Plus de
60 ANS
DE PASSION
IMMOBILIÈRE
DE PÈRE EN FILS

batima

En 1965, Gabriel Aknin fondait l'entreprise Batima avec l'intention de mettre la promotion immobilière, alors en pleine transformation, au diapason de son époque. Ses premières réalisations, qui conciliaient inventivité, créativité, agilité entrepreneuriale et réflexion sociologique ont fortifié une renommée qui s'est exprimée au fil des années par des projets d'envergure. Ses deux fils, Yves et Gilles Aknin, assurent depuis plus de 25 ans la pérennité de cette vision en phase avec les besoins du marché, dans un processus continuel d'amélioration.

Aujourd'hui encore, le groupe Batima édite en France et en Suisse des projets de haut standing, conçus avec un grand degré d'exigence. Animée par une vision à long terme, la société familiale développe une philosophie de la promotion immobilière qui conjugue rigueur de conception, qualité de réalisation et esprit de responsabilité vis-à-vis des générations futures.

BATIMA



UN SENS DU CONCRET, CONJUGUÉ À UNE SOLIDE APTITUDE POUR L'INNOVATION,

La signature de
Gabriel Aknin

UNE HISTOIRE DE FAMILLE

Entretien avec
Gabriel Aknin

AUX ORIGINES

UNE CARRIÈRE DE PROMOTEUR IMMOBILIER QUI DÉBUTE À PARIS AU MILIEU DES ANNÉES 60

« Ma carrière a débuté à 18 ans en Suisse où j'étais employé à Genève. C'est ici que j'ai rencontré mon épouse. A l'âge de 30 trente ans, j'ai souhaité me mettre à mon compte.

Où se faire de la place ? Deux événements m'ont conduit à me diriger vers la promotion immobilière. La première, toute personnelle, résidait dans le fait que j'avais très envie de faire travailler mon ami qui était architecte. La seconde, plus générale, tenait à la situation du secteur où régnait à cette époque en France une certaine confusion. Voici pourquoi. Jusqu'alors, la promotion immobilière n'était pas ou peu encadrée. Cette absence de règlementation spécifique encourageait les entrepreneurs privés, souvent sans planification urbaine cohérente, à spéculer en proposant des constructions dont la qualité était variable. Sans même parler des gens incompétents qui imaginaient des choses mais ne les livraient pas. La plupart du temps, les promoteurs créaient une SCI (société civile immobilière), achetaient un terrain et vendaient non pas un appartement mais des parts de la SCI qui donnaient droit aux logements. Quand les choses tournaient mal et que la société faisait faillite, tout le monde perdait. Et il n'existait aucune garantie.

Plusieurs lois ont soudainement encadré cette profession, notamment en introduisant le concept de vente en l'état futur d'achèvement. Cela garantissait que les acheteurs obtiennent leur bien à la fin des travaux ou que la banque rembourse en cas de non-livraison. Pour le dire autrement, c'en était fini avec la facilité.

« J'AI BÂTI MON ENGAGEMENT DE PROMOTEUR SUR UNE CONVICTION SIMPLE : SANS RIGUEUR, IL N'Y A PAS DE CONFIANCE. »

L'exigence de sérieux devenait indispensable : cela a conduit de nombreux promoteurs à abandonner leur métier. Or, vous le savez, la règle de base des affaires consiste à être au bon endroit au bon moment pour saisir les opportunités prometteuses. Je connaissais mes qualités de rigueur et ma capacité de travail. Ma conviction reposait sur une idée simple : quand il y a un besoin – dans le cas présent, un besoin de logements de qualité à un juste prix - et que vous répondez à ce besoin, il ne faut pas avoir peur. Je me suis donc lancé et je n'ai pas eu à le regretter. »





Années 60 Bureau Batima - Paris 16ème

UNE AUTRE IDÉE DU MÉTIER DE PROMOTEUR

« J'ai pris très vite conscience de la valeur qu'accordaient les acquéreurs, souvent des jeunes, à l'achat de leur logement. C'était l'acte le plus important de leur vie. Je ne pouvais pas concevoir de ne pas traiter ces projets, si capitaux pour les acquéreurs, avec le sérieux le plus extrême. Je ne voulais pas trahir leur confiance. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle mes appartements se vendaient souvent par bouches à oreilles. Les acquéreurs prenaient un studio, puis un deux pièces. Il faut préciser qu'à l'époque, l'inflation était galopante.

