



LAB

LE FRENCH
DESIGN 2059

HABX : FAVORISER UN IMMOBILIER TOURNÉ VERS L'HUMAIN

Soizic Briand

Un atelier, une salle polyvalente, un local à vélos, un solarium avec une cuisine ouverte sur une terrasse et un potager sur le toit. En tout, 385 m² d'espaces à partager pour les habitants des vingt-deux logements du bâtiment de sept étages. Soit presque 20 % de la surface totale. Livré à l'automne 2020, Edison Lite est un immeuble parisien d'un nouveau genre mêlant l'individuel et le collectif, l'urbain minéral et le végétal, le particulier et le commercial – il abrite également, au rez-de-chaussée, une crèche Babilou et un commerce. De quoi couvrir les charges de copropriété. Surtout, il est l'un de ces programmes neufs à avoir été en partie coconstruits avec ses occupants. Les plans des treize logements en accession à la propriété ont été modifiés suivant les desiderata de leurs futurs propriétaires.

Le 71 de l'avenue Edison, dans le XIII^e arrondissement de la capitale, a été dessiné par l'architecte Manuelle Gautrand, et il est l'un des vingt-deux projets architecturaux retenus dans le cadre de l'appel à projets urbains innovants (APUI-Réinventer Paris) lancé par la Ville de Paris en novembre 2014. Aux manettes de la personnalisation de l'habitat, Habx, la start-up créée en 2017 par Benjamin Delaux, ancien responsable du développement international à Carrefour. Son objectif : favoriser un immobilier tourné vers l'humain, donner à l'acheteur les moyens de personnaliser son domicile avant d'emménager et inverser le principe du marché de la construction en le tournant vers la demande. « *Le parent pauvre de la construction immobilière, c'est le logement, l'habitat et ses habitants*, explique le Bordelais d'origine. *Le client final est la dernière roue du carrosse, il doit alors s'accommoder de standards imaginés pour lui, se glisser dans une boîte. À l'heure où émergent les logiques collaboratives*

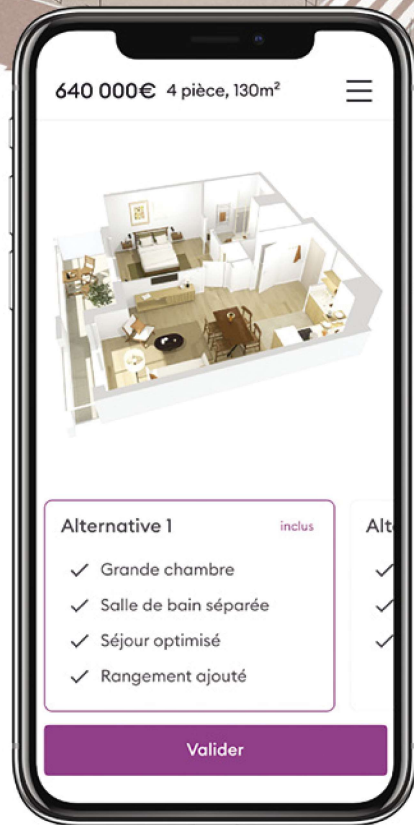
et participatives, c'est une situation impossible. » Il a décidé d'y remédier en inversant – un peu – les rapports de force. La première version d'Habx permettait, grâce à trois logiciels maison de trouver l'appartement de ses rêves. Avec Localize et Prize, l'acheteur pouvait trouver facilement le lieu d'habitation et le logement neuf qui correspond le mieux à ses habitudes de vie et à son budget ; et Optimizer permettait d'optimiser la composition du logement au plus près des besoins de l'acheteur.

Un configurateur comme dans l'automobile

D'abord centré sur l'acheteur, Habx a fini par se concentrer sur les promoteurs et fonctionne pour eux en marque blanche afin de les conduire à modifier leur fonctionnement en intégrant mieux les désirs des acquéreurs et en les aidant à construire des logements de meilleure qualité. « *C'est une industrie lourde, puissante, qui maîtrise sinon happe le foncier et résiste au changement* », souligne l'entrepreneur. Il faut trouver des moyens détournés, démontrer par l'exemple



pour les inviter à se transformer. En juillet 2019, parce que la technologie est devenue plus puissante et rapide, Habx sort son configurateur de logement. À l'image de ce qui se fait dans l'automobile depuis de nombreuses années, le logiciel permet de personnaliser au maximum son habitat à partir des premiers plans de l'architecte. « Nous appliquons au logement des méthodes industrielles de personnalisation en créant des parcours dirigés qui permettent de choisir son logement. L'intelligence artificielle nous permet de générer rapidement des alternatives au plan créé par l'architecte du promoteur immobilier en fonction du budget et des besoins de l'habitant », souligne le quadragénaire, également créateur de Nouvelles Fonctions Urbaines, conseil en élaboration de projets urbains pour faire de la mixité programmatique puis promoteur de Ville Pour Tous. Grâce au BIM (Building Information Modeling, ou Modélisation des informations du bâtiment), qui permet de modéliser une maquette numérique, toutes les modifications effectuées dans la construction sont immédiatement répercutées sur les plans 3D et analysées. Ce qui permet un partage d'information entre tous les intervenants, mais aussi une maîtrise des coûts et la détection rapide des problèmes. Une méthode que Benjamin Delaux promeut et dont il regrette la faible utilisation en France : elle est utilisée dans seulement 15 % des constructions actuelles. Les choix laissés aux acheteurs se font entre cuisine ouverte et fermée, entre favoriser l'espace de vie des parents, celui des enfants et le salon, avoir ou non une grande salle de bains, par exemple. Grâce au BIM, « les gens ne réclament pas des choses extravagantes, assure Benjamin Delaux. En termes de personnalisation, la règle des 20/80 fonctionne parfaitement : sur 95 % de la production, 20 % des demandes de modifications satisfont 80 % des demandes dans le cœur de gamme ».



L'application d'Habx permet de trouver le quartier qui correspond le mieux à son style de vie et de configurer son logement avant la construction du programme neuf. © Habx

Personnalisé et moins cher

Depuis les confinements, les demandes d'espaces isolés pour le télétravail sont en forte augmentation. Celui-ci paraît être entré dans nos nouveaux modes de vie. Avec un arrière-plan permettant de conserver l'intimité du foyer et une acoustique satisfaisante. « On sait maintenant qu'on ne fera plus de logement sans un accès pour chacun à un espace extérieur, un balcon, analyse celui qui rêve d'offrir à chacun une demeure ...



Le configurateur de logement permet de faire les modifications correspondant aux besoins, et au budget, de l'acheteur et de voir les changements en 3D.
© Habx

...

où il se sente bien. Puis on personnalisera même le balcon avec des tailles modulables, la possibilité de planter une barrière extérieure naturelle... » De façon contre-intuitive, la prestation n'augmente en rien les prix. Au contraire. « Produire à destination coûte moins cher que de produire de façon générique, puisque les appartements sont vendus avant même la construction. On réduit le risque commercial, explique le patron d'Habx. On réduit aussi les dépenses de marketing et de communication pour vendre un produit que les gens ont du mal à imaginer, on n'aura plus un lieu de vente au pied du chantier. Avec la 3D, qui permet de se projeter au mieux dans son futur habitat, on bascule vers un marketing expérientiel. » Pour l'Edison Lite, la commercialisation s'est ainsi faite uniquement sur Internet, avec près de 2000 demandes pour treize logements en accession à la propriété (le reste est en location). Et les appartements ont été vendus au prix fixe de 7990 € TTC du m², soit 30 % en dessous du prix du marché à Paris. Sur la façade en bois du 71 de l'avenue Edison, 108 jardinières de couleur vert foncé – il y en a 290 sur tout l'immeuble – hébergent des luzules, herbacées rustiques et vivaces, des fleurs à bulbes et de la passiflore, qui commence

