

Champagne et spiritueux Un marché en fête

A close-up photograph of a champagne bottle being opened. The cork is flying through the air, surrounded by a large splash of white liquid. The bottle neck is wrapped in gold foil, and the main body of the bottle is dark green with a gold label.

Immobilier
Le ralentissement

Quel impôt
sur la plus-value
pour le Liban ?

Bourse de Beyrouth
Quatre axes de réforme



Marwan Youssef,
directeur des ventes
à Seven Invest, promoteur

Les clients qui peuvent déboursier plus d'un million de dollars ne représentent pas plus de 10 % du marché. Avec le changement de la demande, nous avons modifié il y a six

mois nos surfaces dans deux blocs de notre projet Olive Steps, à Mar Takla : à la place de deux appartements de 450 m², nous avons construit deux unités de 260 m² et une de 320 m². À l'avenir, les clients vont rechercher des studios de 60 m² avec une chambre à coucher. La clientèle se dirige aussi vers les banlieues : pour 450 000 dollars, on peut acheter un 155 m² à Achrafié et un 250 m² à Mar Takla. Mais même là, les prix ont continué d'augmenter de 20 % : en 2010, les prix d'Olive Steps sont passés de 1 500 à 1 800 dollars le m².



Ziad Karkaji, directeur
du département immobilier
du groupe Premium Projects,
promoteur

La demande est toujours bonne. Elle s'oriente vers des petites surfaces entre 150 et 200 m². Nous avons vendu 27 appartements en 2010 entre 178 et

381 m², contre 19 en 2009 pour des superficies de 300 à 725 m². Les prix des appartements ont augmenté à cause de la hausse des prix des terrains. Il y a une vraie pénurie de bons terrains. À Beyrouth, il devient de plus en plus difficile de détruire des immeubles existants, car même s'ils ne sont plus classés, il faut obtenir le feu vert du ministère de la Culture pour les démolir. Les ventes ont été freinées cet été en raison de la situation politique, mais les clients s'habituent au climat d'instabilité : on s'attend à de bons résultats pour décembre et janvier.



Shérif Aoun, architecte
au bureau Mouin Aoun

Nous construisons de petites surfaces, de 140 à 200 m² avec deux chambres à coucher et nous avons commencé à concevoir des unités de 75 à 90 m² dans notre projet Cordoba, qui s'achèvera en 2012. Les nouveaux permis de

construire incluent de plus en plus rarement des surfaces de 400 ou 500 m². Nos ventes suivent un rythme de croisière acceptable et surtout la demande est réelle, par rapport à l'année 2008. Les spéculateurs étaient présents sur le marché, car ils pouvaient effectuer des marges de 20 % sur les appartements. Depuis la crise financière mondiale, les expatriés ne sont pas revenus en masse au Liban et n'ont pas gonflé la demande d'appartements. La hausse du prix des terrains depuis deux ans devrait logiquement freiner le boom immobilier : il devrait s'achever en 2011 ou 2012.



Amine Bazerji, directeur
de l'agence immobilière
Amine Bazerji Real Estate

La demande est forte, mais les transactions sont plutôt peu nombreuses, car les prix sont élevés par rapport aux revenus des Libanais. Nous avons beaucoup de clients en attente. Les prix deman-

dés par les promoteurs sont surestimés par rapport à la valeur des biens. Beaucoup de particuliers se sont lancés dans l'immobilier après le boom, pensant se faire de l'argent, et proposent aujourd'hui des prix injustifiés. Les nouveaux projets proposent même des prix plus élevés que ceux qui sont déjà bien avancés ! D'ici à un an et demi, il y aura beaucoup d'appartements destinés à la vente et les prix vont baisser pour atteindre leur juste valeur, sans pour autant dégringoler. S'il y a des tensions dans les mois à venir, cela pourra geler la demande pendant quelques semaines, mais ensuite elle repartira.



Massaad Farès, président
de la Real Estate Association
of Lebanon (REAL)

On ne peut pas avoir au Liban un scénario de bulle à la Dubaï : le nombre de spéculateurs est faible, la surface disponible pour la promotion immobilière est réduite et les promoteurs ne s'endettent pas.

Ce qui devient dangereux, c'est quand des promoteurs lancent des projets de 50 millions de dollars avec 5 millions de dollars et qu'ils essaient d'obtenir des liquidités en faisant des propositions de vente alléchantes. Si les prix sont élevés, c'est parce que jusqu'en 2007, ils étaient sous-évalués. Les promoteurs sont aujourd'hui plus ouverts à la négociation, mais ne devraient pas baisser leurs prix. Les promoteurs vont davantage se diriger hors de Beyrouth : je connais deux grands investisseurs qui cherchent de grandes parcelles en banlieue pour construire chacun des projets de plus de 500 appartements de petites surfaces.



Chawki Farhat, ingénieur
civil et promoteur

La crise politique a réduit les ventes aux expatriés cet été, pour des questions budgétaires : les appartements qu'ils achetaient entre 500 000 dollars et un million de dollars ont doublé en deux ans, et ils n'ont plus les moyens de les

financer. Les banques ont beaucoup stimulé la demande interne : avant, elles attendaient que l'immeuble soit achevé et le titre de propriété délivré avant d'accorder un prêt, désormais, elles financent dès la vente sur plan, à condition que le promoteur donne son engagement moral de terminer le projet. Elles offrent des taux très intéressants, et nous démarchent quotidiennement en tant que promoteurs pour qu'on leur envoie des clients. L'offre et la demande sont encore relativement équilibrées aujourd'hui, et les prix ne devraient pas progresser de plus de 7 à 8 % en 2011 en cas de stabilité politique. →