Le meilleur moyen d'échapper à cette inflation, dans le but d'acquérir de l'immobilier, consistait précisément à acheter de l'immobilier, c'est-à-dire de prendre possession d'un petit logement puis de le vendre pour acheter un logement plus grand.

C'est d'ailleurs toujours le cas : les gens qui attendent trop longtemps parce qu'ils souhaitent acheter un trois pièces ne passeront jamais à l'acte. Aujourd'hui, ce n'est pas une inflation généralisée mais sur certains marchés, comme Paris ou Genève, le prix de la pierre augmentera toujours plus que l'inflation. Le fait d'acheter permet de préserver ce pouvoir d'achat immobilier.

En résumé, je dirai que la rigueur et l'intégrité ont été le fil rouge de toute ma carrière. »

« FACE À L'INFLATION, LE MÉTIER DE PROMOTEUR CONSISTE À OFFRIR, AVEC RIGUEUR ET INTÉGRITÉ, DES SOLUTIONS IMMOBILIÈRES DURABLES PERMETTANT DE PRÉSERVER ET DE FAIRE ÉVOLUER LE POUVOIR D'ACHAT RÉSIDENTIEL DES ACQUÉREURS. »



« POUR RÉUSSIR, IL FAUT INNOVER SANS IMITER, EN RESTANT GUIDÉ PAR LA LOGIQUE ET LE CONCRET »

Gabriel Aknin

LA SIGNATURE GABRIEL AKNIN : DES PROJETS CONÇUS ET RÉALISÉS SOUS LE SIGNE DE LA HAUTE QUALITÉ

« Au-delà du sérieux de la démarche, je pense avoir manifesté une certaine agilité pour appréhender voire accompagner les changements du secteur.

J'ai rédigé en France en 1965 le premier acte en droit d'achèvement en copropriété. Ça ne s'improvisait pas. Je travaillais la journée et je suivais le soir le cours des arts et métiers spécialement créé pour appliquer cette nouvelle loi. Parmi les élèves : des avocats, des architectes, des notaires. Les acteurs historiques n'avaient pas nécessairement fait le travail nécessaire pour se familiariser et mettre en application cette nouvelle réglementation. J'ai longtemps dû former mes interlocuteurs, notamment les banques.

« L'AGILITÉ ET L'ANTICIPATION SONT ESSENTIELLES POUR SUIVRE ET ACCOMPAGNER LES ÉVOLUTIONS DU SECTEUR. »

Cette agilité s'est également exprimée par un système que j'ai mis au point. Lorsque j'ai débuté, je n'avais pas ou peu de capitaux. Je recourais donc à la dation qui était une technique courante. Cela consiste à proposer au vendeur du terrain des appartements en guise de paiement partiel ou total. C'est classique, c'est un échange. Tout cela se fait devant le notaire. Cela a toujours existé. Seulement voilà, cette pratique entrainait une conséquence fiscale puisque le vendeur devait payer des plus-values calculées entre la valeur du terrain cédé et le prix des appartements. J'ai donc fait l'analyse suivante. De quoi est composé un appartement ? D'une partie de terrain et de la construction. J'ai donc fait préparer à l'avance des règlements de copropriété - ce qui représente un travail énorme – où le vendeur ne cédait que la quote-part des terrains servant d'assises aux constructions conservées par Batima. Mon notaire proclamait que c'était impossible, que nous ne pourrions pas tout préparer à l'avance. Mais nous avons réussi. L'objectif bien compris de cette démarche était de proposer un prix plus attrayant au vendeur de terrain puisque la fiscalité habituellement prise à sa charge était économisée. »

« Pour réussir, j'ai toujours considéré qu'il ne fallait pas faire comme les autres. Il faut essayer de mettre au point des choses nouvelles, tout en gardant un esprit de logique orienté vers les faits et la réalité, vers le concret. »

