


**VENTIM
EN BREF**

 Directeur associé
Frédéric Godek
 12, rue Saint-Georges
 67120 Molsheim

5 M€
 DE CA
 EN 2018-2019

25
 PROJETS IMMOBILIERS
 EN COURS

5
 PERSONNES

 BAS-RHIN **IMMOBILIER**

Ventim veut faire du neuf avec du vieux



Frédéric Godek, DG de Ventim, réhabilite du bâti ancien pour livrer des logements équipés aux standards du neuf.

Lucie Dupin

Faire du neuf avec du vieux, c'est le créneau de Ventim, agence immobilière spécialisée dans la réhabilitation de bâtiments. Située à Molsheim, la société Ventim acquiert et transforme des vieilles fermes, des hôtels, des immeubles et les transforme en logements particuliers. En activité depuis 2016, l'entreprise Ventim a été créée par Frédéric Godek et Sami Saad, respectivement DG et PDG. « Mon associé se charge du montage des dossiers dans leur globalité financière et je suis en

charge de trouver les projets et d'assurer le déroulement des travaux. Nous sommes complémentaires », décrit Frédéric Godek, ancien directeur de travaux dans une entreprise du bâtiment. En plein essor, l'entreprise de 5 salariés projette de recruter 3 nouveaux collaborateurs cette année et envisage de sortir de ses frontières alsaciennes. D'ici à cinq ans, Ventim vise la réalisation de projets à Metz et Nancy.

Un secteur de niche

Dans un périmètre d'une trentaine de kilomètres autour de Strasbourg, à travers les pe-

tites annonces, le bouche-à-oreille et les agences immobilières, Ventim a aujourd'hui de quoi faire. Pour les deux ans à venir, l'agence compte 25 projets en cours et engage 22 M€ d'investissement, dont 20 % en fonds propres. Pour l'activité 2018-2019, bouclée en mars, Ventim va enregistrer un chiffre d'affaires de 5 M€. Les dirigeants misent sur 12 M€ de CA en 2019-2020 et 16 M€ en 2020-2021. Pour ce faire, Ventim souhaiterait être plus présent sur des projets dans le centre-ville de Strasbourg. Actuellement, l'agence se développe davantage dans les

communes de l'agglomération strasbourgeoise. « Nous travaillons aussi bien sur des immeubles complètement défraîchis que dans des corps de ferme du Kochersberg par exemple. L'enveloppe est préservée pour conserver l'âme des lieux. Ainsi, nous avons un bon accueil des municipalités car nous ne sommes pas vus comme un promoteur qui pourrait tout raser. Nous avons certes des concurrents mais peu. Nous nous situons sur une niche car les projets sont trop gros pour les petits investisseurs et trop petits pour les promoteurs », estime Frédéric Godek.

L'ancien 30 % moins cher

Ventim a commencé la réhabilitation de l'Hôtel de la Charrue à Saverne fermé il y a 15 ans. Le projet livré à l'automne comptera neuf appartements et des locaux commerciaux. La clientèle de Ventim se compose à 40 % d'investisseurs et à 60 % de primo-accédants. « Nos logements de 2 à 4 pièces ciblent les jeunes couples. Les prestations se composent d'un aménagement neuf avec le prix de l'ancien, soit environ 30 % moins cher. Pour les investisseurs, l'achat équipé et prêt à la location représente une rentabilité supérieure au neuf », précise Frédéric Godek. Dès le départ, l'agence Ventim a travaillé sur de l'ancien pour un gain de temps au démarrage et un investissement moindre. Pour autant, plusieurs acquisitions de bâtis anciens vendus avec du terrain ont offert l'opportunité à Ventim de construire des projets neufs sur ce foncier disponible. Avec ce nouveau volet d'activité, Ventim prévoit une embauche spécialisée dans le neuf. ■