

## Interview

# Sherif Aoun propose les premières petites surfaces à Naccache

Après onze immeubles à Achrafié, la société Mouin Aoun lance un projet à Naccache avec la même recette, les petites surfaces. Entretien avec Sherif Aoun, architecte et responsable des ventes du projet.

### Pourquoi lancez-vous un projet à Naccache ?

Contrairement à nos projets à Achrafié, nous ne sommes pas propriétaires de la parcelle de Naccache. Elle appartient à une famille vivant à l'étranger, qui connaît et apprécie nos produits. Elle nous a donc demandé de déplacer nos concepts d'Achrafié sur leur terrain. Le propriétaire veut capitaliser sur ce qui a fait notre réputation comme les petites surfaces, les doubles hauteurs, les terrasses communes et certaines spécifications écologiques comme l'énergie solaire, la récupération de l'eau des airs conditionnés et l'éclairage basse consommation. Le projet se nomme Oxygen, et nous sommes en charge de l'architecture, de la construction, des ventes et du marketing.

### Pourquoi avoir accepté cette formule ?

Ce projet est une nouvelle expérience pour nous, qui avons construit 120 appartements dans onze immeubles à Achrafié. Cette formule est une forme de reconnaissance de notre travail de promoteur qui a commencé en 2005. Ce projet nous permet de proposer nos produits hors de Beyrouth, c'est une manière de nous exporter d'Achrafié à Naccache. L'emplacement nous a plu. Le terrain se situe dans le secteur des ambassades, non loin de l'ABC. La parcelle fait 742 m<sup>2</sup> et a treize mètres de dénivellation avec des façades sur deux rues. Les appartements au rez-de-jar-

din ont des vues sur la mer. Le site est calme et adjacent à une petite chapelle. Nous sommes convaincus que notre concept pourra fonctionner.

### Comment se structure Oxygen ?

Nous avons neuf appartements. Trois sont des studios de 74 à 102 m<sup>2</sup> dont un en double hauteur. Deux unités font entre 125 et 142 m<sup>2</sup>. Puis, nous avons quatre duplex de 177 à 300 m<sup>2</sup>. Les travaux vont démarrer en mai 2018 et la livraison est prévue pour le printemps 2020.

### Avez-vous démarré la commercialisation ?

Les ventes n'ont pas officiellement commencé. Nous attendions d'obtenir le permis de démolition de l'ancien bâtiment présent sur la parcelle. Mais deux appartements ont déjà été réservés.

### Quel est le prix de vente ?

Notre grille démarre à partir de 3 100 dollars le m<sup>2</sup>. Le minimum est 245 000 dollars pour un 74 m<sup>2</sup> et le maximum 940 000 dollars pour un duplex de 300 m<sup>2</sup> incluant les jardins. Oxygen est un produit de niche. Ce sera la première fois qu'il y aura de petites surfaces dans ce quartier.

### Quelle est votre stratégie de marketing ?

Nous avons vendu nos appartements à Achrafié par le bouche-à-oreille. Plusieurs logements ont



été vendus aux clients des précédents projets. Pour le projet de Naccache, nous nous adressons à une clientèle qui ne nous connaît pas nécessairement. Notre stratégie de communication doit être différente. Nous avons ainsi créé un site internet spécifique au projet et une vidéo sur YouTube qui montre l'immeuble et les appartements en 3D.

### Cette nouvelle expérience arrive au moment où le marché immobilier est au ralenti. Est-ce le bon moment de se lancer dans ce projet ?

Effectivement, le marché est difficile. Mais en 2017 nous avons remarqué un regain d'intérêt des clients contrairement à l'année 2016 qui a été dure.

### L'arrêt des prêts subventionnés peut-il vous affecter ?

Cela a été un coup de frein et nous commençons déjà à le ressentir. Ces prêts étaient souvent utilisés pour l'achat de petites surfaces qui est à la base de

notre concept. L'évolution de cette affaire est, pour nous, une inconnue.

### L'acheteur ne va-t-il pas utiliser ce prétexte pour obtenir de meilleurs rabais ?

Oui l'acheteur est en position de force. Mais nos prix sont étudiés et nous ne pouvons pas baisser nos prix autant que les autres.

### Après le projet Oxygen à Naccache, seriez-vous intéressé à réitérer l'expérience ailleurs ?

Oxygen sera une carte de visite, un moyen d'aller vers une nouvelle clientèle et un nouveau quartier. Donc oui, nous sommes prêts à refaire l'expérience comme à Hamra, à Clemenceau ou dans d'autres régions de Beyrouth et pourquoi pas à l'étranger.

Rubrique réalisée  
par Guillaume Boudisseau  
Parlez-nous de vos projets :  
[immobilier@lecommercedulevant.com](mailto:immobilier@lecommercedulevant.com)