



RÉGIONS / OCCITANIE - MONTPELLIER

Promotion immobilière : Urbat lance le concept du m3 adaptable pour contrer la crise



La future résidence Antarès, conçue par Urbat, à Lons (à l'ouest de Pau), comptera 29 appartements (du T2 au T4) et sera livrée au 4e trimestre 2024. (Crédits : Urbat)

Cécile Chaigneau [@CChaigneau](#)

Le promoteur immobilier montpellierain Urbat, filiale de Vinci Immobilier, officialise le lancement d'un nouveau concept d'habitat évolutif et réversible en jouant sur l'adaptabilité et la modularité des m3 plutôt que des m2. Une démarche qui vise à sortir de la crise actuelle que traversent les différents acteurs du secteur de l'immobilier, et qui adresse une cible en particulier, les primo-accédants.

En tant de crise, il faut innover. Et cette crise-là, affectant tous les opérateurs du secteur immobilier, en particulier les promoteurs immobiliers sur le segment du logement neuf, est particulièrement sévère... Le promoteur immobilier montpellierain Urbat a imaginé un nouveau modèle de logement neuf pour « rendre de la capacité de financement aux acquéreurs », mais aussi pour tenter de remobiliser leur appétence et leur envie d'achat... Passée dans la galaxie du groupe Vinci Immobilier depuis janvier 2021, la société présentait, ce 3 avril, ce nouveau concept de

logement, organisé autour du m3 adaptable et non plus du seul m2.

« Nous avons considéré qu'il n'y avait pas de fatalité à la crise et qu'il fallait innover pour capter de nouveaux clients, affirme Jean-Christophe Laurent, le président d'Urbat. Il y a aujourd'hui toujours autant de demandes mais du fait des hausses du prix de l'immobilier et des taux d'intérêt, on s'est déconnecté d'une partie de la clientèle... »

Comprendre notamment les primo-accédants, sa cible historique avec le logement abordable. Avec ce nouveau produit, Urbat espère « réveiller la part de propriétaire qui sommeille en chaque Français pour favoriser l'accès à la propriété ».

Une page blanche

Le promoteur est d'abord parti d'un constat, que résume Jean-Christophe Laurent : « L'offre de la promotion immobilière

neuve est en inadéquation avec les capacités des primo-accédants, notamment depuis la crise sanitaire, les gens souhaitant davantage de place, plus d'extérieur, etc. Nous avons donc mené, depuis plus de deux ans, une grande réflexion, analysé 30.000 dossiers de primo-accédants (superficie, nombre de pièces, prix d'achat, mode de financement, NDLR) et conçu, en collaboration avec des architectes, un socle de produits astucieux et révolutionnaires. Dans un monde immobilier qui a peu évolué, nous bousculons l'ordre établi ».

Le dirigeant évoque ainsi le choix d'un système constructif habituellement réservé aux immeubles de bureau : le système de poteaux-poutres, plus rapide à construire et modulable à souhait, qui élimine les murs porteurs à l'intérieur d'une structure bâtie. Un procédé qui permet une plus grande modularité d'agencement des appartements. Le principe : proposer une page blanche aux acquéreurs, qu'ils remplissent selon leurs profils et leurs besoins, et ce quelle que soit la typologie du logement (du 2 au 5 pièces), sur la base de quatre configurations proposées par le modèle Flexi'plans d'Urvat (dont l'une met la cuisine au centre des préoccupations, l'autre la chambre des enfants, ou encore propose de faire d'un extérieur, balcon ou terrasse, une pièce supplémentaire).

Rangements de plafond, plateau-bar, bibliothèque partagée

Marc Dölger, cofondateur de l'agence parisienne *Outsign* Beyond Architecture, promet des espaces à la carte et « des m3 utiles ». L'offre packagée d'Urvat propose aussi « des volumes pensés pour libérer des objets qui encombrant, avec par exemple des modules de rangements qui se fixent au plafond », ou encore un espace multifonctions de l'appartement qui se transforme au choix en bureau, en buanderie ou en espace fitness. Pour les extérieurs, Urvat propose aux acquéreurs une série d'options et d'accessoires (rangements, plateau-bar, accroches murales, mini-potager, etc.). Outre ces plans adaptables, les appartements peuvent aussi évoluer selon les besoins et envies futures des propriétaires.

Les espaces communs ont eux aussi été repensés et disposent de rangements privatifs dans les couloirs (pour y déposer outils, parapluies, chaussures de sport, etc.), d'une bibliothèque partagée dans les halls d'entrée, de locaux à vélos dotés d'une station de réparation mais aussi de places pour les poussettes ou les trottinettes.

« À l'extérieur, le végétal doit devenir une préoccupation majeure et dès que c'est possible, nous proposons un filtre végétal entre la résidence et la rue ou des arbres en cœur d'îlot,

notamment des vergers, ajoute Bénédicte Romieu, directrice de la conception chez Urvat.

Pour l'arrosage, chaque résidence disposera d'un dispositif de stockage des eaux pluviales. Sur le volet environnemental, Urvat promet des équipements économes (en eau par exemple) mais aussi des matériaux biosourcés comme des peintures à base d'algues, de la laine de bois organique, ou des dalles à base de coquilles d'huitres.

« Nous avons industrialisé la démarche »

Les 17 permis de construire déposés par Urvat depuis le 1er janvier 2023 sont conçus suivant ce concept. La première résidence intégrant l'ensemble du concept sera mise en commercialisation fin avril, à Idron (Pyrénées-Atlantiques). Par ailleurs, le promoteur a déjà intégré quelques éléments de cette démarche de manière diffuse dans huit résidences (trois à Lyon, les autres à Marseille, Avignon, Nîmes, Pau, Toulouse) qui seront livrées en 2024 et 2025.

Si Urvat qualifie ce nouveau concept de « révolutionnaire » (et il l'est en ce qu'il sort de la standardisation habituelle des logements produit par la promotion immobilière), cette démarche a néanmoins déjà été expérimentée, avec peu de réussite. Ainsi à Bordeaux, l'opération d'aménagement du quartier Brazza, imaginée au début des années 2010, portait-elle 222 logements dits « capables » car modulables et réservés à des primo-accédants aux revenus modestes (à un prix imposé par la Métropole, en-dessous du prix marché). Mais pour le promoteur Vinci Immobilier, qui avait développé 18 appartements « capables » sur un projet de 96 logements, le compte n'y était pas, l'opération immobilière peinant à s'équilibrer financièrement. Le promoteur rochelais Eden Promotion avait, quant à lui, tenté de commercialiser toute une résidence suivant ce concept, non sans déboires financiers *in fine*.

« Il ne faut pas développer ce concept de logement de façon ponctuelle, répond aujourd'hui Jean-Christophe Laurent. La différence, c'est que chez Urvat, nous avons industrialisé la démarche, qui a embarqué toutes les composantes de l'entreprise pour concevoir un socle issu de nos 50 ans d'expérience. Nous avons vérifié que ça fonctionnait et que ça se tenait financièrement. Et aujourd'hui, nous le généralisons à l'ensemble de nos résidences. C'est d'ailleurs bien accueilli par les décideurs locaux, cela renforce l'acceptabilité politique des projets immobiliers. »

Crise immobilière : Urvat réduit ses effectifs

L'entreprise a récemment développé son activité en région lyonnaise, ouvert une petite agence en Ile-de-France et une autre à Pau. *« Paradoxalement, nous avons un peu déserté Montpellier où le développement urbain est réservé aux ZAC, dans le cadre de procédures très longues, avec des prix bien trop élevés pour notre cible de primo-accédants, ajoute Jean-Christophe Laurent. Nous avons, en revanche, une importante activité à Perpignan où les prix correspondent mieux à nos produits, nous sommes présents à Nîmes, Avignon, et nous avons des projets à Narbonne et Béziers. »*

Mais le promoteur immobilier montpelliérain n'est pas passé entre les gouttes durant la crise qui affecte le secteur depuis deux ans. Alors qu'il assurait un train de production de quelque 1.200 logements par an, il annonce prudemment un volume *« entre 600 et 900 »* en 2024. Le chiffre d'affaires d'Urvat est passé de 157 millions d'euros en 2022 à 96 millions d'euros en 2023, et le promoteur mise sur 120 millions d'euros en 2024. La société, qui employait 150 salariés (dont 70 au siège à Montpellier) en 2021, est montée à 170 salariés, affirme Jean-Christophe Laurent. Mais la crise, venue saper l'activité, a incité l'entreprise à réduire ses effectifs qui sont aujourd'hui de 134 salariés. *« Nous discutons avec une vingtaine d'entre eux dans le cadre d'une rupture conventionnelle collective »,* confie le dirigeant. ■