

# Pour un investissement immobilier durable et responsable

Créé cette année, Actelys sélectionne des programmes respectant l'environnement. Dès l'an prochain, sa filiale de promotion construira des logements écologiques à Strasbourg. Entretien avec son président, Thomas Lubrano.

**Investissement Conseils :** Pouvez-vous nous présenter votre société ?

**Thomas Lubrano :** Actelys se compose de deux entités : Actelys Conseil, une plateforme de distribution de biens immobiliers neufs, et Actelys Eco Construction, une structure de promotion immobilière. Notre objectif est de proposer des résidences écologiques ou de développement durable dans les régimes fiscaux du loueur en meublé, de la loi Scellier et en outre-mer, à Tahiti. Nous diffusons ces biens via des assureurs, des CGPI et deux grands réseaux bancaires. La société se compose de trois personnes. En outre, nous faisons partie du collectif « 1 % pour la planète ».

**IC :** Quel est votre parcours professionnel ?

**TL :** A la suite d'un DESS de sciences politiques obtenu à Strasbourg, je suis devenu trader sur le marché asiatique. Durant des années, j'ai investi dans la pierre sur différents supports : Girardin, location meublée professionnelle, etc. C'est devenu une passion et j'ai orienté ma carrière vers l'immobilier. J'ai ainsi assumé la responsabilité de la prescription immobilière pendant quatre ans pour deux plates-formes. Ayant un fort intérêt pour

l'écologie et le développement durable, j'ai alors choisi de créer ma propre société, en début d'année. L'objectif est de diffuser ma passion dans le respect de l'homme et de la nature.

**IC :** Quelles sont les caractéristiques des résidences que vous diffusez ?

**TL :** Les résidences doivent respecter certaines normes. Il peut s'agir du label BBC (bâtiments basse consommation) ou d'Effinergie. Cependant, toutes les résidences n'ont pas forcément ce ou ces labels. Car il y a un coût non négligeable.

**IC :** Justement, à combien estimez-vous ce coût pour l'investisseur final ?

**TL :** Construire de cette manière engendre évidemment un surcoût. Mais, avec l'évolution des techniques et des matériaux, il ne s'élève qu'à 10 % environ. Cela dit, l'investisseur loue son bien plus cher car les charges sont moins importantes pour les locataires. A Strasbourg, cela représente une économie de 15 à 20 %. Le caractère écologique est souvent un argument de poids.

**IC :** Avec quels promoteurs travaillez-vous ?

**TL :** Nous collaborons avec quelques promoteurs régio-

naux comme Synerg'i, Logiconfor ou EIC. Par ailleurs, je pense que le projet de loi de finances va dans le bon sens et que les promoteurs adopteront rapidement des normes plus respectueuses de l'environnement.

**IC :** Quels sont vos projets de construction ?

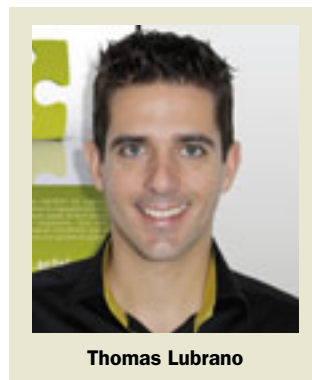
**TL :** Nous comptons tout d'abord développer nos projets dans l'est de la France. Nous allons bientôt démarrer la construction d'immeubles dans l'« écoquartier » de Strasbourg. Cela va plus loin que la maîtrise de la consommation énergétique. Il s'agit également de travailler avec des matériaux sains pour l'environnement. Par exemple, nous veillons à ne jamais utiliser de colles ni de peintures nocives. Six programmes devraient être réalisés entre 2010 et 2011. Bien sûr, nous assurerons une mixité entre propriétaires et locataires.

**IC :** Quels produits commercialisez-vous actuellement ?

**TL :** Nous disposons d'une résidence de tourisme d'affaires écologique à Colmar, La Villa verte. Elle bénéficie de différents équipements, comme la récupération des eaux de pluie, les panneaux photovoltaïques... Nous proposons aussi des maisons mitoyennes à Angers et une résidence de tourisme à Lourdes. Enfin, nous diffusons trois résidences à Tahiti.

**IC :** Pourquoi Tahiti ?

**TL :** Je connais assez bien ce marché. Les prix y sont abordables, ce qui permet de dé-



Thomas Lubrano

gager une rentabilité proche de 5 %. De plus, la demande locative y est très forte.

**IC :** Quel a été votre niveau d'activité sur l'année 2009 ? Et quels sont vos objectifs pour 2010 ?

**TL :** Nous n'avons pas vocation à devenir les leaders du marché, du moins pas en nombre de lots commercialisés. Tous les ans, nous comptons diffuser sept à huit programmes. Nous avons pour l'instant réalisé quatre-vingts ventes et devrions atteindre le chiffre de cent d'ici la fin de l'année. En 2010, nous espérons commercialiser cent cinquante lots.

**IC :** Quels services mettez-vous à disposition de vos partenaires ?

**TL :** Sur notre extranet, les partenaires peuvent retrouver tous les documents nécessaires à la commercialisation, ainsi que des vidéos de présentation des programmes. Par ailleurs, nos faibles coûts de fonctionnement nous permettent de bien rémunérer les CGPI : entre 6 et 8 % du prix du bien. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps