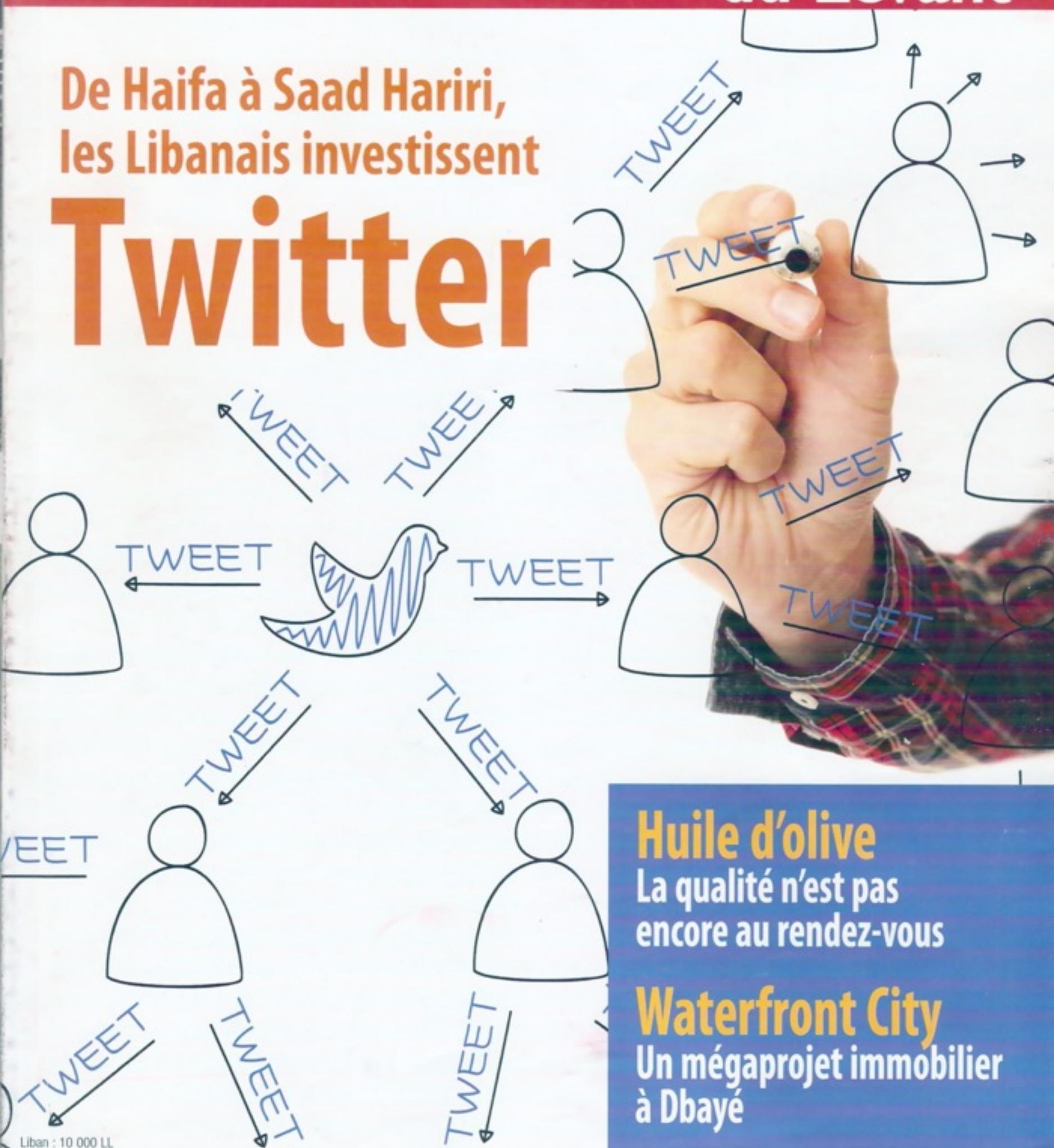


De Haifa à Saad Hariri,  
les Libanais investissent

# Twitter



### Huile d'olive

La qualité n'est pas encore au rendez-vous

### Waterfront City

Un mégaprojet immobilier à Dbayé

Interview

# Sherif Aoun : « Il y a un créneau pour les studios de luxe »

Situé à Sursock, Marbella est le neuvième projet résidentiel du bureau Mouin Aoun depuis 2005. Le promoteur s'attaque au marché des studios et des petites surfaces haut de gamme. Entretien avec Sherif Aoun, architecte et copropriétaire du projet.

