

rénové, puis revendu. C'est comme ça que ça a démarré" raconte le jeune promoteur. Les mauvaises langues n'ont pas manqué de jaser sur ce début de carrière précoce. "Bien sûr les gens prétendaient que j'étais né avec une cuillère en argent dans la bouche. Ce n'est pas exact : mes parents m'ont inculqué les vraies valeurs de la vie. Ils étaient là pour me donner le petit coup de pouce nécessaire au démarrage,

Deux ans plus tard, alors qu'il n'a que 20 ans, il lance son premier "grand" projet immobilier : la résidence Mortima dans le secteur de la Tanche aux Fins. Un programme de douze logements, sur un seul étage, qui sont en cours de construction et dont la livraison est prévue en septembre prochain. "C'est une opération contemporaine avec des prestations supérieures, sans tomber dans le très haut de gam-

me", dit-il. En mai, il démarre une opération immobilière à Megève en Haute-Savoie. "C'est une station que je connais et à force d'aller y skier, on fait des rencontres. Des personnes du cru, pas des jet-setters..." sourit le jeune homme. De fil en aiguille, ses contacts l'amènent vers un terrain en indivision qu'il a l'opportunité d'acquérir. Dessus, il fait construire deux magnifiques maisons bois Garnache pour les-

Kevin Mougin devant le programme immobilier Mortima dans le quartier de la Tanche aux Fins. Livraison à l'automne.

quels il vient de trouver deux acheteurs. Dans les Alpes, le jeune promoteur a également fait quelques opérations immobilières sur la station de Châtel. Outre le titre confirmé par les banques de "plus jeune promoteur de France", jusqu'où ambi-

tionne d'aller Kevin Mougin ? "Je n'ai pas la prétention de faire de grandes choses confesse-t-il. Je suis bien dans ce que je fais, j'aime mon job, ça fonctionne bien avec les artisans, ça suffit à mon bonheur." La grosse tête, très peu pour lui. Il n'oublie pas

ces trois lettres que lui a inculquées un des amis qui l'a conseillé dans sa jeune carrière : B.S.P., comme "bon sens paysan". Il en fait son unique règle de conduite. Pour l'instant, ça semble lui réussir. ■

J.-F.H.



Bastien Marceau a réalisé un de ses premiers projets à Villers-le-Lac.

Immoxalis

De la graine de promoteur

À 32 ans, Bastien Marceau a déjà plusieurs belles réalisations à son actif et ne souhaite qu'une chose : continuer dans ce métier qui lui plaît énormément.

Les chemins de l'immobilier sont parfois tortueux. Après des études techniques, Bastien Marceau change complètement d'orientation et s'inscrit à l'I.M.E.A. pour suivre une formation technico-commerciale et internationale. Il effectue plusieurs stages en France et à l'étranger. "En 2006, j'ai fait un stage chez Ebay à Dublin. Je vivais dans un petit studio qui me coûtait une fortune. C'est là que je me suis dit qu'il y avait sûrement des choses à faire dans ce domaine. J'ai repris contact avec l'I.M.E.A. qui m'a mis en relation avec une agence immobilière à Morteau." Finalement embauché en C.D.I, Bastien Marceau découvre les facettes de l'immobilier et se sent plus attiré par la construction que les transactions. Les affaires marchent bien. Il épargne et investit en 2007 dans son pre-

mier programme comprenant la construction de deux maisons à ossature bois qu'il louera dans un premier temps avant de les vendre. Il quitte ensuite l'agence qui l'avait recruté et travaille dans différents magasins de sport, tout en continuant son petit business d'achat, rénovation, revente. "Comme l'immobilier a pris de plus en plus d'importance, j'ai démissionné en 2012 pour créer deux sociétés : Immoxalis pour la construction en neuf et B.M. Évolution pour la rénovation."

Des bâtiments bio-climatiques.

L'apprenti a vite pris du galon et son indépendance. Il peaufine également son style en privilégiant des bâtiments bio-climatiques aux formes assez cubiques et épurées. En 2013, il se lance sur un projet dans le neuf à Villers-le-Lac. Baptisé ÉcoXalis 14, ce bâtiment comprend 4 logements. Il apposera

bientôt sa signature sur l'ÉcoXalis 29. Toujours situé sur les hauteurs de Villers-le-Lac, ce programme en cours de réalisation comprend 6 logements de T2 au T4. Prix de vente : à partir de 3 000 euros le m². "Faire du neuf demande beaucoup de travail, du respect des normes aux procédures administratives." La force d'un bon promoteur réside aussi dans sa capacité à s'entourer des bonnes entreprises, des bons artisans. "Avec le temps, on sait faire le tri", explique celui qui vient de viabiliser un petit lotissement de trois parcelles à Vuillecin. En rénovation, il se limite aux études, aux chiffrages et mises en relation avec des artisans ou des maîtres d'œuvre. "Je développe des partenariats avec des cuisinistes", conclut celui qui vient d'acquérir un local à Pontarlier qu'il partage avec deux autres professionnels de l'immobilier et de l'habitat. ■

F.C.