déjà à grimper en liane sur les colonnes en bois. Toutes ont été plantées dix-huit mois avant la livraison de l'immeuble pour que les habitants puissent bénéficier d'un environnement végétal dès leur arrivée. Reste à voir comment l'ensemble vieillira, mais, pour faciliter l'entretien des plantes, chaque bac est équipé d'un arrosage automatique, dont l'eau est prise en charge par la copropriété. Si tous les habitants n'avaient pas encore la main verte avant d'emménager, tous étaient disposés à s'y employer, en particulier en s'occupant d'une petite parcelle dans le potager commun installé sur le toit-terrace du sixième étage : 150 m² de terre avec une vue à 360° au niveau 7. Leur intérêt pour la nature faisait partie des impondérables de leur résidence. Chacun d'entre eux a reçu une formation pour la culture des comestibles afin de faciliter leurs premiers pas, et... renforcer le sentiment d'appartenir à un collectif particulier. Les acquéreurs ont été choisis selon une multitude de critères pour former une communauté d'habitants à la fois diverse et compatible grâce à la data. « L'avenir est à l'économie du partage, prédit Benjamin Delaux. À la mise en commun d'espaces où l'on se croise, où l'on construit la ville ensemble. » L'habitat est éminemment politique. /

BENJAMIN DELAUX, PRÉSIDENT FONDATEUR D'HABX

Qu'est-ce que l'épidémie de Covid-19 a changé dans votre business ?

Elle a permis d'accélérer la numérisation de la relation client. Elle nous a fait gagner de cinq à sept ans dans ce domaine. Et nous en avons besoin. Il faut être au plus près de la demande, des besoins, pour concevoir une ville durable et faite pour ses habitants. En réconciliant l'usage, l'architecture et le design au service d'un logement choisi, on rend celui-ci pérenne. L'ère de la planification urbaine est terminée, parce que son temps de développement va au-delà du temps d'usage. Il faut trouver d'autres moyens, et le numérique en est un. La crise a aussi permis de se rendre compte de l'importance des espaces naturels et des espaces extérieurs. Comme dans le film *La Belle Verte* (Coline Serreau, 1996), nous devons apprendre à nous reconnecter, à mieux nous écouter nous-mêmes.

Comment voyez-vous le logement du futur ?

Il permettra une démarche collaborative, sera choisi. Il sera aussi plus en lien avec son territoire, les ressources alentour. Il offrira des services et permettra de plus le lien avec la nature. Il sera nécessairement protecteur du climat. Mais dans ce qui se dessine, je vois que ce qui tourne autour de la santé devient de plus en plus important. Comment même la conception des logements, les matériaux utilisés pourront protéger la santé en plus des salles de sport. J'imagine aussi que les immeubles vont de plus en plus monitorer notre état physique avec des balances Withings, par exemple, ou en intégrant des centres de consultation à distance. Il pourrait y avoir aussi des concierges nouvelle génération qui seront des coaches de vie ou de nutrition. Qui vous diront : « *Va courir* » ou vous serviront une tasse de tisane de thym.

Votre logiciel permet de voir immédiatement en 3D les modifications du plan d'un logement. Pouvez-vous imaginer aller jusqu'à proposer des aménagements, de la décoration ?

Nous faisons de l'architecture augmentée, nous démocratisons ce lien avec l'architecte. Nous pourrions certainement aller jusqu'à intégrer des meubles de designers, offrir diverses possibilités. Nous pourrions, par exemple, modéliser en 3D BIM des meubles de Sarah Lavoine et les proposer. Ce serait certainement une grosse valeur ajoutée. Une façon de démocratiser la relation avec un designer ou un décorateur comme on le fait avec l'architecte. Il serait possible aussi d'avoir une collection de meubles que l'on pourrait adapter aux appartements ou même conseiller



“Dans ce qui se dessine, je vois que ce qui tourne autour de la santé devient de plus en plus important. Comment même la conception des logements, les matériaux utilisés pourront protéger la santé en plus des salles de sport.”

des emplacements. Mais qui trop embrasse mal étireint... Ce n'est qu'une question de moyens. Pour l'instant, nous nous concentrons sur l'amélioration de la relation client entre le promoteur et l'habitant, sur les plans du logement et même sur un configurateur de balcon. /