Gabriel Aknin

TOUR LE RIVE GAUCHE, DÉVELOPPEMENT EMBLÉMATIQUE DE BATIMA

« Je citerai l'exemple de la tour **Le Rive Gauche**, dont les appartements ont été livrés en 1974 à Paris, en front de Seine. Les gros promoteurs ne voulaient pas y aller. Je suis le seul promoteur privé à avoir soumissionné. J'ai obtenu le droit de construire cette tour en mettant quelques conditions : je souhaitai avoir à disposition un bâtiment – c'était le ″bal de la marine″ - où je pouvais disposer d'un showroom présentant l'appartement témoin. J'avais demandé à **Rena Dumas d'en concevoir la décoration intérieure**.

J'ai également obtenu le droit de faire des loggias. Tout le monde disait que c'était de la folie : j'ai obtenu gain de cause en arguant que ces terrasses ne seraient pas comptabilisées dans les mètres carrés constructibles.

J'avais également demandé à un publicitaire renommé de concevoir une réclame qui apparaitrait en pleine page dans le Figaro et le Monde. Il avait conçu une maquette très onirique. Je n'ai pas aimé ce projet. **L'achat d'un appartement est un geste très concret.** Nous ne sommes pas dans le domaine du rêve mais de la réalité. J'ai donc imaginé de faire apparaitre – en couleur, c'était une première - un plan accompagné d'un court texte qui disait en substance :

″REGARDEZ COMME C'EST BIEN FAIT ET VOYEZ COMME IL N'Y A PAS DE PERTE DE SURFACE″.

Le projet a été couronné par le succès. »



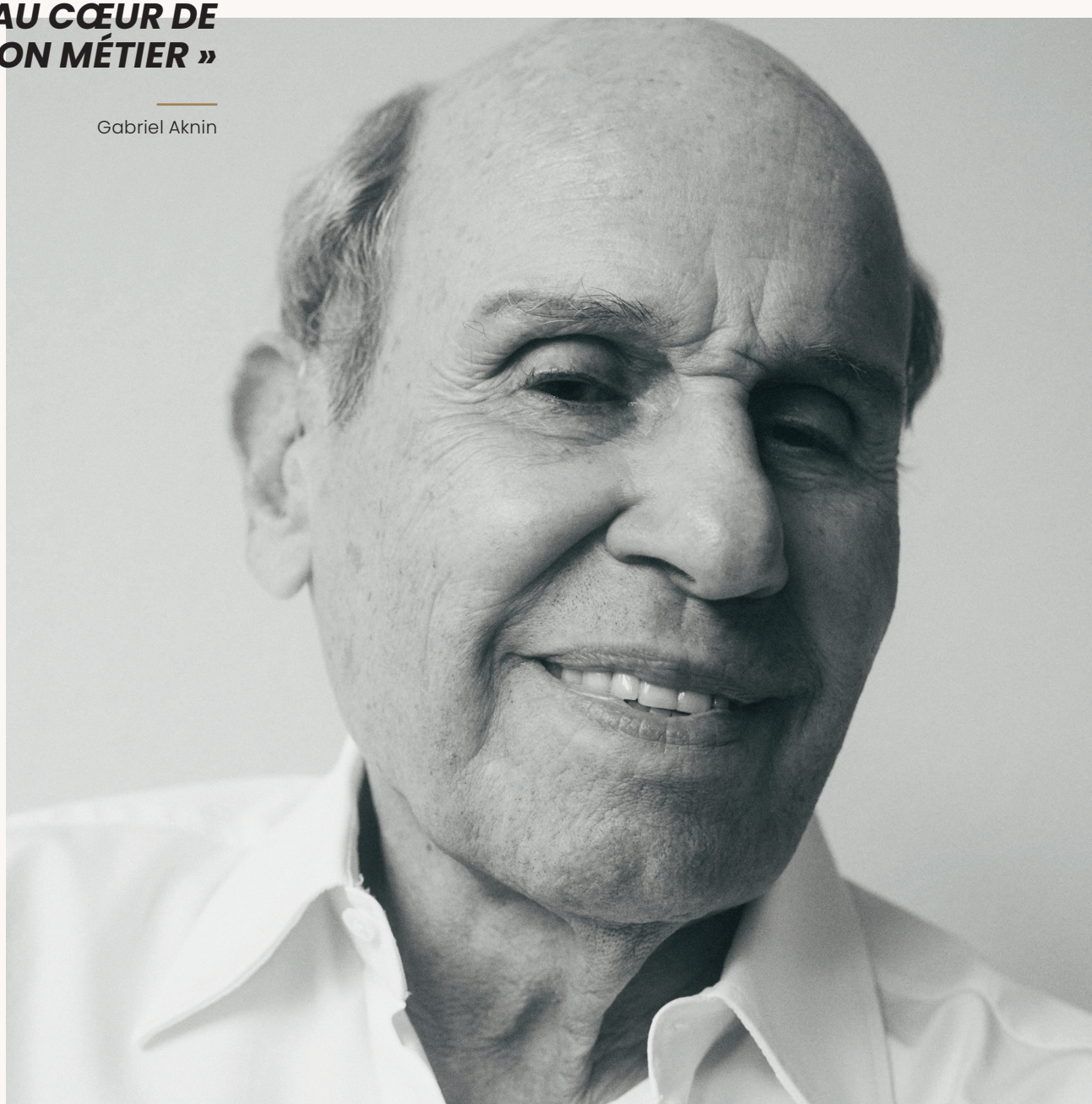
Mars 1973
Première publicité en couleur du quotidien Le FIGARO

OSER AUTREMENT

GABRIEL AKNIN

« L'INVENTIVITÉ EST AU CŒUR DE MON MÉTIER »

Gabriel Aknin



EN QUOI CONSISTE LA RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ? QU'EST CE QUI MOTIVE LORSQU'ON ATTEINT UN CERTAIN SEUIL ?

« LE MOTEUR DU DÉVELOPPEMENT : L'ENVIE DE CONSTRUIRE.

On me pose souvent la question : en quoi consiste la réussite professionnelle ? Qu'est ce qui motive lorsqu'on atteint un certain seuil ? Je réponds ceci : la réussite, pour un entrepreneur, consiste à diriger une entreprise qui se développe. Cette réussite ne se mesure pas nécessairement en chiffres dans notre métier. Certaines années, on peut faire un chiffre d'affaires extraordinaire et d'autres rien du tout. Pendant la phase de conception et de construction, il n'y a pas de chiffre d'affaires. Cela prend parfois des années car nous investissons beaucoup de temps en amont de nos projets. Le chiffre d'affaires, fiscalement, se concrétise quand on achève le logement.

Le moteur du développement, en ce qui concerne l'entreprise Batima, repose sur l'envie de construire. Cette envie a toujours stimulé ma créativité. Cela implique de fuir la routine. J'ai été par exemple l'un des premiers promoteurs à vendre à prix ferme à une époque où tout était indexé. Je vendais les premiers appartements d'un immeuble à un prix très attractif, compensant à peine les coûts, ce qui me permettait de construire les logements suivants à un prix plus élevé. Mon notaire me disait que c'était impossible, que les gens se plaindraient, mais cela ne suffisait pas à m'arrêter. Je savais que ma démarche était juste. Dans ma carrière, j'ai vendu des milliers de logements. Aucun acquéreur ne m'a jamais fait de procès.

La réussite enfin, d'un point de vue plus personnelle, c'est la transmission. La plus belle chose qui me soit arrivée, c'est d'avoir appris le métier à mes enfants. Ils y ont pris goût et sont aujourd'hui reconnus pour leurs compétences. Il n'est pas impossible que mes six petits-enfants soient un jour intéressés à leur tour. »

GABRIEL AKNIN



« LA PLUS BELLE CHOSE QUI ME SOIT ARRIVÉE, C'EST D'AVOIR APPRIS LE MÉTIER À MES ENFANTS »

Gabriel Aknin

NOTRE PHILOSOPHIE

Entretien avec
Yves & Gilles Aknin

« LA PHILOSOPHIE BATIMA : UNE CULTURE DU BÂTI, UNE VISION DE L'ÉTHIQUE, UNE LOGIQUE PATRIMONIALE »

Yves & Gilles Aknin



LA CONTINUITÉ

YVES & GILLES AKNIN

VOUS AVEZ SUIVI LES PAS DE VOTRE PÈRE EN REPRENANT L'ENTREPRISE QU'IL A FONDÉ DANS LES ANNÉES 60. QUE VOUS A-T-IL APPRIS ?

YVES

« Notre père nous a tout d'abord sensibilisé à la **singularité d'une entreprise dont la structure est familiale**. Cette particularité permet de se projeter dans un horizon à long terme, sans subir les pressions d'actionnaires ou de tiers qui font de la rentabilité immédiate un critère prioritaire. Il nous a également enseigné une certaine **culture du bâti et de l'éthique** qui doit accompagner ce métier.

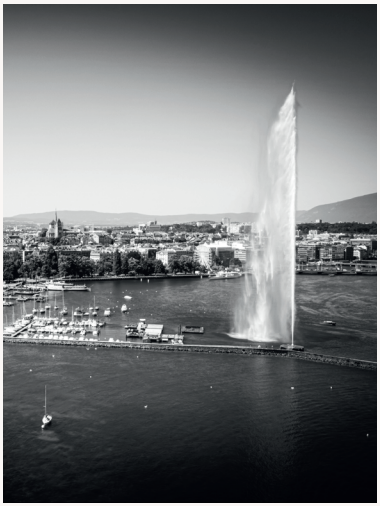
Nous partageons enfin avec notre père **une vision de la promotion immobilière qui s'inscrit dans une logique patrimoniale**, en produisant des projets architecturaux qui conserveront leur valeur dans la durée. »

GILLES

« Notre père nous a démontré qu'**une réputation - si importante à Genève - se construit sur l'exigence et l'honnêteté** conjuguées à une capacité à aller au fond des choses, à ne négliger aucun détail.

C'est la raison pour laquelle nous investissons énormément sur **la qualité de nos projets** en amont tout en travaillant en corps d'états séparés afin de préserver cette excellence et ce haut niveau de technicité, jusqu'à la livraison du bien.

Nous souhaitons perpétuer la **capacité d'écoute** qu'a manifesté notre père durant sa longue carrière couronnée de succès. Cette écoute, suivie d'un dialogue constructif nous permet de trouver des solutions qui répondent à des problématiques exprimées par nos partenaires. »



« Notre père nous a démontré qu'une réputation – si importante à Genève - se construit sur l'exigence et l'honnêteté conjuguées à une capacité à aller au fond des choses, à ne négliger aucun détail. »

Gilles Aknin



LA MAÎTRISE

QUELLE ORGANISATION METTEZ-VOUS EN PLACE POUR DÉVELOPPER VOS PROJETS ?

YVES

« L'importance que nous accordons à la valeur patrimoniale de nos réalisations réclame une vision à 360° de toute la chaine de valeur du bâtiment. Elle s'accompagne d'un grand respect que nous accordons à nos partenaires et prestataires. Pour garantir une conception attirante et pertinente, nous travaillons avec plusieurs bureaux d'architectes renommés que nous invitons à exprimer pleinement leur créativité.

NOTRE DÉMARCHE CONSISTE FINALEMENT À NE PAS ÊTRE SIMPLEMENT PROMOTEUR MAIS ÉDITEUR. »

GILLES

« Il y a toujours de nouveaux défis à relever en ce qui concerne la construction d'un bâtiment.

Aujourd'hui, par exemple, une attention particulière est portée sur le bilan carbone de la construction, qui, dans les années à venir devra être nettement inférieur.

Le développement durable impose de trouver des solutions nouvelles sans pourtant laisser de place aux expérimentations hasardeuses. Il faut ainsi en quelque sorte innover et rationnaliser en même temps.

Cela nécessite premièrement de prendre le temps qu'il faut pour la conception des projets quelle que soit leur envergure – petits collectifs ou grand ensemble.