**Pourquoi avoir choisi Sursock pour le projet Marbella ?**

Les terrains à Achrafié se faisant rares, il faut savoir saisir les opportunités qui se présentent. L'acquisition de cette parcelle d'environ 345 m<sup>2</sup> en était une. De plus, Sursock bénéficie d'une très bonne renommée et le site est face à une ancienne maison traditionnelle.

**Comment se structure le projet ?**

Marbella compte 16 unités avec six studios de 71 à 80 m<sup>2</sup> dont certains sont des lofts sur deux niveaux avec 5,6 mètres de plafond au niveau du living. Nous avons aussi trois lofts de 200 m<sup>2</sup>, six simplex de 147 m<sup>2</sup> et d'un duplex aux 11<sup>e</sup> et 12<sup>e</sup> de 230 m<sup>2</sup>. Tous les appartements ont d'une

à deux chambres à coucher. La construction va démarrer au cours de l'été 2012 et le projet sera livré 24 mois plus tard.

**Y a-t-il un marché pour les petites surfaces dans un quartier de luxe ?**

Oui, puisque nous répondons à une demande. Notre projet Valencia qui se trouve entre la place Sassine et Sioufi a été un test. Les studios de 80 m<sup>2</sup> ont été rapidement vendus. Pourtant le prix de vente était au-delà de 3 500 dollars le m<sup>2</sup>. Ainsi, nous pensons que ce créneau n'est pas saturé.

**Comment se déroule la commercialisation ?**

Le projet a été lancé fin janvier 2012 sur la base de 5 500 dol-

lars le m<sup>2</sup>. Nous avons environ 20 clients qui étaient en attente. N'ayant pas trouvé d'appartements disponibles dans nos autres immeubles, ils attendaient notre prochain projet. Ainsi, trois unités ont été vendues en une semaine.

**Comment jugez-vous le marché immobilier actuel ?**

Il y a une demande pour les petits appartements. Notre premier projet en 2005, Bilbao, à Mar Mitr, a été une expérience. Nous testions le marché avec des deux chambres à coucher pour les budgets inférieurs à 200 000 dollars. Les ventes ont suivi. Nous avons eu la confirmation qu'il y avait une attente. Les mentalités changent et les gens acceptent de plus en plus de vivre dans de petits logements.

**Qui sont vos clients ?**

Nos produits s'adressent à des hommes d'affaires et des femmes indépendantes. Environ 40 % de nos ventes se réalisent avec des expatriés libanais. Nous avons également des investisseurs qui voient l'immobilier comme un placement refuge. En louant leur bien, ils peuvent espérer de 5 à 6 % de rendement annuel.

**En sept ans, combien d'appartements avez-vous vendu ?**

Au total, cela doit être une soixantaine. Chaque projet et chaque appartement sont de belles histoires avec nos clients.

Étant donné que les ventes se font sur plan, nous les accompagnons à toutes les étapes de la construction pendant environ deux ans. À chaque livraison, une aventure se termine et à chaque nouveau projet, une nouvelle commence.

**Avez-vous d'autres projets à Beyrouth ?**

Nous avons deux autres immeubles : Cordoba à proximité de la place Sassine et Valencia à Sioufi. Dans ces deux projets, il nous reste uniquement deux appartements sur 27 à vendre.

**Depuis quand êtes-vous dans la promotion immobilière ?**

Nous sommes dans la construction depuis 42 ans et dans la promotion immobilière depuis 2005. De l'achat de la parcelle à la livraison des appartements, nous suivons de A à Z l'évolution du projet. Nous ne sous-traitons rien, tout est réalisé par nos équipes. Ainsi, les produits sont livrés à temps, voire en avance dans certains cas. Nous assurons également un service après-vente. Pour la moindre réparation dans un de nos appartements, nous avons nos propres corps de métier. C'est une spécificité qui plaît à nos clients.



Le loft studio de Marbella.

Projets	Adresse	Date de livraison	Moyenne des prix (dollars par m <sup>2</sup> )
Cordoba	Sassine	Hiver 2012	3 500
Valencia	Sioufi	Printemps 2013	4 000
Marbella	Sursock	Été 2014	6 500

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