue et le jardin intérieur et nous avons pris un paysagiste qui a réfléchi à l'intégration de ce jardin dans la résidence, à la biodiversité, à un rapport faune-flore pertinent. Avec l'architecte Emmanuel Combarrel de l'agence ECDM, nous avons composé les appartements en suivant une logique de création de « pépites », par exemple en

nous sommes allés chercher un ferronnier d'art dont le dernier chantier était la rénovation du pont Alexandre III à Paris et nous lui avons demandé de concevoir les portes des halls ainsi que nos garde-corps. Cela ne veut pas dire que nous faisons du haut-de-gamme, le Blanc-Mesnil est un marché de primo-accédants mais nous apportons du soin à nos réalisations.

Un mot pour terminer sur vos opérations futures ?

C. Le Breton : Je regrette de ne pas pouvoir vous parler encore de nos projets dans la mixité bureaux-logements ou de ceux qui concernent le domaine de l'enseignement supérieur car ils sont trop en amont. Mais je vous assure que nous sommes très vigilants sur les « signaux faibles », sur tous ces bruits de fond qui montent de la société et qui induisent de nouveaux rapports au travail, à l'habitat, à l'espace, à l'éducation. Nous conceptualisons et nous interprétons tous ces changements pour les intégrer dans l'architecture de nos projets.

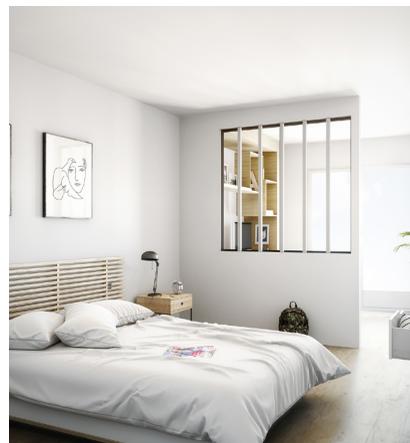


19 logements à Marty-le-Roi



103 logements à Bagneux

En attendant, à Montreuil, nous avons vendu un bloc de logements sociaux à Logirep, chantier en cours de travaux. Nous venons de démarrer les travaux d'une petite copropriété de 19 logements à l'entrée de Clichy au cœur d'un îlot plein sud, très calme, avec de grands balcons filants et de grandes baies vitrées. Nous avons lancé la commercialisation du programme « Murmure » à Garches, un petit immeuble situé juste en face de l'American School aux portes de la ville de Saint-Cloud, avec de grands appartements qui partent très vite. Enfin, je citerai le lancement commercial à Marty-le-Roi, début octobre, d'un programme de 19 logements intégrant la restructuration d'une villa du XIX^{ème} siècle.



Une chambre aménagée à Bagneux

IBANA
GROUPE HEXAÔM

44-46 rue de la Bienfaisance
75008 Paris
Tél. : 06 37 55 92 81
www.hibana.immo

Publi-rédactionnel