DEUXIÈMEMENT, CETTE CULTURE DU PROJET, TELLE QUE NOUS LA CONCEVONS, EXIGE UNE GRANDE MAÎTRISE DE L'ACTE DE CONSTRUIRE MAIS AUSSI UNE CERTAINE AGILITÉ POUR CONTENIR LE COUT DE CONSTRUCTION.»

YVES & GILLES AKNIN



2023. Villa individuelle, Genève

COMMENT CETTE LOGIQUE PATRIMONIALE SE MANIFESTE-T-ELLE DANS VOTRE ACTIVITÉ ?

YVES

« La promotion immobilière consiste, d'une manière générale, à trouver un terrain et à décider ensuite ce que l'on veut et peut construire dessus, en fonction de règles d'urbanismes strictes.

Une étude de marché déterminera ensuite le nombre et la nature des réalisations – maisons individuelles, maisons mitoyennes, petits collectifs – à finaliser. Le financement du projet s'articulera autour des fonds propres du promoteur qu'accompagneront des crédits bancaires et des garanties.

Batima, dès l'origine, a concentré son activité autour des logements et notamment des appartements, et non des superficies commerciales. **La logique patrimoniale que nous mettons en œuvre consiste à réaliser une opération comme si nous allions la conserver nous-mêmes**, ce qui est parfois le cas.

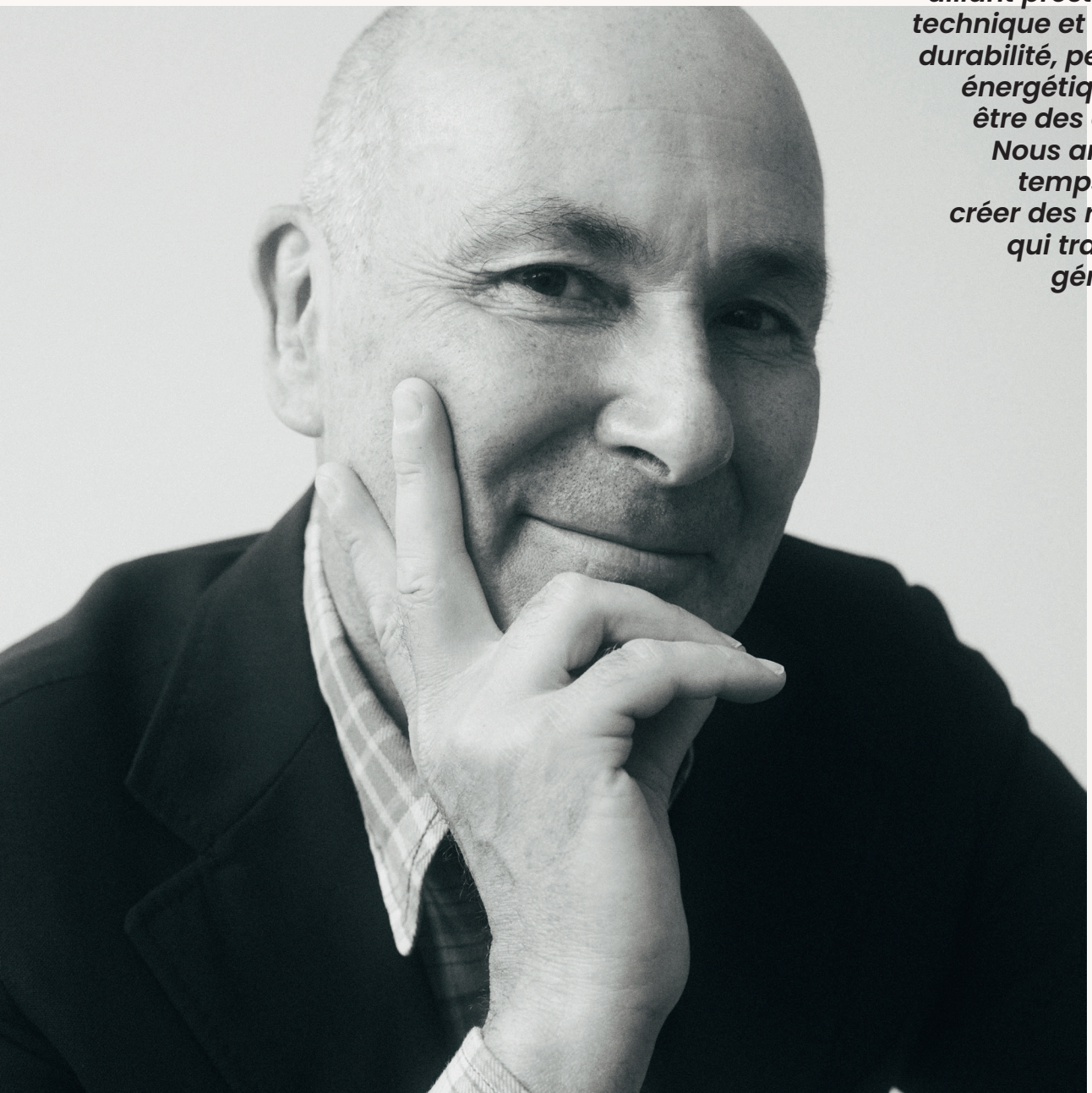
Autre caractéristique de notre activité : **nous proposons aux vendeurs de terrain de conserver un ou plusieurs appartements du nouvel ensemble.** Cela influencera considérablement sa perception, mais aussi la nôtre, de **la notion de qualité**. Signalons au passage que notre père a largement contribué à **moderniser l'usage de la dation** en mettant au point un système que tout le monde utilise aujourd'hui. »

