



À la conquête du Kurdistan

Les banques libanaises s'exportent

Immobilier :
l'appétit local
est impressionnant

Émigration :
le tiers des Libanais
partent avant 32 ans

Nouveaux projets Immeuble Geara

A proximité de la rue Sassine et du complexe St. Georges Towers, l'immeuble Geara compte 14 appartements : sept de 207 m², six de 103 et 108 m² et un duplex de 350 m². Les petites unités sont positionnées entre le 4^e et le 6^e étage. « J'ai décidé de proposer des petits logements d'environ 100 m² avec deux chambres à coucher dans le but de tester ce créneau sur le marché. Toutes les petites unités ont été vendues, ce qui confirme l'existence d'un besoin dans la conjoncture actuelle », explique Marc Geara, promoteur du projet, dont l'architecture a été confiée à Souheil el-Hajj. Situé sur une parcelle de 432 m² initialement formée de deux lots séparés achetés en 2004, l'immeuble Geara sera livré en avril 2008. La guerre de juillet-août 2006 a entraîné un léger retard, puisque les travaux commencés le 25 juin 2006 ont été stoppés avec les événements. À ce jour, 60 % du projet est vendu. Les deux premiers étages de 207 m² chacun à 1 000 dollars le m², le 9^e étage à 1 350 dollars le m²

et le duplex de 350 m² à 525 000 dollars sont sur le marché.

« Quatre unités ont été vendues avant les travaux d'excavation en 2005. Après les événements de l'été 2006, je n'ai concrétisé aucune vente pendant sept mois. Puis en mars 2007, le marché s'est réveillé. Quatre appartements ont trouvé acquéreur en quelques jours », se remémore Marc Geara, qui table sur un coût de construction total de 650 dollars le m².

Le profil des clients est issu de la classe moyenne supérieure locale : professions libérales et cadres. Quelques acquisitions ont été réalisées par des investisseurs qui veulent louer par la suite les appartements. « Les clients m'ont contacté par le bouche-à-oreille, certains connaissent mon premier projet inauguré en 2003 dans une impasse rue Élias Baaklini à Sassine et qui comportait huit appartements de 184 m². Trois ventes ont également été possibles par l'intermédiaire d'agents immobiliers », précise Marc Geara. ■



Granada

La société Mouin Aoun Contracting (MAC) vient de lancer la commercialisation de son nouveau projet intitulé Granada, rue Paraguay à Sioufi à côté de l'école Saints-Cœurs.

« Notre stratégie est de choisir des emplacements autour des quartiers les plus cotés d'Achrafié. Le site de Granada est accessible à pied de la place Sassine et par conséquent du centre commercial ABC qui est devenu incontestablement un repère pour la clientèle. De plus, le quartier est résidentiel et plusieurs appartements bénéficieront de vues dégagées sans vis-à-vis grâce à la présence d'une école face au projet », justifie Shérif Aoun, architecte et promoteur du projet.

Granada totalise sept unités : deux lofts de 185 m², quatre simplex de 140 m² et un duplex de 243 m². La terrasse de l'immeuble est aménagée en espace commun (barbecue, jacuzzi, chaises longues...) pour les copropriétaires. La particularité du projet est que les quatre premiers étages se composent de deux lofts. Le premier simplex est ainsi situé au 5^e étage. « Généralement, les niveaux inférieurs sont plus difficiles à vendre. Comme dans nos projets précédents, nous proposons un plus, c'est-à-dire des appartements de deux niveaux

avec trois chambres à coucher et une hauteur sous plafond de 5,5 m dans le séjour où de grandes baies vitrées assurent une belle luminosité », explique Shérif Aoun, qui confirme avoir déjà plusieurs approches sérieuses avec des clients potentiels.

Les prix des simplex varient de 270 000 à 315 000 dollars. Les travaux doivent commencer au début de 2008 et la livraison est prévue au cours de l'été 2009.

Après les réussites de Bilbao (à Mar Mitr) et de Toledo (dernière le siège central de la Banque Byblos à Achrafié), Granada est le troisième projet résidentiel de MAC. Dans chaque cas, la logique est la même, construire de petits appartements inférieurs à 200 m². « Il y a une demande pour ce type de logements et peu de projets exploitent ce créneau. Ainsi, notre cible est spécifique : les jeunes cadres (hommes ou femmes indépendants), les couples nouvellement mariés et les expatriés qui veulent acquérir un pied-à-terre à Beyrouth ou encore des investisseurs qui achètent pour louer par la suite », énumère Shérif Aoun. ■