GILLES

« L'une des grandes caractéristiques de nos réalisations réside dans **l'emploi de signatures, de bureaux d'architectes prestigieux** et dans le fait que nous veillons avec une attention scrupuleuse à la qualité technique, esthétique mais aussi environnementale du projet. C'est là où la notion de temps long prendra tout son sens. La personne qui nous cède son terrain et qui conserve un bien immobilier sur ce même terrain se posera nécessairement la question suivante : que vaudra mon bien dans plusieurs années, notamment dans le cadre d'une transmission.

La qualité de la construction répond en grande partie à cette question puisqu'elle vise à réduire les coûts d'exploitation ou de rénovation à long terme.

Cette qualité exceptionnelle, véritable signature de Batima, implique d'anticiper un cadre normatif qui n'est pas encore stabilisé en mettant en œuvre des principes ambitieux de développement durable – **optimisation de la performance énergétique, de la durabilité, du bien être des occupants** - à toutes les étapes du cycle de vie du bâtiment. »



« Chaque projet est pensé comme si nous allions le conserver : alliant prestige, qualité technique et esthétique, durabilité, performance énergétique et bien-être des occupants. Nous anticipons le temps long pour créer des réalisations qui traversent les générations. »

Yves Aknin

BELLE-TERRE, UN PROJET D'ENVERGURE

BELLE-TERRE

THÔNEX, SUISSE
2000-2035

BELLE-TERRE, UN PROJET D'AMPLEUR, QUATRE VISIONS POUR UNE MÊME RÉALISATION

PHASE 1

Souvent cité comme un exemple remarquable d'aménagement urbain contemporain en Suisse romande, le programme Belle-Terre, dont les 600 premiers logements ont été livré il y a quelques années lors d'une première phase, **accueillera plus de 6000 habitants d'ici 2035**. Il forme dans le grand paysage genevois un vaste écoquartier, conçu entre ville et nature, qui met en jeu de grands principes de développement durable.

Ce projet ambitieux, conçu en trois phases, est le fruit d'une **collaboration harmonieuse entre les acteurs publics et privés**. Une approche globale et une gouvernance innovante ont réuni quatre bureaux d'architecture qui ont conçu un lieu de vie conciliant densité qualitative, proximité des services et cohésion sociale.

PHASE 2

Le quartier Belle-Terre, conçu pour être réalisé en trois étapes, sera entièrement finalisé en 2035 : il accueillera plus de 6000 nouveaux habitants qui représenteront 40% des administrés de la commune. **La deuxième phase sera achevée en 2027**. Elle répondra aux grands principes directeurs qui ont structuré, lors de la première phase, la conception et la réalisation des 600 premiers logements : un maillage vert prioritaire, une relation forte au paysage, une densité qualitative propice à la cohésion sociale, des rez-de-chaussée vivants qui réunissent habitations, commerces, équipements publics et services.

Ce grand projet urbain répond aux enjeux démographiques génevois et à la rareté du foncier disponible tout en présentant une approche nouvelle de la construction immobilière, pensée autour d'une relation symbiotique entre le paysage et le bâti. Cette ambition, soutenue par des méthodes innovantes de gouvernance, permet de transformer un site autrefois enclavé en un lieu de vie dynamique, chaleureux et intergénérationnel sous le signe du **développement durable et génératif.**

« Nous travaillons depuis plus de 10 ans sur le projet Belle-Terre qui est destiné à accueillir 2700 logements répartis sur 38 hectares dans la banlieue genevoise d'ici 2035. La dimension et l'excellence de ce projet ont d'ores et déjà été saluées par de nombreux experts et revues professionnelles. »

Gilles Aknin



Lin Robbe Seiler avec BLSA Bâtiment Jura



Belle-Terre, bâtiments
Aravis et Môle, **BCMA**



Belle-Terre,
bâtiments, Salève
et Mont-Blanc,
Atelier Bonnet



Belle-Terre, bâtiment Voirons, **Jaccaud+Associés**

RÉALISATIONS

LA CANOPÉE

AMBILLY, FRANCE
2024

Dans un écrin naturel exceptionnel, les bâtiments du programme La Canopée s'étendent aux portes de Geneve, près des berges calmes et souriantes du Foron. Dotés de leur propre personnalité, des ilots abritent au cœur d'un immense parc ombragé des logements semi collectifs que prolongent de généreux espaces végétalisés, harmonieusement fondus dans le paysage.





LA CANOPÉE



2024. La Canopée, Ambilly, France

OBERKAMPF

PARIS, FRANCE
2014

La durabilité patrimoniale chère au groupe Batima anime la transformation immobilière du 119, rue Oberkampf à Paris. Un immeuble de 6 étages accueille une grande variété de lofts qui rendent hommage au passé artisanal et industriel de ce quartier faubourien tout en célébrant la modernité d'un arrondissement jeune et cosmopolite.







OBERKAMPF

2014. Oberkampf, Paris 11e

LE RIVE GAUCHE

PARIS, FRANCE
1974

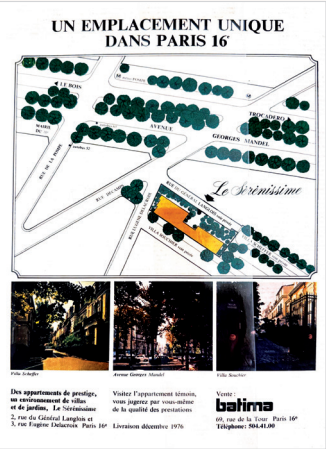


Développement emblématique du Groupe BATIMA, la tour Le Rive Gauche, dont les appartements parisiens ont été livrés en 1974 en front de Seine, a posé un nouveau jalon dans l'art de concevoir et produire les biens de haut standing.

Rena Dumas signait la décoration raffinée de l'appartement témoin. A contre-courant de son époque, la designeuse avant-gardiste imaginait un intérieur au ras du sol, libérant le corps et réinventant la manière d'habiter l'espace.



1974. Magazine Plaisir de la Maison







PARIS 16è

PARIS, FRANCE
1960-1970

LE SÉRÉNISSIME
RUE DE LA TOUR
RUE DU RANELAGH
RUE CORTAMBERT

« ANIMÉE PAR UNE VISION À LONG TERME, NOTRE SOCIÉTÉ FAMILIALE EXPRIME UNE PHILOSOPHIE DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE QUI CONJUGUE RIGUEUR DE CONCEPTION, QUALITÉ DE RÉALISATION ET ESPRIT DE RESPONSABILITÉ VIS-À-VIS DES GÉNÉRATIONS FUTURES. »

YVES & GILLES AKNIN

Propos receuillis par Hervé Dewintre